

Διακινδύνευση υπό τη σκιά του νόμου¹ - Το τετραπλό μοτίβο προτιμήσεων.

Εξετάζονται δύο (2) καταστάσεις δικαστικής διαμάχης μεταξύ δύο (2) ιδιωτών σε μια αστική διαφορά. Ο ενάγων και ο εναγόμενος, προ της έκδοσης της απόφασης έχουν τη δυνατότητα να καταλήξουν σε συμβιβασμό. Οι καταστάσεις διαφέρουν ως προς τα νομικά ερείσματα του ενάγοντα.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ 1η:

Θεωρήστε ότι είστε ο ενάγων σε μια αστική δίκη και διεκδικείτε ένα μεγάλο χρηματικό ποσό (π.χ. 100.000 €) από τον εναγόμενο. Η δικαστική διαμάχη για εσάς προχωρά πολύ καλά και ο έμπειρος δικηγόρος σας διατυπώνει την άποψη ότι έχετε πιθανότητα 95% να κερδίσετε οριστικά το σύνολο του χρηματικού ποσού που διεκδικείτε από τον εναγόμενο. Η επιφύλαξη του δικηγόρου οφείλεται στο ότι: *«Ποτέ κανείς δεν ξέρει πραγματικά την έκβαση της δίκης προτού “μιλήσει” ο δικαστής».*

Ο δικηγόρος σας, σάς ωθεί να αποδεχθείτε έναν διακανονισμό, σύμφωνα με τον οποίο θα λάβετε το 90% του χρηματικού ποσού που διεκδικείτε (δηλ. 90.000€). Αναρωτιέστε: *«Διατίθεται να διακινδυνέψω για έστω και μια μικρή πιθανότητα (5%) να μην πάρω τίποτα απολύτως; Ακόμη και το 90% της αρχικής μου αξίωσης είναι πολλά χρήματα και μπορώ να φύγω τώρα με γεμάτες τις τσέπες».*

Δύο συναισθήματα επάγονται σε εσάς, τα οποία αμφότερα οδηγούν προς την ίδια κατεύθυνση: το δέλεαρ του σίγουρου (και μεγάλου) κέρδους των 90.000€ και ο φόβος της έντονης απογοήτευσης και της μεταμέλειας αν απορρίψετε τον συμβιβασμό και χάσετε τη δίκη.

Είναι σίγουρο ότι ήδη νιώθετε την πίεση που συνήθως οδηγεί σε επιφυλακτική συμπεριφορά. **Ως ενάγων με ισχυρά νομικά επιχειρήματα**, όπως αυτά επιβεβαιώνονται από την υψηλή πιθανότητα (95%) να κερδίσετε τη δικαστική διαμάχη, πιθανόν να **αποστρέψετε τον κίνδυνο**, ο οποίος αν και μικρός –ένα επιβεβαιωθεί- θα σας κάνει να μην κερδίσετε εν τέλει τίποτα.

Στην ίδια υπόθεση τώρα, **θεωρείστε ότι είστε ο εναγόμενος**. Παρότι δεν έχετε εγκαταλείψει εντελώς την ελπίδα μιας ευνοϊκής προς εσάς απόφασης, συνειδητοποιείτε ότι η δίκη δεν πηγαίνει καλά. Ο δικηγόρος του ενάγοντα έχει προτείνει έναν διακανονισμό, σύμφωνα με τον οποίο θα πρέπει να πληρώσετε το 90% (ήτοι, 90.000€) της αρχικής

¹ Daniel Kahneman, Σκέψη, Αργή και Γρήγορη, εκδ. Κάτοπτρο, 2014, σελ. 500-504

αξίωσης (100.000€) και φαίνεται ξεκάθαρα ότι ο αντίδικος και ο δικηγόρος του δεν θα δεχθούν λιγότερα χρήματα.

Θα συμβιβαστείτε και θα καταβάλετε τις 90.000€ ή θα απορρίψετε τον συμβιβασμό και θα συνεχίσετε τη δικαστική διαμάχη; (Θυμηθείτε ότι έχετε 5% πιθανότητα να κερδίσετε τη δίκη και να μην πληρώσετε τίποτα και 95% να χάσετε τη δίκη και να πληρώσετε 100.000€).

Ο πειρασμός να συνεχίσετε τη δικαστική διαμάχη είναι μεγάλος: ο διακανονισμός που πρότεινε ο ενάγων προκαλεί σχεδόν τον ίδιο πόνο (καταβολή 90.000€) με τη χειρότερη δυνατή έκβαση της υπόθεσης (καταβολή 100.000€), και επιπλέον υπάρχει ακόμη ελπίδα (5%) να κερδίσετε και να μην πληρώσετε τίποτα.

Στη θέση του εναγόμενου μετέχουν δύο συναισθήματα: η απέχθεια για τη βέβαιη ζημιά (καταβολή 90.000€) και το εξαιρετικά ελκυστικό ενδεχόμενο νίκης.

Ως εναγόμενος με αδύναμα επιχειρήματα, όπως αυτά επιβεβαιώνονται από την χαμηλή πιθανότητα (5%) να κερδίσετε τη δικαστική διαμάχη, πιθανόν **να αποζητάτε τον κίνδυνο** και να επιθυμείτε να διακινδυνέψετε να χάσετε 100.000€ με πιθανότητα 95% παρά να αποδεχθείτε τον συμβιβασμό χάνοντας, έτσι, με βεβαιότητα 90.000€.

Στην αντιπαράθεση ενός ενάγοντα που αποστρέφεται τον κίνδυνο με έναν εναγόμενο που αποζητά τον κίνδυνο, ο εναγόμενος έχει το πάνω χέρι². Η ανώτερη διαπραγματευτική θέση του εναγομένου θα πρέπει να αντικατοπτρίζεται στη διαπραγματεύσιμη διευθέτηση της διαφοράς, με τον ενάγοντα να παίρνει λιγότερα από όσα προσδοκούσε στατιστικώς με τη δικαστική απόφαση.

Στον **Πίνακα 1** παρουσιάζεται η **ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ 1¹**.

Πίνακας 1

Ενάγων	Εναγόμενος
Πιθανότητα 95% να κερδίσετε 100.000€	Πιθανότητα 95% να χάσετε 100.000€
Φόβος απογοήτευσης	Ελπίδα αποφυγής ζημιάς
ΑΠΟΣΤΡΟΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΑΠΟΖΗΤΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
Αποδοχή μη ευνοϊκού διακανονισμού	Απόρριψη ευνοϊκού διακανονισμού

² Η πρόβλεψη αυτή επιβεβαιώθηκε από πειράματα που διενεργήθηκαν με φοιτητές νομικής και ενεργούς δικαστές και επίσης από αναλύσεις πραγματικών διαπραγματεύσεων στο πλαίσιο αστικών δικών (Chris Guthrie, [Prospect Theory, Risk Preference and the Law](#), Northwestern University Law Review 97 (2003):1115-63).

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ 2η:

Έστω ότι ο ενάγων έχει τώρα **ατεκμηρίωτα νομικά επιχειρήματα** και υποβάλλει, όπως και προηγουμένως, αγωγή αποζημίωσης 100.000€ εναντίον του εναγόμενου. Αυτή η *επιπόλαια δικαστική διαμάχη* έχει πιθανότητα 95% να απορριφθεί από το δικαστήριο. Και οι δύο πλευρές (ενάγων και εναγόμενος) έχουν επίγνωση των πιθανοτήτων και, επιπλέον, οι δύο πλευρές γνωρίζουν ότι σε έναν διακανονισμό μέσω διαπραγματεύσεων ο ενάγων θα λάβει μικρό μόνο μέρος της αξίωσής του.

Ο ενάγων, λοιπόν, έχει πολύ μικρή πιθανότητα (5%) να κερδίσει ένα μεγάλο χρηματικό ποσό (100.000€) εφόσον δεν επέλθει συμβιβασμός (μέσω διαπραγμάτευσης με τον εναγόμενο) και συνεχιστεί η δίκη. Η υπερστάθμιση των μικρών πιθανοτήτων τον ωθούν να έχει θάρρος και μαχητικό πνεύμα στη διαπραγμάτευση.

Για τον εναγόμενο, η δίκη δεν είναι παρά μια όχληση, με μικρή πιθανότητα (5%) πολύ κακής έκβασης (καταβολή 100.000€). Η υπερστάθμιση της απίθανης μεγάλης ζημίας ευνοεί την αποστροφή κινδύνου για αυτόν, και ο συμβιβασμός σε ένα μέτριο ποσό ισοδυναμεί με την αγορά μιας ασφάλειας έναντι του (απίθανου) ενδεχομένου μιας κακής δικαστικής ετυμηγορίας.

Οι ρόλοι τώρα έχουν αλλάξει σε σχέση με την προηγούμενη Κατάσταση (Κατάσταση 1^η): **ο ενάγων προθυμοποιείται να διακινδυνέψει και ο εναγόμενος αναζητά ασφάλεια.**

Έτσι, οι ενάγοντες με επιπόλαιες αξιώσεις ίσως να καταφέρνουν πιο γενναιόδωρους διακανονισμούς από τους στατιστικώς δικαιολογούμενους.

Στον Πίνακα 2 παρουσιάζεται η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ 2^η.

Πίνακας 2

Ενάγων	Εναγόμενος
Πιθανότητα 5% να κερδίσετε 100.000€	Πιθανότητα 5% να χάσετε 100.000€
Ελπίδα μεγάλου κέρδους	Φόβος μεγάλης απώλειας
ΑΠΟΖΗΤΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΑΠΟΣΤΡΟΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
Απόρριψη ευνοϊκού διακανονισμού	Αποδοχή μη ευνοϊκού διακανονισμού

Σημειώνεται ότι με το άρθρο 7 του ν. 4055/2012 (Α' 51), προστέθηκε το άρθρο 214 Β στον Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας με το οποίο προβλέπεται πλέον, και στην ελληνική έννομη τάξη, η δικαστική μεσολάβηση για την επίλυση ιδιωτικών διαφορών. Κατά την παρ. 1 του εν λόγω άρθρου η προσφυγή στη δικαστική μεσολάβηση, η οποία είναι προαιρετική, μπορεί να γίνει πριν από την άσκηση της αγωγής ή και κατά τη διάρκεια της εκκρεμοδικίας.

Συνοπτικά η διαδικασία έχει ως εξής³: ο κάθε φορά ενδιαφερόμενος μπορεί να απευθύνεται με συνοπτική έκθεση της διαφοράς στον δικαστή (που έχει οριστεί ως μεσολαβητής), κοινοποιώντας σε αυτόν τα στοιχεία του άλλου μέρους. Ακολουθεί μια χωριστή συνάντηση του δικαστή με καθένα από τα εμπλεκόμενα μέρη ώστε να ενημερωθούν για τη διαδικασία και να εκθέσουν τις απόψεις τους ως προς το θέμα και κατόπιν ακολουθεί κοινή συνάντηση με σκοπό την εξεύρεση λύσης που να ικανοποιεί και τα δύο μέρη. Σε περίπτωση επιτυχούς έκβασης της μεσολάβησης οι πληρεξούσιοι δικηγόροι των μερών συντάσσουν το πρακτικό, το οποίο υπογράφεται ενώπιον του δικαστή από τα μέρη, τους πληρεξούσιους δικηγόρους και τον δικαστή-μεσολαβητή. Το πρωτότυπο πρακτικό κατατίθεται στη γραμματεία του δικαστηρίου. Αν το πρακτικό περιέχει συμφωνία για ύπαρξη αξίωσης, αυτό αποτελεί εκτελεστό τίτλο, γεγονός που σημαίνει ότι σε περίπτωση μη συμμόρφωσης του υπόχρεου, το άλλο μέρος έχει στη διάθεσή του όλα τα μέσα αναγκαστική εκτέλεσης προς ικανοποίηση της απαίτησής του (π.χ. κατάσχεση).

Συμπλέοντας του δύο Πίνακες που προέκυψαν από την ανάλυση των δύο (2) Καταστάσεων (Κατάσταση 1^η και Κατάσταση 2^η) έχουμε το **τετραπλό μοτίβο προτιμήσεων** των **D. Kahneman και A. Tversky** (Πίνακας 3).

		Πίνακας 3	
		ΚΕΡΔΗ (ενάγων)	ΖΗΜΙΕΣ (εναγόμενος)
ΥΨΗΛΗ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ		Πιθανότητα 95% να κερδίσετε 100.000€	Πιθανότητα 95% να χάσετε 100.000€
		Φόβος απογοήτευσης	Ελπίδα αποφυγής ζημιάς
	<i>Φαινόμενο της βεβαιότητας</i>	ΑΠΟΣΤΡΟΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΑΠΟΖΗΤΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
		Αποδοχή μη ευνοϊκού διακανονισμού	Απόρριψη ευνοϊκού διακανονισμού
ΧΑΜΗΛΗ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ		Πιθανότητα 5% να κερδίσετε 100.000€	Πιθανότητα 5% να χάσετε 100.000€
		Ελπίδα μεγάλου κέρδους	Φόβος μεγάλης απώλειας
	<i>Φαινόμενο της δυνατότητας</i>	ΑΠΟΖΗΤΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΑΠΟΣΤΡΟΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
		Απόρριψη ευνοϊκού διακανονισμού	Αποδοχή μη ευνοϊκού διακανονισμού

Η πρώτη φράση σε κάθε κελί παρουσιάζει μια ενδεικτική προοπτική των εμπλεκόμενων μερών σε μια διαπραγμάτευση. Η διαπραγμάτευση δεν αφορά μόνο τις δικαστικές διαμάχες.

Η δεύτερη φράση χαρακτηρίζει το συναίσθημα εστίασης (το κυρίαρχο συναίσθημα) που προκαλεί η προοπτική.

³ Θ. Νικολαΐδου, Β. Ανδρουλάκης, *Εναλλακτικοί Τρόποι Επίλυσης των Διαφορών στις Αστικές, Ποινικές και Διοικητικές Υποθέσεις: Η Σύγχρονη Πρόσληψη Απονομής της Δικαιοσύνης*, στο συλλογικό τόμο: *Η Δικαιοσύνη στην Ελλάδα, διαΝΕΟσις*, 2018, σελ. 199-200.

Η τρίτη φράση δείχνει τον τρόπο που συμπεριφέρονται οι περισσότεροι άνθρωποι όταν πρέπει να επιλέξουν ανάμεσα σε μια επισφαλής προοπτική και σε ένα σίγουρο κέρδος (ή ζημιά) που αντιστοιχεί στην αναμενόμενη τιμή (π.χ. ανάμεσα στο να κερδίσουν 100.000€ με πιθανότητα 95% και στο να κερδίσουν 90.000€ στα σίγουρα). Οι επιλογές χαρακτηρίζονται ως **αποστροφής κινδύνου** όταν προτιμάται το βέβαιο και **αποζήτησης κινδύνου** όταν προτιμάται το αβέβαιο.

Η τέταρτη φράση περιγράφει την προσδοκώμενη στάση (αναμενόμενη συμπεριφορά) σε μια διαπραγμάτευση.

Το **τετραπλό μοτίβο προτιμήσεων** θεωρείται ένα από τα κύρια επιτεύγματα της **θεωρίας προοπτικής**.

Στον [Πίνακα 3](#), το επάνω αριστερά κελί το πραγματεύτηκε ο [Daniel Bernoulli](#) (1738). Από τότε είχε παρατηρήσει ότι οι άνθρωποι αποστρέφονται τον κίνδυνο όταν εξετάζουν προοπτικές με σημαντικές πιθανότητες να επιτύχουν ένα μεγάλο κέρδος. Προθυμοποιούνται να δεχθούν λιγότερα από την *αναμενόμενη τιμή*⁴ μιας διακύβευσης, ώστε να κλειδώσουν ένα βέβαιο κέρδος.

Στο **κάτω αριστερά κελί**, εμφανίζεται η ισχυρή επίδραση του *φαινομένου της δυνατότητας* και μέσω αυτού εξηγείται η δημοτικότητα των τυχερών παιχνιδιών (λαχεία, Λόττο κ.ο.κ.). Αν δεν έχετε αγοράσει λαχείο δεν έχετε καμία πιθανότητα να κερδίσετε τον πρώτο λαχνό. Αν αγοράσετε λαχείο έχετε την δυνατότητα, το αν η πιθανότητα είναι αμελητέα, μικροσκοπική ή απλώς μικρή έχει ελάχιστη σημασία. Αυτό που ζητά ο κόσμος με το λαχείο ξεπερνά το ενδεχόμενο να κερδίσει, θέλει απλώς να έχει το δικαίωμα να ονειρεύεται τη νίκη. Σκεφτείτε ότι αγοράσατε ένα λαχείο για την τρέχουσα κλήρωση έναντι 20€. Τρία λεπτά πριν την καθορισμένη ώρα ενεργοποίησης της κληρωτίδας, σάς προσφέρουν 25€ για να αγοράσουν το λαχείο που κρατάτε στο χέρι σας. Θα το πουλήσετε; Με την απόφασή σας να μην το πουλήσετε, μόλις απορρίψατε έναν ευνοϊκό για εσάς διακανονισμό.

Το **κάτω δεξιά κελί** στον [Πίνακα 3](#) είναι ο λόγος για τον οποίο οι άνθρωποι αγοράζουμε ασφάλιση: Οι άνθρωποι διατίθενται να πληρώσουν πολλά περισσότερα για ασφάλεια από την *αναμενόμενη τιμή* και αυτό εξηγεί το πώς οι ασφαλιστικές εταιρείες καλύπτουν τις δαπάνες και αποκτούν κέρδη. Εδώ, πάλι, οι άνθρωποι επιζητούν πολλά περισσότερα από προστασία έναντι μιας απίθανης καταστροφής. Εξαλείφουν την ανησυχία και αγοράζουν την ηρεμία τους.

Το **πάνω δεξιά κελί** στο [Πίνακα 3](#) είναι η μεγάλη συνεισφορά της **θεωρίας προοπτικής** στη μελέτη λήψης των αποφάσεων. Μέχρι την ανάπτυξη του μοντέλου αυτού η **αποστροφή κινδύνου** ήταν η κατισχύουσα αναμενόμενη συμπεριφορά των ανθρώπων κατά τη λήψη αποφάσεων, με μόνη εξαίρεση την περίπτωση των τυχερών παιχνιδιών. Οι D. Kahneman και A. Tversky, όμως, ανέδειξαν το γεγονός ότι όταν οι άνθρωποι έχουμε να επιλέξουμε

⁴ **Αναμενόμενη τιμή** είναι ο σταθμισμένος μέσος όρος των ενδεχόμενων εκβάσεων, όπου στην κάθε έκβαση αποδίδεται βάρος με βάση την πιθανότητά της (π.χ. στην Κατάσταση 1^η η αναμενόμενη τιμή αποζημίωσης για τον ενάγοντα είναι: $100.000€ \times 0,95 + 0€ \times 0,05 = 95.000€$).

μεταξύ δύο ή περισσότερων άσχημων εκβάσεων τότε **αποζητούμε τον κίνδυνο**. Στον τομέα των ζημιών αποζητούμε τον κίνδυνο όπως τον αποστρεφόμεστε τον τομέα των κερδών. Όπως αναφέρουν: *όταν οι άνθρωποι εξετάζουμε την επιλογή μεταξύ μιας βέβαιης ζημιάς και μιας επισφαλούς προοπτικής με πιθανότητα μεγαλύτερης απώλειας, η φθίνουσα ευαισθησία⁵ προκαλεί μεγαλύτερη αποστροφή προς τη βέβαιη ζημιά, και το φαινόμενο της βεβαιότητας μειώνει την αποστροφή προς την επισφαλή προοπτική.*

Βάσει της αρχής της φθίνουσας ευαισθησίας, η βέβαιη ζημιά (βέβαιη απώλεια 900€) προκαλεί μεγαλύτερη αποστροφή από την ενδεχόμενη απώλεια ενός μεγαλύτερου ποσού (πιθανότητα 95% για απώλεια 1.000€), διότι η αντίδρασή μας στην απώλεια 900€ είναι μεγαλύτερη από το 90% της συναισθηματικής μας αντίδρασης στην απώλεια 1.000€.

Πολλές ατυχείς ανθρώπινες καταστάσεις εκτυλίσσονται στο επάνω δεξιά κελί του Πίνακα 3. Εκεί οι άνθρωποι που αντιμετωπίζουν πολύ άσχημες δυνατότητες επιλογής παίρνουν το μεγάλο ρίσκο, αποδεχόμενοι την υψηλή πιθανότητα να επιδεινώσουν την κατάστασή τους, με αντάλλαγμα μια μικρή ελπίδα αποφυγής της μεγάλης ζημιάς. **Η ανάληψη κινδύνου τέτοιου είδους συχνά μετατρέπει διαχειρίσιμες αποτυχίες σε καταστροφές.** Η σκέψη της αποδοχής μιας μεγάλης βέβαιης ζημιάς προκαλεί έντονο πόνο, ενώ η ελπίδα της πλήρους ανακούφισης είναι πολύ δελεαστική για να οδηγήσει κάποιον στην συνετή απόφαση ότι έφτασε η ώρα να περιιώσει ό,τι μπορεί⁶.

⁵ Η φθίνουσα ευαισθησία αναφέρεται στο γεγονός ότι η υποκειμενική διαφορά μεταξύ 900€ και 1.000€ είναι πολύ μικρότερη από τη διαφορά μεταξύ 100€ και 200€.

⁶ Daniel Kahneman, ό.π. σελ. 500.