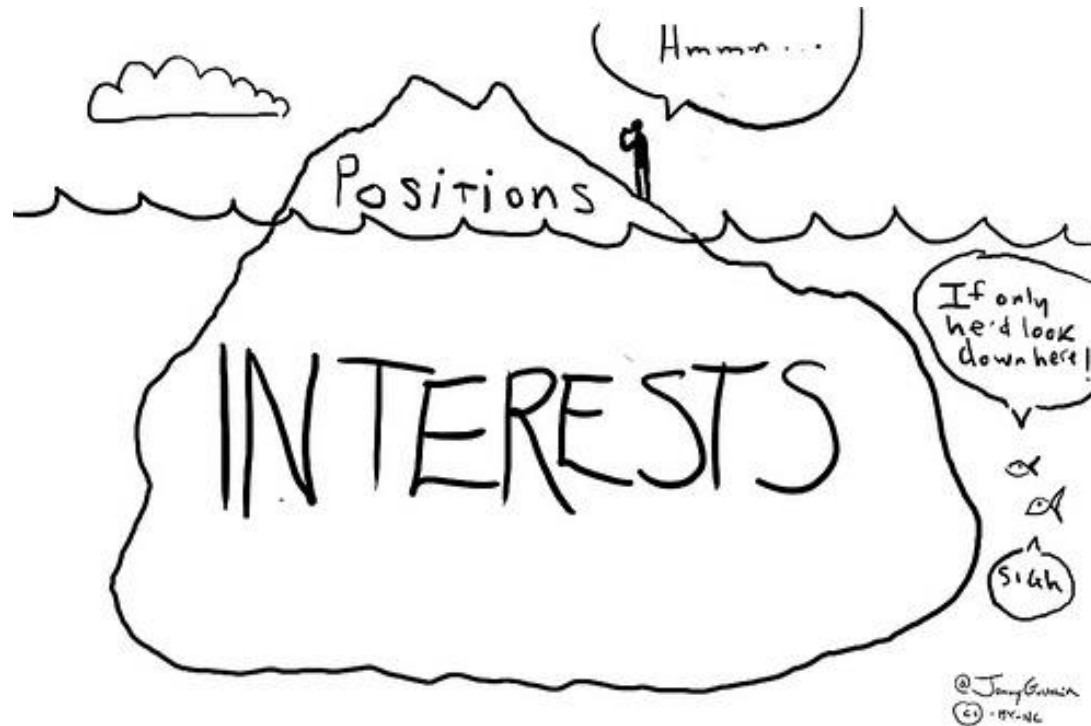


Εργαλεία Θεωρίας Παιγνίων, Γνωσιακής Επιστήμης & Πολυπλοκότητας στις Διαπραγματεύσεις



Γιάννης Παραβάντης

Επίκουρος Καθηγητής

Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Ιανουάριος 2015

Ποιος είναι ο ομιλητής;

- ✱ Πολιτικός Μηχανικός – Συγκοινωνιολόγος (ΕΜΠ)
- ✱ Μάστερ σε **Μεταφορές** και Διδακτορικό σε **Περιβάλλον/Ενέργεια** (Northwestern University, Chicago, ΗΠΑ)
- ✱ Επίκουρος Καθηγητής (μόνιμος) στο **Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών** του Πανεπιστημίου Πειραιώς
 - ✱ γνωστικό αντικείμενο «Διεθνείς Πολιτικές στην Τεχνολογία, την Ενέργεια και το Περιβάλλον»



Το παπάκι που παρ' ολίγο να πέσει επάνω μου!



Η παρουσίαση θα ασχοληθεί με το πώς αξιολογούμε και διεξάγουμε **διαπραγματεύσεις**.

- ✱ Οι **12** βασικές αρχές διαπραγματεύσεων αλλάζουν όλα όσα ξέραμε.
- ✱ Νομίζουμε ότι αναλύουμε τα πάντα **ορθολογικά** ... αλλά αυτό είναι εν μέρει μόνο αληθινό!
- ✱ Η γνωσιακή επιστήμη (cognitive science) μας δείχνει ότι η **σκέψη** είναι μεταφορική και σωματοποιημένη (embodied)!
- ✱ Η **προπαγάνδα** (propaganda) και η θεωρία της **πειθούς** (influence science) χρησιμοποιούνται από όλους και είναι εξαιρετικά αποτελεσματικές!
- ✱ Η διαισθητική λήψη αποφάσεων (judgmental decision making) επιβεβαιώνει την υποψία ότι η **διαίσθηση** παίζει μεγάλο ρόλο από όσο φανταζόμαστε!
- ✱ Τέλος, γνωρίζουμε πια ότι λειτουργούμε διαφορετικά σε περιβάλλον μικρών ή μεγάλων **ομάδων**, όπως δείχνει η **Θεωρία Παιγνίων** (Game Theory) και η **Θεωρία Πολυπλοκότητας** (Complexity)!

Οι διαπραγματεύσεις, όπως και η Θεωρία Παιγνίων, είναι παντού!

- ✱ Στις **διαπροσωπικές** σχέσεις, στην καθημερινή ζωή.
 - ✖ Εσείς μπορεί να μην θέλετε να διαπραγματευθείτε με τους κοντινούς σας ανθρώπους ... αυτοί όμως το κάνουν συνέχεια.
 - ✖ Είτε το συνειδητοποιείτε είτε όχι.
- ✱ Στην **οικονομία** και τις **επιχειρήσεις**.
 - ✖ Αυτό το ξέρατε ήδη.
 - ✖ Εκείνο που δεν ξέρετε είναι ότι μέχρι τώρα διαπραγματευόσασταν με λάθος τρόπο.
- ✱ Στην **παγκόσμια** πολιτική και τις **διεθνείς** σχέσεις.
 - ✖ Με αυτό ασχολούμαστε στο **Τμήμα Διεθνών & Ευρωπαϊκών Σπουδών** του **Πανεπιστημίου Πειραιώς**.
 - ✖ Αποτελεί σημαντικό αντικείμενο και για έναν ενεργειακό περιβαλλοντολόγο (όπως τον ομιλούντα), που εξετάσει τις διεθνείς διαπραγματεύσεις για θέματα όπως την **παγκόσμια κλιματική αλλαγή** ή την **τρύπα του όζοντος**.

Οι **12 βασικές τακτικές διαπραγματεύσεων** (**Stuart Diamond**. με ολίγο Γιάννη Παραβάντη):

✱ Πάμε **προετοιμασμένοι**.

✧ Έχουμε **ατζέντα** και λίστα με σημεία προς συζήτηση. Κανένας άλλος δεν θα έχει, οπότε θα καλύψουμε τα σημεία που θέλουμε εμείς.

✧ Κάνουμε πρακτική εξάσκηση με αντιστροφή ρόλων (role reversal) – πολύ σημαντικό με τα **παιδιά**!

✱ Ξεκινάμε με τον σωστό τρόπο!

✧ «Καλημέρα! Πως είστε; Συναντήσατε και εσείς κίνηση; Ξενυχτήσατε και εσείς διαβάζοντας το παιδί σας;»

✧ Συχνά δεν έχει σημασία τι θα πείτε, αρκεί να είστε ευγενικοί και να μιλήσετε **πρώτοι**.

✱ Δεν διατυπώνουμε ποτέ κάτι με **αρνητικούς** όρους (περισσότερα μετά που θα μιλήσουμε για την γνωσιακή επιστήμη).

✧ Μη λέτε «Διαφωνώ». Να λέτε «Δεν μπορώ να συμφωνήσω».

- ✱ Οι διαπραγματεύσεις πάντα αφορούν τους **άλλους**. Ποτέ δεν αφορούν εμάς.
 - ✱ Είναι πολύ σημαντικό να «δούμε» τις εικόνες που έχουν στο **μυαλό** τους.
 - ✱ Αγκαλιάζουμε και εκμεταλλευόμαστε τις **διαφορές** μας.
- ✱ Εστιάζουμε στους **στόχους** μας!
 - ✱ Όταν εμείς έχουμε **ισχύ**, δεν την ασκούμε. Όταν ο άλλος έχει ισχύ, δείχνουμε ότι την αναγνωρίζουμε και την τιμούμε.
 - ✱ Εστιάζουμε στον **λήπτη αποφάσεων** (decision maker).
- ✱ Προσπαθούμε να πλησιάσουμε στους στόχους μας, **λίγο-λίγο**, σιγά-σιγά, βήμα-βήμα (incrementally).
 - ✱ Υπάρχει πάντα το αύριο ή η επόμενη συνάντηση.
 - ✱ Κανείς δεν μπορεί να ξέρει τι θα έχει αλλάξει μέχρι τότε. Πιθανότατα όμως ... τα πάντα!
 - ✱ Το μαξιλάρι είναι ο καλύτερος σύμβουλος (I have to sleep on it).

- ✱ Είμαστε **διάφανοι**, ειλικρινείς και έντιμοι.
 - ✖ Δεν προσπαθούμε να χειριστούμε τους άλλους.
 - ✖ Όταν διαπιστώσουμε ότι οι άλλοι προσπαθούν να χειριστούν εμάς, ζητάμε την βοήθειά τους ώστε να μην τους αναγκάζουμε να υποβληθούν σε αυτή την ψυχοφθόρα διαδικασία!
- ✱ **Επικοινωνούμε** με ευγένεια και καλοσύνη, τα λέμε όλα.
 - ✖ Όταν δεν καταλαβαίνουμε κάτι, ζητάμε βοήθεια από τους άλλους.
 - ✖ Όταν διαφωνούμε με την ομάδα μας, κάνουμε διάλειμμα.
- ✱ Κάνουμε απλόχερη χρήση **συναισθηματικών** αμοιβών (emotional payments).
 - ✖ Και εκμεταλλευόμαστε την απρόσμενη δύναμη ανταλλαγών **άνισων** σε αξία!
- ✱ **Επικαλούμαστε** κοινά αναγνωρισμένες νόρμες, στάνταρντ ποιότητας, εταιρικές πολιτικές κλπ.

- ✱ Συναντήσαμε ανυπέρβλητα εμπόδια στην επίτευξη συμφωνίας;
- ✱ Ευκαιρία για συνεργασία ώστε να τα λύσουμε **μαζί!**
- ✱ Υπενθυμίζουμε ότι η εναλλακτική επιλογή είναι να μην καταλήξουμε σε συμφωνία και να πάνε χαμένοι οι μέχρι τώρα κόποι μας.

Οι περισσότερες από τις ανωτέρω τεχνικές είναι **αόρατες** στους άλλους!



Ιωάννης Πρωτοπαπαδάκης

ΠΑΡΑΠΟΝΑ ΠΕΛΑΤΩΝ

Μπελάς... ή ευκαιρία;

Μετατρέψτε τους δυσσρεσθημένους πελάτες
σε κέρδος για την επιχείρησή σας



JETBLUE AIRWAYS' CUSTOMER BILL OF RIGHTS

General Information

JetBlue will notify customers of delays, cancellations and diversions. Notification may be given in any of the following forms: via jetblue.com, telephone, flight information display system, airport announcement, onboard announcement, email or text message.

Compensation

For travel booked through jetblue.com or 1-800-JETBLUE:

- If your flight qualifies for compensation, you will receive an email from JetBlue within seven days of your flight's scheduled departure. This will happen automatically, and there is no need to contact JetBlue.

For travel not booked through jetblue.com or 1-800-JETBLUE:

- If your flight qualifies for compensation, please call 1-800-JETBLUE (538-2583) seven days or more after your flight's scheduled departure to inquire about potential compensation.

Cancellations

All customers whose flight is cancelled by JetBlue will, at the customer's option:

- Receive a full refund
- OR
- Receive reaccommodation on the next available JetBlue flight at no additional charge or fare.

If JetBlue cancels a flight within 4 hours of scheduled departure and the cancellation is due to a *Controllable Irregularity*, JetBlue will also issue the customer a \$50 Credit good for future travel on JetBlue.

JetBlue is dedicated to bringing humanity back to air travel. We strive to make every part of your experience as simple and pleasant as possible. Unfortunately, there are times when things do not go as planned. If you're inconvenienced as a result, we think it is important that you know exactly what you can expect from us. That's why we created our Customer Bill of Rights. These Rights will always be subject to the highest level of safety and security for our customers and crewmembers.

Onboard ground delay on departure

Customers who experience an Onboard Ground Delay on departure are entitled to:

Delay time:	Compensation amount
• 3-3:59 hours:	\$50 credit
• 4-4:59 hours:	One-way trip credit less taxes and fees (or \$50, whichever is greater)
• 5 or more hours:	Roundtrip (or the one-way trip, doubled) trip credit less taxes and fees

Onboard ground delay on arrival

Customers who experience an Onboard Ground Delay on arrival are entitled compensation good for future travel on JetBlue:

Delay time:	Compensation amount
• 1-1:59 hours:	\$50 credit
• 2 hours or more:	Roundtrip (or the one-way trip, doubled) trip credit less taxes and fees

Accommodation during onboard ground delays

JetBlue will provide customers experiencing an onboard ground delay with 36 channels of DIRECTV®, food and drink, access to clean restrooms and, as necessary, medical treatment. JetBlue will not permit the aircraft to remain on the tarmac for more than three hours unless the pilot-in-command determines there is a safety or security-related reason for remaining on the tarmac, or Air Traffic Control advises the pilot-in-command that returning to the gate or another disembarkation point elsewhere in order to deplane would significantly



Giwrgos Patrelakis ► MMA Olympioi Fighters

October 6, 2014 · Athens · 🌐

10% έκπτωση σε όλους τους νέους πελάτες σε όλα μας τα προϊόντα !

www.mmateam.gr !

FIGHT TO THE DEATH

RIPSTOP FABRIC
UNRESTRICTED LIFE SPAN

SUBLIMATED MICROFIBER
HIGH QUALITY SUBLIMATION MICROFIBER

REINFORCED STITCHING
IMPROVED DURABILITY

GLADIATOR FIGHTSHIRT

VENUM

FIGHTERS CLOTHING
WWW.MMATEAM.GR
MMA SHOP

RODOLFO
«THE BLACK BELT HUNTER»

Παράδοση Εξπρές
Παράδοση παραγγελίας μέσα σε 24/48 ώρες.

Αλλαγή Προϊόντων
Εντός 15 ημερών από την ημέρα αγοράς.

Αντικαταβολή
Πλήρωμα κατά την παράδοση στο χώρο σας.

Κατάστημα Πειραιά
Κουντουριώτου 222,
210-4525720

Κι

Οι αγαπημένες σου γεύσεις Goody's®



Είναι ωραίο να απολαμβάνεις και στο σπίτι ή στο γραφείο τις αγαπημένες σου γεύσεις Goody's. Συνταγές που προετοιμάζονται με φροντίδα από ανθρώπους που γνωρίζουν να επιλέγουν τα καλύτερα υλικά με τις πιο αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας.



Παράδοση μέσα σε 45 λεπτά
από την παραγγελία σας.
Ελάχιστη παραγγελία: 7€



Το online κατάστημα λειτουργεί
καθημερινά απο τις
12:00 - 24:00

Είναι εύκολο, γρήγορο, σίγουρο!!		9, / 18
		ΣΥΝΟΛΟ 100,00%
Εξοφλείτε τους λογαριασμούς σας, μέσω των ΑΤΜ των περισσότερων Τραπεζών, οποιαδήποτε ώρα της ημέρας, χωρίς αναμονή και χωρίς να έχετε μετρητά μαζί σας!		
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΞΟΦΛΟΥΜΕΝΟΣ ΑΠΟ		
ΚΩΔΙΚΟΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ		
		
ΤΑΧΥΠΛΗΡΩΜΗ		ΕΙΣΠΡΑΞΗ / ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ 0



a Grimaldi Group company

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΤΟΥ ΕΠΙΒΑΤΗ, ΤΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ
ΚΑΙ ΤΩΝ ΛΙΜΕΝΙΚΩΝ ΤΕΡΜΑΤΙΚΩΝ ΣΤΑΘΜΩΝ ΣΤΙΣ ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΘΑΛΑΣΣΙΕΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ
Νόμος 3709/2008 (Φ.Ε.Κ. 213 Α΄/14-10-2008) όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 35
του Νόμου 4150/2013 (Φ.Ε.Κ. 102 Α΄/29-04-2013)**

Α. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΕΠΙΒΑΤΗ

Ο επιβάτης δικαιούται:

1. Να υπαναχωρήσει της σύμβασης μεταφοράς και να του επιστραφεί, ανάλογα του χρόνου ασκήσεως του δικαιώματος, ολόκληρος ο ναύλος ή ποσοστό αυτού ή να τροποποιήσει το εισιτήριό του.
2. Χρηματική αποζημίωση σε ποσοστό επί της τιμής του εισιτηρίου ή άλλη αντισταθμιστική παροχή μετά από συμφωνία με τον μεταφορέα για τις περιπτώσεις, καθυστέρησης, διακοπής-ακύρωσης του ταξιδιού, λόγω βλάβης ή ζημιάς του πλοίου ή υπαιτιότητας του μεταφορέα. Επίσης και υπό προϋποθέσεις, τροφοδοσία και κατάλυμα με μέριμνα και δαπάνη του μεταφορέα, όταν η καθυστέρηση ή η ακύρωση ή η διακοπή του δρομολογίου δημιουργεί την ανάγκη διανυκτέρευσης.
3. Να ενημερώνεται σε περίπτωση ματαίωσης-ακύρωσης, αλλαγής ή καθυστέρησης του προγραμματισμένου δρομολογίου εφόσον έχει γνωστοποιήσει τα στοιχεία επικοινωνίας του.
4. Να ενημερώνεται κατά τη διάρκεια του πλου σε περίπτωση καθυστέρησης και για τον εκτιμώμενο χρόνο αυτής.
5. Να μεταφέρει χειραποσκευές βάρους μέχρι 50 κιλών, χωρίς να καταβάλλει ιδιαίτερο ναύλο.
6. Να προωθηθεί στον προορισμό του με το ίδιο ή το πρώτο διαθέσιμο ή άλλο πλοίο με μέριμνα και δαπάνη του μεταφορέα σε περίπτωση βλάβης ή ζημιάς του πλοίου.
7. Για τη διατύπωση παράπονου ή καταγγελίας κατά τη διάρκεια του πλου να απευθύνεται στον ορισμένο αξιωματικό του πλοίου. Να απευθύνεται αρχικά στην πλοιοκτήτρια εταιρεία-πλοιοκτήτη του πλοίου (μεταφορέα) ή σε άλλο εκ του νόμου πρόσωπο και να διατυπώνει εγγράφως σε ειδικό έντυπο, το παράπονο ή καταγγελία ή οποιαδήποτε απαίτηση που απορρέει από τις διατάξεις του νόμου. Για διαφορές οι οποίες δεν επιλύθηκαν ή δεν δόθηκαν για αυτές απαντήσεις ή επαρκείς εξηγήσεις, διαβιβάζονται στο Υπουργείο Ναυτιλίας και Αιγαίου.

Ο επιβάτης με αναπηρία ή μειωμένη κινητικότητα δικαιούται επιπλέον:

8. Δωρεάν συνδρομή και κατάλληλες συνθήκες πρόσβασης στο πλοίο και, κατά περίπτωση, στη λιμενική εγκατάσταση επιβίβασης και αποβίβασης εφόσον, κατά τη έκδοση του εισιτηρίου ή το αργότερο 48 πριν την παροχή της συνδρομής, να έχει ενημερώσει τον εκδότη του εισιτηρίου ή τον μεταφορέα, ότι έχει ανάγκη συνδρομής και να βρίσκεται σε προκαθορισμένο σημείο σε συγκεκριμένη ώρα, η οποία δεν υπερβαίνει τα 60 λεπτά από την προγραμματισμένη ώρα απόπλου του πλοίου.
9. Να μεταφέρει δωρεάν κάθε εξοπλισμό ή βοήθημα που απαιτείται για την αυτόνομη μετακίνησή του.







Ποιο στοιχείο ρεαλισμού λείπει από τις προηγούμενες 3 εικόνες;

- ✱ Το γεγονός ότι οι **λήπτες αποφάσεων** είναι **πολλοί!**
- ✱ Ποτέ δεν αποφασίζουμε **μόνοι** μας!

Ένας λήπτης απόφασης (decision maker):

➔ **ΑΠΟΦΑΣΗ** (decision)

Μερικοί λήπτες αποφάσεων («παίκτες» ή players):

➔ **ΠΑΙΓΝΙΟ** (game)

Πολλοί λήπτες αποφάσεων («δρώντες» ή agents):

➔ **ΠΟΛΥΠΛΟΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ** (complex system)

Η Θεωρία Παιγνίων

- ✱ αποτελεί στην ουσία την επιστήμη που εξετάζει την διαδραστική λήψη αποφάσεων (interactive decision making)
- ✱ συνήθως εξετάζει παίγνια δυο ή περισσότερων παικτών.

Βασική προϋπόθεσή της είναι η **ορθολογικότητα** (rationality), που σημαίνει ότι κάθε **παίκτης** (player) επιλέγει εκείνη τη **στρατηγική** (strategy) που τον οδηγεί στη μεγαλύτερη **ανταμοιβή** (payoff).

Στη Θεωρία Παιγνίων συνήθως εξετάζουμε παίγνια λίγων παικτών και **γενικεύουμε** σε N παίκτες.

Νομίζουμε ότι αναλύουμε τα πάντα **ορθολογικά**, αλλά αυτό είναι εν μέρει μόνο αληθινό: ας ακούσουμε την ιστορία με τον ανιψιό του **Βενιαμίν Φραγκλίνου!**



Καταλαβαίνουμε λοιπόν ότι **ΔΕΝ ΔΡΟΥΜΕ ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΑ!**

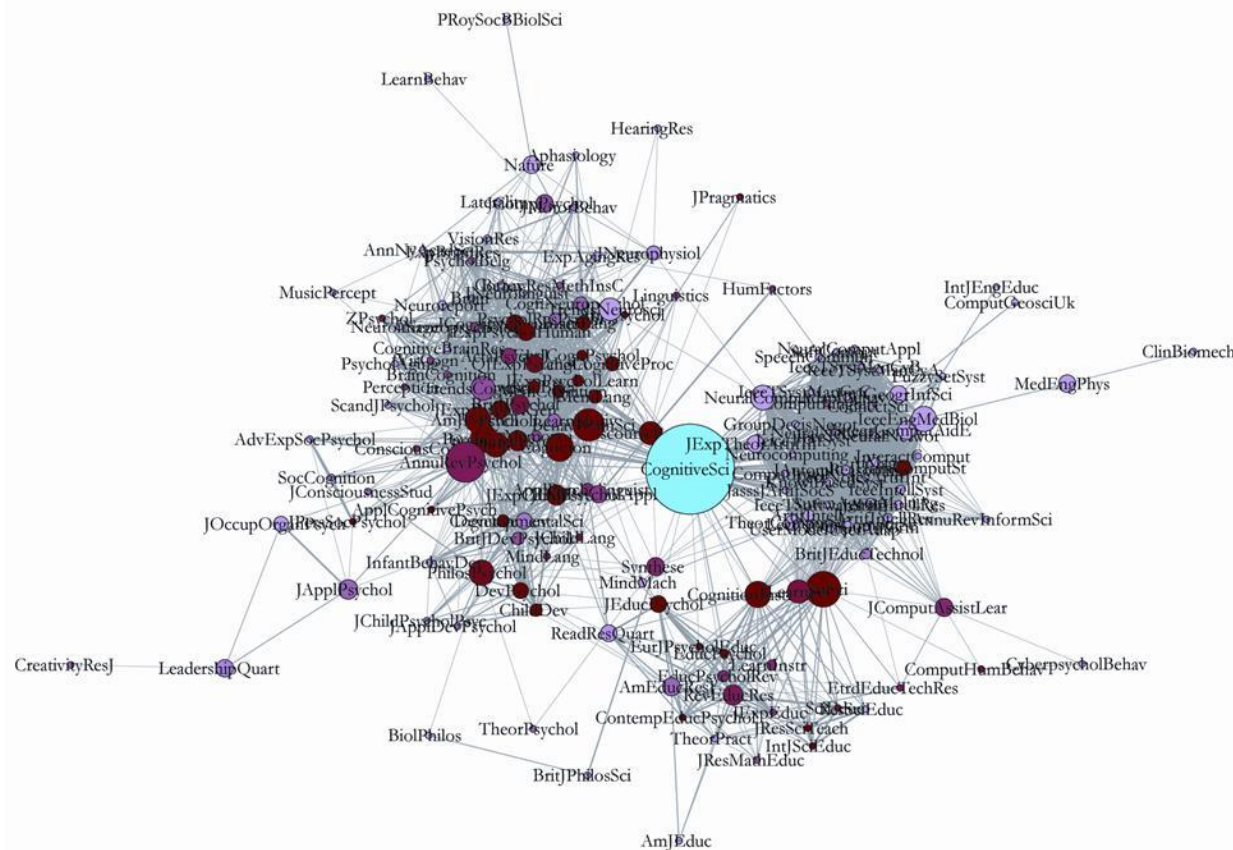
Σχετική μαρτυρία παρέχουν οι θεωρίες

- ✱ οι σύγχρονες θεωρίες διοίκησης και οργάνωσης (management), που μιλάνε για μοντέλα
 - ✱ περιορισμένης ορθολογικότητας (bounded rationality) και βαθμιαίας προσέγγισης (incrementalism) στην τελική επιλογή
 - ✱ για να μην αναφέρω ότι είμαστε περισσότερο λύσεις που ψάχνουν για προβλήματα!
- ✱ της **γνωσιακής επιστήμης** (cognitive science), που θα εξετάσω αμέσως μετά
- ✱ της **προπαγάνδας** (propaganda)
- ✱ της θεωρίας της **πειθούς** (influence science)
- ✱ και των **πολύπλοκων συστημάτων** (complex systems).

Ας ξεκινήσουμε με τις βασικές αρχές της **γνωσιακής επιστήμης** (cognitive science), που έχει ανακαλύψει ότι

☀ σκεφτόμαστε σε **πλαίσια** (frames)!

- ✧ υπάρχουν βαθιά πλαίσια (deep frames) και επιφανειακά πλαίσια, που συχνά προϋποθέτουν την ύπαρξη βαθύτερων για να εδραιωθούν (προπαγάνδα)!





Επίσης, σκεφτόμαστε **μεταφορικά!**

- ✱ η αγάπη είναι πόλεμος
- ✱ ο γάμος είναι η τέχνη του συμβιβασμού
- ✱ ο χρόνος είναι χρήμα
- ✱ όσοι έχουμε κάρτα Carrefour ανήκουμε στην μεγάλη οικογένεια του Carrefour (ταυτόχρονη άσκηση αρχής της πειθούς)
- ✱ ο σκοπός αγιάζει τα μέσα
- ✱ η Κίνα οδεύει στο δρόμο για τη δημοκρατία
- ✱ ανήκουμε εις την δύσιν
- ✱ η ζωή είναι ένα ταξίδι.

Οι μεταφορές

- ✱ είναι παρούσες στην **καθημερινότητά** μας, στο πως σκεφτόμαστε και πως ενεργούμε
- ✱ εμπλέκονται **ασυνείδητα** και **αυτόματα**
- ✱ έχουν πολύ μεγαλύτερη **επιρροή** στο γνωσιακό μας σύστημα, τη σκέψη μας και την αίσθηση της συνείδησης από ότι φανταζόμασταν παλαιότερα
 - ✱ και επηρεάζουν κλασσικές φιλοσοφικές θεωρήσεις που εξετάζονται στο παρόν συνέδριο.
- ✱ ενεργούν επί των **εννοιών** και όχι απλά επί των λέξεων
 - ✱ για να καταλάβουμε μια έννοια πρέπει πρώτα να την εξηγήσουμε με όρους κάποιας άλλης που έχουμε ήδη εντάξει στο γνωσιακό μας σύμπαν.

Δυστυχώς το ίδιο αυτό μεταφορικό σύστημα που αναδεικνύει και **αποκαλύπτει** ορισμένες πτυχές μιας έννοιας, **αποκρύπτει** άλλες, αυτές που δεν είναι συμβατές με το μεταφορικό σχήμα που έχει ενεργοποιηθεί, περιορίζοντας και κατευθύνοντας έτσι τη γνώση μας!

- ✱ Π.χ. σε μια συζήτηση που ανταλλάσσονται επιχειρήματα, δηλαδή σε μια **διαπραγμάτευση**, είναι δύσκολο να ενεργοποιηθούν πλαίσια συνεργασίας.

Φανταστείτε έναν πολιτισμό, μια κουλτούρα, όπου αντί να έπρεπε

- ✱ να επιτεθώ στα επιχειρήματά σας
- ✱ να έπρεπε να χορέψω δίπλα τους με έναν εξ ίσου αισθητικά όμορφο τρόπο!



Άλλο παράδειγμα: θέλετε να πουλήσετε κάποια νέα προϊόντα σε οδοντιάτρους;

- ✱ μην πάτε στο γραφείο τους, ενεργοποιώντας το πλαίσιο του ενοχλητικού **επισκέπτη** που διακόπτει το γιατρό από τη δουλειά του
- ✱ καλέστε τους οδοντιάτρους σε δωρεάν εκπαίδευση και βάλτε τους να κάτσουν στα θρανία, ενεργοποιώντας το πλαίσιο του **σχολείου**, όπου εσείς είστε πλέον ο δάσκαλος και οι γιατροί οι μαθητές!

Συμπερασματικά, ο μεταφορικός τρόπος λειτουργίας του γνωσιακού μας συστήματος (που αφορά και συνδέει έννοιες σε διαφορετικά γνωστικά αντικείμενα και όχι μόνο την επιλογή λέξεων) αποτελεί την **έκτη μας αίσθηση**, η οποία μάλιστα εκφράζεται μέσω του σώματος μας, είναι δηλαδή απολύτως σωματοποιημένη.

Και δεν έχουμε επιλογή, είτε το καταλαβαίνουμε είτε όχι, είτε το θέλουμε είτε όχι, έτσι λειτουργούμε!

Ερχόμενοι στην **προπαγάνδα** (propaganda), αυτή είναι παρούσα σε καθημερινή βάση, παντού, και αναγνωρίζεται με τα εξής 4 χαρακτηριστικά:

- ✱ **πειστική** δράση (persuasive function)
- ✱ μεγάλο **ακροατήριο**-στόχος (sizeable target audience)
- ✱ απεικόνιση/αναπαράσταση της **αναγκών** συγκεκριμένου γκρουπ (specific group's agenda)
- ✱ χρήση εσφαλμένης **λογικής** (faulty reasoning) και **συναισθηματικών** επικλήσεων (emotional appeals).

Παραδείγματα **μορφών** προπαγάνδας:

- ✱ αστήριχτη/ψευδής **δήλωση**/διαβεβαίωση (assertion)
 - ✖ «οι γυναίκες δεν ξέρουν να οδηγούν»
 - ✖ «3 στους 4 οδοντιάτρους συνιστούν ...»
 - ✖ «δεν θα υπάρξει ποτέ ειρήνη στη Μέση Ανατολή»
- ✱ ένταξη στην **αγέλη**/πλειοψηφία/ομάδα που νικάει
 - ✖ «όποιος βγει από το μαντρί τον τρώει ο λύκος»
 - ✖ «κάνε κάτι, έλα στην μεγάλη οικογένεια της FM Group»
 - ✖ «αποκτήστε το κορυφαίο αυτοκίνητο στην κατηγορία του»
- ✱ ψεύτικα **διλήμματα**
 - ✖ «όποιος δεν είναι με εμάς, είναι με τους εχθρούς μας»
 - ✖ «Καραμανλής ή τανκς»
 - ✖ «μνημόνιο ή καταστροφή»
- ✱ **μεταφορά**
 - ✖ ηθοποιός/αθλητής διαφημίζει προϊόν

Παράδειγμα επιβεβαίωσης μέσω (εικονικής) άρνησης μας έδωσε η κα **Όλγα Κεφαλογιάννη** που, σίγουρα με την σύμφωνη γνώμη των επικοινωνιολόγων της,

- ✱ δήλωσε το 2014 ότι "δεν το παίζει γκόμενα",
- ✱ γνωρίζοντας ότι το μήνυμα που θα μείνει στους ψηφοφόρους της (ιδίως τους άρρενες) ότι το παίζει (και είναι) ωραία γυναίκα.



Η επιρροή των ατομικών αποφάσεων από εξωγενείς παράγοντες αναδεικνύεται από την **επιστήμη της πειθούς** (influence science), που δείχνει ότι η ορθολογικότητα, περιορίζεται από την ύπαρξη αυτόματων αντιδράσεων (αυτοματισμών), που θυμίζουν το ζωικό βασίλειο!

✱ Τέτοιοι αυτοματισμοί λέγονται **fixed-action patterns**.

Συνολικά, υπάρχουν **έξι** (ασυνείδητες!) αρχές της επιστήμης της πειθούς:

- ✱ **ανταπόδοση** σε όσους μας έχουν ήδη ωφελήσει (reciprocation)
- ✱ **συνέπεια** με πρότερες δεσμεύσεις μας (commitment and consistency)
- ✱ **συμμόρφωση** με τις πρακτικές του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου (social validation)
- ✱ συμφωνία με αυτά που κάνουν οι **φίλοι** μας και αυτοί που μας αρέσουν (liking and friendship)
- ✱ υπακοή προς αυτό που αντιλαμβανόμαστε ως **εξουσία** και κύρος (authority)
- ✱ προτίμηση προς ότι είναι **σπάνιο** και σε **ανεπάρκεια** (scarcity).

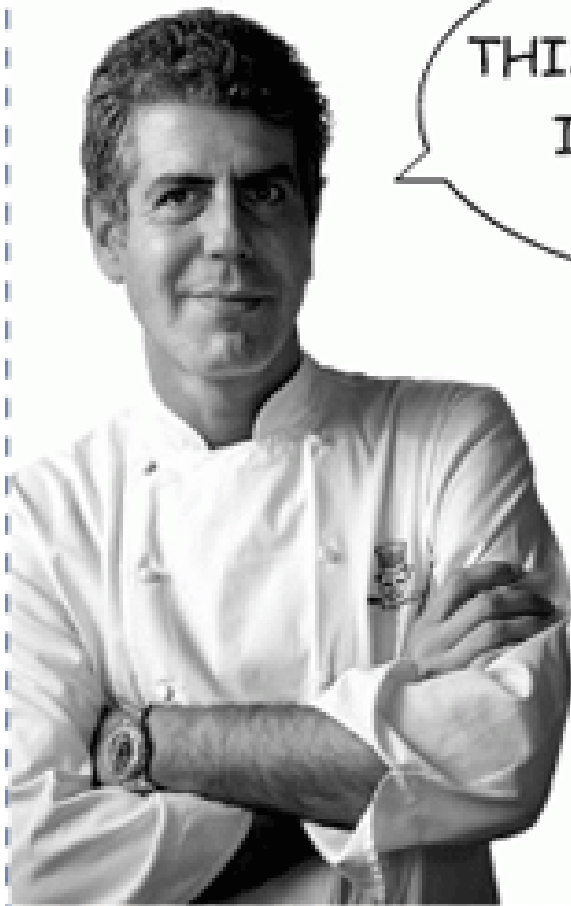
όλα σε ½ τιμή



όλα σε ×2 τιμή

– διαφάνεια 37 σε σύνολο 60 –

Authority in Action



THIS RESTAURANT
IS @#&*ING
AMAZING.

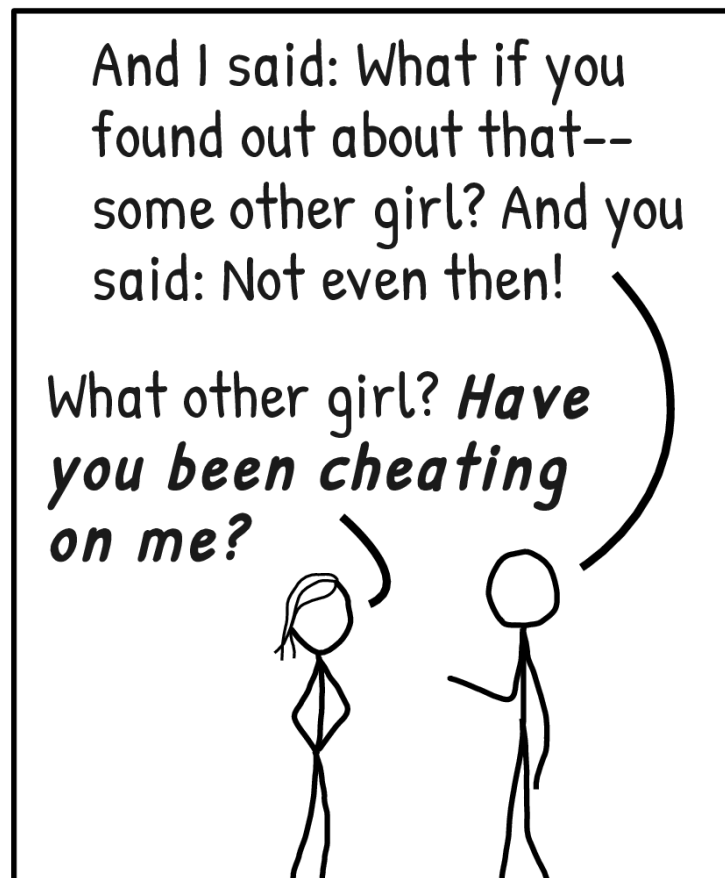


WOW! ANTHONY BOURDAIN
HIMSELF WITH A RESTAURANT
RECOMMENDATION. I HAVE TO
TRY IT.





Breaking Up.



icanbarelydraw.com CC BY-NC-ND 3.0

Σχόλιο ευφυέστατου συναδέλφου για την **γνωστική ασυνέχεια** (cognitive dissonance), που επί 25 χρόνια ήταν ακραία υπέρβαρος και ξέρει από πρώτο χέρι κάτι για εθισμούς, δικαιολογίες κα μηχανισμούς αυτο-εξαπάτησης:

✱ «**Εθισμός**, εθισμός, εθισμός. Υπάρχουν δύο είδη ανθρώπων, αυτοί που όταν αγκιστρώσουν κάπου προσπαθούν να βγάλουν το αγκίστρι, να ξεγαντζώσουν, κι αυτοί που συνηθίζουν τον γάντζο, λατρεύουν το αγκίστρι τους, κάνουν την αδυναμία τους αρετή και την υπερασπίζονται με πάθος. Γι αυτούς τους τελευταίους γίνεται όλη η συζήτηση. Για να φτάσουν στην **αυτογνωσία** και να ξεπεράσουν τον εθισμό και την εξάρτηση.»

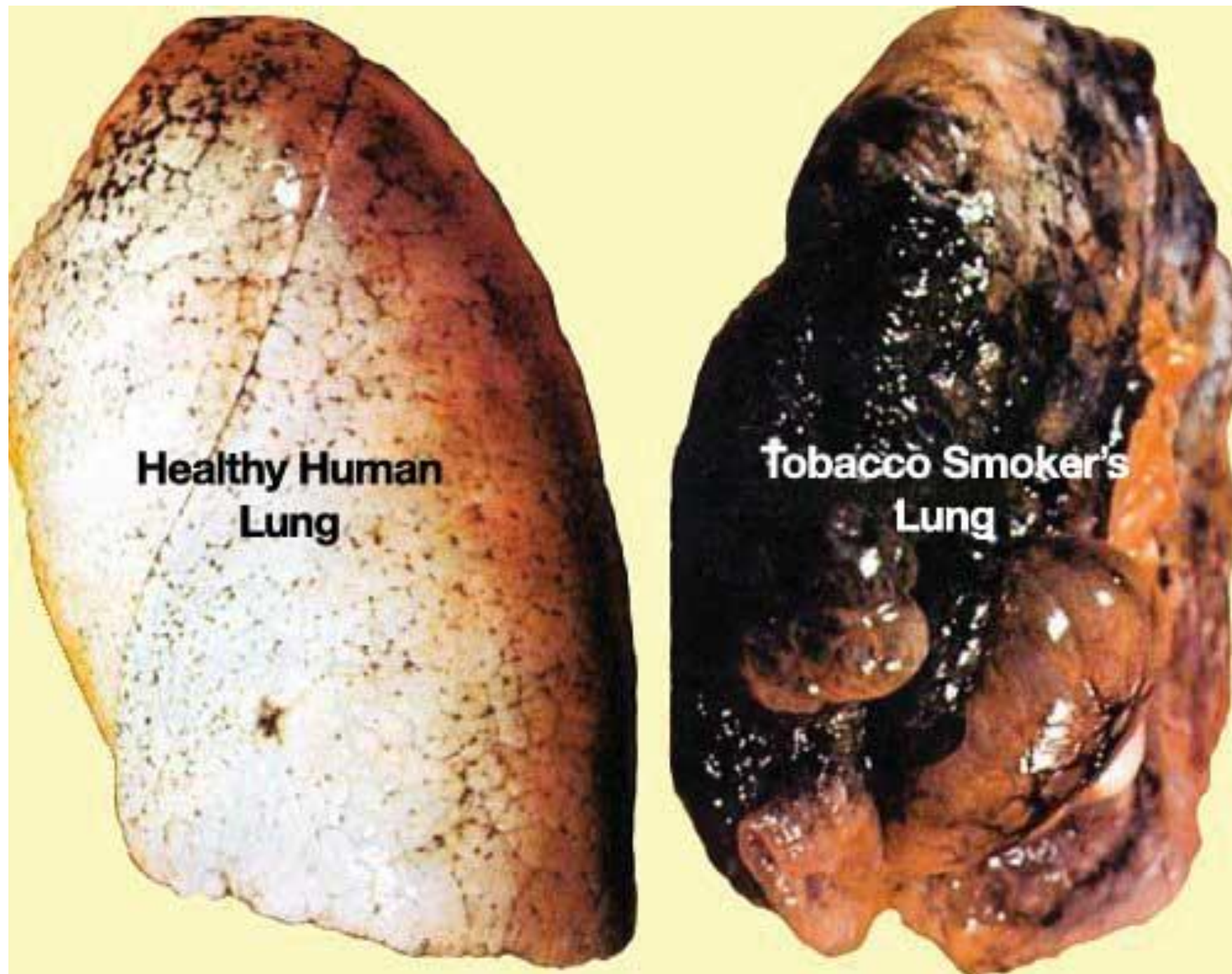
Το Κάπνισμα Προστατεύει από τον Καρκίνο των Πνευμόνων

Αναρτήθηκε από [Ion Maggos](#) // 23 Μαρτίου 2013 // [Top Articles](#), [από το Α ως το Ω](#) // [3 Σχόλια](#)

Ο λόγος που οι άνθρωποι πεθαίνουν από πείνα είναι γιατί τους έπεισαν πως αν δεν φάνε θα πεθάνουν.

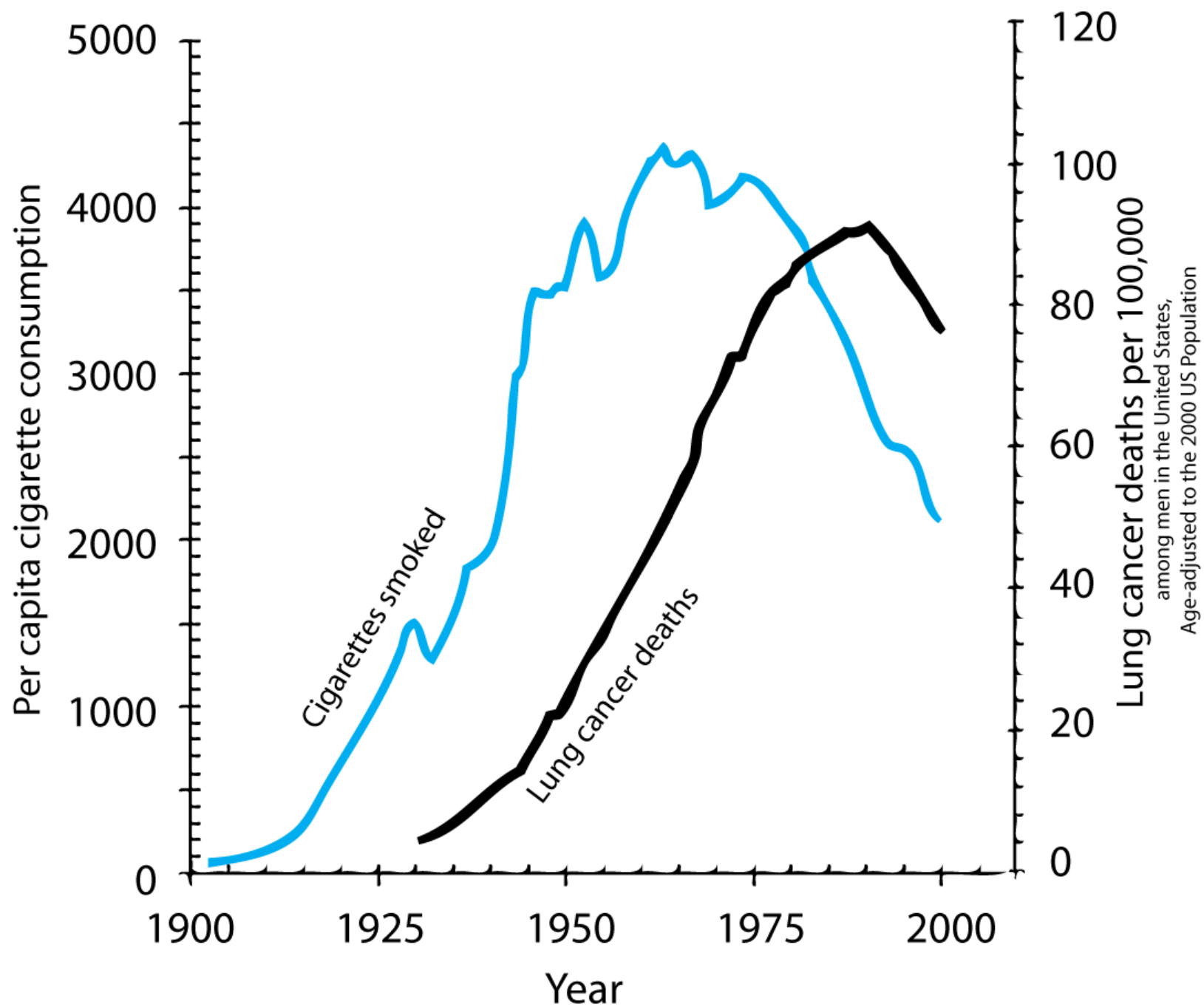
Δεν πεθαίνουν από την έλλειψη φαγητού αλλά από την πίστη τους ό,τι η έλλειψη θα τους σκοτώσει.

Ο μόνος λόγος που πεθαίνουν οι άνθρωποι, είναι γιατί πιστεύουν –έτσι τους έπεισαν- πως πρέπει να πεθάνουν ... και πεθαίνουν.



Το κάπνισμα είναι υπεύθυνο για τουλάχιστον **30%** όλων των θανάτων από **καρκίνο** και **87%** των θανάτων από **καρκίνο του πνεύμονα** (Cancer Facts & Figures 2013).





Imagine
a world with more
birthdays.

THE OFFICIAL SPONSOR OF BIRTHDAYS.™



Η εικόνα περιπλέκεται ακόμα περισσότερο από το γεγονός ότι η επικοινωνία συχνά μπλοκάρεται από την **ένταση** μιας συνομιλίας, ή ότι μεγάλο μέρος της πληροφόρησης δεν περιλαμβάνεται στα κλασσικά κανάλια (προφορικής ή γραπτής) επικοινωνίας, αλλά μεταδίδεται με τη **γλώσσα του σώματος** (body language).

Τέτοιες ασυμμετρίες συχνά δημιουργούνται κατά την επικοινωνία μεταξύ ατόμων διαφορετικού φύλου, συνιστούν πρόσθετα κανάλια επικοινωνίας, και ονομάζονται **μετα-μηνύματα** (meta-messages).

Εντυπωσιακό είναι ότι συχνά οι αποφάσεις μας διαμορφώνονται όχι μόνο **υποσυνείδητα** αλλά σε **δευτερόλεπτα**, και ενδέχεται να είναι πιο ενημερωμένες από ότι τείνουμε να θεωρούμε.

Ας δούμε την ιστορία του Κούρου, που προσφέρθηκε στο μουσείο του J. Paul Getty στην Καλιφόρνια, για 10 εκατομμύρια δολάρια.





– διαφάνεια 50 σε σύνολο 60 –

Κούρος of Melos

Κούρος of Tenea

Κούρος of Anapafos

Πρώτος Απώλο

Κούρος for Aristodikos

Kritian Boy



570-560

550



540-530



530-520



510-500



500-490





Για να δούμε ακόμα ένα παράδειγμα:

- ✱ Ποια ήταν η τελευταία φορά που γνωρίσατε κάποιον και τον κρίνατε αμέσως και επί μηδενικής βάσεως με «τουβλάκια» από τις εντυπώσεις που έχετε ήδη σχηματίσει για γνωστά άτομα που σας τον θυμίζουν;
- ✱ Και πόσο βασισμένο σε μετα-μηνύματα (π.χ. τόνο φωνής, έκφραση, γλώσσα σώματος) είναι αυτό;
- ✱ Πόσο δίκαια είναι όλα αυτά;

Πως μπορούμε να απολαύσουμε καλύτερη εξυπηρέτηση από έναν **σερβιτόρο** που δεν μας βλέπει πρώτη φορά;

Ενώ τα προαναφερόμενα αφορούν την **ατομική** λήψη αποφάσεων, είναι εύλογο να υποθέσουμε ότι επηρεάζουν και τη λήψη αποφάσεων σε **συλλογικό** επίπεδο!

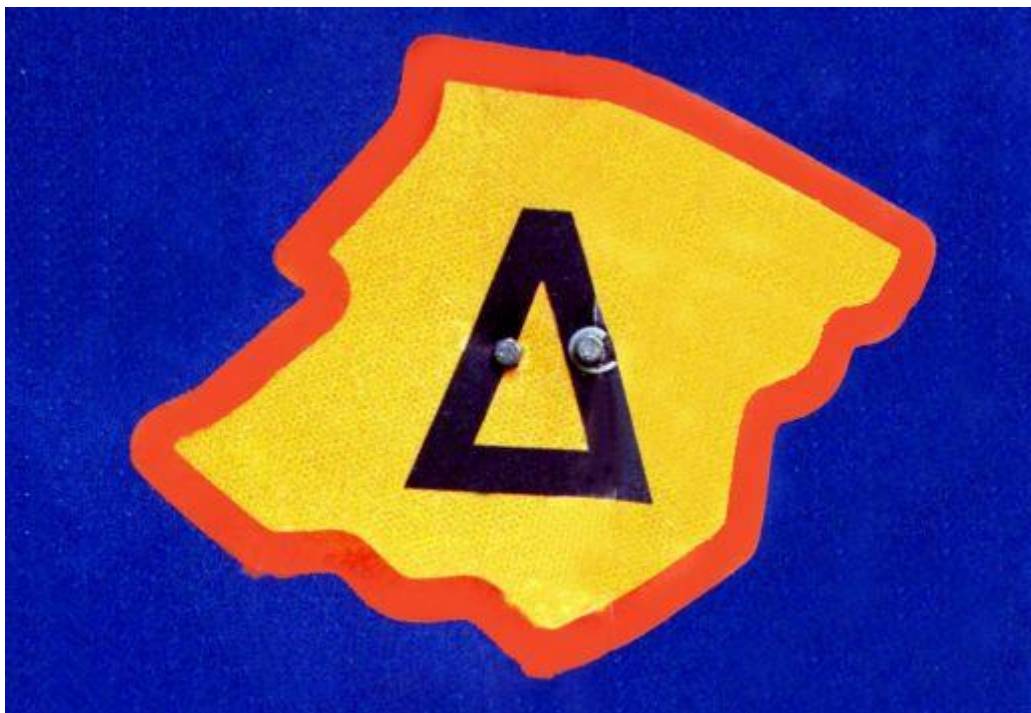
Για τις ομάδες να θυμόμαστε ότι

✱ Two is a company, three is a crowd!

Για γενίκευση της **Θεωρίας Παιγνίων** από τις αλληλεπιδράσεις λίγων δρώντων σε πολύπλοκα συστήματα (complex system) πολλών δρώντων, καταφεύγουμε στη **Θεωρία της Πολυπλοκότητας** (Complexity Theory).

Σημαντικό εύρημα της Θεωρίας της Πολυπλοκότητας είναι η εμφάνιση **αναδυομένων φαινομένων** (emergent phenomena) και συμπεριφορών.

Τι συνέβη με τον **Δακτύλιο της Αθήνας;**



Οι οικογένειες αγόρασαν **δεύτερο αυτοκίνητο!**



Ας επιχειρήσω μια σύνθεση όλων των προαναφερθέντων σε σύντομα συμπεράσματα:

- ✱ Οι συνιστώμενες από τις εξελίξεις στην **κοινωνική ψυχολογία** (social psychology) τεχνικές διαπραγματεύσεων είναι πολύ διαφορετικές από ότι ξέραμε μέχρι τώρα.
- ✱ Οι θεωρήσεις που παρουσιάστηκαν **περιορίζουν** και **προσδιορίζουν** την αντίληψη που έχουμε για την ορθολογικότητα και το πώς λειτουργούν όσοι συμμετέχουν σε μια διαπραγμάτευση.
- ✱ Η νέα αυτή ορθολογικότητα αποτελεί κεντρική έννοια όχι μόνο στις διαπραγματεύσεις αλλά και στα συμπεριφορικά οικονομικά (behavioral economics), την πολιτική επιστήμη και τις διεθνείς σχέσεις
 - ✱ η «**ελεύθερη βούληση**» δεν είναι ούτε ελεύθερη ούτε βούληση
 - ✱ οι **αυτοματισμοί** που αναπτύσσονται και εγκαθίστανται από την προπαγάνδα και τις αρχές της επιστήμης της πειθούς, ασκούν πολύ σημαντική επιρροή

※ είναι δύσκολο (αλλά απαραίτητο) να δει κανείς πέρα από τις **αλήθειες** της δικής του κουλτούρας.

✱ Στην εγχώρια και διεθνή **πολιτική** (συνδικαλιστικοί φορείς, τοπική αυτοδιοίκηση, κυβέρνηση, διπλωματία) είναι αναγνωρίσιμες (από όσους ξέρουν) οι προσπάθειες χειρισμού του κοινού με βάση τα ανωτέρω.

※ Ο κόσμος δεν θα γίνει καλύτερος με επίκληση των αρχών δικαίου και ηθικής αλλά με χρήση των ανωτέρω μηχανισμών από αυτούς που τον οραματίζονται.

Τα ανωτέρω οφείλουμε να μεταδώσουμε στα παιδιά μας, τους συνεργάτες μας, τους φοιτητές μας.

✱ Ο σκοπός ας **εμπνεύσει** τα μέσα!

Γιάννης Παραβάντης

- ✱ Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών, ΠΑΠΕΙ
- ✱ τηλέφωνο γραφείου: 210 4142771
- ✱ <http://www.facebook.com/paravantis> & <http://weebly.paravantis.com>
- ✱ jparav@unipi.gr & paravantis@gmail.com
- ✱ Skype: [paravantis](#)

