

## Α. Χαρακτηριστικές περιπτώσεις ανορθολογικής συμπεριφοράς

### Ι. Γνωστική ασυμφωνία

**1.** Εν πρώτοις, φαίνεται ότι ως άτομα, αλλά και συλλογικά ως κοινωνίες, υποφέρουμε από το περίφημο φαινόμενο της **γνωστικής ασυμφωνίας** (*cognitive dissonance*), το οποίο και εμφανίζεται όταν νεοπροσλαμβανόμενες πληροφορίες θέτουν σε αμφισβήτηση τις μέχρι πρότινος απόψεις, ιδέες, πεποιθήσεις, αξίες ή τα συναισθήματά μας, το οικοδόμημα που στηρίζει τη στάση μας απέναντι στον υπόλοιπο κόσμο και τα πράγματα: Η δημιουργούμενη αυτή ασυμφωνία μεταξύ των μέχρι πρότινος εσωτερικών μας πεποιθήσεων και των αποκλινόντων εξωτερικών ερεθισμάτων μάς προκαλεί ένα αίσθημα έντονης δυσaréσκειας, με αποτέλεσμα, ως αντίδραση, να αναπτύσσουμε την τάση να προσλαμβάνουμε νέες πληροφορίες *μόνον επιλεκτικά*, ήτοι να αποδίδουμε σημασία μόνον σ' εκείνες τις πληροφορίες που μας είναι αρεστές και συνειδητά να παραβλέπουμε ή να υποβαθμίζουμε τη σημασία άλλων που διαψεύδουν ή έρχονται σε αντίθεση με τις μέχρι πρότινος πεποιθήσεις ή εκτιμήσεις μας, τη στιγμή που αντιθέτως το ορθολογικό θα ήταν, ενόψει των νέων ευρημάτων μας, να *αναθεωρήσουμε* τις αρχικές μας εκτιμήσεις. Με άλλες λέξεις, αντί να προσπαθήσουμε να προσαρμοσθούμε στη νέα πληροφοριακή πραγματικότητα και ενδεχομένως να διορθώσουμε προηγούμενες εσφαλμένες επιλογές μας, προτιμάμε συχνά, για λόγους –πρόσκαιρης– προσωπικής ψυχικής ικανοποίησης, να προσαρμόσουμε την πραγματικότητα στα μέτρα μας, με επιζημίες ωστόσο μεσομακροπρόθεσμα συνέπειες για την ευτυχία και την ευημερία μας, αφού η πραγματικότητα κάποια στιγμή «θα εκδικηθεί», θα καταδείξει δηλαδή το σφάλμα μας<sup>1</sup>. Πέραν όμως της προσαρμογής της πραγματικότητας στα μέτρα μας ως μηχανισμού αντιμετώπισης του δυσάρεστου αυτού φαινομένου, είναι εξίσου πιθανόν να επιλέξουμε την οδό της απόρριψης των παλαιών επιθυμιών μας, με το σκεπτικό

---

<sup>1</sup> Εγγύτερα σχετ. –μεταξύ άλλων– *Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance* (1957)· *Rabin, Cognitive Dissonance and Social Change, Journal of Economic Behavior and Organization* 1994/23, 178 επ.· *Akerlof, The American Economic Review* 1982/72, 307 επ.· σε εμάς *Χατζής*, εν: Τιμ.Τόμ. Π.Αγαλλοπούλου (2011), σ. 1529.

*είτε ότι αυτές δεν υπήρξαν ποτέ είτε ότι αυτό που επιθυμούσαμε δεν έπρεπε τελικά ευθύς εξ αρχής να το επιθυμούμε<sup>2</sup>.*

Η ισχυρή επίδραση που ασκεί στους ανθρώπους η γνωστική ασυμφωνία προοικονομείται ίσως στην *Πλάτωνος Πολιτεία*, και ειδικότερα στην **Αλληγορία του Σπηλαίου** («ὡς γὰρ ἄνθρωποι οἷον ἐν καταγείῳ οἰκῇσι σπηλαιώδει...»)<sup>3</sup>, όπου, ως γνωστόν, η ανάβαση του απελευθερωθέντος δεσμώτη στον επίγειο κόσμο δίδει σ' εκείνον πλέον τη δυνατότητα να βλέπει τα πάντα στις πραγματικές τους διαστάσεις, να έχει δηλαδή μία ακριβή αντίληψη της πραγματικότητας· το κρίσιμο όμως εδώ σημείο έγκειται στην καταληκτική διαπίστωση του *Πλάτωνα* ότι, εάν ο απελευθερωθείς δεσμώτης επέστρεφε στο σπήλαιο και προσπαθούσε να εξηγήσει στους παλαιούς συνδεσμώτες του την εμπειρία από την επαφή του με τον επίγειο κόσμο, *θα δυσκολευόταν πολύ να τους πείσει ότι η πραγματικότητα που αντίκρισε ήταν τελείως διαφορετική απ' ό,τι εκείνοι νόμιζαν*. διότι εκείνοι, υποφέροντας από μία έντονη μορφή γνωστικής ασυμφωνίας, θα ήταν τόσο βαθιά πεπεισμένοι για την ορθότητα της γνώμης τους – εκλαμβάνοντας τις σκιές ως τη μοναδική *υπάρχουσα πραγματικότητα, αισθητή τε και νοητή εν ταυτώ*–, ώστε θα μπορούσαν ακόμη και να σκοτώσουν εκείνον που θα προσπαθούσε να τους λυτρώσει από την άγνοια και να ανοίξει τους ορίζοντες του μυαλού τους: *«καί τόν ἐπιχειροῦντα λύνειν τε καί ἀνάγειν, εἴ πως ἐν ταῖς χερσὶ δύναιτο λαβεῖν καί ἀποκτείνειν, ἀποκτείνουσι αὖν»*.

**2.** Περαιτέρω, το φαινόμενο της γνωστικής ασυμφωνίας εμφανίζει στενή συγγένεια με εκείνο της **προσκόλλησής μας** (*anchoring effect*) **σε αρχικά σημεία αναφοράς** (*reference points* ή *anchors*, δηλαδή *ἀγκυρες*, οι οποίες μας κρατούν προσδεμένους σ' ένα ορισμένο σημείο και δεν μας αφήνουν εύκολα να μετακινήθουμε, έλκοντάς μας συνέχεια προς το *αγκυροβόλιο*), συνηθέστερα δε σε

<sup>2</sup> Έτσι *Χατζής*, εν: Τιμ.Τόμ. Π.Αγαλλοπούλου (2011), σ. 1529, ο οποίος και συμπεραίνει ότι «[α]υτή η διαδικασία διαμόρφωσης «βολικών» προτιμήσεων (*adaptive preference formation*) βοηθά το άτομο να ξεπεράσει τραυματικές εμπειρίες αποτυχίας και να προσαρμοστεί στην πραγματικότητα αλλά με ένα συχνά στρεβλό τρόπο που έχει ένα σωρευτικά αρνητικό αποτέλεσμα στην ευτυχία του» (η πλαγιογραφία δική μου). Υπ' αυτό το πρίσμα, κλασσικό παράδειγμα που αναφέρεται στη διεθνή βιβλιογραφία σε σχέση με το φαινόμενο της γνωστικής ασυμφωνίας είναι ο γνωστός μύθος του Αισώπου «Η αλεπού και τα σταφύλια», όπου η αλεπού, αδυνατώντας να φθάσει τα σταφύλια που τόσο πολύ επιθυμούσε για να κορέσει την πείνα της, επιλέγει εν συνεχεία να τα απαξιώσει, θεωρώντας κατ' ουσίαν ότι *δεν έπρεπε εξ αρχής να τα είχε επιθυμήσει*.

<sup>3</sup> Βιβλίο VII, 514a επ.

κάποιαν αρχικώς κτηθείσα πληροφορία: ιδίως σε καταστάσεις αποφάσεως όπου οι αμφιβολίες μας είναι έντονες, τείνουμε συχνά να εμμένουμε στην αξία της αρχικής μας πληροφόρησης (ή γνώσης), είτε αδιαφορώντας για άλλες τυχόν νεοεμφανιζόμενες πληροφορίες που ανατρέπουν την αρχική μας πληροφόρηση και, άρα, τη γνώμη που έχουμε ήδη διαμορφώσει επί ενός θέματος, είτε συχνότερα ερμηνεύοντας τις νέες πληροφορίες κατά τέτοιον (εσφαλμένο) τρόπο *ώστε να θεωρούμε ότι επιβεβαιώνουν την αρχική μας γνώμη*, σε αμφότερες δε τις περιπτώσεις εμφανίζουμε **μία ανεπαρκή ή και μηδενική προσαρμογή στα νέα δεδομένα** (η ανεπαρκής αυτή προσαρμογή εξηγεί λ.χ. και γιατί όταν εισερχόμαστε από μία εθνική οδό σ' ένα επαρχιακό δρόμο εξακολουθούμε συχνά να οδηγούμε αρκετά γρήγορα σε σχέση με τα νέα οδικά δεδομένα)<sup>4</sup>.

***\*[ → Οι κανόνες ενδοτικού δικαίου ως αρχικά σημεία αναφοράς (+ status quo bias), όπως και οι αρχικοί συμβατικοί όροι στο πλαίσιο μιας διαδικασίας αναδιαπραγμάτευσής τους (+ endowment effect, αίσθημα προσνομής/κτητικότητας) → βλ. Επίμετρο ]***

Ενδιαφέρον από νομικής πλευράς παρουσιάζει το γεγονός ότι αρκετοί συναλλασσόμενοι εκμεταλλεύονται στην πράξη και αυτή την αδυναμία μας, προεχόντως δε οι έμποροι έναντι ημών ως καταναλωτών, όταν λ.χ. θέτουν στην αρχή μία υψηλή τιμή πωλήσεως για ένα προϊόν –η οποία και αποτελεί το *σημείο*

<sup>4</sup> Σχετ. αντί πολλών *Tversky/Kahneman*, Science 1974/185, 1128 επ.· *Kahneman*, Thinking, Fast and Slow, σ. 119 επ.· *Korobkin/Ulen*, California Law Review 2000/88, 1100 επ.· *Sunstein*, American Law and Economics Review 1999/1, 118-119, 123, 141· *Sunstein/Thaler*, University of Chicago Law Review 2003/70, 1177-1178· *Thaler/Sunstein*, Nudge..., σ. 23-24· *Schäfer/Ott*, Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts<sup>4</sup>, σ. 68. Το ως άνω φαινόμενο της προσκόλλησής μας σε σημεία αναφοράς έχει εντοπισθεί και στους φοιτητές: λ.χ. ο Καθηγητής *Thaler* διεξήγαγε αρχικά μία πρόοδο, στην οποία με άριστα το 100 ο μέσος όρος της επιδόσεως των φοιτητών κινήθηκε στο 72, γεγονός που προκάλεσε την έντονη δυσaréσκεια των φοιτητών έναντι του Καθηγητή τους για τον υψηλό βαθμό δυσκολίας των θεμάτων· στη συνέχεια, ο *Thaler* σκέφθηκε να επαναλάβει την πρόοδο με ακόμη δυσκολότερα θέματα, αλλάζοντας όμως την κλίμακα της βαθμολογίας και τοποθετώντας πλέον το άριστα στο 137: τη φορά αυτή, ο μέσος όρος της επιδόσεως των φοιτητών κινήθηκε στο 96, ο οποίος στην κλίμακα του 100 ισοδυναμεί με 70, είναι δηλαδή ουσιαστικά ο ίδιος βαθμός με το 72/100 της προηγούμενης προόδου, ωστόσο οι φοιτητές, εθισμένοι στην κλίμακα του 100 και αντιδρώντας εν προκειμένω προφανώς ανορθολογικά, ένωσαν τη φορά αυτή πολύ περισσότερο ευχαριστημένοι για τις επιδόσεις τους, ιδίως δε εκείνοι που ξεπέρασαν το «ψυχολογικό όριο» του 100, οι οποίοι και ήταν πραγματικά εκστασιασμένοι με την επίδοσή τους· σχετ. *Thaler*, Unless You Are Spock, Irrelevant Things Matter in Economic Behavior...

*αναφοράς* για τους καταναλωτές– και εν συνεχεία, σε σύντομο χρονικό διάστημα, προβαίνουν σε μία, κατά τα λεγόμενά τους, «γενναιόδωρη έκπτωση», η οποία όμως μπορεί να ήταν για εκείνους η αρχική τιμή-στόχος για τη διάθεση του προϊόντος στην αγορά· οι καταναλωτές ωστόσο, από την πλευρά τους, παρασυρόμενοι από μία σχετική διαφημιστική εκστρατεία, νιώθουν αποδέκτες μιας, τρόπον τινά, ευνοϊκής τιμολογιακής μεταχείρισης και προσέρχονται πλέον μαζικά για την αγορά του προϊόντος<sup>5</sup>.

## **II. Υπερβάλλουσα αυτοπεποίθηση και *υπερβολοειδής* προεξόφληση μελλοντικών θετικών εξελίξεων – Τα ειδικότερα ζητήματα των *πολλαπλών εαυτών* και της *προαυτοδέσμευσης***

1. Εξίσου συστηματικά τείνουμε να **υποτιμάμε τους κινδύνους** που συνδέονται με ορισμένες επιλογές ή δραστηριότητές μας, ενώ αντιστρόφως υπερεκτιμάμε τις δυνατότητες ή ικανότητές μας, καθώς και ευρύτερα τις μελλοντικές μας προοπτικές στη ζωή, με απότοκη συνέπεια να αποδυσόμαστε απερίσκεπτα σε κινδυνώδεις δραστηριότητες ή να αναλαμβάνουμε βιαστικά δεσμεύσεις τις οποίες μετέπειτα αδυνατούμε να τηρήσουμε (όπως λ.χ. τη δέσμευσή μας προς εκπλήρωση μιας δανειακής συμβάσεως). Με άλλες λέξεις, γινόμαστε συχνά θύματα μιας **υπερβάλλουσας αυτοπεποίθησης, υπεραισιοδοξίας** ή και **υπεραυχίας** (*overconfidence bias, overoptimism, unrealistic optimism, reduced perception of risk, illusion of control*), ορθούμενης ενίοτε στο βάθρο μιας καταστροφικής για το άτομο και την ολότητα ελλιπούς αυτεπίγνωσης, αλλά και μιας ανορθολογικής επεξεργασίας των διαθέσιμων πληροφοριών κατά τρόπον που να υπηρετεί στενά την προσωπική μας ματαιοδοξία ή τους προσωπικούς μας υπολογισμούς (*self-serving bias*), στοιχεία δε που λ.χ. στην αυτοκίνηση μάς κάνουν να μη φοράμε ζώνη ασφαλείας ή να οδηγούμε επικίνδυνα και συναιρούνται εύστοχα ίσως στη συνήθη φενάκη μας: «*Είμαι καλύτερος οδηγός από όλους τους άλλους*»<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Βλ. και Kahneman, Thinking, Fast and Slow, σ. 126.

<sup>6</sup> Βλ. Korobkin/Ulen, California Law Review 2000/88, 1091 επ.· Jolls/Sunstein/Thaler, Stanford Law Review 1998/50, 1501 επ., 1524-1525, 1537-1538, 1541-1542· Thaler/Sunstein, Nudge..., σ. 31 επ.· Sunstein, American Law and Economics Review 1999/1, 136 επ.· τον ίδιο, The Yale Law Journal 2013/122, 1848 επ. Περαιτέρω, ιδίως για τις έρευνες σχετικά με την υπεραισιοδοξία των νεονύμφων (*newlyweds*), οι οποίοι

Στην ουσία, οι έρευνες δείχνουν εν προκειμένω ότι **συστηματικά** υποτιμάμε τις υψηλές πιθανότητες επέλευσης ενός κινδύνου (*errors risk assessment* λ.χ. του κινδύνου να χάσουμε τη ζωή μας κατά την οδήγηση ή να προσβληθούμε από μία μεταδοτική σεξουαλική νόσο ή, περαιτέρω, να καταστραφούμε οικονομικά στο μέλλον από ένα υπέρμετρο δανεισμό), γι' αυτό και ενίοτε αναλαμβάνουμε βιαστικά δεσμεύσεις τις οποίες μετέπειτα δεν μπορούμε να τηρήσουμε. Αξιοσημείωτο δε είναι ότι, ως επί το πλείστον, δεν υποτιμάμε τόσο τη γενική επελευσιμότητα ενός κινδύνου όσο περισσότερο **το ενδεχόμενο να επέλθει σε εμάς** ο συγκεκριμένος κίνδυνος (λ.χ. να εμπλακούμε εμείς σε αυτοκινητικό ατύχημα, καίτοι γνωρίζουμε τα εν γένει υψηλά ποσοστά των ατυχημάτων).

**2.** Το σπουδαιότερο όμως όλων, εξ επόψεως ιδίως νομικών συνεπειών, είναι ότι συχνά **υποβαθμίζουμε εντόνως** τις μακροπρόθεσμες δυσμενείς συνέπειες σημερινών επιλογών ή αποφάσεών μας που συνδέονται με κόστη και οφέλη, *προεξοφλώντας* μία καλή μελλοντική τύχη· στην περίπτωση αυτήν γίνεται ειδικότερα λόγος για το εξαιρετικά σημαντικό, πρακτικά και θεωρητικά, φαινόμενο της **υπερβολοειδούς προεξόφλησης** (*hyperbolic discounting*) ή, άλλως, **ανορθολογικής ανυπομονησίας**<sup>7</sup>. Πιο συγκεκριμένα, το φαινόμενο αυτό

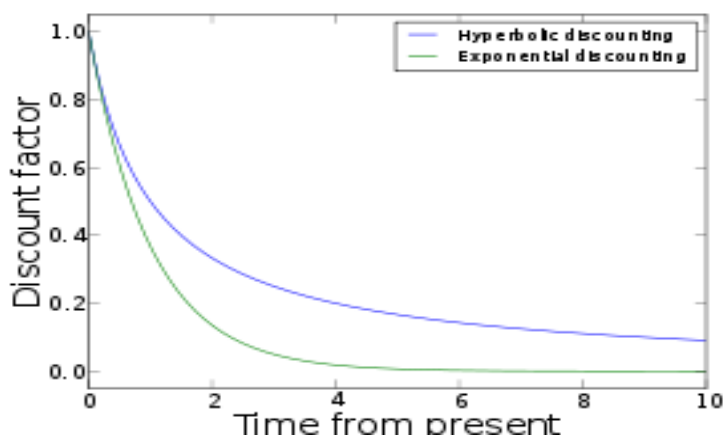
---

στην πλειονότητά τους, μολονότι *γνωρίζουν* ήδη ότι οι μισοί γάμοι καταλήγουν σε διαζύγιο, πιστεύουν ότι ο δικός τους γάμος δεν θα έχει επ' ουδενί τέτοια τύχη, βλ. *Baker/Emery*, When Every Relationship is Above Average: Perceptions and Expectations of Divorce at the Time of Marriage, *Law and Human Behavior* 1993/17, 439 επ. και *Kahneman*, Thinking, Fast and Slow, σ. 398 επ. Ο μεγάλος άγγλος ποιητής *Alexander Pope* θα αφιερώσει, από την πλευρά του, μία ξεχωριστή ποιητική στιγμή στη νοητική αυτή συσκότιση που μας προκαλεί η υπερβολική υπερηφάνεια, η έπαρση για τις ικανότητές μας, τονίζοντας πόσο θολώνει αυτή νου και κρίση: «*Of all the Causes which conspire to blind / Man's erring Judgment, and misguide the Mind, / What the weak Head with strongest Byass rules, / Is Pride, the never-failing Vice of Fools. Whatever Nature has in Worth deny'd, / She gives in large Recruits of needful Pride*» (An Essay on Criticism, 1709).

<sup>7</sup> Βλ. *Laibson*, Golgen Eggs and Hyperbolic Discounting, *Quarterly Journal of Economics* 1997/112, 443· *Dasgupta/Maskin*, Uncertainty and Hyperbolic Discounting, *The American Economic Review* 2005/95, 1290 επ.· *Frederick/Loewenstein/O'Donoghue*, Time Discounting and Time Preference: A Critical Review, *Journal of Economic Literature* 2002/40, 351 επ.· *Benhabib/Bisin/Schotter*, Present-Bias, Quasi-Hyperbolic Discounting, and Fixed Costs, *Game & Economic Behavior* 2010/69, 205 επ.· *Korobkin/Ulen*, California Law Review 2000/88, 1119 επ.· *Strotz*, Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization, *Review of Economic Studies* 1955-1956/23, 165 επ., ιδίως 177 επ.· Αξίζει να σημειωθεί εδώ ότι όρος «υπερβολοειδής» αναφέρεται στην καμπύλη (*υπερβολή*) της σχετικής γραφικής παράστασης που εξηγεί το ως άνω φαινόμενο. Πιο

φανερώνει ότι γενικότερα ως άτομα έχουμε την ισχυρή, εγγενή τάση να λαμβάνουμε σήμερα αποφάσεις τις οποίες **ο μελλοντικός μας εαυτός** δεν θα ελάμβανε (όπως λ.χ. η απόφαση ενός καταναλωτή-δανειολήπτη για υπέρμετρο δανεισμό), επιδεικνύοντας έτσι μία **ασυνεπή συμπεριφορά μέσα στον χρόνο** (*time inconsistency*), συνακόλουθα δε μία έντονη προσκόλληση στο σήμερα (*present bias*), οφειλόμενη σε χρονική μυωπία (*temporal myopia*), με απότοκη συνέπεια οι βραχυπρόθεσμες προτιμήσεις μας να αντιφάσκουν προς τις μακροπρόθεσμες, να γεννάται δηλαδή μία **προτιμησιακή διάσταση ανάμεσα στον σημερινό και τον μελλοντικό μας εαυτό** (*multiple-selves problem*), έτσι δε εν τέλει να κλονίζεται η βασική παραδοχή της θεωρίας της ορθολογικής επιλογής περί *σταθερών προτιμήσεων*<sup>8</sup>. Προτιμάμε, με άλλα λόγια, να απολαμβάνουμε στο σήμερα, συχνά δε εντελώς απερίσκεπτα, τους βραχυπρόθεσμα ευχάριστους καρπούς μιας απόφασής μας (*short-term happiness* λ.χ. να καταναλώνουμε το ποσόν ενός δανείου και να χαιρόμαστε με την –προσωρινή– επαύξηση της περιουσίας μας, παραδινόμενοι στη γοητεία μιας *dolce vita*, ή, περαιτέρω, να ακολουθούμε ένα ανθυγιεινό τρόπο ζωής)

συγκεκριμένα, στον κάθετο άξονα τίθεται η μεταβλητή της αξίας μιας μελλοντικής ανταμοιβής και στον οριζόντιο η μεταβλητή του χρόνου· *η αξία μιας μελλοντικής ανταμοιβής φθίνει όσο περισσότερο αυξάνει η καθυστέρηση απόλαυσής της*, και δη ως εξής:



<sup>8</sup> Γενικότερα, για το βαθυπλόκαμο ζήτημα των *πολλαπλών μας εαυτών* (*multiple selves*), των οποίων οι διαθέσεις ή προτιμήσεις μπορεί *διαχρονικά* ή και *συγχρονικά* να συγκρούονται (λ.χ. οι προτιμήσεις του παρόντος εαυτού –*acting self*– με εκείνες του μελλοντικού ή του ανθρώπου με την ιδιότητά του ως καταναλωτή με τις προτιμήσεις του ως πολίτη ή επιχειρηματία, αντιστοίχως), βλ. *R.Posner*, Legal Theory 1997/3, 23 επ.· *τον ίδιο*, Economic Analysis of Law<sup>6</sup>, σ. 19, 196 επ. *passim*· *Korobkin/Ulen*, California Law Review 2000/88, 1119 επ., ιδίως 1122 επ. (όπου μεταξύ άλλων, σ. 1123: «...each individual may be viewed as a collection of competing preference orderings» – η πλαγιογραφική δική μου)· *Schelling*, The Public Interest 1980/60, 95 επ.· *Kahneman*, Thinking, Fast and Slow, σ. 375 επ., 408 επ.

και συγχρόνως να απωθούμε στο απώτερο μέλλον τις μακροπρόθεσμα επιβλαβείς ή και καταστροφικές συνέπειες της ίδιας απόφασης, τις οποίες μπορεί και να προβλέπουμε κάποτε με σχετική ακρίβεια (*long-term disaster* λ.χ. ενδεχόμενη αδυναμία αποπληρωμής του δανείου και αναγκαστική εκποίηση περιουσιακών στοιχείων ή εμφάνιση σοβαρών προβλημάτων υγείας).

Οι σχετικές έρευνες είναι εν προκειμένω αποκαλυπτικές: εάν λ.χ. μας δοθεί η δυνατότητα να επιλέξουμε μεταξύ 50 ευρώ καταβλητέων σήμερα ή 100 ευρώ καταβλητέων σε ένα έτος από τώρα, η συντριπτική πλειονότητά μας θα επιλέξει τα 50 ευρώ τώρα<sup>9</sup>, ενώ εάν μας δοθεί η επιλογή μεταξύ 50 ευρώ σε πέντε έτη από τώρα ή 100 ευρώ σε έξι έτη από τώρα, σχεδόν όλοι θα επιλέξουμε τα 100 ευρώ σε έξι έτη, μολονότι, όπως είναι πρόδηλο, πρόκειται για την ίδια επιλογή ορώμενη με απόσταση πέντε έτων, την οποία δε ο μελλοντικός μας εαυτός, ύστερα από πέντε έτη, κατά πάσα πιθανότητα δεν θα έκανε (εάν αποφάσιζε τότε το πρώτον και με χρονικό ορίζοντα το ένα έτος)<sup>10</sup>.

Σε αρκετές περιπτώσεις μπορεί να είναι αναγκαία η **επέμβαση της έννομης τάξεως** προς αποκατάσταση τέτοιου είδους προτιμησιακών διαταραχών μεταξύ του σημερινού και του μελλοντικού μας εαυτού. Ιδίως όταν υφίσταται ευρύτερο *consensus* αναφορικά με την προκριτέα, ανάμεσα σε περισσότερες, *συγχρονική* ή

<sup>9</sup> Ο θυμόσοφος λαός έχει από καιρού αποφανθεί σχετικώς: «*κάλλιο πέντε και στο χέρι παρά δέκα και καρτέρι*».

<sup>10</sup> Βλ. [http://en.wikipedia.org/wiki/Hyperbolic\\_discounting](http://en.wikipedia.org/wiki/Hyperbolic_discounting). Το ίδιο φαινόμενο της υπερβολοειδούς προεξόφλησης παρατηρείται ασφαλώς και στους εξαρτημένους από τα ναρκωτικά, το αλκοόλ ή τον τζόγο, μολονότι σ' αυτές τις περιπτώσεις ενδέχεται να είναι ο ίδιος ο εθισμός εκείνος που προκαλεί την υπερβολοειδή προεξόφληση, και όχι το αντίστροφο· βλ. σχετ. διεξοδικά *Bernheim/Rangel*, Behavioral Public Economics – Welfare and Policy Analysis with Non-Standard Decision Makers (2005), NBER Working Paper No. 11518, <http://www.nber.org/papers/w11518>, σ. 35 επ., όπου και παρουσίαση των πρόσφατων πορισμάτων νευροεπιστημονικών ερευνών αναφορικά με την εξάρτηση από ναρκωτικές ουσίες. Βλ. επίσης *Becker/Murphy*, Journal of Political Economy 1988/96, 675 επ., οι οποίοι ισχυρίζονται ότι –*ceteris paribus*– τα άτομα που υποτιμούν έντονα τις μελλοντικές συνέπειες των σημερινών τους πράξεων (*individuals who discount the future heavily*) εμφανίζουν μεγαλύτερες πιθανότητες να εθισθούν στα ναρκωτικά, το αλκοόλ, τον τζόγο κ.ο.κ, ενώ, από την άλλη μεριά, τα ορθολογικά άτομα διακόπτουν βαρείς εθισμούς μόνον με απότομες-δραστικές αλλαγές συμπεριφοράς (λ.χ. με μία απότομη διακοπή του καπνίσματος): «Strong addictions to smoking, drinking, and drug use are usually broken only by going cold turkey, that is, by abrupt withdrawal. The need for cold turkey may suggest a weak will or other forms of less-than-rational behavior. Yet [...] cold turkey is consistent with rational behavior. Indeed, rational persons end strong addictions only with rapid and sometimes discontinuous reductions in consumption» (σ. 695, η πηγαίολογική δική μου).

διαχρονική προτίμηση του ατόμου, τότε η έννομη τάξη μπορεί να διασκευάσει κανόνες που θα δίδουν, αμέσως ή εμμέσως, στον περισσότερο επιθυμητό εαυτό, ήτοι τον «ορθολογικότερο», το «επάνω χέρι» κατά τον καθορισμό του τρόπου δράσεως του ατόμου. Επί παραδείγματι, ένας υψηλός φόρος στα τσιγάρα μπορεί να υποβοηθήσει ένα περισσότερο προσανατολισμένο στο μέλλον, ήτοι προνοητικό, εαυτό κατά τη σύγκρουσή του με ένα περισσότερο προσκολλημένο στο παρόν εαυτό, ο οποίος και αποδίδει μεγαλύτερη αξία στην άμεση απόλαυση παρά στη μακροπρόθεσμη υγεία. Παρόμοια λειτουργία, υποβοηθητική ενός συγκεκριμένου εαυτού, επιτελούν και οι κανόνες, είτε *ενδοτικού* είτε *αναγκαστικού* δικαίου –ανάλογα με την περίπτωση–, που *υποστηρίζουν* ή *εμποδίζουν* σοβαρές μελλοντικές δεσμεύσεις των ατόμων (όπως λ.χ. την εγγραφή σε ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα με βαθύ χρονικό ορίζοντα ή την αποτροπή ενός υπέρμετρου τραπεζικού δανεισμού, αντιστοίχως), δεδομένου ότι ο σημερινός εαυτός μας μπορεί είτε (α) να αποφεύγει την ανάληψη δεσμεύσεων που έχουν μεν κάποιο κόστος σήμερα, στο μέλλον όμως θα τον προστατεύσουν από πολύ υψηλότερες δαπάνες ή σοβαρούς κινδύνους (βλ. συνταξιοδοτικό πρόγραμμα), όποτε η επιλογή υπέρ της σημερινής δέσμευσης είναι σαφώς επωφελέστερη και άρα ορθολογική απόφαση, είτε (β) να προβαίνει σε συναλλαγές που δεσμεύουν υπέρμετρα, οικονομικά και όχι μόνον, τον μελλοντικό του εαυτό (βλ. υπέρμετρο δανεισμό).

**3.** Είναι χρήσιμο εδώ να εμβαθύνουμε λίγο περισσότερο στον προβληματισμό αυτόν περί των πολλαπλών εαυτών, ο οποίος άπτεται και των συγγενών με τις ανωτέρω περιπτώσεων κατά τις οποίες το άτομο, σαν άλλος **Οδυσσέας** μπροστά στο επικίνδυνο πέρασμα των **Σειρήνων**<sup>11</sup>, προβαίνει σε μία **προαυτοδέσμευση** (*self-precommitment, anticipatory self-command*), στο ευρύτερο πλαίσιο του αποκαλούμενου **αυτοκηδεμονισμού** (*self-paternalism*) ή **αυτοελέγχου** (*self-control*), όπου και πάλι τίθεται κατ' ουσίαν *το ζήτημα των πολλαπλών εαυτών*: ο σημερινός ορθολογικώς και ελευθέρως αποφασίζων ή δικαιοπρακτών εαυτός (*acting self*), *διαβλέποντας ή πιθανολογώντας* κάποια σοβαρή **βουλητική αδυναμία** (*weakness of will*) του μελλοντικού του εαυτού, *προδεσμεύει* τον τελευταίο έναντι κινδύνων ικανών να καταλύσουν στο μέλλον τη δυνατότητα για ελεύθερη και αυτοδύναμη λήψη αποφάσεων, πρόσφορων δε έτσι να ανοίξουν τον δρόμο για τη βλάβη βασικών εννόμων αγαθών του (ζωής, υγείας, σωματικής

<sup>11</sup> *Οδύσσεια*, ραψ. μ, 39 επ., 159 επ.

ακεραιότητας, περιουσίας κοκ)<sup>12</sup>. Και στο παράδειγμα του *Οδυσσέα* η τελευταία αυτή δυνατότητα κινδυνεύει πράγματι να καταλυθεί πλήρως από το γοητευτικό τραγούδι των *Σειρήνων*, γι' αυτό και ο πολυμήχανος ήρωας, εκμεταλλευόμενος πλήρως την πληροφόρηση που του παρείχε η *Κίρκη*, θα δώσει στο πλήρωμά του συγκεκριμένες οδηγίες *προαυτοδέσμευσης*, προς προστασία του ιδίου αλλά και των συνοδοιπόρων του.

Ωστόσο, δεν είναι διόλου βέβαιο ότι ο σημερινός αποφασίζων εαυτός θα σκέπτεται πάντοτε ορθολογικότερα από έναν μελλοντικό· κάλλιστα μπορεί να συμβαίνει και το αντίστροφο. Ειδικότερα:

Από τη μία πλευρά, πράγματι μία απόφαση για προαυτοδέσμευση μπορεί να έχει ορθολογικό χαρακτήρα και, έτσι, ευεργετικά για το άτομο αποτελέσματα, κατά κανόνα όμως αυτό θα ισχύει μόνον εφόσον **η προαυτοδέσμευση δεν εκτείνεται σε βάθος χρόνου, οπότε και μειώνονται οι πιθανότητες να μεταβληθούν μέσα στον χρόνο οι προτιμήσεις του ατόμου** (*shifting of preferences*): ας σκεφθούμε εδώ το συναφές, με το *οδυσσεικό*, παράδειγμα ενός ανθρώπου επιρρεπούς στο αλκοόλ, ο οποίος, προτού βγει με τους φίλους του, ζητεί από εκείνους να μη τον αφήσουν να καταναλώσει πάνω από δύο ποτήρια κρασί, όσο πιεστικά και εάν εκείνος τους το ζητήσει αργότερα υπό την επήρεια του αλκοόλ· όταν φθάνει αυτή η στιγμή, οι φίλοι του προδεσμευθέντος, εμποδίζοντάς τον να υπερβεί την ως άνω ποσότητα, δεν συμπεριφέρονται διόλου κηδεμονιστικά, αλλά τον βοηθούν να πραγματώσει την αρχικώς εκπεφρασμένη, *εν πλήρει αυτονομία*, βούλησή του, γι' αυτό και ορθώς δεν λαμβάνουν υπ' όψιν τη μεταγενέστερη επιθυμία του για κατανάλωση περισσότερου αλκοόλ (πρβλ. και άρ. 131 § 1 ΑΚ).

Από την άλλη πλευρά, εν τούτοις, θα μπορούσε να σκεφθεί κανείς και το παράδειγμα ενός καθηγητή νομικής, ο οποίος, για να πείσει τον εαυτό του να τελειώσει ένα βιβλίο που γράφει εδώ και καιρό, αντιμετωπίζοντας σοβαρά προβλήματα αυτοσυγκέντρωσης, αποφασίζει να *προαυτοδεσμευθεί*, συμφωνώντας με τον εκδότη του να ανακοινώσουν από τώρα ότι σε έξι μήνες θα παρουσιάσουν στο

<sup>12</sup> Για το καίριο αυτό ζήτημα της *προαυτοδέσμευσης* και την, συχνότατη στη σχετική βιβλιογραφία, αναγωγή στον μύθο του *Οδυσσέα* βλ. *Elster, Ulysses and the Sirens...*, σ. 36 επ.; επίσης *Thaler/Sunstein, Nudge...*, σ. 41-42 και 44 επ., όπου μεταξύ άλλων επισημαίνεται χαρακτηριστικά (σ. 42): «Self-control problems can be illuminated by thinking about an individual as containing two semiautonomous selves, a far-sighted "Planner" and a myopic "Doer". [...] The Planner is trying to promote your long-term welfare but must cope with the feelings, mischief, and strong will of the Doer, who is exposed to the temptations that come with arousal» (η πλαγιογραφία δική μου).

ανυπόμονο νομικό κοινό το εν λόγω βιβλίο· σε μία πρώτη ανάγνωση, θα μπορούσε να υποστηριχθεί εδώ ότι ένας ορθολογικώς σκεπτόμενος εαυτός επιχειρεί να προδεσμεύσει έναν άλλον *συγχρονικό* εαυτό, ο οποίος ρέπει προς τη ραθυμία και την αναβλητικότητα, εμφανίζεται δε ανά τακτά χρονικά διαστήματα, προκαλώντας αισθήματα έντονης δυσaréσκειας στον καθηγητή, αφού δεν του επιτρέπει να προαγάγει την επιστημονική έρευνα. Υπάρχει, ωστόσο, και μία δεύτερη, διαφορετική υπόθεση εργασίας για το συγκεκριμένο παράδειγμα: διότι είναι πιθανόν ο καθηγητής του παραδείγματός μας να μετανιώσει για την εν λόγω προδέσμευση όταν αρχίσει πλέον να πλησιάζει ο χρόνος της παρουσίασης του βιβλίου, θεωρώντας ότι πλέον επιθυμεί να αφιερώσει περισσότερο χρόνο στην οικογένειά του (λ.χ. επειδή νιώθει μία πηγαία προς τούτο ανάγκη, ο γάμος του κινδυνεύει ή τα παιδιά του διαμαρτύρονται για μειωμένη από μέρους του φροντίδα κοκ), επιθυμία που αφενός μεν μπορεί να παριστά, αντικειμενικώς ορώμενη, μία απολύτως ορθολογική επιλογή (αφού μπορεί λ.χ. να διασώσει τον έγγαμο βίο και την ενότητα της οικογένειας του καθηγητή), αφετέρου δε αναμφίβολα θα ανακλά μία σημαντική βιοτική απόλαυση.

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, και το παράδειγμα αυτό αναδεικνύει εκ νέου την επίδραση του φαινομένου της υπερβολοειδούς προεξόφλησης και ιδίως της **προτιμησιακής ασυνέπειας-μεταβολής μέσα στον χρόνο**, η οποία και κρούει τον κώδωνα του κινδύνου, όταν το άτομο αναλαμβάνει σοβαρές δεσμεύσεις, **και δη σε βάθος χρόνου**<sup>13</sup>.

4. Ενόψει των ανωτέρω, διόλου δεν πρέπει να εκπλήσσει το γεγονός ότι ο ΑΚ παρέχει ήδη προστασία σε περιπτώσεις όπου αναπτύσσει την επίδρασή του το φαινόμενο της υπερβολοειδούς προεξόφλησης: τέτοια λειτουργία επιτελεί λ.χ. η απαγόρευση των συμβάσεων για ανάληψη υποχρέωσης προς μεταβίβαση κάθε

<sup>13</sup> Αξιοσημείωτο είναι, πάντως, ότι στις ημέρες μας μία μορφή *καθολικής σχεδόν προαυτοδέσμευσης σε βάθος χρόνου* ισχύει στην Πολιτεία του *New Jersey* των ΗΠΑ και αφορά ειδικότερα στην *Atlantic City*, η οποία και αποτελεί πόλο έλξης για τους απανταχού παίκτες του καζίνο, που συχνά, ως γνωστόν, υποφέρουν από ένα καταστροφικό για τους ίδιους και τις οικογένειές τους εθισμό στον τζόγο: πιο συγκεκριμένα, η Επιτροπή Ελέγχου Καζίνων (*Casino Control Commission*) της Πολιτείας του *New Jersey* δίδει τη δυνατότητα σε όσους παίκτες θεωρούν ότι είναι εθισμένοι στον τζόγο, ή έστω κινδυνεύουν από αυτόν, να επιβάλουν οι ίδιοι στον εαυτό τους μία απαγόρευση εισόδου σε όλα τα καζίνα της *Atlantic City*, και *δη εφ' όρου ζωής και χωρίς δυνατότητα ανάκλησης της σχετικής τους δήλωσης (self-exclusion program)*, το οποίο μάλιστα προσφάτως, το 2013, επεκτάθηκε και στον ηλεκτρονικό τζόγο· σχετ. <http://www.state.nj.us/casinos/probgamb/>. Αντίστοιχες δε ρυθμίσεις έχουν πλέον θεσπισθεί και σε άλλες Πολιτείες των ΗΠΑ.

μέλλουσας περιουσίας κατ' **άρ. 366 ΑΚ** ή των κληρονομικών συμβάσεων κατ' **άρ. 368 ΑΚ** ή, περαιτέρω, η μείωση της υπέρμετρης ποινικής ρήτηρας κατ' **άρ. 409 ΑΚ**. σ' όλες αυτές τις περιπτώσεις πρόκειται για συμφωνίες οι οποίες δύνανται να επιφέρουν μελλοντικά σοβαρότατες περιουσιακές συνέπειες για ένα τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη, την έκταση των οποίων εκείνο δεν μπορεί, κατά κανόνα, να προβλέψει με ασφάλεια κατά τον χρόνο κατάρτισης της συμφωνίας, κατά τον οποίον υποκύπτει στη σαγήνη ενός παρόντος (και ενδεχομένως εύκολου) κέρδους, δίχως λ.χ. να υπολογίζει σοβαρά την ικανότητά του να εκπληρώσει μελλοντικά τις αναλαμβανόμενες συμβατικές υποχρεώσεις και έτσι να αποφύγει τις σοβαρές συνέπειες κάποιας συμβατικής παράβασης (αυτό ισχύει εν προκειμένω ιδίως για την περίπτωση της υπέρμετρης ποινικής ρήτηρας).

Γενικότερα όμως, και πέραν των κραυγαλέων περιπτώσεων της *συμβάσεως δουλείας* ή άλλων παρεμφερών που θα θέτουν θέμα ακυρότητας της δικαιοπρακτικής δεσμεύσεως κατά τα **άρ. 178-179 ΑΚ**, η μεταμέλεια ενός συμβαλλομένου για τις αρχικώς αναληφθείσες δεσμεύσεις του, όσο έντονη και εάν είναι, μπορεί κατ' αρχήν στο δίκαιό μας να μεταφρασθεί *εμπράκτως* μόνον σε εκ μέρους του παράβαση της συμβάσεως και υποχρέωση καταβολής αποζημιώσεως στον αντισυμβαλλόμενο, όπερ σημαίνει ότι ο μεταμεληθείς, όσο δυσάρεστα και εάν αισθάνεται τώρα για την αρχική συμβατική δέσμευση, θα πρέπει να αναλάβει ο ίδιος **το κόστος της μεταμέλειάς του**, μη δυνάμενος, κατά νόμον, να το *εξωτερικεύσει* στον αντισυμβαλλομένο του. Κατ' εξαίρεσιν, ωστόσο, *μπορεί να αποδεσμευθεί και αζημίως*: ως γνωστόν, στο ελληνικό δίκαιο, ακριβώς ενόψει και τέτοιων καταστάσεων, γίνεται δεκτό ότι *κάθε σύμβαση διαρκείας ορισμένου χρόνου* μπορεί να λυθεί πρόωρα συνεπεία **έκτακτης καταγγελίας με επίκληση σπουδαίου λόγου**, σύμφωνα με την αρχή της καλής πίστεως κατ' **άρ. 288 ΑΚ** – σε συνδυασμό και με τη γενική ρήτρα του **άρ. 281 ΑΚ** (αλλά και τα **άρ. 585, 588, 594, 672, 766 ΑΚ**). Σπουδαίο δε λόγο μπορεί να συνιστούν ένα ή περισσότερα περιστατικά ένεκα των οποίων *δεν μπορεί να αξιωθεί* από ένα συμβαλλόμενο κατ' αντικειμενική κρίση, σύμφωνα με την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη, η συνέχιση της συμβάσεως μέχρι τη λήξη της, καθιστάμενη πλέον **δυσβάστακτη**, ήτοι *μη αξιώσιμη (unzumutbar)*, για εκείνον<sup>14</sup>. Συνδρομή, μάλιστα, υπαιτιότητας στο πρόσωπο του αντισυμβαλλομένου του καταγγέλλοντος κατ' αρχήν

<sup>14</sup> Βλ. ενδεικτ. ΑΠ 1836/2007 ΤΝΠ Ισοκράτης· ΑΠ 856/1989 ΕΕΝ 1990, 264· ΑΠ 1051/1988 ΕΕργΔ 1989, 786· ΑΠ 1839/1986 ΝοΒ 1986, 341· ΕφΘεσ 2955/1988 ΔΕΝ 1989, 797· Ζερδελή, Το Δίκαιο της Καταγγελίας<sup>2</sup>, αρ. 57, 156 επ.· Κοτσιρή, ΔΕΕ 2002, 665.

δεν απαιτείται, εξάλλου δε ύπαρξη σπουδαίου λόγου γίνεται κατ' αρχήν δεκτή, ακόμη και εάν τα περιστατικά που τον συγκροτούν συντρέχουν *και στο πρόσωπο του ιδίου του καταγγέλλοντος*. Ενόψει αυτής της διεξόδου, ορθώς υποστηρίζεται στη θεωρία η θέση ότι οι μακροχρόνιες δεσμεύσεις (*ορισμένου όμως χρόνου*) πρέπει να αντιμετωπίζονται κατ' αρχήν μόνον με τη δυνατότητα καταγγελίας για σπουδαίο λόγο, η συνδρομή του οποίου πρέπει να γίνεται δεκτή ιδίως όταν ο δεσμευόμενος δεν μπορούσε να σταθμίσει όλους τους μελλοντικούς παράγοντες κατά τον χρόνο που ανελάμβανε τη δέσμευση<sup>15</sup>.

Εν γένει, πάντως, κάθε μακροχρόνια συμβατική δέσμευση συνδυάζεται με μία **σειρά κινδύνων**, που αναδέχονται κατά κανόνα αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη και οι οποίοι συνεχονται, ως γνωστόν, με την αβεβαιότητα του μέλλοντος και την ανθρωπίνως πεπερασμένη προγνωστική ικανότητα των μερών περί των μελλοντικών εξελίξεων, ιδίως όταν αυτές εκτείνονται σε βάθος χρόνου.

Βεβαίως, στον βαθμό που η δικαιοπρακτική απόφαση **σχηματίζεται ελεύθερα**, δηλαδή δεν επηρεάζεται με κάποιον αθέμιτο τρόπο (πλάνη, απάτη, απειλή· βλ. άρ. 140 επ. ΑΚ) ή από κάποια έντονη διαπραγματευτική ανισοσθένεια μεταξύ των συμβαλλομένων (βλ. κυρίως άρ. 178 και 179 ΑΚ), ο κάθε συμβαλλόμενος **ενεργεί ιδίω κινδύνω** κατ' ενάσκηση της ιδιωτικής του αυτονομίας (βλ. άρ. 361 ΑΚ) και αναλαμβάνει έτσι τις ευθύνες του για τη διαμόρφωση της περιουσιακής του κατάστασης στο παρόν και το μέλλον, υπολογίζοντας κατά κανόνα και το ενδεχόμενο οι προβλέψεις ή προσδοκίες του για το μέλλον να διαψευσθούν.

### **III. Η επικράτηση σταθμίσεων δικαιοσύνης και αμοιβαιότητας έναντι αμιγώς ωφελιμιστικών σταθμίσεων: το *παίγνιο του τελεσιγράφου* και το *δίλημμα του κρατουμένου***

<sup>15</sup> Έτσι *Κιτσαράς*, Ενοχικές δεσμεύσεις της εξουσίας διάθεσης (1999), σ. 57. Πρβλ. όμως και *Απ.Γεωργιάδη*, ΓενΑρχΑΔ<sup>4</sup>, § 36 αρ. 13, κατά τον οποίον είναι άκυρες άνευ ετέρου οι κάθε είδους δικαιοπραξίες με τις οποίες αναλαμβάνεται δέσμευση με *μακρόχρονη* ή *απεριόριστη* διάρκεια (λ.χ. για όλη τη ζωή του προσώπου), «χωρίς να προβλέπεται η δυνατότητα παύσης της δέσμευσης αυτής με τακτική καταγγελία, διότι η έννομη τάξη δεν ευνοεί γενικά τις δεσμεύσεις μακρόχρονης ή απεριόριστης διάρκειας (πρβλ. ΑΚ 610, 768, 1923 § 2)» – η διαφοροποίηση βεβαίως έγκειται εδώ στις συμβάσεις με *μακρόχρονη* διάρκεια, και όχι στις χρονικώς απεριόριστες.

1. Μία ακόμη χαρακτηριστική περίπτωση ανορθολογικής συμπεριφοράς καταδεικνύει και το περίφημο **παιγνίο του τελεσιγράφου** (*ultimatum bargaining game*), το οποίο στην απλούστερη μορφή του έχει ως εξής<sup>16</sup>: Ο Α καλείται να διατυπώσει μία πρόταση προς τον Β, με την οποία θα προτείνει τον τρόπο της μεταξύ τους διανομής ενός χρηματικού ποσού 100 ευρώ, που δίδεται από κάποιον τρίτο (ο οποίος και θέτει εδώ τους όρους του παιγνίου). Η πρόταση αυτή του Α προς τον Β θα έχει τον χαρακτήρα του τελεσιγράφου (θα είναι κατ' ουσίαν «take-it-or-leave-it»): εάν ο Β αποδεχθεί την πρόταση, τότε θα ισχύσει ο προταθείς από τον Α τρόπος διανομής, εάν ωστόσο αρνηθεί, τότε το σύνολο των 100 ευρώ θα πρέπει να περιέλθει σε κάποιο κοινωφελές ίδρυμα, με τους Α και Β να μην έχουν λαμβάνειν τίποτε. Σημειωτέον εδώ ότι αφενός μεν ο Β γνωρίζει και αυτός πως, εάν απορρίψει την πρόταση του Α, αμφότεροι ουδέν έχουν λαμβάνειν, αφετέρου δε οι δυό τους θα παίξουν μεταξύ τους *μόνον μία φορά* (*one-shot situation*), η μοναδική δε μεταξύ τους –υπόρρητη– αλληλεπίδραση εκδηλώνεται απλώς στο επίπεδο των προσδοκιών που τρέφει ο ένας για τον άλλον το πείραμα, δηλαδή, είναι σχεδιασμένο κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να μην επηρεάζεται κατ' αρχήν από παράγοντες που εμφανίζονται συνήθως στις σχέσεις διαρκείας, όπως το ενδιαφέρον των παικτών για την υστεροφημία τους, οι τυχόν παιδευτικές για το μέλλον εμπειρίες τους ή κάποια ανταποδοτικά μεταξύ τους κίνητρα (*do ut des*)<sup>17</sup>.

Ας περάσουμε όμως τώρα στις αντιδράσεις των παικτών: Η ορθολογική οικονομική λογική θα επέβαλλε εν προκειμένω στον προτείνοντα Α να διατυπώσει μία προσφορά που θα δίδει στον Β τη μικρότερη διαθέσιμη μονάδα ενός νομίσματος, λ.χ.

<sup>16</sup> Βλ. *Güth/Schmittberger/Schwarze*, An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining, *Journal of Economic Behaviour & Organization* 1982/3, 367 επ., ιδίως 371 επ· *Güth*, On Ultimatum Bargaining Experiments – A Personal Review, *Journal of Economic Behaviour & Organization* 1995/3, 329 επ· *Thaler*, Anomalies: The Ultimatum Game, *The Journal of Economic Perspectives* 1988/2, 195 επ· *Jolls/Sunstein/Thaler*, *Stanford Law Review* 1998/50, 1489 επ· *Kahneman/Knetsch/Thaler*, *Journal of Business* 1986/59, 288 επ· *Sunstein*, *American Law and Economics Review* 1999/1, 125 επ.

<sup>17</sup> Ο νομπελίστας (1994) οικονομολόγος και μαθηματικός *John Nash* (1928-2015) είχε χαρακτηρίσει προ πολλού αυτά τα *παιγνία* ως «μη συνεργατικά» (*non-cooperative*), αφού δεν επιτρέπουν στους παίκτες να επικοινωνήσουν ή να συνεργασθούν μεταξύ τους καθ' οιονδήποτε τρόπο, ούτε δε, προφανώς, να συμπήξουν συμμαχίες οιασδήποτε μορφής ή να υποσχεθούν παράπλευρα ανταλλάγματα (*side-payments*)· βλ. σχετ. *Nash*, Two-Person Cooperative Games, *Econometrica* 1953/21, 128-129 και Non-Cooperative Games, *Annals of Mathematics* 1951/54, 286 επ. (πρόκειται για τη διδακτορική του διατριβή, που παρουσιάσθηκε στο Πανεπιστήμιο του *Princeton*, για την απόκτηση μάλιστα του τίτλου του *διδάκτορος φιλοσοφίας*).

ένα σεντ του ευρώ, με τα υπόλοιπα 99,99 ευρώ να παραμένουν στον ίδιο τον Α, κατά τα φαινόμενα δε ο Β, εξίσου ορθολογικά σκεπτόμενος, θα έπρεπε να αποδεχθεί μία τέτοια προσφορά, αφού σε κάθε περίπτωση ένα σεντ είναι προτιμώτερο από κανένα (*a penny is better than nothing*). Όπως εν τούτοις αποκαλύπτουν πολυάριθμες σχετικές πειραματικές έρευνες, και προς έκπληξη ίσως πολλών, ο Β απορρίπτει κατά κανόνα προσφορές που κινούνται κάτω των 20 ευρώ, ενώ το κατά μέσον όρο *ελάχιστο ποσόν* που αποδέχεται κινείται μεταξύ 20-30 ευρώ· οι προσφορές κάτω των 20 ευρώ παρίστανται στα μάτια του Β «άδικες», γι' αυτό και επιλέγει να αρνηθεί τέτοιες προσφορές του Α, θέλοντας έτσι να τον *τιμωρήσει* (*spite*) για την «άδικη» συμπεριφορά του, αλλά και θυσιάζοντας συγχρόνως το ίδιο οικονομικό συμφέρον<sup>18</sup>. Ωστόσο, και ο Α, από την πλευρά του, φαίνεται ότι συνήθως αναμένει μία τέτοια αντίδραση από τον Β (*anticipated spite*), γι' αυτό και προσφέρει στον Β ένα σημαντικότερο τμήμα των 100 ευρώ, συνήθως γύρω στα 40 με 50 ευρώ, σχεδόν δηλαδή το ήμισυ του συνολικού ποσού (ιδίως στις χώρες του δυτικού κόσμου οι περισσότεροι παίκτες προσφέρουν μία κατανομή κατ' ίσα μέρη, 50-50).

Με το παίγνιο αυτό καταδεικνύεται γενικότερα ότι σταθμίσεις **δικαιοσύνης** (*fairness*) και **αμοιβαιότητας** (*reciprocity*)<sup>19</sup>, αλλά και η ανάγκη τήρησης κάποιων ευρέως αποδεκτών κανόνων κοινωνικής συμπεριφοράς (*social norms*), συχνά κατισχύουν σταθμίσεων μονομερώς ή και αδίστακτα προσανατολισμένων στη μεγιστοποίηση του ατομικού οφέλους, επιφέροντας έτσι, γενικότερα, *ένα σοβαρό ρήγμα στις εγωιστικές* (*self-interest*), *ακραία ωφελιμιστικές εκδοχές* της νεοκλασικής θεωρίας περί ορθολογικής επιλογής. Με άλλες λέξεις, οι άνθρωποι, ιδίως υπό την ιδιότητά τους ως συναλλασσομένων, αφενός μεν ενδιαφέρονται να τους μεταχειρίζονται οι άλλοι δίκαια (*inequity aversion*), αλλά και να μεταχειρίζονται οι ίδιοι τους άλλους δίκαια, αφετέρου δε είναι διατεθειμένοι να απορρίψουν άδικους συναλλακτικούς όρους και να τιμωρήσουν έτσι την άλλη πλευρά (*altruistic*

<sup>18</sup> Βλ. και *R.Posner*, *Stanford Law Review* 1998/50, 1564, ο οποίος και παρατηρεί με θαυμαστή γλαφυρότητα: «The offer of the penny should signal to the respondent the proposer's belief that the respondent holds a low supposal of his own worth, that he is grateful for scraps, that he accepts being ill-used, that he has no pride, no sense of honor».

<sup>19</sup> Στην ως άνω περίπτωση θα πρόκειται, κατ' ακριβολογίαν, για μία μορφή *αρνητικής αμοιβαιότητας* του τύπου «*αφού μου συμπεριφέρεσαι άδικο, θα σου συμπεριφερθώ κι εγώ αντιστοίχως*»· έτσι *Magen*, *Fairness, Eigennutz und die Rolle des Rechts...*, σ. 284, 287 επ. (*negative Reziprozität*).

*punishment*), ακόμη και εάν κάτι τέτοιο συνεπάγεται γι' αυτούς κόστος ή απώλεια κέρδους<sup>20</sup>.

Θα πρέπει, πάντως, να παραδεχθεί κανείς ότι στο εξεταζόμενο εδώ παίγνιο η ανορθολογική συμπεριφορά μπορεί να περιορίζεται εν τέλει *μόνον στο πρόσωπο του B*, διότι ως προς τον A κάλλιστα θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι, προβαίνοντας εκείνος συνήθως σε προσφορές άνω του 20-30%, ενεργεί από πλευράς του *εντελώς ορθολογικά*, αφού έχει την εύλογη προσδοκία ότι *μόνον* τέτοιου ύψους, γενναιόδωρες προσφορές θα γίνουν αποδεκτές από τον B, με συνέπεια να μπορέσει και εκείνος (ο A) να καρπωθεί το υπόλοιπο ποσόν και να μεγιστοποιήσει έτσι τα οφέλη του από τη μεμονωμένη αυτή συναλλαγή<sup>21</sup>.

2. Περαιτέρω, το παίγνιο του τελεσιγράφου και η εκεί δημιουργούμενη διλημματική κατάσταση μοιάζει να θέτουν ζητήματα παρόμοια μ' αυτά που θέτει το διαβόητο, και κλασσικό πλέον στη διεθνή παιγνιοθεωρητική συζήτηση, **δίλημμα του κρατουμένου** (*prisoner's dilemma*), το οποίο στην πρωταρχική μορφή του έχει ως εξής<sup>22</sup>: Δύο μέλη μιας εγκληματικής συμμορίας συλλαμβάνονται και κρατούνται· μεταξύ τους είναι απομονωμένα και δεν μπορούν να επικοινωνήσουν με κανένα τρόπο. Από την πλευρά τους, οι αρχές δεν διαθέτουν αποδεικτικά στοιχεία ικανά να οδηγήσουν στην καταδίκη των κρατουμένων για τη βασική (βαρεία) κατηγορία, γι' αυτό και σχεδιάζουν να καταδικάσουν και τους δύο σε ένα έτος φυλάκισης για μία ελαφρύτερη κατηγορία. Συγχρόνως, όμως, οι αρχές προσφέρουν σε κάθε κρατούμενο μία μορφή **φασουστικής συμφωνίας**, σύμφωνα με την οποία κάθε κρατούμενος έχει τη δυνατότητα είτε να υποδείξει τον άλλον ως μοναδικό ένοχο για τη διάπραξη του εγκλήματος –για λόγους συντομίας: επιλογή της *προδοσίας*–, είτε να

<sup>20</sup> Έτσι συμπεραίνουν με ενάργεια οι *Kahneman/Knetsch/Thaler*, *Journal of Business* 1986/59, 299.

<sup>21</sup> Εύστοχη κατά τούτο η σχετική προσέγγιση των *Korobkin/Ulen*, *California Law Review* 2000/88, 1135-1136, όπου μεταξύ άλλων: «Player 1 might maximize his expected profit from the game if he correctly fears that Player 2 might reject a grossly unequal proposed division, leaving Player 1 with nothing. Most troubling for rational choice theory are the findings concerning Player 2».

<sup>22</sup> Αντί πολλών εδώ βλ. *Axelrod*, *The Evolution of Cooperation* (1984)· *τον ίδιο*, *Effective Choice in the Prisoner's Dilemma*, *The Journal of Conflict Resolution* 1980/24, 3 επ.· *Andreoni/Miller*, *Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence*, *The Economic Journal* 1993/103, 570 επ.· *Korobkin/Ulen*, *California Law Review* 2000/88, 1138 επ.· *Cooter/Ulen*, *Law & Economics*<sup>6</sup>, σ. 34 επ.· *Schäfer/Ott*, *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*<sup>4</sup>, σ. 92 επ.

παραμένει σιωπηλός, *συνεργαζόμενος* έτσι κατ' ουσίαν με την άλλη πλευρά – για λόγους και πάλι συντομίας: επιλογή της (σιωπηλής) *συνεργασίας*. Με τον τρόπο αυτόν, διαμορφώνονται εν προκειμένω τα ακόλουθα τρία σενάρια: (α) εάν οι Α και Β προδώσουν αλλήλους, τότε ο καθένας τους θα φυλακισθεί για δύο έτη· (β) εάν ο Α προδώσει τον Β αλλ' εκείνος παραμένει σιωπηλός, τότε ο Α θα αφεθεί ελεύθερος και ο Β θα φυλακισθεί για τρία έτη (και τανάπαλιν ασφαλώς)· και (γ) εάν αμφότεροι οι Α και Β παραμείνουν σιωπηλοί –δηλαδή *συνεργασθούν*, άνευ όμως επαφής τινός μεταξύ τους–, τότε ο καθένας τους θα καταδικασθεί σε ένα έτος φυλάκισης (για την ελαφρύτερη κατηγορία). Σημειωτέον ότι υπολαμβάνεται και εδώ, όπως ανωτέρω στο παίγνιο του τελεσιγράφου, πως οι διλημματίες κρατούμενοι δεν θα έχουν μεταγενέστερα τη δυνατότητα να ανταμείψουν ή να τιμωρήσουν ο ένας τον άλλον, ενώ η απόφαση που θα λάβουν δεν πρόκειται να επηρεάσει τη μελλοντική φήμη τους. Τι θα συμβεί, λοιπόν, σ' αυτή τη διλημματική κατάσταση; Τι θα αποφασίσουν εν τέλει οι κρατούμενοι: θα συμπεριφερθούν ορθολογικά ή όχι;

Δεδομένου ότι η επιλογή της *μεμονωμένης προδοσίας* του συγκρατουμένου προσφέρει ευνοϊκότερο αντάλλαγμα σε σχέση μ' εκείνην της *συνεργασίας* –δηλαδή της κοινής σιωπής των κρατουμένων–, κάθε εγωιστικώς και, άρα, ορθολογικώς σκεπτόμενος κρατούμενος **θα πρέπει να επιλέξει να προδώσει τον άλλον**· με άλλες λέξεις, ως μοναδική δυνατή επιλογή για δύο ορθολογικώς σκεπτόμενους κρατουμένους θα παρίσταται, από τη δική τους πάντοτε σκοπιά, εκείνη της προδοσίας. Η επιδίωξη, όμως, του βέλτιστου ατομικού οφέλους θα πρέπει να οδηγήσει *αμφότερους τους κρατουμένους* στην επιλογή της προδοσίας και, άρα, στον διετή εγκλεισμό αμφοτέρων. Ωστόσο, οι κρατούμενοι θα επετύγχαναν καλύτερο αποτέλεσμα ***εάν αμφότεροι επέλεγαν να συνεργασθούν***, αφού τότε θα καταδικάζονταν σε ετήσια φυλάκιση. Εν ολίγοις, κάθε κρατούμενος θα είναι σε καλύτερη θέση εάν ακολουθήσει την *εγωιστική* στρατηγική της προδοσίας, *ανεξάρτητα από το τι θα πράξει η άλλη πλευρά*, αλλ' εάν ακολουθήσουν και οι δύο τη στρατηγική της συνεργασίας θα είναι αμφότεροι σε καλύτερη θέση σε σύγκριση με την επιλογή της αλληλοπροδοσίας (ένα αντί δύο έτη φυλάκισης)· η σύμπτωση δε των δύο εγωιστικών επιλογών οδηγεί σε ένα χειρότερο για αμφότερους αποτέλεσμα.

Στην πραγματικότητα, όμως, σχετικές εμπειρικές έρευνες δείχνουν ότι σε τέτοιες παιγνιοθεωρητικές καταστάσεις οι άνθρωποι παρουσιάζουν **συστηματικά μία τάση υπέρ της συνεργατικής συμπεριφοράς**, σε μεγαλύτερο δε βαθμό απ' ό,τι θα υπέθετε κανείς με βάση τα πρότυπα της ορθολογικής-ιδιοτελούς δράσεως του

ατόμου. Κατ' ουσίαν, δηλαδή, η **ατομική ορθολογικότητα** (*individual rationality*), ανακλώμενη στο κίνητρο αμφότερων των πλευρών να επιδείξουν εγωιστική συμπεριφορά –προδίδοντας αλλήλους–, συχνά φαίνεται να υποχωρεί ενώπιον μιας **ομαδικής ορθολογικότητας** (*group rationality*), η οποία και έγκειται στην εξασφάλιση του μεγαλύτερου οφέλους και για τις δύο πλευρές μέσα από την επιλογή της αμοιβαίας συνεργασίας.

Γενικότερα δε, διαφαίνεται εν προκειμένω ότι, σε τέτοιες ή παρόμοιες καταστάσεις αποφάσεως, δύο πρόσωπα μπορούν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη εάν επιλέξουν να συνεργασθούν μεταξύ τους, ενώ εάν δεν το πράξουν μπορεί να υποστούν μεγάλες απώλειες. Παρ' όλα αυτά, όμως, η επιλογή της συνεργασίας τούς μοιάζει συχνά αρκετά δύσκολη, ιδίως εξαιτίας της δυσχέρειας **συντονισμού** των μεταξύ τους δράσεων, ώστε να επιτευχθεί εν τέλει το συνεργατικό αποτέλεσμα (*πρόβλημα του συντονισμού*)<sup>23</sup>. Όλα αυτά, βεβαίως, ισχύουν κυρίως στις περιπτώσεις που το δίλημμα τίθεται **μόνον άπαξ** μεταξύ των δύο παικτών· διότι, όταν αντιθέτως **επαναλαμβάνεται** μεταξύ των ιδίων παικτών, το αίσθημα της αμοιβαιότητας ασκεί ασφαλώς εντονώτερη επίδραση, σε συνδυασμό δε με την ανάγκη των παικτών για **δημιουργία καλής φήμης ή καλού ονόματος**, μέσω της επίδειξης **αλτρουϊστικής συμπεριφοράς** (*building reputation for altruism*), αυξάνει σημαντικά τα συνεργατικά αποτελέσματα<sup>24</sup> – όπως, άλλωστε, τούτο συμβαίνει εν γένει σε κάθε *διαρκή* σχέση, συμβατική ή άλλη.

**3.** Το δίλημμα του κρατουμένου προσλαμβάνει ασφαλώς σημαντικές προεκτάσεις σε περιπτώσεις συντονισμού της *συλλογικής δράσεως* των πολιτών, ιδίως κατά την απόλαυση **δημοσίων αγαθών**, όπως λ.χ. η καθαρή ατμόσφαιρα, οι δρόμοι ή οι δημόσιες συγκοινωνίες, όπου τίθεται προεχόντως το σπουδαίο ηθικό και νομικό ζήτημα της απόλαυσης των αγαθών αυτών και από εκείνους τους, εγωιστικώς σκεπτόμενους και δρώντες, κοινωνούς που αρνούνται να συμβάλουν στη διατήρησή τους ή να καταβάλουν κάποιο σχετικό αντίτιμο για τη χρήση τους, δηλαδή από τους λεγόμενους **λαθρεπιβάτες** (*free riders*), οι οποίοι και προσδοκούν να απολαμβάνουν

<sup>23</sup> Το πρόβλημα του συντονισμού ανάγεται, ασφαλώς, στο βαθύτερο και πρότερο *πρόβλημα της ορθής αποκάλυψης των προτιμήσεων* (*problem of correct revelation of preferences*) των κοινωνιών σε τέτοιες καταστάσεις· βλ. σχετ. ενδεικτ. Sen, *Philosophy & Public Affairs* 1977/6, 331.

<sup>24</sup> Βλ. εγγύτερα Axelrod, *The Journal of Conflict Resolution* 1980/24, 3 επ.· Andreoni/Miller, *The Economic Journal* 1993/103, 570 επ.· Magen, *Fairness, Eigennutz und die Rolle des Rechts...*, σ. 275 επ. passim.

το αγαθό χωρίς κανένα κόστος για τους ίδιους, επαφιέμενοι όμως στην οικονομική θυσία των υπόλοιπων κοινωνιών, αλλά συγχρόνως και στο γεγονός ότι ο **εντοπισμός** και η διάκρισή τους από τους ευσυνείδητους κοινωνούς έχουν υψηλό κόστος (*the high cost of distinguishing non-paying from paying beneficiaries*)<sup>25</sup>. Με άλλες λέξεις, εν προκειμένω, εάν όλοι οι υπόλοιποι κοινωνοί –ή, έστω, οι περισσότεροι– συμβάλλουν στη διατήρηση του αγαθού, ο εγωιστικώς δρών λαθρεπιβάτης αποκομίζει τα σχετικά οφέλη από την απόλαυση του αγαθού, χωρίς να επωμίζεται κανένα κόστος, ενεργεί δηλαδή μεγιστοποιώντας το ατομικό του όφελος<sup>26</sup>. Εάν όμως όλοι οι κοινωνοί –ή, έστω, οι περισσότεροι– υιοθετήσουν την ίδια παραβατική συμπεριφορά, αρνούμενοι να συμβάλουν στη διατήρηση του αγαθού, τότε όλοι θα είναι σε χειρότερη θέση από εκείνη στην οποία θα βρίσκονταν εάν διέθεταν τη δική τους μικρή, ατομική συμβολή για τη διατήρηση του αγαθού –εάν δηλαδή ακολουθούσαν την επιλογή της συνεργασίας–, αφού το αγαθό πιθανώτατα θα έχει υποστεί πλέον ανεπανόρθωτο πλήγμα.

Είναι γνωστό, άλλωστε, το παράδειγμα με τη χρήση των δημοσίων συγκοινωνιών, όπου ο μεμονωμένος λαθρεπιβάτης μεγιστοποιεί το ατομικό του όφελος, αφού απολαμβάνει την παρεχόμενη υπηρεσία χωρίς να καταβάλει αντίτιμο (να ακυρώνει δηλαδή εισιτήριο) – κατά τούτο, εξάλλου, υφίσταται και

<sup>25</sup> Για το εν λόγω πρόβλημα του λαθρεπιβάτη (ή, κοινώς παρ' ημίν, «τζαμπατζή» *free rider problem*, *Trittbrettfahrer-Problem*) βλ. αντί πολλών *Cooter/Ulen*, *Law & Economics*<sup>6</sup>, σ. 40-41, 103-104 και *Wittman*, *Economic Foundations of Law...*, σ. 36-37.

<sup>26</sup> Γενικότερα, η εγκληματική-παραβατική συμπεριφορά μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να είναι ορθολογική, ως μεγιστοποιητική των ατομικών ωφελειών, υπείκουσα δε σ' ένα υπολογισμό κόστους-οφέλους, στο πλαίσιο του οποίου το άτομο σταθμίζει, κατά βάσιν, το όφελος εκ του εγκλήματος ή της παραβάσεως (συνήθως το όφελος θα είναι εδώ υλικό-περιουσιακό, με την προφανή κατ' αρχήν εξαίρεση των *εγκλημάτων πάθους*) έναντι των πιθανοτήτων να εντοπισθεί ή να συλληφθεί σε συνδυασμό και με το ύψος των εκάστοτε προβλεπόμενων κυρώσεων. Βλ. σχετ. και *Becker*, *The Economic Approach...*, σ. 39 επ.· *τον ίδιο*, *The Journal of Political Economy* 1993/110, 390· *Cooter/Ulen*, *Law & Economics*<sup>6</sup>, σ. 4-5, 454 επ., 485 επ.· *Wittman*, *Economic Foundations of Law...*, κεφ. 17 (σ. 153 επ.)· ασφαλώς δε και *Posner*, *Economic Analysis of Law*<sup>6</sup>, σ. 219 επ., ο οποίος, εν προκειμένω, στην πλευρά του κόστους κατατάσσει (α) τις διάφορες «λειτουργικές δαπάνες» του εγκληματία (λ.χ. για την αγορά όπλων, εργαλείων διαρρήξεως κ.ο.κ), (β) το κόστος ευκαιρίας που συνεπάγεται η εγκληματική δραστηριότητα (η οποία και διευκολύνεται όταν το κόστος αυτό είναι χαμηλό, λ.χ. ένεκα της αδυναμίας του εγκληματία να εξεύρει προσοδοφόρο νόμιμη εργασία – γι' αυτό εξάλλου και η καταπολέμηση της ανεργίας συμβάλλει σημαντικά στη μείωση του εγκλήματος) και βεβαίως (γ) το αναμενόμενο κόστος εκ της ποινικής τιμωρίας· βλ. επίσης *τον ίδιο*, *The Economic Approach to Law*, *Texas Law Review* 1975/53, 763.

αδικαιολόγητος πλουτισμός (άρ. 904 επ. ΑΚ) στο πρόσωπό του, αφού *εξοικονομεί τη δαπάνη* του εισιτηρίου<sup>27</sup>. Εάν όμως όλοι οι χρήστες των συγκοινωνιών ακολουθήσουν την ίδια πρακτική, γίνουν δηλαδή λαθρεπιβάτες, τότε όλοι θα βρεθούν σε χειρότερη θέση –απ’ ό,τι εάν κατέβαλλε ο καθένας το αντίτιμο του εισιτηρίου–, αφού οι συγκοινωνίες θα καταρρεύσουν. Γι’ αυτό και στις περιπτώσεις αυτές είναι απαραίτητη η επέμβαση της πολιτείας, η οποία μέσω της καταναγκαστικής της δύναμews και ιδίως, εν προκειμένω, με την επιβολή σχετικών κυρώσεων (προστίμων κοκ) στους παραβάτες θα πρέπει να εξασφαλίσει ότι ο αριθμός των τελευταίων θα παραμείνει όσο το δυνατόν χαμηλότερος, έτσι ώστε να περιφρουρηθεί η περαιτέρω λειτουργία και απόλαυση του δημοσίου αγαθού.

Παρ’ όλα αυτά, όμως, και πάλι υφίστανται εν προκειμένω πειραματικά-εμπειρικά ευρήματα, τα οποία δείχνουν ότι σε αρκετές περιπτώσεις οι άνθρωποι *εκουσίως* –και όχι καταναγκαστικώς– συμβάλλουν στη διατήρηση δημοσίων τινών αγαθών (όπως λ.χ. στην καθαριότητα των δρόμων, απολαμβάνοντας έτσι όλοι τα οφέλη αυτής), αφιστάμενοι έτσι μιας (αντι)κοινωνικής συμπεριφοράς προσανατολισμένης στη μεγιστοποίηση του ατομικού τους οφέλους, στηριζόμενοι δε, κατ’ αρχήν, σε μία **βάσιμη υπόθεση αμοιβαιότητας**, στην υπόθεση δηλαδή ότι και οι υπόλοιποι κοινωνοί θα επιδείξουν την ίδια –*φιλόλληλη*– συμπεριφορά. Όπως είναι δε φυσικό, τέτοιου είδους ευρήματα θέτουν εν αμφιβόλω, σε κάποιες περιπτώσεις, την αναγκαιότητα του **κόστους που συνεπάγεται η επιβολή του κρατικού καταναγκασμού**, αφού αυτός μπορεί ενίοτε, ενόψει ακριβώς της εκούσιας συμμορφώσεως των κοινωνιών, να αποδεικνύεται περιττός<sup>28</sup>.

Και πάλι ωστόσο, υπό μία αντίστροφη τώρα οπτική, θα μπορούσε κανείς να αντιτείνει στα ανωτέρω ότι η συνεργασία και η αμοιβαιότητα αποτελούν εν προκειμένω μία **ορθολογική επιλογή** για το άτομο, αφού διαφορετικά το δημόσιο

<sup>27</sup> Περαιτέρω, ασφαλώς και μπορεί να τεθεί εν προκειμένω ζήτημα *σιωπηρώς καταρτιζόμενης* συμβάσεως (μεταφοράς, ήτοι κατά βάσιν συμβάσεως έργου κατ’ άρ. 681 ΑΚ) –εφόσον μόνη η χρήση της δημοσίας προσφερόμενης παροχής θεωρηθεί ως αποδοχή προτάσεως προς σύναψη συμβάσεως (η οποία και απευθύνεται σε άδηλο αριθμό προσώπων)– ή *πραγματικής (de facto) συμβατικής σχέσεως* –όπου γενεσιουργό λόγο της ενοχής αποτελεί εδώ το *factum* της χρήσεως της δημοσίας προσφερόμενης παροχής–, από τις οποίες και θα απορρέει *συμβατική αξίωση* για την καταβολή του αντίτιμου για τη χρήση του μέσου μεταφοράς· σχετ. *Σταθόπουλος*, ΓενΕνοχΔίκ<sup>4</sup>, § 14 αρ. 56 επ.

<sup>28</sup> Βλ. και πάλι *Korobkin/Ulen*, California Law Review 2000/88, 1139 επ., όπου και περαιτέρω πλούσιες παραπομπές στις σχετικές έρευνες· βλ. επίσης *Kahneman/Knetsch/Thaler*, Journal of Business 1986/59, ιδίως 286.

αγαθό θα καταρρεύσει και το άτομο θα στερηθεί την απόλαυσή του, οπότε το ίδιο έχει κάθε συμφέρον να συμπεριφέρεται εδώ ορθολογικά· εξάλλου, ο *homo oeconomicus* δεν είναι σταθερά προσανατολισμένος μόνον στο βραχυπρόθεσμο κέρδος του, αλλά κάλλιστα μπορεί στις αποφάσεις του να λαμβάνει υπ' όψιν και το μεσομακροπρόθεσμο όφελός του. Την προσέγγιση αυτήν, εν τούτοις, υπομονεύει η πιθανή στάση των άλλων κοινωνιών, η οποία θα αποτελεί *αίνιγμα* για κάθε μεμονωμένο κοινωνικό, που δεν θα μπορεί δηλαδή να γνωρίζει εάν θα ενεργήσουν και οι υπόλοιποι με τον ίδιο τρόπο –και πάλι, δηλαδή, θα ανακύπτει εδώ το προαναφερθέν *πρόβλημα του συντονισμού*<sup>29</sup>–, η αβεβαιότητα δε αυτή μάλλον θα ενισχύει εν τέλει την ελκυστικότητα της *λαθρεπιβίβασης* ως επιλογής ορθολογικότερης, εγγυώμενης δηλαδή άμεσο και από κέρδος.

## B. Caveat...

Σε κάθε περίπτωση, ωστόσο, θα πρέπει να έχουμε υπ' όψιν μας μία κρίσιμη εν προκειμένω παράμετρο: κάποια από τα φαινόμενα, που αναδεικνύει ως αρνητικά – και ορθώς κατ' αρχήν– η συμπεριφορική προσέγγιση, συχνά μπορεί να έχουν και μία **θετική διάσταση**, η οποία και δεν πρέπει να μας διαφεύγει. Έτσι, επί παραδείγματι, ορθώς έχει επισημανθεί στη θεωρία ότι στο επιχειρηματικό πεδίο η **υπεραισιόδοξη προδιάθεση** μπορεί να είναι εξαιρετικά χρήσιμη, συνιστώντας μάλιστα ένα από τα ουσιώδη χαρακτηριστικά του επιτυχημένου επιχειρηματία, ο οποίος ακριβώς ένεκα αυτής τολμά και αναλαμβάνει κινδύνους, καρπούμενος ασφαλώς εν συνεχεία και τις υψηλές αποδόσεις της γνωστικής αυτής «αδυναμίας»<sup>30</sup>. Και γενικότερα, εξάλλου, δεν πρέπει να λησμονείται ότι συχνά η ανθρωπότητα προοδεύει και οι ζωές όλων μας βελτιώνονται από ενέργειες ανθρώπων που τολμούν εκεί που οι υπόλοιποι σταματούν ή δειλιάζουν, που αψηφούν τους κακούς οιωνούς, που αναλαμβάνουν περισσότερους

<sup>29</sup> Βλ. και *Magen, Fairness, Eigennutz und die Rolle des Rechts...*, σ. 278-279, 331 επ., ο οποίος, μεταξύ άλλων, καταλήγει στο συμπέρασμα (σ. 279) ότι εν προκειμένω ο *homo oeconomicus* θα καταβάλλει τη συμβολή του στο δημόσιο αγαθό, εφόσον το ίδιο πράττουν και οι υπόλοιποι κοινωνοί· βλ. επίσης *Elster, Ulysses and the Sirens...*, σ. 64.

<sup>30</sup> Έτσι *Rachlinski, Cornell Law Review* 2000/85, 759-760, όπου αναφέρονται χαρακτηριστικά τα εξής: «In the business setting optimism leads people to undertake the kind of risky, high-yield adventures that a company must endure in order to be successful. In fact, an excess of optimism may be an essential characteristic of a successful businessperson».

κινδύνους απ' όσους κι οι ίδιοι ίσως συνειδητοποιούν, από ανθρώπους δηλαδή *φύσει υπεραισιόδοξους* (λ.χ. εφευρέτες, εξερευνητές, επιστήμονες, ηγέτες, επιχειρηματίες κοκ), των οποίων η συμπεριφορά ίσως να εγγίζει κάποτε και τα όρια της *ύβρεως* (αυτό όμως είναι άλλης τάξεως ζήτημα, πρωτίστως ηθικής)<sup>31</sup>.

Περαιτέρω, θετική διάσταση μπορεί ασφαλώς να εντοπισθεί και στην έμφυτη **απαρέσκειά μας προς τις απώλειες** και την τάση μας για **προσκόλληση σε αρχικά σημεία αναφοράς**, αφού το συντηρητικό αυτό χαρακτηριστικό μπορεί, επί παραδείγματι, να συμβάλλει στην τήρηση των πάσης φύσεως συμβακτικών μας δέσμευσεων, είτε αυτές αναφέρονται σε συνήθεις συναλλακτικές σχέσεις είτε σε περισσότερο διαπροσωπικές, όπως είναι προεχόντως η έγγαμη σχέση<sup>32</sup>. Υπό θετικό πρίσμα μπορεί ενίοτε να ιδωθεί και η **γνωστική ασυμφωνία**, καθώς οι μηχανισμοί που αναπτύσσουμε για την προσαρμογή μας στην εκάστοτε νέα πραγματικότητα μάς βοηθούν στη μάχη της επιβίωσης, ενέχουν δηλαδή μία σημαντική *αξία επιβίωσης (survival value)*<sup>33</sup>. Δίχως αμφιβολία δε, θετικό –και, άρα, μη χρήζον κάποιας *θεραπείας*– στοιχείο είναι και η επίδειξη, από μέρους μας, **αισθημάτων δικαιοσύνης ή αμοιβαιότητας** έναντι των συμπολιτών μας, κατ' απόκλιση των υποθέσεων περί απόλυτα ιδιοτελούς ή εγωιστικής συμπεριφοράς των κοινωνιών<sup>34</sup>.

## Γ. Επίμετρο:

### Κανόνες ενδοτικού δικαίου, *status quo bias* και *endowment effect*

**I.** Εν γένει, σε διάφορες καταστάσεις αποφάσεως (συναλλακτικής ή άλλης φύσεως) συχνά ακολουθούμε το μονοπάτι της ήσσοнос προσπάθειας ή αντίστασης, **επιλέγοντας να μην επιλέξουμε** (*people often choose not to choose*)<sup>35</sup>, επειδή απλώς αδρανούμε, αισθανόμαστε πλήξη ή ανία, φοβούμαστε ή διακατεχόμαστε από μία προσκόλληση στο σήμερα ή την **υφιστάμενη κατάσταση πραγμάτων**, πέραν βεβαίως των περιπτώσεων που δεν δυνάμεθα εξ αντικειμένου να επιλέξουμε, όπως συμβαίνει λ.χ. στις περιπτώσεις των υπέργηρων ή των ψυχικώς ασθενών. Η επιρροή

<sup>31</sup> Βλ. και *Kahneman*, *Thinking, Fast and Slow*, σ. 255 επ., ιδίως 256.

<sup>32</sup> Έτσι και *Kahneman*, *Thinking, Fast and Slow*, σ. 305.

<sup>33</sup> Βλ. <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/survival-value>.

<sup>34</sup> Έτσι και *Sunstein*, *American Law and Economics Review* 1999/1, 151.

<sup>35</sup> Βλ. *Sunstein*, *Duke Law Journal* 2014/64, 1 επ.· *Thaler*, *Journal of Economic Behavior and Organization* 1980/1, 51 επ.

που μας ασκεί ιδίως η **αδράνεια** (*inertia*) θα πρέπει να ιδωθεί κι αυτή, εν τέλει, ως *μία έκφραση της περιορισμένης ορθολογικότητάς μας* ακόμη μάλιστα και όταν το κόστος απαγκίστρωσης (χρόνος, κόπος και χρήμα) από μία δεδομένη κατάσταση πραγμάτων ή ένα *κανόνα προεπιλογής* (*default rule*) είναι ασήμαντο ή πολύ χαμηλό, και πάλι παρατηρείται μία ανορθολογική προσκόλληση προς την κατάσταση ή τον κανόνα<sup>36</sup>.

**II.** Πέραν του στοιχείου της αδράνειας, όμως, η συχνή προσκόλλησή μας (*stickiness*) σε ρυθμίσεις ενδοτικού δικαίου μπορεί να συνδέεται και με τη γενικότερη έμφυτη **απαρέσκεια ή δυσανεξία μας προς τις απώλειες** (*loss aversion*), με την ιδέα δηλαδή ότι οι απώλειες βαρύνουν στην κρίση μας περισσότερο από τα κέρδη, ακόμη και εάν είναι ισάξιες των τελευταίων, με συνέπεια να αντιμετωπίζουμε τις απώλειες σε σχέση με τα κέρδη *κατά τρόπο ασύμμετρο –έτσι, θεωρούμε λ.χ. σημαντικότερη μία ζημία 100 ευρώ από ένα (βέβαιο) κέρδος 100 ευρώ–*, σε προφανή δε αντίθεση με την ορθόδοξη οικονομική παραδοχή ότι *οι αξιολογήσεις ίσων κερδών και απωλειών συμπίπτουν*. Συνεκδοχικά, η ως άνω προσκόλλησή μας συνέχεται και με την προαναφερθείσα τάση μας να επιθυμούμε τη **διατήρηση της υφιστάμενης καταστάσεως πραγμάτων** (*status quo preservation/bias* βλ. και το ήδη περιγραφέν, απολύτως συναφές φαινόμενο του «*anchoring*»), στο πλαίσιο της οποίας ειδικότερα οι ενδοτικού δικαίου ρυθμίσεις γίνονται αντιληπτές από εμάς, τρόπον τινά, ως *δοκιμασμένες, παραδοσιακές λύσεις*, εν τέλει ως ένα «**δίκαιο**» ***status quo***, και έτσι καθίστανται ελκυστικά **σημεία αναφοράς** (*reference points*), από τα οποία και αισθανόμαστε δυσκολία να αποστούμε (όπως επενεργεί λ.χ. επάνω μας μία ορισμένη θερμοκρασία δωματίου την οποία έχουμε συνηθίσει και η οποία καθίσταται μέτρο σύγκρισης για οιαδήποτε θερμοκρασιακή μεταβολή τυχόν προκύψει όταν εγκαταλείψουμε το δωμάτιο)<sup>37</sup>. Στη θεωρία, μάλιστα, υποστηρίζεται ακόμη και η – συζητήσιμη– θέση ότι, ιδίως στο πεδίο των συμβάσεων, η επιθυμία μας αυτή υπέρ

<sup>36</sup> Βλ. *Sunstein/Thaler*, The University of Chicago Law Review 2003/70, 1181· εγγύτερα όμως και πάλι *Sunstein*, Duke Law Journal 2014/64, 1 επ.

<sup>37</sup> Για όλα τα ανωτέρω βλ. *Korobkin/Ulen*, California Law Review 2000/88, 1104 επ., ιδίως 1112 (: «...default rules are more difficult to contract around than rational choice theory explanations suggest. This is because contracting parties *are likely to see default terms as part of the status quo* and, consequently, prefer them to alternative terms» – η πλαγιογραφη δική μου)· *Korobkin*, Cornell Law Review 1998/83, 608 επ., ιδίως 637 επ.· *τον ίδιο*, Vanderbilt Law Review 1998, 1583 επ., ιδίως 1588· *Sunstein/Thaler*, University of Chicago Law Review 2003/70, 1171 επ.· *Thaler/Sunstein*, *Nudge...*, σ. 33 επ.

της διατήρησης του *status quo* προσδίδει, εν τέλει, στους κανόνες ενδοτικού δικαίου *οιονεί ή de facto αναγκαστική ισχύ*<sup>38</sup>.

**III.** Συναφώς, περαιτέρω, η προσκόλλησή μας σε κανόνες ενδοτικού δικαίου μπορεί να δικαιολογείται και από τη σημαντική επιρροή που μας ασκεί μία *ειδικότερη έκφανση της έμφυτης απαρέσκειάς μας προς τις απώλειες (loss aversion)*, ήτοι το λεγόμενο **αίσθημα προσνομής (endowment effect)** ενός αντικειμένου ή δικαιώματος: συχνά δηλαδή αξιολογούμε ένα αγαθό που ήδη μας ανήκει πολύ υψηλότερα από ένα που δεν μας ανήκει, και το οποίο θα αποκτούσαμε τώρα το πρώτον, με συνέπεια να μην επιθυμούμε να το αποχωρισθούμε· με άλλες λέξεις, η τιμή πώλησης που θέτουμε για ένα αγαθό είναι συχνά σημαντικά υψηλότερη (συνήθως υπερδιπλάσια) από την τιμή αγοράς που θα θέταμε για το ίδιο αγαθό, δημιουργούμενης έτσι *μιας ασυμμετρίας μεταξύ της τιμής πώλησης και της τιμής αγοράς ενός και του αυτού αγαθού*<sup>39</sup>. Επί παραδείγματι: ένας θεατρόφιλος δύσκολα θα δεχόταν να πωλήσει στη μαύρη αγορά ένα εισιτήριο των 40 ευρώ για 100 ευρώ, αποτιμώντας έτσι την αξία του πάνω από 100 ευρώ, ενώ συγχρόνως είναι σχεδόν βέβαιο ότι δεν θα ξόδευε ποτέ ένα τέτοιο ποσόν (100 ευρώ ή ανώτερο), για να αποκτήσει το πρώτον το ίδιο εισιτήριο<sup>40</sup>. Είναι μάλλον προφανές ότι στις περιπτώσεις αυτές αναφαίνεται και η σημασία της, παλαιόθεν ήδη γνωστής στη διδασκαλία του αστικού δικαίου, **από διαθέσεως, συναισθηματικής ή ηθικής αξίας (pretium affectionis)** ενός αντικειμένου για τον ιδιοκτήτη του, η οποία όμως αναπτύσσεται κατά κανόνα μόνον όταν ένα αντικείμενο βρίσκεται ήδη για κάποιο ικανό χρονικό διάστημα στη διάθεσή μας – στην έννομη τάξη μας λαμβάνεται δε υπ’ όψιν μόνον στο πλαίσιο αποκατάστασης της ηθικής βλάβης (βλ. άρ. 299, 932, 59 ΑΚ)<sup>41</sup>. Γι’ αυτό,

<sup>38</sup> Έτσι *Korobkin*, Behavioral Economics, Contract Formation..., σ. 137: «The status quo bias suggests that the difference between default contract rules and immutable contract rules –rules that parties may not contract around– might be one of degree rather than of kind. *Default rules can be seen as "quasi-immutable"*» (η πλαγιογραφία δική μου).

<sup>39</sup> Βλ. *Thaler*, Journal of Economic Behavior and Organization 1980/1, 43 επ.· *Kahneman/Knetsch/Thaler*, Journal of Economic Perspectives 1991/5, 193 επ.· *Knetsch*, The American Economic Review 1989/79, 1277 επ.· *Kahneman*, Thinking, Fast and Slow, σ. 292 επ.· *Jolls/Sunstein/Thaler*, Stanford Law Review 1998/50, 1482 επ., 1497 επ., 1505 επ.

<sup>40</sup> Βλ. *Eidenmüller*, JZ 2005, 218· *τον ίδιο*, JZ 2011, 817· *Jolls/Sunstein/Thaler*, Stanford Law Review 1998/50, 1482.

<sup>41</sup> Βλ. σχετ. αντί πολλών *Σταθόπουλο*, ΓενΕνοχΔίκ<sup>4</sup>, § 8 αρ. 100, όπου και επισημαίνεται αφενός μεν ότι πρόκειται για τη συναισθηματική αξία που έχει για τον

εξάλλου, και γίνεται δεκτό ότι *όσο περισσότερο κατέχουμε ένα αγαθό τόσο εντονώτερο είναι το αίσθημα προσνομής που αναπτύσσουμε σε σχέση μ' αυτό* (όπως λ.χ. με μία οικία ή ένα έργο τέχνης)<sup>42</sup>.

Σε κάθε περίπτωση, την τάση μας αυτήν να αποδίδουμε μεγαλύτερη σημασία στις απώλειες παρά στα διαφυγόντα κέρδη και *ιδίως την έντονη εξάρτησή μας από το αίσθημα προσνομής, όσο περισσότερο μάλιστα κατέχουμε ένα αγαθό ή δικαίωμα*, αναγνωρίζει ήδη η έννομη τάξη μας με βασικούς θεσμούς του εμπραγμάτου δικαίου, όπως είναι κυρίως *η κυριότητα, η νομή και η κατοχή, αλλά και η χρησικτησία*<sup>43</sup>.

Εν τούτοις, το αίσθημα προσνομής δεν διαδραματίζει κατά βάσιν κάποιον ρόλο στις συνήθειες εμπορικές ή επιχειρηματικές συναλλαγές ή στις χρηματαγορές (λ.χ. στις συναλλαγές επί μετοχών κοκ), ακόμη δε και εάν το αγαθό (ή το δικαίωμα) βρίσκεται για ικανό χρονικό διάστημα στην κυριότητα ή κατοχή ενός προσώπου. Αντιθέτως, όμως, εξαιρετικά έντονο εμφανίζεται, επί παραδείγματι, στις περιπτώσεις αναδιαπραγμάτευσης αρχικών συμβατικών όρων, διότι δύσκολα ένα συμβαλλόμενος μέρος είναι διατεθειμένο να υποχωρήσει, ήτοι να χάσει ή να θυσιάσει τη νομική θέση που είχε με βάση τη μέχρι πρότινος ισχύουσα συμβατική ρύθμιση και η οποία δεν έχει κατ' αρχήν *εμπορεύσιμο* χαρακτήρα, αλλ' αντιθέτως αποτελεί ισχυρό *σημείο*

---

συγκεκριμένο ζημιωθέντα ένα αγαθό του που προσβλήθηκε (λ.χ. ένα οικογενειακό κειμήλιο), αφετέρου δε ότι η συναισθηματική αυτή αξία δεν καλύπεται ασφαλώς από την αγοραία αξία του αντικειμένου· επίσης *Απ.Γεωργιάδη*, ΓενΕνοχΔίκ, § 11 αρ. 9.

<sup>42</sup> Βλ. *Strahilevitz/Loewenstein*, Journal of Consumer Research 1998/25, 276 (όπου και παρουσίαση των σχετικών ερευνητικών ευρημάτων) και *Englerth*, Behavioral Law and Economics..., σ. 85. Πρβλ. περαιτέρω και τη σχετική ανυπέρβλητη διατύπωση του *Oliver Wendell Holmes*, Harvard Law Review 1897/10, 477: «It is in the nature of a man's mind. A thing which you enjoyed and used as your own for a long time, whether property or opinion, *takes root in your being and cannot be torn away without your resenting the act and trying to defend yourself*, however you came by it. The law can ask no better justification than the deepest instincts of man» (η πλαγιογραφία δική μου).

<sup>43</sup> Πρβλ. και *Cohen/Knetsch*, Osgoode Hall Law Journal 1992/30, 749 επ., όπου μεταξύ άλλων (σ. 749-750): «An important way in which the valuation disparity [σσ. εννοείται μεταξύ απωλειών και κερδών] has been incorporated in law is through *the widespread recognition of possession as a foundation for the declaration or recognition of legal entitlements*. The often misused expression that *"possession is nine-tenths of the law"* is a manifestation of judicial intuition that possession of things is intimately connected to establishing the endowment effect, and underlies judicial choices favouring protection against losses over foregone gains» (η πλαγιογραφία δική μου).

*αναφορά*<sup>44</sup>. Ενόψει και της τελευταίας παραδοχής, θα μπορούσε εδώ συμπερασματικά να λεχθεί ότι το αίσθημα προσνομής παρουσιάζει ιδιαίτερη ένταση σε αγαθά (ή δικαιώματα) τα οποία είναι *από τη φύση τους μη εμπορεύσιμα* (*non-tradables*), ενώ αντιστρόφως δεν ανιχνεύεται εύκολα εκεί όπου υπερσχύει το στοιχείο της εμπορευσιμότητας, όταν πρόκειται δηλαδή για αγαθά που από τη φύση τους είναι *προωρισμένα προς ανταλλαγή* (*goods held for exchange*) ή έχουν αποκτηθεί με σκοπό τη μεταπώλησή τους και, συνεπώς, οι κάτοχοί τους δεν ενδιαφέρονται για την αξία χρήσεώς τους<sup>45</sup>.

Περαιτέρω, πάντως, εμπεριστατωμένες σχετικές έρευνες δείχνουν ότι υπάρχουν περιπτώσεις όπου το *αίσθημα προσνομής* μπορεί να γεννάται, και δη σε έντονο βαθμό, ήδη αμέσως μόλις περιέρχεται στην κατοχή μας ένα ορισμένο αγαθό ή δικαίωμα, οπότε και γίνεται λόγος για ένα *στιγμιαίο αίσθημα προσνομής* (*instant endowment effect*)<sup>46</sup>, το οποίο και έχει μεγάλη σημασία ιδίως για την εξήγηση της επίδρασης που μπορεί να μας ασκούν οι *ενδοτικού δικαίου ρυθμίσεις* – αφού αυτές, κατά κανόνα, θα βρίσκονται μόλις στιγμιαία στη διάθεσή μας, με την εξαίρεση ασφαλώς των επαναλαμβανόμενων συναλλαγών. Και πάλι όμως εδώ, η επίδραση του φαινομένου μπορεί να εξαρτάται από την εμπορευσιμότητα ή μη του αγαθού.

---

<sup>44</sup> Βλ. *Kahneman*, *Thinking, Fast and Slow*, σ. 304-305, όπου μεταξύ άλλων (σ. 304): «The existing terms define reference points, and a proposed change in any aspect of the agreement is inevitably viewed as a concession that one side makes to the other. Loss aversion creates an asymmetry that makes agreements difficult to reach».

<sup>45</sup> Βλ. αντί άλλων εδώ *Kahneman*, *Thinking, Fast and Slow*, σ. 293 επ. και *Α.Κορνηλάκη*, *Η αθέτηση της αμφοτεροβαρούς σύμβασης*, σ. 305.

<sup>46</sup> Βλ. σχετ. την πρωτοποριακή έρευνα των *Kahneman/Knetsch/Thaler*, *Experimental Tests of the Endowment Effect...*, σ. 213 επ., ιδίως 225 επ.