



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών  
στο Τμήμα Διεθνών & Ευρωπαϊκών Σπουδών

**«Δρώντες & Λήψη Αποφάσεων  
σε Διεθνείς Περιβαλλοντικές Διαπραγματεύσεις»**

Φοίβη Καραουλάνη

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών του  
Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος  
Ειδίκευσης στις Διεθνείς και Ευρωπαϊκές Σπουδές

**Δεκέμβριος 2014**

Δια της παρούσης, εγώ η Φοίβη Καραουλάνη, βεβαιώνω ότι το έργο που εκπονήθηκε και παρουσιάζεται στην υποβαλλόμενη διπλωματική εργασία είναι αποκλειστικά ατομικό δικό μου. Όποιες πληροφορίες και υλικό που περιέχονται έχουν αντληθεί από άλλες πηγές, έχουν καταλλήλως αναφερθεί στην παρούσα διπλωματική εργασία. Επιπλέον τελώ εν γνώσει ότι σε περίπτωση διαπίστωσης ότι δεν συντρέχουν όσα βεβαιώνονται από μέρος μου, μου αφαιρείται ανά πάσα στιγμή αμέσως ο τίτλος.

*Αφιερώνεται στην οικογένειά μου*

## Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία διερευνά το κατά πόσο τελικά οι δρώντες, είτε σε ατομικό, είτε σε συλλογικό επίπεδο δρουν αποκλειστικά υπό το μοντέλο της Ορθολογικότητας, όταν λαμβάνουν αποφάσεις. Κατά πόσο δηλαδή περιορίζονται στην ανάλυση κόστους-οφέλους (cost-benefit analysis), με τη βοήθεια της οποίας επιλέγουν την έκβαση με το βέλτιστο όφελος για εκείνους, δηλαδή τη μέγιστη ανταμοιβή. Μέσα από βιβλιογραφική επισκόπηση, η οποία παρουσιάζεται στα επόμενα κεφάλαια, αποσαφηνίζεται πως όχι μόνο οι δρώντες δεν περιορίζονται από την προϋπόθεση της Ορθολογικότητας, αλλά επηρεάζονται από επιπλέον παράγοντες, όπως οι διαισθητικές αρχές, τα συναισθήματα, η παρόρμηση, η συμμόρφωση με το ευρύτερο κοινό, οι επιλογές φίλων, η πειθώ, η υπακοή στην εξουσία, η προτίμηση προς το σπάνιο και προς το είδος που εξαντλείται, τα πιστεύω, οι ηθικές αξίες, οι αρχές, το εννοιολογικό πλαίσιο μέσα στο οποίο τους παρουσιάζεται ένα πρόβλημα, οι εικόνες που το εννοιολογικό πλαίσιο ανασύρει στο νου τους, οι προκαταλήψεις και οι ευριστικοί κανόνες, δηλαδή γρήγοροι-εμπειρικοί κανόνες που συνήθως οι ίδιοι χρησιμοποιούν υπό ανάλογες συνθήκες για να επιλύουν παρόμοια προβλήματα. Όλη αυτή η προσέγγιση έχει εφαρμογή στις Διεθνείς Σχέσεις, στις πολιτικές αποφάσεις και στις Διακρατικές Διαπραγματεύσεις. Εάν λάβουμε υπ' όψιν μας πόσο περίπλοκη είναι η διαδικασία επίτευξης συμφωνίας μεταξύ των κρατών, λόγω αντικειμενικών παραγόντων, όπως τα διαφορετικά συμφέροντα, η διαφορετική κουλτούρα, η έλλειψη επιστημονικής βεβαιότητας, η απουσία εναλλακτικών εφαρμοστέων λύσεων, αλλά και το πολιτικό κόστος από την εν δυνάμει εφαρμογή των συμφωνιών, αντιλαμβανόμαστε ότι όταν συνδυαστούν με τα προαναφερθέντα στοιχεία, οδηγούμαστε σε ένα ακόμη πιο περίπλοκο τρόπο λήψης αποφάσεων από εκείνον που αρχικά θεωρούσαμε ότι υπάρχει. Η παρούσα εργασία εξετάζει όλους αυτούς τους παράγοντες που επηρεάζουν μια Περιβαλλοντική Διαπραγμάτευση και παρουσιάζει τρεις μελέτες περίπτωσης, το φαινόμενο του Θερμοκηπίου-Κλιματικής Αλλαγής, το φαινόμενο της Τρύπας του Όζοντος και το φαινόμενο της Υπεραλίευσης, τρία διαφορετικά ζητήματα που επηρεάζουν ολόκληρη την ανθρωπότητα.

## Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα Δρ. Παραβάντη Ιωάννη, μόνιμο Επίκουρο Καθηγητή στο Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, για την επιστημονική βοήθεια και καθοδήγηση που μου προσέφερε κατά την εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας, αλλά και για την ηθική υποστήριξη καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου.

Επίσης, ευχαριστώ ιδιαίτερος τα μέλη της επιτροπής, Καθηγητή κ. Πλατιά Αθανάσιο και τον Αναπληρωτή Καθηγητή κ. Λιάκουρα Πέτρο, για την παρουσία τους κατά τη μέρα της παρουσίασης της εργασίας μου, καθώς και για τη συμβολή τους ως καθηγητές μου κατά τη διάρκεια του μεταπτυχιακού προγράμματος σπουδών μου.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου, για τη στήριξη που μου έχει προσφέρει όλα αυτά τα χρόνια στις επιλογές μου, σε κάθε επίπεδο της ζωής μου.

*“Never, never, never give up”*

*Winston Churchill*

*Βρετανός Πρωθυπουργός, 1940-45 & 1951-55*

# Περιεχόμενα

Περίληψη.....	ii
Ευχαριστίες.....	iii
Περιεχόμενα.....	v
Συντομογραφίες.....	x

## 1. Εισαγωγή

1.1 Εισαγωγή και σκοπός διπλωματικής εργασίας .....	1
1.2 Δομή εργασίας.....	3

## 2. Επισκόπηση Βιβλιογραφίας

2.1 Τρόπος λήψης αποφάσεων.....	5
2.1.1 Εισαγωγή - σύντομη ιστορική αναδρομή.....	5
2.1.2 «Πίσω» στο σήμερα.....	5
2.1.3 Τρόποι λήψης αποφάσεων.....	6
2.1.4 Η αρχή της ορθολογικότητας.....	7
2.1.5 Ορθολογικότητα και αποκλίσεις.....	7
2.1.6 Οι έξι αρχές του Cialdini.....	7
2.1.7 Ορθολογικότητα και συναίσθημα.....	9
2.1.8 Ορθολογικότητα και πιστεύω.....	10
2.1.9 Σκέτη λογική; Κανονιστική θεωρία-θεωρία χρησιμότητας .....	11
2.1.10 Θεωρία μεταμέλειας.....	12
2.1.11 Ανάλυση αποφάσεων συγκριτικά με την ανάλυση κόστους- οφέλους..	13
2.1.12 Ηθική κριτική-ηθική επιλογή .....	14
2.1.13 Η σημασία των πλαισίων.....	18
2.1.14 Πλαίσια-πολιτική συμπεριφορά-κρατικό συμφέρον.....	20

2.1.15 Υποσυνείδητη γνωστική λειτουργία.....	22
2.1.16 Η δύναμη των εικόνων.....	23
2.2 Διεθνής περιβαλλοντική & ενεργειακή πολιτική-παίγνια διαπραγματεύσεων.....	24
2.2.1 Διαπραγματεύσεις.....	26
2.2.2 Πρώτο είδος διαπραγμάτευσης .....	26
2.2.3 Δεύτερο είδος διαπραγμάτευσης .....	27
2.2.4 Δικαιοσύνη στις αποφάσεις .....	27
2.2.5 Μελλοντικές αποφάσεις .....	28
2.2.6 Διαπραγμάτευση και κρίση .....	29
2.2.7 Γιατί καταλήγουμε στη μεσολάβηση;.....	29
2.3 Περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις.....	29
2.3.1 Πώς μπορούμε να επιτύχουμε καλύτερες συμφωνίες; Ο Προβληματισμός και το όραμα του Susskind.....	29
2.3.2 Πρακτικές δυσκολίες σε μια διαπραγμάτευση.....	31
A. Εσωτερικές.....	31
B. Εξωτερικές.....	32
2.3.3 Λίγα Λόγια για τον Roger Fisher.....	33
2.3.4. The Harvard negotiation project-Roger Fisher.....	33
2.3.5 Οι αρχές της ομάδας του Harvard.....	34
2.3.6 Καθοριστικοί οι πολιτισμικοί παράγοντες .....	36
2.3.7 Πολιτιστικές παραστάσεις.....	36
2.3.8 Στάδια της Διαπραγμάτευσης .....	38
2.3.9 Εμπλεκόμενοι φορείς σε μια περιβαλλοντική διαπραγμάτευση.....	39
2.3.10 Ποιοι ψηφίζουν σε μια διαπραγμάτευση;.....	39



2.3.11	Γιατί οι χώρες συμμετέχουν στις διαπραγματεύσεις;	40
2.3.12	Κρίση-μεσολάβηση	41
2.3.13	Είδη μεσολαβητών	42
2.3.14	Βασικά εμπόδια στην παγκόσμια συνεργασία	43
2.3.15	Ο Κίνδυνος του εκβιασμού στις διαπραγματεύσεις	44
2.3.16	Επιστημονική αβεβαιότητα-ανάγκη για καλύτερη ισορροπία μεταξύ επιστήμης και πολιτικής	45
2.3.17	Γιατί τα επιστημονικά ευρήματα έχουν τόσο μικρή αξία;	46
2.3.18	Τελικά, γιατί οι διαπραγματεύσεις δεν πετυχαίνουν;	47
2.3.19	Πρόταση βελτίωσης	48
2.3.20	Εναλλακτικές λύσεις όταν η διαπραγμάτευση αποτύχει-BATNA	49
2.3.21	Ποιος αποφασίζει για τις μελλοντικές γενιές;	50
2.3.22	Πώς θα πείσουμε ένα κράτος να πάρει μέρος στη διαπραγμάτευση;	51
2.3.23	Σημεία-κλειδιά στις πολυμερείς διαπραγματεύσεις	51
2.3.24	Πότε η Διασύνδεση θεμάτων βοηθά στις διεθνείς περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις;	52
2.3.25	Προσθήκη θεμάτων	53
2.3.26	Αφαίρεση θεμάτων	54
2.3.27	Αντιμετωπίζοντας τον κίνδυνο του εκβιασμού στις διαπραγματεύσεις	54
2.3.28	Η πρωτοβουλία του Salzburg	55
2.3.29	Ένα πλάνο εναλλακτικής ενέργειας	56
2.4	Συμπεράσματα κεφαλαίου	58

### **3. Μεθοδολογία**

3.1 Εισαγωγή.....	59
3.2 Ερευνητικά ερωτήματα.....	59

### **4. Αποτελέσματα**

4.1 Εισαγωγή.....	61
4.2 Διαπραγματεύσεις και επιστημονική αβεβαιότητα.....	62
4.3 Παγκόσμια Κλιματική Αλλαγή.....	63
4.3.1 Πρωτόκολλο του Κιότο.....	63
4.3.2 Οι Στόχοι της Ευρωπαϊκής Ένωσης.....	64
Α. Ο Στόχος «20-20-20».....	64
Β. Ο Ενεργειακός Χάρτης 2050.....	65
4.3.3. Μελέτη περίπτωσης: φαινόμενο θερμοκηπίου-κλιματικής αλλαγής.....	66
4.3.4 Ποσοτικοποίηση του κόστους.....	67
4.4 Τρύπα του Όζοντος.....	67
4.4.1 Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ.....	67
4.4.2 Μελέτη Περίπτωσης: φαινόμενο τρύπας του όζοντος.....	69
4.4.3 Η τρύπα του όζοντος περιορίζεται σημαντικά.....	70
4.4.4 Ο ρόλος της επιστημονικής τεκμηρίωσης.....	70
4.5.4 Γιατί τα κράτη κατάφεραν να συνεργαστούν στο φαινόμενο της τρύπας του όζοντος;.....	71
4.5.5 Το «τίμημα» για το φαινόμενο της τρύπας του όζοντος, που επηρεάζει άμεσα το φαινόμενο της κλιματικής αλλαγής.....	73
4.6 Μελέτη περίπτωσης: φαινόμενο υπεραλίευσης.....	74
4.7 Συζήτηση.....	75

## **5. Συμπεράσματα**

5.1 Ανασκόπηση.....	76
5.2 Συμπεράσματα.....	76
5.3 Προτάσεις για περαιτέρω μελέτη.....	77
Βιβλιογραφικές Αναφορές.....	79

## Συντομογραφίες

Ευρωπαϊκή Ένωση-ΕΕ

Πρωτόκολλο του Κιότο – ΠτΚ

Best Alternative To a Negotiated Agreement – BATNA

Chlorofluorocarbon – CFC

# Κεφάλαιο 1

## Εισαγωγή

### 1.1 Εισαγωγή και σκοπός διπλωματικής εργασίας

Το 2006 ο Οικονομολόγος Hersh Shefrin έρχεται να ανατρέψει ριζικά την επικρατούσα προσέγγιση σε ό,τι αφορά τις αποφάσεις των δρώντων: Με το βιβλίο του για την Συμπεριφορική Οικονομική (2006) δίνει μια εναλλακτική ματιά στο πώς τελικά οι δρώντες λαμβάνουν τις αποφάσεις τους. Είναι απλά ορθολογικοί επενδυτές όταν πρόκειται για κεφαλαιαγορά, ορθολογικοί παίκτες όταν πρόκειται για παίγνια ή εν πάση περιπτώσει αποκλειστικά ορθολογικοί δρώντες; Ωστόσο, εάν μελετήσουμε πιο προσεκτικά την εξέλιξη όλων των θεωριών που σχετίζονται με τον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων κατά τη διάρκεια των χρόνων, θα αντιληφθούμε ότι τέτοιες αναφορές έχουν διατυπωθεί από πολύ νωρίτερα, από τον Smith (1759), τον McKay (1841) και τον Keynes (1936), οι οποίοι στις μελέτες τους προσπάθησαν να αναδείξουν τον ρόλο και την εφαρμογή της ψυχολογίας στις αποφάσεις των δρώντων. Εξετάζοντας ένα προσφιλέσ παράδειγμα προς όλους, αυτό της πρόσφατης παγκόσμιας χρηματοοικονομικής κρίσης, γίνεται αντιληπτό το πώς τελικά αντιδρούν οι δρώντες-επενδυτές υπό το συναίσθημα του φόβου. Δεν περιορίζονται στο μοντέλο της Ορθολογικότητας, το οποίο υποστηρίζει πως ο κάθε τυπικός ορθολογικός δρών θα ακολουθήσει την επιλογή με το βέλτιστο για εκείνον αποτέλεσμα, αφού θα έχει κάνει πρώτα ανάλυση κόστους-οφέλους (cost-benefit analysis), αλλά επηρεάζεται από εξωτερικούς παράγοντες, οι οποίοι τελικά παρεισφρέουν στον τρόπο λήψης αποφάσεών του. Διαισθητικές αρχές, συναισθήματα, παρόρμηση, πειθώ, επιρροή από τρίτους, μίμηση, ηθικές αρχές, οικογενειακές αξίες επηρεάζουν δυναμικά το τελικό αποτέλεσμα.

Στον κόσμο των διαπραγματεύσεων, πραγματοποιείται ευρεία εφαρμογή αυτής της ανατρεπτικής για τα δεδομένα προσέγγισης. Μελετητές όπως ο Jonathan Baron (1998, 2008), ο Robert Cialdini (1984) και ο George Lakoff (2002, 2003, 2004), έρχονται να αποσυνθέσουν και να επανασυνθέσουν το πάζλ του τρόπου λήψης αποφάσεων των δρώντων-πολιτικών, των δρώντων-κρατών και κατ' επέκταση τον τρόπο λήψης αποφάσεων στο πεδίο των διαπραγματεύσεων. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Baron στο βιβλίο του *Judgment Misguided*,(1998) παρατηρώντας την

πολιτική ζωή μιας χώρας, αρχές που βασίζονται στη Διαίσθηση, είναι αυτές που οδηγούν κυβερνήσεις στο να μην εφαρμόζουν πολιτικές αποφάσεις των οποίων η δυνητική εφαρμογή θα ωφελούσε πολλούς, ακριβώς επειδή θα βλάψουν ορισμένους. Πλήθος περιπτώσεων αποδεικνύει, ότι κράτη επιμένουν να αντιστέκονται σε κανονισμούς και συμφωνίες που θα μπορούσαν να προστατεύσουν το περιβάλλον, ακριβώς επειδή θεωρούν ότι με το να πάρουν τέτοιες αποφάσεις παραβιάζουν ορισμένες κεκτημένες αρχές των πολιτών τους, όπως η αυτονομία και το δικαίωμα της αυτοδιάθεσης.

Το δικαίωμα ολόκληρης της ανθρωπότητας στη διαμόρφωση και υιοθέτηση ηθικών πεποιθήσεων, είναι αδιαμφισβήτητο αναφαίρετο. Όταν οι πολίτες δρουν με βάση αυτές τις αρχές, δεν θεωρούν ότι πράττουν λανθασμένα, ωστόσο κάποιες φορές αυτά τα παγιωμένα πιστεύω προκαλούν προβλήματα. Ο Baron (2008) σημειώνει ότι οι πολίτες βρίσκονται σε συνεχή εσωτερική σύγκρουση σχετικά με το τι θα επιλέξουν: θα ακολουθήσουν τις διαισθητικές τους αρχές προκειμένου να λάβουν μια απόφαση ή θα αποφασίσουν σκεπτόμενοι την έκβαση της επιλογής τους;

Το πρόβλημα εντείνεται σε περιπτώσεις όπου τα αποτελέσματα των αποφάσεων που θα παρθούν, θα επηρεάσουν άλλους και όχι αποκλειστικά τους ιθύνοντες (decision makers). Αδιαμφισβήτητο τέτοιο πεδίο είναι αυτό της Πολιτικής. Οπότε αυτός ο παράγων καθορίζει την πολιτική συμπεριφορά των πολιτών. Στο πολιτικό πεδίο διακρίνονται έντονα οι διαισθητικές αρχές που μας επηρεάζουν, όπως οι παγιωμένες αντιλήψεις, τα λανθασμένα ή μη πιστεύω, η πειθώ, η επιρροή από συμπεριφορά τρίτων, η παρόρμηση και ορίζουν την πολιτική μας συμπεριφορά.

Είναι λοιπόν πολύ σημαντικό να λαμβάνουμε υπ' όψιν το ότι οι πολίτες και τα κράτη δρουν με βάση τις διαισθητικές αρχές. Ωστόσο, κάθε φορά πρέπει να εξετάζουμε έως ποιο σημείο επιδρούν αυτές και σε ποια διάσταση είναι χρήσιμες. Ο ίδιος ο Baron (1998) δίνει απάντηση σε αυτό το ερώτημα, λέγοντας πως οι διαισθητικές αρχές ως παράγων που επηρεάζει το τελικό αποτέλεσμα είναι χρήσιμες, αρκεί να τις αντιλαμβανόμαστε ορθά: δηλαδή ως μέρος της ιστορίας, παρά σαν την ίδια την ιστορία. Αντιθέτως, μπορεί να οδηγήσουν σε αδιέξοδο, ακόμη και σε πρόβλημα όταν χρησιμοποιούνται «τυφλά» και όχι στη σωστή τους διάσταση.

Η παρούσα διπλωματική εργασία, με τίτλο «Δρώντες, Τρόποι Λήψης Αποφάσεων & Περιβαλλοντικές Διαπραγματεύσεις», έχει ως βασικό σκοπό να αποσαφηνίσει εάν

τελικά οι δρώντες είτε σε ατομικό, είτε σε συλλογικό-διακρατικό επίπεδο αποφασίζουν και πράττουν αποκλειστικά υπό την προϋπόθεση της Ορθολογικότητας ή εάν υπεισέρχονται άλλοι παράγοντες στις αποφάσεις τους και δη στο πεδίο των Διαπραγματεύσεων, όπου κάθε φορά κρίνεται το μέλλον της ανθρωπότητας. Έτσι, πραγματοποιείται ολοκληρωμένη καταγραφή όσο το δυνατόν περισσότερων παραγόντων που επηρεάζουν τον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων, τόσο στο ατομικό, όσο και στο συλλογικό επίπεδο. Στο τέταρτο κεφάλαιο θα παρουσιαστούν μελέτες περίπτωσης (case studies) τριών παγκόσμιων περιβαλλοντικών προβλημάτων που αποτελούν στοιχήματα-το καθένα για διαφορετικούς λόγους-για την επιστημονική κοινότητα, αλλά και για ολόκληρη την ανθρωπότητα.

## **1.2 Δομή εργασίας**

Το πρώτο κεφάλαιο αποτελεί εισαγωγή στην παρούσα διπλωματική εργασία, καθώς αναφέρεται στο γενικό αντικείμενο της εργασίας, στους επιμέρους τομείς που θα διερευνηθεί αλλά και στον σκοπό της.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, πραγματοποιείται επισκόπηση της βιβλιογραφίας για τα δύο βασικά επιμέρους πεδία τα οποία η παρούσα εργασία εξετάζει: Τον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων και το πώς επενεργεί στις διαπραγματεύσεις. Παρουσιάζονται δεδομένα, επιστημονικά τεκμηριωμένα, με πλήρη παραπομπή στις βιβλιογραφικές πηγές.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε στην εργασία, η οποία είναι βιβλιογραφική, καθώς καταγράφει τα υπάρχοντα δεδομένα, με στόχο την αποσαφήνιση επιπλέον ερευνητικών ερωτημάτων που δημιουργήθηκαν στη γράφουσα.

Το τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζει τα αποτελέσματα της βιβλιογραφικής καταγραφής των στοιχείων και επεκτείνεται στη μελέτη τριών μελετών περίπτωσης (case studies) που αποτελούν παγκόσμια περιβαλλοντικά προβλήματα.

Τέλος, το πέμπτο κεφάλαιο αναδεικνύει τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την εκπόνηση της παρούσας διπλωματικής εργασίας, ενώ παράλληλα υποβάλλει προτάσεις για περαιτέρω επιστημονική μελέτη.



## **Κεφάλαιο 2**

### **Επισκόπηση Βιβλιογραφίας**

#### **2.1 Τρόπος λήψης αποφάσεων**

##### **2.1.1 Εισαγωγή - σύντομη ιστορική αναδρομή**

Κατά τις δύο πετρελαϊκές κρίσεις, το 1971 και το 1973 εμφανίστηκε για πρώτη φορά το φαινόμενο του στασιμοπληθωρισμού, δηλαδή η ύπαρξη πληθωρισμού (συνεχής αύξηση του γενικού επιπέδου των τιμών μιας οικονομίας, μέσα σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο), η οποία όμως δεν συνοδεύεται από αντίστοιχη αύξηση της παραγωγής που συνήθως παραμένει στάσιμη. Επικράτησαν τα νέα μοντέλα Οικονομικής σε σχέση με το Κεϋνσιανό μοντέλο, το οποίο ήταν κυρίαρχο μέχρι τότε, όπου έθεσαν ως βάση της οικονομίας την ελεύθερη αγορά. Σήμερα, η κρίση αναιρεί ακόμη και αυτό το μοντέλο, καθώς παρατηρούμε ότι τελικά οι αγορές δεν αυτορρυθμίζονται πάντα, δεν καταφέρνουν δηλαδή να βρουν μόνες τους την τομή μεταξύ Προσφοράς και Ζήτησης, αλλά αποτελούν δυναμικά παίγνια.

##### **2.1.2 «Πίσω» στο σήμερα**

Η Συμπεριφορική Οικονομική (Behavioral Finance), με κύριο εκπρόσωπο τον οικονομολόγο Hersh Shefrin (2006) και η Κοινωνική Ψυχολογία με κύριο εκπρόσωπο τον ψυχολόγο Daniel Kahneman (1982, 2013), στον οποίο το 2002 απονεμήθηκε βραβείο Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών για το δημιουργικό του έργο στην ψυχολογία, έρχεται να ανατρέψει παγιωμένες προσεγγίσεις για τον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων. Ο Kahneman (2013) υποστηρίζει ότι τα δύο συστήματα του ανθρώπινου εγκεφάλου συναγωνίζονται το ένα το άλλο. Το πρώτο σύστημα είναι πιο γρήγορο, πιο διαισθητικό και πιο συναισθηματικό· το δεύτερο πιο ορθολογιστικό και πιο αργό. Ο Shefrin (2006) μελετά το πώς οι διαισθητικές μας εντυπώσεις στρεβλώνουν και επηρεάζουν το σύστημα λήψης αποφάσεών μας, αναιρώντας έτσι σε μεγάλο βαθμό το μοντέλο του πλήρως ορθολογικού παίκτη: ανάλυση κόστους-οφέλους και απόφαση σύμφωνα με την επιλογή που θα αποφέρει το βέλτιστο αποτέλεσμα.

Η μελέτη του έχει εφαρμογή σε πολλά πεδία πέραν της οικονομικής, κυρίως στην πολιτική ζωή ενός τόπου.

Έτσι, όλο και περισσότερο η Συμπεριφορική Οικονομική- με τις διαστάσεις της σε όλα τα πεδία-έχει κατακτήσει τον ρόλο της στον τρόπο μελέτης και έρευνας φαινομένων και τάσεων. Ο Kahneman (Kahneman D., Slovic P., Tversky A., 1982), τονίζει ότι οι άνθρωποι παίρνουν συχνά αποφάσεις και λύνουν προβλήματα βασιζόμενοι σε ευριστικούς κανόνες (heuristic rules), ενώ ταυτόχρονα διακατέχονται από μεροληψία (bias). Επίσης, η παρουσίαση-διατύπωση του προβλήματος (framing) επηρεάζει τις αποφάσεις τους.

Με τον όρο ευριστικοί κανόνες, αναφερόμαστε στους εμπειρικούς τρόπους με τους οποίους οι άνθρωποι προσπαθούν να δώσουν μία γρήγορη λύση σε περίπλοκα προβλήματα με ελλιπή πληροφόρηση.

### **2.1.3 Τρόποι λήψης αποφάσεων**

Τα παραπάνω βρίσκονται σε πλήρη συμφωνία με επιστημονικά τεκμηριωμένες έρευνες που πηγάζουν από τον χώρο της ανθρώπινης κοινωνιολογίας. Ο Jonathan Baron (1998, 2008), ο Robert Cialdini (1984, 2009), ο Lawrence E. Susskind (1994) και ο George Lakoff (2002, 2003, 2004), των οποίων το έργο μελετήθηκε λεπτομερώς πριν τη συγγραφή της παρούσας Διπλωματικής, παρουσιάζουν στοιχεία τα οποία αλλάζουν ριζικά την μέχρι τώρα προσέγγιση στον τρόπο χειρισμού θεμάτων και προβλημάτων που άπτονται στην Πολιτική Ζωή ενός κράτους και κατ' επέκταση στις Διακρατικές Σχέσεις παγκοσμίως.

Σε ατομικό επίπεδο, ιδιαίτερα εντυπωσιακό είναι ότι η λήψη αποφάσεων συχνά γίνεται ασυνείδητα, γεγονός που σημαίνει μεταξύ των άλλων ότι ούτε η απεριόριστη ορθολογικότητα ούτε η πλήρης πληροφόρηση αποτελούν κατάλληλες υποθέσεις για παιγνιακά πρότυπα, σε διαπροσωπικές σχέσεις, πόσο μάλλον σε διαπραγματεύσεις. Η επικοινωνία συχνά «μπλοκάρεται» από την ένταση μιας συνομιλίας ή από τη γλώσσα του σώματος, που πολλές φορές μεταδίδει πολύ περισσότερα μηνύματα από τον προφορικό λόγο.

Τα μετα-μηνύματα, στα οποία αναφέρεται εκτενώς ο Tannen (1990) αποτελούν πρόσθετα κανάλια επικοινωνίας, ενώ εντυπωσιακό είναι το γεγονός ότι συχνά οι

αποφάσεις μας διαμορφώνονται όχι μόνο υποσυνείδητα, αλλά και σε δευτερόλεπτα, ενώ τείνουν να είναι πιο ενημερωμένες απ' ό τι πιστεύουμε.

#### **2.1.4 Η αρχή της ορθολογικότητας**

Σύμφωνα με την αρχή της Ορθολογικότητας, ο κάθε δρων, δηλαδή ο κάθε εμπλεκόμενος σε μια οποιαδήποτε κατάσταση, θα εξετάσει όλα τα προσφερόμενα δεδομένα και αφού προβεί σε μια ανάλυση κόστους-οφέλους (cost-benefit analysis), θα επιλέξει την έκβαση που θα του αποφέρει το βέλτιστο αποτέλεσμα (optimal choice).

#### **2.1.5 Ορθολογικότητα και αποκλίσεις**

Όπως ο ίδιος ο Cialdini παραδέχεται στην έρευνά του, η μελέτη του τρόπου σκέψης μας πηγαίνει αιώνες πίσω, στον Αριστοτέλη και σε άλλους Έλληνες φιλοσόφους, οι οποίοι επιχείρησαν να κωδικοποιήσουν αυτές τις νόρμες, ενώ ταυτόχρονα να ανακαλύψουν τι πηγαίνει «στραβά» στις αποφάσεις μας και να προτείνουν λύσεις γι' αυτό. Σήμερα, έχουμε την επιστήμη, που μέσω της έρευνας, μπορεί να φτάσει πολύ βαθύτερα. Έτσι, η εμπειρία, μαζί με τα επιστημονικά δεδομένα μπορούν πλέον να συνδυαστούν. Φυσικά, δεν μπορεί να προταθεί ένας ιδεατός τρόπος λήψης αποφάσεων, καθώς κάτι τέτοιο ακόμη και σήμερα παραμένει φιλοσοφικό ζήτημα, αλλά αδιαμφισβήτητα μπορούμε να κατανοήσουμε καλύτερα και σε βάθος πώς ο ανθρώπινος νους δουλεύει και από ποια ερεθίσματα επηρεάζεται.

#### **2.1.6 Οι έξι αρχές του Cialdini**

Ο Cialdini (2009), στο βιβλίο του *Influence: Science and Practice*, αναφέρεται εκτενώς στην επιστήμη της πειθούς και αποδεικνύει ότι η ύπαρξη των αυτόματων αντιδράσεών μας, περιορίζει την ορθολογικότητα.

Οι έξι «αρχές» του Cialdini που υποστηρίζει ότι μας οδηγούν σε αυτόματες αντιδράσεις είναι οι εξής:

1. Ανταπόδοση σε εκείνους που ήδη μας έχουν ωφελήσει (reciprocation)

Ο συγγραφέας τονίζει ότι η ανταπόδοση ενδέχεται να είναι και άνιση (unequal reciprocation). Δηλαδή να ανταποδώσουμε σε μεγαλύτερο βαθμό απ' ό τι ωφεληθήκαμε, ακόμη να ανταποδώσουμε από μόνοι μας, πριν καν μας ζητηθεί.

2. Συνέπεια ως προς προηγούμενες δεσμεύσεις μας (commitment and consistency)

Αυτό το «όπλο επιρροής», βρίσκεται βαθειά μέσα μας και στην ουσία καθοδηγεί τις πράξεις και τη συμπεριφορά μας με ιδιαίτερη ισχύ. Συνδέεται με την επιθυμία μας να είμαστε, αλλά και να φαινόμαστε συνεπείς με αυτά που ήδη μας χαρακτηρίζουν ως συμπεριφορές. Από τη στιγμή που παίρνουμε μια απόφαση ή θέση απέναντι σ' ένα ζήτημα, θα αντιμετωπίσουμε προσωπικές, διαπροσωπικές ή και εξωτερικές πιέσεις προκειμένου η συμπεριφορά μας να συμβαδίζει με την απόφασή μας.

3. Συμμόρφωση ως προς τις πρακτικές του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου (social validation)
4. Επιρροή από φίλους μας ή από άτομα στα οποία θρέφουμε θαυμασμό (friendship and liking)

Ο Cialdini δίνει επεξηγεί ότι έχουμε την τάση να συμπαθούμε εμφανίσιμα ή ελκυστικά άτομα από πλευράς φυσικών χαρακτηριστικών, ή άτομα που θεωρούμε ότι χαρακτηρίζονται από ευγένεια, εξυπνάδα και άλλα τέτοια χαρακτηριστικά, περιγράφοντας αυτή την τάση μας ως The Halo Effect, το φαινόμενο του φωτοστέφανου. Τείνουν να μας αρέσουν άτομα που έχουν ομοιότητα μ' εμάς, είτε σε επίπεδο φυσικών χαρακτηριστικών, είτε σε επίπεδο απόψεων, τρόπου ζωής και γενικότερα background. Επίσης αρεσκόμαστε σε ανθρώπους που μας παρέχουν κομπλιμέντα και εξύψωση (praise).

5. Υπακοή ως προς αυτό που αντιλαμβανόμαστε ως εξουσία ή ανώτερη αρχή (authority)

Ο συγγραφέας αναφερόμενος στο πείραμα του Milgram, με το τεστ υπακοής, επιβεβαιώνει την ισχυρή πίεση που ασκείται στην κοινωνία για συμμόρφωση με τις απαιτήσεις της εξουσίας. Πολλοί ψυχολογικά υγιείς άνθρωποι, έπραξαν παρά τη θέλησή τους, παρέχοντας υψηλά επίπεδα πόνου μέσω ρεύματος σε άλλους, επειδή ήταν υποχρεωμένοι να το κάνουν από κάποιον που έδινε αυτές τις οδηγίες.

## 6. Τάση προτίμησης προς το σπάνιο (scarcity)

Ή αλλιώς, η κυριαρχία των λίγων! Όταν κάτι γίνεται όλο και λιγότερο διαθέσιμο, το θέλουμε ακόμη πιο πολύ! Οι ευκαιρίες μας φαίνονται ακόμη πιο πολύτιμες, όταν είναι λιγότερο διαθέσιμες. Ειδικά υπό τις συνθήκες του ρίσκου και της αβεβαιότητας, ο φόβος της εν δυνάμει απώλειας, παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στη θεωρία Λήψης Αποφάσεων.

### 2.1.7 Ορθολογικότητα και συναίσθημα

Τα συναισθήματα επιδρούν ποικιλοτρόπως στον τρόπο σκέψης μας. Όπως χαρακτηριστικά ο ίδιος αναφέρει (Cialdini, 2009) η προσπάθειά μας να αποφύγουμε συγκεκριμένα συναισθήματα, μπορεί να λειτουργήσει ως απώτερος στόχος της συμπεριφοράς μας και συνεπώς του τρόπου σκέψης μας και του τρόπου λήψης των αποφάσεών μας. Λόγου χάρη, η συμπεριφορά μας πολλές φορές ορίζεται από το ότι δεν επιθυμούμε να βιώσουμε φόβο, μοναξιά, απογοήτευση, ανησυχία, αποθάρρυνση, απώλεια ή άλλα τέτοια αρνητικά συναισθήματα. Ο Cialdini παραθέτει ένα παράδειγμα προσφιλές σε μεγάλη μερίδα ανθρώπων: εάν παίξουμε στο Χρηματιστήριο και τελικά χάσουμε, πέρα από την οικονομική απώλεια, έχουμε να βιώσουμε και τα συναισθήματα της λύπης-μετάνοιας ή ακόμη και του θυμού, τα οποία τα βλέπουμε επιβαρυντικά επιπρόσθετα της οικονομικής απώλειας. Κάποιοι βέβαια από εμάς μπορούν να αποφύγουν τα αρνητικά αυτά συναισθήματα, πείθοντας τους εαυτούς μας ότι άξιζε το ρίσκο, ακόμη και αν η επένδυση δεν πέτυχε.

Αντιστρόφως, πολλές φορές τα θετικά συναισθήματά μας, όπως λόγου χάρη ο ενθουσιασμός, ή η επιθυμία μας για επιτυχία μας βοηθούν στο να εκπληρώνουμε τους στόχους μας.

Άρα, η προσωπική γνώση για το πώς λειτουργούν τα συναισθήματά μας, ή μάλλον καλύτερα η γνώση για το πώς λειτουργούμε εμείς οι ίδιοι κάτω από την πίεση των συναισθημάτων μας, θετικών ή αρνητικών, μπορεί να παίζει καθοριστικό ρόλο στις αντιδράσεις, στον τρόπο σκέψης και συνεπώς στον τρόπο λήψης των αποφάσεών μας. Συνεπώς, ο έλεγχος των συναισθημάτων μας, είναι μια ορθολογική επιλογή.

Στην έρευνα του διατυπώνει ότι τα συναισθήματα που έχουμε και αυτά που προσδοκούμε ότι θα έχουμε, μπορούν να επηρεάσουν τα πιστεύω μας με ποικίλους τρόπους (Cialdini, 2009). Αν λόγου χάρη πιστεύουμε ότι το κάπνισμα είναι ηθικώς μια λανθασμένη απόφαση, εάν καπνίζουμε, θα αντλούμε λιγότερη χαρά απ' αυτό, από αυτή που αντλεί κάποιος με αντίθετα πιστεύω. Η αλλαγή στα πιστεύω μας, μπορεί να επιφέρει αλλαγή τόσο στα συναισθήματά μας, όσο και στην προσδοκία γύρω από αυτά.

Οι Irvin Janis and Leon Mann (1977) στη μελέτη τους για τη βαρύτητα των συναισθημάτων στον τρόπο σκέψης μας και συνεπώς στον τρόπο λήψης αποφάσεων απαντούν στο ότι τελικά τα συναισθήματα μπορούν να μας κάνουν μη ορθολογικούς.

Επισημαίνουν ωστόσο ότι η σχέση μεταξύ συναισθημάτων και ορθολογικότητας, είναι περισσότερο περίπλοκη, απ' ότι αρχικά φαίνεται. Χρησιμοποιώντας τον όρο «συναίσθημα» υπό την σκοπιά της ψυχολογίας, δηλαδή ως κατάσταση με συγκεκριμένα αίτια (γενεσιουργές αιτίες) και αποτελέσματα (επιδράσεις), τότε τα συναισθήματα αποτελούν συχνά τους στόχους των αποφάσεών μας, επηρεάζοντάς τες είτε με επιθυμητούς, είτε με ανεπιθύμητους τρόπους.

Ενδεχομένως να μας βοηθούν μακροπρόθεσμα, ακόμη και αν βραχυπρόθεσμα μας πληγώνουν. Ίσως μας κάνουν να πράττουμε πιο ηθικά, ή λιγότερο ηθικά, απ' ότι θα πράτταμε χωρίς αυτά. Μπορούν δηλαδή και να βελτιώσουν ή να επιβαρύνουν τον τρόπο σκέψης μας και συνεπώς τον τρόπο λήψης αποφάσεών μας.

### **2.1.8 Ορθολογικότητα και πιστεύω**

Όταν διαμορφώνουμε τα πιστεύω μας, γενικά έχουμε ως στόχο να πιστεύουμε αυτά που θεωρούμε ότι είναι αλήθεια. Γι' αυτό, «ψάχνουμε» για πιστεύω που ταιριάζουν στα στοιχεία που έχουμε. Όταν έχουμε χρόνο στη διάθεσή μας να σκεφτούμε λεπτομερώς και ανοιχτά, ψάχνουμε για στοιχεία ενάντια στα πιστεύω μας, για να τα αντικρούσουμε και να βρούμε εναλλακτικά πιστεύω. Αυτό θεωρείται «ανοιχτή σκέψη» και αποτελεί μια καλή μέθοδο για να αντικρούσουμε τις προκαταλήψεις που στέκονται υπέρ των προ-υπαρχόντων πιστεύω. Ο Cialdini (2009) διακρίνει τρία είδη πιστεύω:

- Ορθολογικά Πιστεύω
- Πιστεύω που βασίζονται σε αυταπάτες
- Πιστεύω ως απόρροια επιθυμιών

### **2.1.9 Σκέτη λογική;**

#### **Κανονιστική θεωρία-θεωρία χρησιμότητας**

Η λογική από τη φύση της δεν αποτελεί μια ολοκληρωμένη θεωρία προσέγγισης για τον τρόπο σκέψης των ανθρώπων. Καθώς η λογική καλύπτει μόνο το συμπέρασμα, δεν μπορεί να καλύψει παραδείγματα προβλημάτων που απορρέουν από ανεπαρκή έρευνα. Συνήθως χρησιμοποιούμε θεωρίες που βασίζονται στο δίπτυχο έρευνα-συμπέρασμα. Αυτές οι θεωρίες παραδέχονται ότι τα καλά συμπεράσματα δεν είναι απαραίτητως σίγουρα και επιδέχονται βελτίωσης. Από τη στιγμή που μια θεωρία παραδέχεται ότι τα επιχειρήματά της επιδέχονται βελτίωσης, εξαρτάται από τα υπέρ και τα κατά σημεία των αντεπιχειρημάτων.

Η βάση της κανονιστικής θεωρίας για τον τρόπο λήψης αποφάσεων (decision making) βασίζεται στο ότι επιλέγουμε μεταξύ πιθανών ενεργειών υπό ιδανικές προϋποθέσεις. Η καλύτερη απόφαση, είναι αυτή που μας βοηθά να επιτύχουμε τους σκοπούς μας. Αυτή η ιδέα προκύπτει από την κατανόηση της έννοιας της ορθολογικότητας. Ωστόσο, η εφαρμογή του παραπάνω κριτηρίου, δεν είναι πάντα τόσο ευδιάκριτη. Συνήθως οι αποφάσεις εμπεριέχουν σύγκρουση. Ενδέχεται να υπάρχει σύγκρουση μεταξύ της επιθυμίας μας για εκπλήρωση ενός στόχου μας και της πιθανότητας εμφάνισής του. Δηλαδή να υπάρχει σύγκρουση μεταξύ των ίδιων των στόχων. Ο Cialdini (2009) θέτει το επιτυχημένο παράδειγμα ενός ζευγαριού που επιθυμεί να βελτιώσει το μηνιαίο εισόδημά του, αυξάνοντας τις εργασιακές απολαβές, αυτό απαιτεί ένα επιπλέον μεταπτυχιακό για τον έναν από τους δύο και ενώ ο στόχος είναι κοινά αποδεκτός και για τους δύο, υπάρχει διαφωνία για το Πανεπιστήμιο που θα επιλεγεί.

Η Κανονιστική θεωρία απαντά σε αυτό το δίλημμα ότι θα πρέπει να μεγιστοποιούμε τη συνολική χρησιμότητα, δηλαδή να επιλέγουμε την έκβαση που θα αποφέρει τη μεγαλύτερη συνολική χρησιμότητα. Όταν δε τα αποτελέσματα είναι αβέβαια<sup>11</sup>, πρέπει να λαμβάνουμε αυτή την αβεβαιότητα πολλαπλασιάζοντας τη χρησιμότητα του κάθε πιθανού αποτελέσματος με την πιθανότητά του. Η θεωρία όπου μετράμε και μεγιστοποιούμε την χρησιμότητα, ονομάζεται Θεωρία Χρησιμότητας.

Όταν παίρνουμε αποφάσεις, μεγιστοποιώντας τη χρησιμότητα (ή το καλό αλλιώς) γινόμαστε πρεσβευτές του Ωφελιμισμού (*utilitarianism*), μια φιλοσοφία ηθικής. Η μοντέρνα εκδοχή του Ωφελιμισμού βασίζεται στην παραδοχή ότι η καλύτερη ενέργεια, από ηθικής πλευράς, είναι αυτή που μεγιστοποιεί την χρησιμότητα (ή το καλό) για όλα τα εμπλεκόμενα άτομα.

Ένα επιπλέον στοιχείο της θεωρίας Χρησιμότητας, είναι ότι πολλές φορές τα αποτελέσματα εμφανίζονται-προκύπτουν σε διαφορετικούς χρόνους. Έχουμε την τάση να προεξοφλούμε-μειώνουμε την αξία των μελλοντικών αποτελεσμάτων. Τα μελλοντικά αποτελέσματα μπορούν να επηρεάσουν ακόμη και ανθρώπους που δεν έχουν γεννηθεί ακόμη.

Η θεωρία της Χρησιμότητας ασχολείται με το Αποτέλεσμα, όχι με την Έρευνα. Θεωρεί ότι ήδη έχουν μελετηθεί όλες οι πιθανές επιλογές, οι στόχοι και τα στοιχεία που απαιτούνται, δεν ψάχνει γι' αυτά. Αν είναι να αποφασίσουμε την αγορά αυτοκινήτου, η θεωρία Χρησιμότητας παίρνει ως δεδομένο ότι ήδη έχουν ελεγχθεί όλοι οι παράμετροι, τα υπέρ και τα κατά της κάθε επιλογής.

Η θεωρία των Πιθανοτήτων απαιτεί την εφαρμογή της θεωρίας της Χρησιμότητας στις αποφάσεις που ενεπλάκησαν στην έρευνα, καθώς διαφέρουν από το συμπέρασμα.

Η θεωρία της Χρησιμότητας, χρησιμοποιείται ευρέως ως βάση στην Ανάλυση Αποφάσεων.

### **2.1.10 Θεωρία μεταμέλειας**

Σύμφωνα με τη θεωρία μεταμέλειας, *Regret Theory* (Loomes, Sudgen, 1982), μετανιώνουμε για μια απόφασή μας εάν μάθουμε ότι το αποτέλεσμα θα ήταν καλύτερο, αν είχαμε επιλέξει διαφορετικά. Παράδειγμα βροχής-ομπρέλας. Όμως, χαιρόμαστε με την απόφασή μας, αν μάθουμε ότι τα πράγματα θα ήταν χειρότερα, αν είχαμε αποφασίσει διαφορετικά. Όταν παίρνουμε μια απόφαση, προσδοκούμε τα συναισθήματα που θέλουμε να μας δημιουργηθούν και τα λαμβάνουμε υπ' όψιν, προσπαθώντας πάση θυσία να αποφύγουμε το συναίσθημα της λύπης.

Ο Cialdini θέτει το ερώτημα αν τελικά είναι ορθολογικό να είμαστε ευαίσθητοι ως προς τα συναισθήματα της λύπης και απογοήτευσης όταν έρχεται η στιγμή να



αποφασίσουμε και τελικά απαντά ότι εάν θεωρήσουμε αυτά τα συναισθήματα ως αποτελέσματα της επιλογής μας, τότε ναι, είναι προφανώς ορθολογικό να τα λαμβάνουμε υπ' όψιν.

Ωστόσο, ο Baron υποστηρίζει, ότι αυτά τα συναισθήματα, αν και πραγματικά, προκύπτουν από τις στάσεις και συμπεριφορές μας, όπως τα πιστεύω και οι στόχοι μας, ακόμη και από συνειδητές επιλογές που κάνουμε που επηρεάζουν τα συναισθήματά μας. Εάν μπορούσαμε να ελέγξουμε τα συναισθήματά μας, θα ήμασταν ικανοί να επιτύχουμε τους στόχους μας πιο αποτελεσματικά, αφού δεν θα περιορίζαμε τις επιλογές μας από τον φόβο και την προσπάθειά μας να μη βιώσουμε λύπη και απογοήτευση (Baron 2008).

Όταν παίρνουμε ρίσκα, πρέπει να είμαστε έτοιμοι να μπορούμε να διαχειριστούμε και το συναίσθημα της λύπης ή της συνειδητοποίησης ότι τελικά η επιλογή μας δεν άξιζε, χωρίς αυτό να μας πτοεί. Εκτός δηλαδή από την απώλεια την οικονομική, να μπορούμε να σηκώσουμε και το επιπρόσθετο βάρος του συναισθήματος της λάθος επιλογής.

Φυσικά, ο έλεγχος των συναισθημάτων, όσο και αν προσπαθούμε, δεν μπορεί να επιτευχθεί ποτέ 100%, ενώ απαιτεί κόστος σε επίπεδο προσπάθειας.

### **2.1.11 Ανάλυση αποφάσεων συγκριτικά με την ανάλυση κόστους-οφέλους**

Η Ανάλυση αποφάσεων “*Decision Analysis*” (Howard & Matheson, 1977) είναι η προσπάθεια εφαρμογής του βαθμού χρησιμότητας απευθείας στις αποφάσεις. Όταν χρησιμοποιούμε την θεωρία της αναμενόμενης χρησιμότητας για να αποφασίσουμε μεταξύ δύο αβέβαιων εκδοχών, υπολογίζουμε την πιθανότητα και την χρησιμότητα της κάθε εκδοχής ξεχωριστά και στη συνέχεια τις πολλαπλασιάζουμε. Απ’ αυτή τη διαδικασία προκύπτει η καλύτερη λύση. Αυτό όμως απαιτεί κρίση και ορθούς υπολογισμούς. Και σωστές απαντήσεις σε πολλές ερωτήσεις που θέτουμε στον ίδιο μας τον εαυτό.

Οι δύο αναλύσεις έχουν πολλά κοινά στοιχεία (Diakoulaki & Karangelis, 2005), αλλά:

- Η cost-benefit analysis είναι μια τεχνική που χρησιμοποιούν συνεχώς οι επιχειρήσεις και οι κυβερνήσεις. Η ανάλυση κόστους-οφέλους μεταφράζει τα πάντα σε χρηματικό όφελος, παρά σε χρησιμότητα. Προσπαθεί να θέσει μια νομισματική αξία σε όλα τα αποτελέσματα και έπειτα επιλέγει την επιλογή που μεγιστοποιεί το αναμενόμενο νομισματικό κέρδος και μειώνει τη ζημία.
- Το πρόβλημα με την ανάλυση κόστους-οφέλους είναι ότι τα χρήματα δεν είναι ίσα με τη χρησιμότητα. Η χρησιμότητα των χρημάτων είναι οριακά φθίνουσα για κάθε άτομο. Αυτό παίζει σημαντικό ρόλο, ειδικά όταν συγκρίνουμε μεταξύ ατόμων.

Αντίθετα:

- Η Ανάλυση Αποφάσεων στρέφει τα πάντα γύρω από το νόμισμα...της Χρησιμότητας!
- Υποθέτει ότι αφού έχει μετρήσει την χρησιμότητα των αποτελεσμάτων, ότι είμαστε σε θέση να ξέρουμε όλα όσα χρειαζόμαστε γύρω απ' αυτά και πλέον μπορούμε να πάρουμε απόφαση.
- Τα αποτελέσματα μπορούν πλήρως να αντιπροσωπεύονται από την χρησιμότητά τους-από το πόσο μας βοηθούν να επιτύχουμε τους στόχους μας.

Συμπερασματικά, η Ανάλυση Αποφάσεων δεν θα ήταν χρήσιμη αν οι διαισθητικές μας αποφάσεις ήταν πάντα σωστές! Ως μέθοδος μπορεί να μας βοηθήσει να αποφύγουμε σοβαρά συστηματικά λάθη.

### **2.1.12 Ηθική κριτική-ηθική επιλογή**

Ως προσέγγιση, η Ηθική Σκέψη (Moral Thinking) είναι σημαντική παράμετρος για τη λήψη αποφάσεων καθώς οι περισσότερες πραγματικές αποφάσεις εμπεριέχουν ηθικά ζητήματα, τουλάχιστον επειδή επηρεάζουν άλλους ανθρώπους. Η επιλογή κάποιου για το επάγγελμά του, συχνά θεωρείται απόλυτα προσωπική απόφαση, αλλά μπορεί τελικά να επηρεάσει θετικά ή αρνητικά άλλους. Έτσι, λόγου χάρι, οι προσωπικές μας σχέσεις δεν είναι και τόσο προσωπικές όταν σκεφτεί κανείς ότι περιλαμβάνουν υποσχέσεις οι οποίες με τη μη τήρησή τους μπορεί να επηρεάσουν τις ζωές άλλων

προσώπων, αλλά και μόνο με την προσδοκία για εκπλήρωση επιθυμιών που δημιουργούν.

Κατ' αναλογία, το ίδιο συμβαίνει και στην πολιτική ζωή ενός κράτους. Απαιτείται ηθική σκέψη, καθώς οι αποφάσεις επηρεάζουν και διαμορφώνουν τη ζωή εκατομμυρίων πολιτών. Πηγαίνοντας ακόμη ένα βήμα πιο πέρα, οι διακρατικές συμφωνίες πρέπει να διέπονται από Ηθική Σκέψη-Κριτική και Επιλογή, εφόσον έχουν επιρροή σε ολόκληρη την ανθρωπότητα.

Σίγουρα, ορισμένα θέματα περιλαμβάνουν πιο έντονα ηθικά ερωτήματα-διλήμματα, ειδικά εκείνα που άπτονται πολιτικού ενδιαφέροντος.

Σύμφωνα με μια πολύ εύστοχη παρατήρηση του Cialdini (2009), σε αντίθεση με άλλες αποφάσεις, σχετικά με το τι πρέπει κάποιος να αποφασίσει να κάνει, οι ηθικές αποφάσεις έχουν ένα ειδικό χαρακτηριστικό: Είναι απρόσωπες. Το ερώτημα δεν είναι πια «Τι πρέπει ο τάδε να κάνει», αλλά οι ηθικές αποφάσεις είναι δημιουργημένες για να αδιαφορούν για την ταυτότητα των άμεσα συσχετιζόμενων ανθρώπων, ώστε να εφαρμόζονται στον οποιοδήποτε κατά την ίδια κατάσταση. Εάν είναι λάθος για μένα να κλέψω ένα βιβλίο από τη βιβλιοθήκη, τότε η ίδια κατάσταση είναι λάθος και για τον οποιοδήποτε άλλον πολίτη. Διδασκόμαστε τους ηθικούς κανόνες από παιδιά, από τους γονείς μας και από το σχολείο. Ως αποτέλεσμα, δεσμευόμαστε σε αυτούς, πιθανώς περισσότερο απ' ό,τι σε άλλους ευριστικούς κανόνες που χρησιμοποιούμε για τις κρίσεις και αποφάσεις μας.

Μελετώντας όλα τα παραπάνω στοιχεία, γίνεται αντιληπτό το πόσοι τελικά διαφορετικοί παράγοντες επηρεάζουν τη σκέψη, τη συμπεριφορά και τον τρόπο λήψης αποφάσεων σε ατομικό και κατ' επέκταση σε συλλογικό επίπεδο.

Όπως ο ίδιος ο Cialdini (2009) υποστηρίζει, για τους παραπάνω λόγους λαμβάνουμε αποφάσεις οι οποίες δεν αποφέρουν τη βέλτιστη ανταμοιβή, και αυτό το κάνουμε με τρόπο επαναλαμβανόμενο και προβλέψιμο (Ariely, 2008).

Οι παραπάνω μηχανισμοί της πειθούς, βρίσκουν εφαρμογή και σε διεθνείς περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις και μάλιστα σε αυτές ενδέχεται να γίνεται στρατηγική χρήση ψευδών καθιστώντας τες ακόμη δυσκολότερες και με ελλιπή πληροφόρηση (Παραβάντης, 2014).

Εδώ δημιουργείται το ερώτημα του κατά πόσο αυτά τα συστηματικά σφάλματα που μας επηρεάζουν στον τρόπο λήψης αποφάσεων σε ατομικό επίπεδο, έχουν εφαρμογή

σε συλλογικό επίπεδο. Ο Baron απαντά καταφατικά, μέσα από τη μελέτη που παρουσιάζει στο βιβλίο του *Judgement Misguided: Intuition and Error, in Public Decision Making* (1998). Μέσα από πλήθος παραδειγμάτων αποδεικνύει ότι οι διάφοροι διαισθητικοί κανόνες (intuitive rules) στους οποίους βασιζόμαστε για να λάβουμε αποφάσεις σε ατομικό επίπεδο, έχουν επιπτώσεις και σε συλλογικό επίπεδο, δηλαδή στην κοινωνία, αλλά και στην πολιτική ζωή κάθε τόπου. Όπως προαναφέρθηκε στην Περίληψη της παρούσας Διπλωματικής, κυβερνήσεις αποφεύγουν να εφαρμόσουν πολιτικές αποφάσεις των οποίων η δυνητική εφαρμογή θα ωφελούσε πολλούς επειδή ενδεχομένως θα βλάψουν λίγους.

Ο Baron αναφέρεται περιπτώσεις, όπου κράτη αντιστέκονται σε κανονισμούς και συμφωνίες που θα μπορούσαν να προστατεύσουν το περιβάλλον, ακριβώς επειδή θεωρούν ότι με το να πάρουν τέτοιες αποφάσεις παραβιάζουν ορισμένες κεκτημένες αρχές των πολιτών τους, όπως η αυτονομία και το δικαίωμα της αυτοδιάθεσης (1998).

Αποφεύγουμε την αλλαγή της ισχύουσας κατάστασης (status quo), αρνούμαστε να δώσουμε κάτι που ήδη έχουμε στην κατοχή μας, ακόμη και για να αποκτήσουμε κάτι καλύτερο, ακριβώς επειδή κάτι τέτοιο προϋποθέτει σαν πρώτο στάδιο την επιστροφή του κεκτημένου.

Το δικαίωμα ολόκληρης της ανθρωπότητας στη διαμόρφωση και υιοθέτηση ηθικών πεποιθήσεων, είναι αδιαμφισβήτητα αναφαίρετο. Όταν οι πολίτες δρουν με βάση αυτές τις αρχές, δεν θεωρούν ότι πράττουν λανθασμένα, ωστόσο κάποιες φορές αυτά τα παγιωμένα πιστεύω προκαλούν προβλήματα. Ο Baron σημειώνει ότι οι πολίτες βρίσκονται σε συνεχή εσωτερική σύγκρουση σχετικά με το τι θα επιλέξουν: θα ακολουθήσουν τις διαισθητικές τους αρχές προκειμένου να λάβουν μια απόφαση ή θα αποφασίσουν σκεπτόμενοι την έκβαση-και το αποτέλεσμα της επιλογής τους;

Το πρόβλημα εντείνεται σε περιπτώσεις όπου τα αποτελέσματα των αποφάσεων που θα παρθούν, θα επηρεάσουν άλλους και όχι τους ιθύνοντες (decision makers). Αδιαμφισβήτητα τέτοιο πεδίο είναι αυτό της Πολιτικής. Οπότε αυτός ο παράγων καθορίζει την πολιτική συμπεριφορά των πολιτών. Στο πολιτικό πεδίο διακρίνονται έντονα οι Διαισθητικές αρχές που μας επηρεάζουν (παγιωμένες αντιλήψεις, πειθώ, επιρροή από συμπεριφορά τρίτων, παρόρμηση κ.α.) και ορίζουν την πολιτική μας συμπεριφορά.

Είναι λοιπόν πολύ σημαντικό να λαμβάνουμε υπ' όψιν το ότι οι πολίτες και τα κράτη δρουν με βάση τις Διαισθητικές αρχές. Ωστόσο, κάθε φορά πρέπει να εξετάζουμε έως ποιο σημείο επιδρούν αυτές και σε ποια διάσταση είναι χρήσιμες. Ο ίδιος ο συγγραφέας δίνει απάντηση σε αυτό το ερώτημα, λέγοντας πως οι Διαισθητικές αρχές ως παράγων που επηρεάζει το τελικό αποτέλεσμα είναι χρήσιμες, αρκεί να τις αντιλαμβανόμαστε ορθά: δηλαδή ως μέρος της ιστορίας, παρά σαν την ίδια την ιστορία. Αντιθέτως, μπορεί να οδηγήσουν σε αδιέξοδο, ακόμη και σε πρόβλημα όταν χρησιμοποιούνται «τυφλά» και όχι στη σωστή τους διάσταση.

Για παράδειγμα, οι παγιωμένες αντιλήψεις περί Δικαιοσύνης που φέρει ο κάθε πολίτης, αποτελούν οδηγό του για τη λήψη συγκεκριμένων αποφάσεων. Ωστόσο, τι σημαίνει για τον καθένα Δικαιοσύνη; Πώς προσεγγίζει την έννοια αυτή; Υπάρχουν τόσες διαφορετικές έννοιες και θεωρήσεις γύρω από αυτή την έννοια, που τελικά η καθεμία μπορεί από μόνη της να αποτελέσει μια ισχυρή Διάισηση. Τελικά τι είναι η Δικαιοσύνη; Ίσες ευκαιρίες για όλους ή ισότητα στα αποτελέσματα; Ίδιο όφελος για όλους ή όφελος ανάλογα με την προσπάθεια; Προστασία του κοινού καλού; Συχνά, ο κάθε πολίτης επιλέγει αρχές και κριτήρια που εξυπηρετούν τους δικούς τους σκοπούς ή της ομάδας του.

Ευνοούμε έθνη, φυλές ή άλλες ομάδες στις οποίες ανήκουμε, χωρίς να μας ενδιαφέρει αν αυτό ζημιώνει τρίτους.

Οι παραπάνω διαπιστώσεις απορρέουν από την στρέβλωση της προϋπόθεσης της ορθολογικότητας που θεωρητικά θα κάναμε, ακριβώς επειδή επιδρούν οι διαισθητικοί κανόνες, η θεωρία της πειθούς και οι έξι αρχές που διατύπωσε ο Cialdini (2009). Οδηγούμαστε έτσι σε συλλογικές αποφάσεις που δεν είναι οι βέλτιστες (suboptimal), επηρεάζοντας τη δημόσια, αλλά και τη διακρατική ζωή. Τέτοια παραδείγματα είναι ολοφάνερα σε θέματα φυλετικού ή θρησκευτικού ρατσισμού, θέματα ισότητας, αλλά και σε θέματα διαχείρισης και αντιμετώπισης παγκόσμιων περιβαλλοντικών προβλημάτων, όπως της υπεραλίευσης, του φαινομένου του θερμοκηπίου και της κλιματικής αλλαγής, αλλά και της τρύπας του όζοντος, περιπτώσεις που θα εξεταστούν σε επόμενο κεφάλαιο.

### 2.1.13 Η σημασία των πλαισίων

Ο Lakoff στο βιβλίο του *Don't think of an elephant*, διατυπώνει ότι η επανασχεδίαση των πλαισίων μας ισοδυναμεί με κοινωνική αλλαγή (2004).

Τι εννοούμε όμως όταν αναφερόμαστε σε πλαίσια (frames); Τα πλαίσια είναι πνευματικές δομές που διαμορφώνουν τον τρόπο που βλέπουμε τον κόσμο. Ως αποτέλεσμα, διαμορφώνουν τους στόχους που επιδιώκουμε, τα σχέδια που κάνουμε, τον τρόπο που λειτουργούμε, ενώ παράλληλα αποτελούν τη βάση μας για το μέλλον και τα κριτήρια με τα οποία κρίνουμε αν το αποτέλεσμα μιας πράξης είναι τελικά θετικό ή αρνητικό.

Στην πεδίο της πολιτικής, τα πλαίσια διαμορφώνουν τις κοινωνικές πολιτικές και τους θεσμούς που χρησιμοποιούμε για να τις εκτελέσουμε. Αλλαγή στα πλαίσιά μας, προϋποθέτει αλλαγή όλων αυτών. Η επανασχεδίαση είναι κοινωνική αλλαγή.

Δεν μπορούμε να δούμε τα πλαίσιά μας. Αποτελούν μέρος των «γνωστικά ασυνείδητων» δομών του εγκεφάλου μας, («cognitive unconscious»-structures) όπως χαρακτηριστικά αναφέρουν οι γνωστικοί επιστήμονες, τα οποία δεν μπορούμε συνειδητά να τα προσεγγίσουμε, αλλά τα γνωρίζουμε από τα αποτελέσματα και τις συνέπειές τους: είναι ο τρόπος που αξιολογούμε καταστάσεις και αντανακλούν αυτά που αποδεχόμαστε ως κοινή λογική (common sense).

Επίσης τα πλαίσια που έχουμε αντανακλώνται και μέσω της γλώσσας. Όλες οι λέξεις ορίζονται σε σχέση με εννοιολογικά πλαίσια. Όταν ακούμε μια λέξη, ενεργοποιείται στο νου μας το πλαίσιό της ή ένα σύνολο πλαισίων. Ο συγγραφέας Lakoff διατυπώνει το εξής πολύ ενδιαφέρον παράδειγμα:

Κάθε φορά που διδάσκει το μάθημα της Γνωστικής Επιστήμης στο Πανεπιστήμιο, θέτει πάντα μια άσκηση στους φοιτητές του, σαν πείραμα. Τους δίνει την εξής οδηγία:

Μην σκεφτείτε έναν ελέφαντα. Οτιδήποτε και αν σκεφτείτε, μην σκεφτείτε τον ελέφαντα. Καταλήγει στο ότι ποτέ δεν μπόρεσε να βρει έστω έναν φοιτητή, ο οποίος να κατάφερε να μην σκεφτεί έναν ελέφαντα ή οτιδήποτε σχετίζεται με έναν ελέφαντα.

Αυτό συμβαίνει γιατί η κάθε λέξη, ενεργοποιεί ένα πλαίσιο στο νου μας, η οποία μπορεί να είναι μια εικόνα, ή ένα άλλο είδος γνώσης (εμπειρικό κτλ): Οι ελέφαντες

είναι μεγάλοι, έχουν τεράστια κρεμαστά αυτιά, προβοσκίδα και ενδεχομένως τους έχουμε συνδέσει με τσίρκο, ζωολογικούς κήπους, αναμνήσεις από την παιδική μας ηλικία κτλ. Δηλαδή η λέξη καθορίζεται μέσα μας σχέση μ' ένα συγκεκριμένο πλαίσιο. Ακόμη και όταν προσπαθούμε να αρνηθούμε το πλαίσιο, το προκαλούμε περισσότερο.

Η επανασχεδίαση των πλαισίων στην ουσία συνεπάγεται αλλαγή στον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε και βλέπουμε τον κόσμο. Συνεπάγεται αλλαγή του τι μετράει μέσα μας και τι αντιλαμβανόμαστε ως κοινή λογική. Καθώς η ίδια η γλώσσα ενεργοποιεί πλαίσια, απαιτείται μια νέα γλώσσα για τα νέα αυτά πλαίσια. Ο διαφορετικός τρόπος σκέψης, απαιτεί διαφορετικό τρόπο έκφρασης.

Ο George Lakoff έγραψε και εξέδωσε το βιβλίο *Don't think of an elephant* πριν τις εκλογές του 2004, αλλά στην πορεία το βιβλίο έλαβε ακόμη μεγαλύτερη αξία. Τα exit polls αποκάλυψαν αυτό που το βιβλίο είχε ήδη προβλέψει:

Οι ηθικές αξίες ήταν περισσότερο σημαντικές από οποιοδήποτε άλλο ζήτημα, πιο σημαντικές από την τρομοκρατία, από τον πόλεμο, την οικονομία, την υγειονομική περίθαλψη και την εκπαίδευση.

Μπορούμε να θυμηθούμε τον Πρόεδρο Νίξον και το γνωστό σε όλους μας σκάνδαλο Watergate. Κατά την περίοδο που αντιμετώπιζε το σκάνδαλο, ο Nixon βγήκε στην τηλεόραση, στάθηκε μπροστά στο αμερικανικό έθνος και δήλωσε: «Δεν είμαι απατεώνας». Όπως τονίζει ο Lakoff, το πλαίσιο που έμεινε στο μυαλό όλων, ήταν ότι ο Νίξον ήταν απατεώνας.

Ένα ακόμη παράδειγμα από τον χώρο της Πολιτικής, είναι η μέρα που ο George W. Bush κατέφθασε στον Λευκό Οίκο. Ο όρος που χρησιμοποίησε μιλώντας για τα φορολογικά του πλάνα ήταν «Φορολογική Ελάφρυνση», σε αντίθεση με τους Δημοκρατικούς, οι οποίοι για τον ίδιο σκοπό χρησιμοποιούσαν τον όρο «Φορολογικό Σχέδιο». Ποιος είχε το προβάδισμα; Φυσικά ο Bush, ο οποίος με τον τίτλο του και μόνο ενεργοποιούσε θετικά πλαίσια στο νου των πολιτών. *Ελάφρυνση*, κάτι θετικό. Ποιος δεν τη θέλει; Οι συντηρητικοί λοιπόν είχαν το προβάδισμα: Είχαν χρησιμοποιήσει λέξεις, οι οποίες ενεργοποιούσαν τέτοια πλαίσια, ώστε άμεσα να σε βάλουν στην κοσμοθεωρία τους.

Τα παραπάνω παραδείγματα, αποτελούν μέρος των ερευνών που μας βοηθούν στο να καταλήξουμε σε μια βασική αρχή σχετικά με τα πλαίσια, σε περιπτώσεις που σε μια Διαπραγμάτευση επιχειρηματολογούμε ενάντια στην άλλη πλευρά: Ας μη χρησιμοποιούμε τη γλώσσα τους. Η γλώσσα τους αναδύει ένα συγκεκριμένο πλαίσιο- και όχι αυτό που θέλουμε. Δεν είναι απλά γλώσσα. Οι ιδέες είναι οι βασικές και η γλώσσα «κουβαλά» αυτές τις ιδέες, τις προκαλεί.

#### **2.1.14 Πλαίσια-πολιτική συμπεριφορά-κρατικό συμφέρον**

Πώς δρουν τελικά τα κράτη; Σε αυτή την ερώτηση απαντάει η εξωτερική πολιτική: δρουν με βάση τη μεγιστοποίηση του ιδίου οφέλους. Όπως αναλύθηκε διεξοδικά σε προηγούμενη ενότητα της παρούσας εργασίας, η θεωρία της ορθολογικότητας υποστηρίζει ότι ο κάθε δρών, είτε είναι μεμονωμένο άτομο, είτε είναι ομάδα, είτε κράτος, αφού πρώτα πραγματοποιήσει μια ανάλυση κόστους-οφέλους (cost-benefit analysis) θα ακολουθήσει την επιλογή που θα του αποφέρει το βέλτιστο αποτέλεσμα, καθώς είναι ανορθολογική συμπεριφορά να δρα εναντίον του οφέλους του. Με την ευρύτερη μεταφορά και όπως απέδειξε ο Baron το κάθε κράτος είναι ένα άτομο. Όπως τα άτομα μεγαλώνουν και περνούν από διάφορα ηλικιακά στάδια, έτσι και τα κράτη είναι είτε ενήλικα, είτε ανήλικα, περνώντας στην ενηλικίωση κατά τον εκβιομηχανισμό τους. Σύμφωνα με τον Lakoff, τα ανήλικα κράτη, αντικατοπτρίζονται είτε στα αναπτυσσόμενα, είτε στα υποανάπτυκτα.

Από την Γνωσιακή Επιστήμη γνωρίζουμε ότι οι άνθρωποι σκέφτονται με πλαίσια. Όπως προαναφέρθηκε, για να αντιληφθούμε τα γεγονότα που μας συμβαίνουν, τα τοποθετούμε μέσα σε πλαίσια. Εάν τα γεγονότα δεν εμπίπτουν ή δεν ταιριάζουν στα πλαίσια που γνωρίζουμε και με τα οποία νιώθουμε οικείοι, απορρίπτουμε τα γεγονότα, όχι τα πλαίσια. Τα πλαίσια λοιπόν μένουν, ενώ τα γεγονότα διαφεύγουν της προσοχής μας όταν δεν καταφέρνουμε να τα εντάξουμε σε οικεία πλαίσια.

Η Επιστήμη της Νευρολογίας μας διδάσκει ότι η αντίληψη που έχουμε για την κάθε έννοια που μας περιβάλλει, αρχικοποιείται στις συνάψεις του νου μας (brain's synapses). Η αντίληψη που έχουμε για αυτές τις έννοιες, δεν μπορεί ν' αλλάξει μόνο επειδή κάποιος μας το λέει ή μας διηγείται ένα γεγονός. Ενδεχομένως να μας



παρουσιάζονται γεγονότα, αλλά προκειμένου να αποκτήσουν νόημα για εμάς, θα πρέπει να ταιριάζουν με τα πλαίσια που έχουμε ήδη στο νου μας. Διαφορετικά, γεγονότα «πηγαινοέρχονται» μέσα στο μυαλό μας, μέχρι να βρουν ένα πλαίσιο να ταιριάζουν. Δεν τα αποδεχόμαστε σαν γεγονότα, αντιθέτως μας μπερδεύουν και διερωτόμαστε γιατί να συνέβη το συγκεκριμένο γεγονός, γιατί κάποιος να μας μίλησε κατά αυτό τον τρόπο κτλ. Και στη συνέχεια τα κατηγοριοποιούμε ως ανορθολογικά, ανόητα ή ανούσια.

Μέχρι πρότινος, η Μοντέρνα Οικονομική Θεωρία καθώς και η Εξωτερική Πολιτική είχαν χτιστεί επάνω στη βάση του Ορθολογισμού. Είναι μη λογικό και μη αναμενόμενο ένα φυσιολογικό άτομο να μη φερθεί ιδιοτελώς. Να μην προσπαθήσει δηλαδή μέσα από τις ενέργειές του να μεγιστοποιήσει το όφελός του. Ωστόσο, η Γνωστική Επιστήμη έρχεται να προκαλέσει τη βάση αυτής της θεωρίας. Ο Daniel Kahneman, ο οποίος κέρδισε το βραβείο Nobel Οικονομικών Επιστημών και ο συνεργάτης του Amos Tversky (Kahneman & Tversky, 1982), απέδειξαν ότι τελικά ο άνθρωπος δεν σκέφτεται αποκλειστικά με αυτό τον τρόπο. Παρόλα αυτά, ακόμη και σήμερα πολλές οικονομικές προσεγγίσεις βασίζονται στην αρχική υπόθεση, δηλαδή παίρνουν ως δεδομένη την προϋπόθεση της Ορθολογικότητας.

Αυτή η εναλλακτική θεωρία που προτείνει ο Kahneman έχει εφαρμογή στην Πολιτική και εξηγεί το πώς οι άνθρωποι δρουν σε περίοδο εκλογών. Μπορεί να έχουν πληγωθεί από έναν πολιτικό, αλλά να καταλήγουν να τον ξαναψηφίζουν απλά και μόνο επειδή η οικογένειά τους ή οι φίλοι τους το κάνουν. Ο Lakoff παρατηρεί ότι οι ψηφοφόροι δεν δρουν απαραίτητως με βάση την ιδιοτέλεια. Υποστηρίζει ότι δρουν με βάση τις αξίες τους. Θα ψηφίσουν αυτόν με τον οποίο ταυτίζονται. Θα ψηφίσουν αυτόν με τον οποίο ταυτίζονται, ακόμη και αν κατά την προηγούμενη θητεία του τους απογοήτευσε. Ενδεχομένως το πρόσωπο το οποίο υποστηρίζουν και το προσωπικό τους συμφέρον να συμπίπτουν, αλλά ακόμη και όταν αυτό δεν συμβαίνει, παρατηρείται ότι θα υπερισχύσει η έννοια της αξίας.

### 2.1.15 Υποσυνείδητη γνωστική λειτουργία

Στο παράδειγμα που αναφέρθηκε παραπάνω, βλέπουμε ότι ο Bush χρησιμοποίησε τον όρο «Φορολογική Ελάφρυνση» τη μέρα που κατέφθασε στον Λευκό Οίκο. Ο Lakoff επισημαίνει ότι εάν το κοινό δεν είναι εξοικειωμένο με τις έννοιες αυτές, ακόμη και όταν ο ομιλών του εξηγήσει αναλυτικά τι ακριβώς σημαίνει αυτό, το κοινό δεν θα καταλάβει το νόημα των λόγων του. Εάν δηλαδή το κοινό δεν έχει αναπτύξει στο νου του αντίστοιχα πλαίσια για να ταυτίσει και να τοποθετήσει αυτές τις έννοιες, η πληροφορία μπορεί και να χαθεί ή τουλάχιστον μέχρι να υπάρξει ένα παρόμοιο ερέθισμα, δεν θα αξιοποιηθεί σωστά. Η έλλειψη ιδεών που χρειαζόμαστε, ή η έλλειψη ενός σχετικά απλού πλαισίου που μπορεί να προκληθεί από μία-δύο λέξεις, είναι ικανές να μας κάνουν να μην αντιληφθούμε έννοιες.

Στη Γνωστική Επιστήμη η παραπάνω κατάσταση περιγράφεται από τον όρο *Hyrocognition* και αφορά την Υποσυνείδητη Γνωστική Λειτουργία.

Ο όρος *Hyrocognition* προέκυψε κατά τη δεκαετία του 1950, αλλά εδραιώθηκε το 1970 έπειτα από μια μελέτη στους κατοίκους της Αϊτής από τον ανθρωπολόγο ψυχίατρο Robert Levy (1975), όταν κλήθηκε να ερευνήσει γιατί οι αυτοκτονίες ανάμεσα στους κατοίκους αυτής της χώρας ήταν τόσες πολλές. Μετά την έρευνά του, η οποία διήρκεσε 26 μήνες, ανακάλυψε ότι οι κάτοικοι της Αϊτής δεν διέθεταν το εννοιολογικό πλαίσιο της Θλίψης και του Πένθους. Εκείνοι όμως ένιωθαν θλίψη, την αντιμετώπιζαν, αλλά δεν είχαν ένα πλαίσιο στο νου τους για να την τοποθετήσουν και να την ονοματίσουν. Δεν την έβλεπαν σαν ένα αναμενόμενο συναίσθημα. Δεν υπήρχαν τελετουργίες γύρω από τη θλίψη. Φυσικά δεν υπήρχε Συμβουλευτική γύρω από τη θλίψη, γιατί πώς να δημιουργηθεί η ανάγκη για μια έννοια όταν δεν έχει γίνει καν αντιληπτή; Υπήρχε λοιπόν έλλειψη του κατάλληλου πλαισίου και τα άτομα στρέφονταν στη «λύση» της αυτοκτονίας, μη μπορώντας να εξηγήσουν τι τους συνέβαινε.

### 2.1.16 Η δύναμη των εικόνων

Η δύναμη των εικόνων συνδέεται άμεσα με τα πλαίσια που αναφέρθηκαν νωρίτερα (framing). Μεταφράζουμε τις εικόνες που βλέπουμε, με βάση τα πλαίσια που έχουμε στο νου μας, από προηγούμενες εμπειρίες, αναμνήσεις και εικόνες μας. Και πάλι, όπως και με τα εννοιολογικά πλαίσια, προσπαθούμε να εξηγήσουμε αυτό που βλέπουμε, βάσει αυτού που ήδη γνωρίζουμε. Υπάρχει μια σειρά από οπτικές μεταφορές στο νου του κάθε ατόμου. Οι μεταφορές αυτές, είναι αδρανείς, έως ότου δεχθούμε ένα ερέθισμα και τις αφυπνίσουμε.

Η επιστήμη της Νευρολογίας μας διδάσκει ότι όλοι μας διαθέτουμε νευρώνες-καθρέφτες στον φλοιό του εγκεφάλου μας. Αυτοί οι νευρώνες πυροδοτούνται όταν πραγματοποιούμε μια ενέργεια, ή όταν παρακολουθούμε την ίδια ενέργεια να την πραγματοποιεί κάποιος άλλος. Υπάρχει σύνδεση μεταξύ μέρους του εγκεφάλου μας και των συναισθηματικών μας κέντρων. Αυτά τα νευρωνικά κυκλώματα θεωρούνται η βάση της ενσυναίσθησης (empathy), δηλαδή της συναισθηματικής μας ικανότητας να αναγνωρίσουμε τα συναισθήματα που βιώνει κάποιος άλλος σχετικά με μια κατάσταση. Η ενσυναίσθηση θεωρείται σ' ένα βαθμό προϋπόθεση ώστε στη συνέχεια ένα άτομο να μπορεί να νιώσει συμπόνια για μια κατάσταση που βιώνει κάποιος άλλος.

Ας δούμε ένα παράδειγμα για να καταλάβουμε πώς λειτουργεί αυτό στην πράξη. Ας θυμηθούμε την 11η Σεπτεμβρίου 2001, μια από τις πιο δύσκολες μέρες στην ιστορία της Αμερικής: η μέρα που δέχθηκε τρομοκρατική επίθεση από την Αλ Κάιντα.

Ο Lakoff θεωρεί ότι βλέποντας το αεροπλάνο να πέφτει επάνω στους Δίδυμους Πύργους, οι άνθρωποι που βρίσκονταν στα πέριξ και είχαν οπτική επαφή με το συμβάν που εξελισσόταν, ένιωθαν ότι τα δύο διαδοχικά αεροπλάνα να έρχονται προς το μέρος τους, ενώ όταν είδαν τα κτίρια να αρχίζουν να πέφτουν σαν χάρτινοι πύργοι επάνω σε περαστικούς ανθρώπους, ένιωθαν το αίσθημα ότι τα κτίρια έπεφταν επάνω στους ίδιους. Όλη αυτή η διαδικασία συνέβαινε ασυνείδητα-αλλά πολύ έντονα. Τα συστήματα μεταφορικής σκέψης που διαθέτουμε, αλληλεπιδρούν με τους νευρώνες-καθρέφτες, μετατρέποντας τον κυριολεκτικό φόβο και φρίκη που μπορούμε να νιώσουμε, σε μεταφορικούς βιωματικούς φόβους.

Γιατί όμως να νιώθουμε τόσο φόβο όταν βλέπουμε έναν Πύργο να καταρρέει; Ο Lakoff και η Κοινωνική Ψυχολογία έρχονται να απαντήσουν σε αυτό το ερώτημα,

υποστηρίζοντας ότι έχουμε συνδέσει την εικόνα ενός Πύργου με μια σειρά μεταφορές, οι οποίες έχουν αντίκτυπο στην ισορροπία του νου μας. Λόγου χάρη, από την παιδική μας ηλικία, έχουμε ήδη συνδέσει έναν Πύργο με Δύναμη και Ισχύ. Ο Lakoff (2003, 2004) πηγαίνοντας ένα βήμα ακόμη πιο πέρα, θεωρεί ότι στο προαναφερθέν παράδειγμα παραλληλίζουμε το Παγκόσμιο κέντρο Εμπορίου με μια κοινωνία. Όταν λοιπόν-στο παράδειγμα της 11<sup>ης</sup> Σεπτεμβρίου- τα κτίρια κατέρρευσαν και έπεσαν έπειτα από την επίθεση που δέχθηκαν, σήμαινε για μας πολλά περισσότερα από την κατάρρευση δύο κτιρίων.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Lakoff, «Όταν η τρομοκρατία προέρχεται από ομάδες ατόμων και όχι από κράτη, όταν οι πόλεμοι είναι ενδοκρατικοί, όταν οι κατά τα άλλα «ελεύθερες αγορές» δεν αντιμετωπίζουν καθεστώς ελευθερίας, όταν ο υπερπληθυσμός απειλεί την σταθερότητα, όταν μη ανεκτικές κουλτούρες περιορίζουν την ελευθερία και προωθούν τη βία, όταν διεθνείς εταιρείες δρουν ως καταπιεστικές κυβερνήσεις, όταν το εμπόριο του πετρελαίου απειλεί το μέλλον του πλανήτη, τότε τα προβλήματα του σημερινού κόσμου δεν μπορούν να επιλυθούν από προσεγγίσεις κρατικού επιπέδου. Η μοναδική λύση που κρατά το κάθε κράτος στα χέρια του είναι να αναγνωρίσει την παγκόσμια αλληλοεξάρτηση και να εστιάσει την εξωτερική του πολιτική στη διπλωματία, στις συμμαχίες και στους διεθνείς θεσμούς, προωθώντας την ειρήνη και αμυντικές πολιτικές».

## **2.2 Διεθνής περιβαλλοντική & ενεργειακή πολιτική-παίγνια διαπραγματεύσεων**

Η αλληλεπίδραση ανάμεσα στους δρώντες, τα μέρη δηλαδή μιας διαπραγμάτευσης, είναι μια μεικτή μορφή Συνεργασίας και Ανταγωνισμού, έννοιες για τις οποίες ο κλάδος του Marketing δημιούργησε έναν νέο όρο, από την ένωση των δύο παραπάνω λέξεων, τον Συνανταγωνισμό. Κατ' αντιστοιχία στα αγγλικά ο όρος είναι Coopetition και προέρχεται από τους όρους Cooperation και Competition. Στις διεθνείς περιβαλλοντικές και ενεργειακές διαπραγματεύσεις, αντιμετωπίζονται προβλήματα διμερή (bilateral), περιφερειακά (regional) και διεθνή (international), με συμμετέχοντες κυβερνητικούς φορείς από διαφορετικά κράτη, με διαφορετικά πολιτικά συστήματα, αλλά και μη κυβερνητικούς φορείς, με διαφορετικά συμφέροντα (Fiorino, 1995).

Η εφαρμογή της Θεωρίας Παιγνίων απαιτεί ορθολογικότητα ως προϋπόθεση για τον τρόπο λήψης αποφάσεων, δηλαδή δρώντες που προτού φτάσουν σε απόφαση, έχουν πρώτα κάνει ανάλυση κόστους-οφέλους (cost-benefit analysis) και έχουν αντιληφθεί ποια είναι η επιλογή που θα τους οδηγήσει στη βέλτιστη ανταμοιβή.

Ωστόσο, παρατηρείται απόκλιση από την αρχή της ορθολογικότητας και όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενη ενότητα, οι μηχανισμοί που επηρεάζουν τις Διεθνείς Διαπραγματεύσεις και στρεβλώνουν την προϋπόθεση της ορθολογικότητας ως τρόπο λήψης αποφάσεων, είναι οι ακόλουθοι (Παραβάντης, 2014):

- a. Ταχύτητα και ασυνείδητη λήψη αποφάσεων
- b. Εμπλοκή μετα-μηνυμάτων στην επικοινωνία
- c. Επιστήμη πειθούς
- d. Στρατηγική χρήση ψευδών
- e. Ατομικοί διαισθητικοί κανόνες

Τα βασικά παίγνια στις διεθνείς διαπραγματεύσεις είναι πέντε (Susskind, 1994):

- i. Πλούσιος Βορράς εναντίον φτωχού Νότου
- ii. Άσυλα ρύπανσης εναντίον αναπτυγμένου κόσμου
- iii. Ρεαλιστές εναντίον ιδεαλιστών
- iv. Αισιόδοξοι εναντίον απαισιόδοξων
- v. Μεταρρυθμιστές εναντίον Συντηρητικών

Ίσως το πιο ισχυρό παίγνιο στις διεθνείς περιβαλλοντικές σχέσεις είναι αυτό του πλούσιου Βορρά εναντίον του φτωχού Νότου (Παραβάντης, 2012).

Εκτός των μηχανισμών που επηρεάζουν τον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων, υφίσταται επιστημονική αβεβαιότητα γύρω από αυτά τα θέματα. Συνεπώς, η χάραξη Παγκόσμιας Περιβαλλοντικής Πολιτικής κρίνεται εξαιρετικά δύσκολη.

### 2.2.1 Διαπραγματεύσεις

Οι διαπραγματεύσεις αποτελούν τεχνική για μια βιώσιμη συμφωνία. Σύμφωνα με τον Fisher<sup>3</sup>, διακρίνονται δύο είδη: Οι *collaborative/integrative*, οι οποίες βασίζονται σε αμοιβαία ικανοποίηση συμφερόντων και η «γραμμή» που ακολουθείται είναι ήπια και συνεργατική και οι *confrontational*, στις οποίες ακολουθείται πιο σκληρή «γραμμή», βρισκόμαστε πιο κοντά στο zero sum game, όπου μόνο ο ένας θα κερδίσει. Το στοίχημα στις διαπραγματεύσεις, είναι να μετατρέψουμε μια συγκρουσιακή διαπραγμάτευση σε συνεργατική.

Περιπτώσεις προβλημάτων όπου απαιτείται διαπραγμάτευση, παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς τα εμπλεκόμενα μέρη τείνουν να μεγιστοποιούν τις ανάγκες της δικής τους πλευράς. Τα μέρη διαπραγματεύονται, κάνοντας «παζάρια» για να αποκομίσουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο όφελος. Αντικείμενο διαπραγμάτευσης μπορεί να αποτελεί η τιμή ενός ακινήτου μεταξύ ενός ιδιοκτήτη και ενός υποψήφιου αγοραστή, η σύμβαση εργασίας μεταξύ ενός εργοδότη και ενός υποψήφιου εργαζομένου, αλλά και τα δικαιώματα μιας χώρας ως προς κάποια άλλη. Πολλές φορές θα χρειαστεί ένας διαμεσολαβητής (mediator), ο οποίος θα προσπαθήσει να βοηθήσει τα συμβαλλόμενα μέρη να καταλήξουν σε συμφωνία, μη έχοντας όμως εξουσία επί των θεμάτων.

Ας σκεφτούμε διαπραγματεύσεις όπου τα δύο μέρη «παζαρεύουν» την κατανομή ενός μόνο αγαθού, ή αλλιώς μια «προκαθορισμένη πίτα»: εάν είναι δύο που ενδιαφέρονται για την πίτα, το δίκαιο είναι ο ένας να χωρίσει και ο άλλος να διαλέξει πρώτος, ώστε αυτός που θα χωρίσει να έχει κίνητρο να την κόψει σε δύο ίσα μέρη.

Ο Baron (1998) διακρίνει δύο είδη διαπραγματεύσεων:

### 2.2.2 Πρώτο είδος διαπραγμάτευσης

Σε μια τυπική διαπραγμάτευση, ένα από τα δύο μέρη, συνήθως ο πωλητής, ξεκινά από μια τιμή έναρξης. Το άλλο μέρος κάνει μια αντιπροσφορά. Οι προσφορές συγκλίνουν σε μια τελική προσφορά η οποία τελικά γίνεται αποδεκτή από την άλλη πλευρά. Η σειρά των προσφορών και των αντιπροσφορών συχνά καλείται «χορός της διαπραγμάτευσης» (dance of negotiation) (Raiffa, 1924). Δεν υπάρχει ένα απλό

κανονιστικό πλαίσιο ή μια κανονιστική θεωρία που γίνεται αυτό, τα βήματα δηλαδή του χορού. Η αλληλουχία των βημάτων εξαρτάται από την κουλτούρα και τις προσδοκίες των εμπλεκόμενων μερών.

Σε μερικές αγορές, αναμένεται ότι η τελική τιμή κλεισίματος θα απέχει πολύ από την αρχική προσφορά. Σε άλλες αγορές, υπάρχει μικρό περιθώριο για παζάρια. Αυτό ξεκάθαρα εξαρτάται από την εθνική κουλτούρα των μερών: κάτοικοι της ΗΠΑ σπάνια κάνουν παζάρια, με αποτέλεσμα να πληρώνουν περισσότερο απ' ότι πρέπει, για παράδειγμα σε ότι αφορά στα αγαθά σε αγορές του Μεξικού, οι οποίες είναι εξορισμού δημιουργημένες για παζάρια και οι τιμές τους έχουν τεθεί έτσι, ώστε να γίνονται παζάρια. Συνεπώς, το μέγεθος των βημάτων του «χορού» είναι θέμα συνήθειας και κουλτούρας.

Όπως αναφέρει και ο Benjamin Franklin, «Τα παζάρια δεν θα λάμβαναν χώρα, αν δεν ήταν προσοδοφόρα για τα εμπλεκόμενα μέρη».

Αδιαμφισβήτητα, η καλύτερη επιλογή είναι να εκμεταλλευτεί κάποιος τη διαπραγματευτική του ισχύ- η οποία προέρχεται από τη διαπραγματευτική του θέση- και να επιτύχει όσο το δυνατό καλύτερη συμφωνία. Ωστόσο, πάντα ελλοχεύει ο κίνδυνος να υπερβεί τα όρια και τελικά η συναλλαγή να μην επιτευχθεί ποτέ λόγω άρνησης της προσφοράς, η οποία πλέον προέρχεται από την άλλη πλευρά ως αντίδραση στην «απληστία» της πρώτης πλευράς, ακόμη και αν η συναλλαγή μπορούσε να αποδειχθεί επωφελής και για τις δύο πλευρές.

### **2.2.3 Δεύτερο είδος διαπραγμάτευσης**

Αναφερόμαστε στο συγκεκριμένο είδος διαπραγματεύσεων, όταν η πίτα δεν είναι προκαθορισμένη (non-fixed pie). Το αποτέλεσμα δηλαδή για το ένα μέρος, δεν μπορεί να καλυτερεύσει αν δεν χειροτερεύσει για το άλλο. Τα αποτελέσματα αυτού του είδους ονομάζονται *Pareto optimal*, από τον επιστήμονα Vilfredo Pareto που διατύπωσε την αρχή.

### **2.2.4 Δικαιοσύνη στις αποφάσεις**

Πολλές φορές δημιουργείται το ερώτημα του κατά πόσον οι αποφάσεις που λαμβάνονται είναι δίκαιες και αμερόληπτες. Ορισμένες φορές τις αποφάσεις τις

λαμβάνουν άτομα που δεν επηρεάζονται άμεσα από το αποτέλεσμα της διευθέτησης-λόγου χάρη αποφάσεις για ποινές εγκληματιών, αποβολές σε μαθητές κ.α. Άλλες φορές οι αποφάσεις λαμβάνονται από άμεσα επηρεαζόμενα άτομα, όπως στην περίπτωση των διακρατικών Συνθηκών.

Σύμφωνα με τη θεωρία Ισότητας (Equity Theory), οι άνθρωποι επιθυμούν να δουν ότι οι αποφάσεις και τα αποτελέσματά τους είναι δίκαια και ισότιμα. Εξαιτίας αυτής τους της επιθυμίας, επιδιώκουν να επαναφέρουν τη δικαιοσύνη-όταν θεωρούν ότι δεν υπάρχει. Στο πλαίσιο αυτό, υιοθετούν την τάση να ανταμείβουν εκείνους που κατά τη γνώμη τους έχουν αδικηθεί από το αποτέλεσμα-ακόμη και αν πρέπει να θυσιάσουν μέρος της δικής τους ανταμοιβής-ενώ παράλληλα «τιμωρούν» εκείνους που έχουν υπερ-ωφεληθεί. Αυτό που αξίζει να σημειωθεί, είναι ότι σύμφωνα με τον Baron, σε περιπτώσεις όπου δεν μπορούν να αποκαταστήσουν τη δικαιοσύνη προσπαθούν να πείσουν τους εαυτούς τους ότι οι νικητές άξιζαν να κερδίσουν και οι χαμένοι να χάσουν.

### **2.2.5 Μελλοντικές αποφάσεις**

Πολλές από τις αποφάσεις που λαμβάνουμε καθημερινά, απαιτούν να επιλέξουμε μεταξύ του να ικανοποιήσουμε τους στόχους για το άμεσο παρόν ή τους μελλοντικούς μας στόχους. Ο Baron θέτει πολύ επιτυχημένα το παράδειγμα του φοιτητή που αμφιταλαντεύεται μεταξύ του να παρακολουθήσει μια ταινία, γεγονός το οποίο θα του δώσει ικανοποίηση στο παρόν, ή να ολοκληρώσει τη συγγραφή της εργασίας του, γεγονός που ναι μεν θα του στερήσει τον χρόνο από την ταινία, αλλά θα τον ικανοποιήσει μελλοντικά. Από την παιδική μας ηλικία αρχίζουμε να αντιλαμβανόμαστε ότι τα αποτελέσματα πολλών αποφάσεών μας, επηρεάζουν άμεσα το μέλλον ή απλώς αναιρούν την πραγματοποίηση άλλων επιλογών στο παρόν. Έτσι, αναπτύσσουμε μεθόδους αυτό-συγκράτησης. Βλέπουμε τον Οδυσσέα να κλείνει τα αυτιά του για να μην ακούσει το άσμα των σειρήνων, πριν καν τις συναντήσει, ώστε να μην υποκύψει. Παίρνουμε αποφάσεις και τις χρησιμοποιούμε ως σχέδια ή πολιτικές αντιμετώπισης (plans and policies) (Baron, 2008).

Ένα *σχέδιο* είναι μια απόφαση να κάνουμε κάτι σε μελλοντικό χρόνο. Απόφαση για συγκεκριμένες ενέργειες σε δεδομένες χρονικές στιγμές, με πιθανότητα αναβολής



άλλων δευτερευόντων ενεργειών. Μια *πολιτική*, είναι ένα σχέδιο-πλάνο που μας δεσμεύει να πράξουμε μια συγκεκριμένη ενέργεια υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις.

Τα πλάνα και οι πολιτικές δημιουργούν νέους προσωπικούς στόχους ή αλλάζουν τη δυναμική των παλαιών.

### **2.2.6 Διαπραγμάτευση και κρίση**

Οι διαπραγματευτές πολλές φορές καλούνται να αντιμετωπίσουν κρίσεις, δηλαδή καταστάσεις απορρύθμισης που δεν μπορούν να προβλεφθούν από τα κράτη ή αποσταθεροποίηση στις σχέσεις με αποτέλεσμα την πρόκληση ανησυχίας στη δομή του Διεθνούς Συστήματος. Ένας μεσολαβητής δεν πρέπει ποτέ να προτείνει να διακοπεί η διαπραγμάτευση και τα κράτη να επιστρέψουν στο σημείο πριν ξεκινήσει η κρίση (*status quo ante*), καθώς η κατάσταση θα φτάσει ξανά στην κρίση με μαθηματική ακρίβεια. Αντιθέτως, ένας διαπραγματευτής, οφείλει να προτείνει ένα καινούριο μοντέλο σχέσης.

### **2.2.7 Γιατί καταλήγουμε στη μεσολάβηση;**

Όλες οι κρίσεις δεν καταλήγουν σε μεσολάβηση, κάποιος λύνονται από μόνες τους. Καταλήγουμε όμως στη βοήθεια ενός μεσολαβητή, όταν η κρίση είναι μη αναστρέψιμη και όταν τα ενδιαφερόμενα μέρη λόγω της εμπλοκής τους αδυνατούν να σκεφτούν τον νέο τρόπο σχέσης και συνύπαρξής τους. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μια κρίση ίσως μπορεί να λυθεί, αλλά ενδέχεται να έχει υψηλό πολιτικό κόστος.

## **2.3 Περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις**

### **2.3.1 Πώς μπορούμε να επιτύχουμε καλύτερες συμφωνίες;**

#### **Ο Προβληματισμός και το Όραμα του Susskind**

Ο Susskind θέτει ένα στοίχημα (1994) για την ανθρωπότητα: να μπορούν οι μελλοντικές γενιές να έχουν πρόσβαση σε τροφή, ένδυση, καταφύγιο, καθώς και σε εργασία, με καλύτερο τρόπο από τον σημερινό. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει, αυτό το στοίχημα γίνεται όλο και πιο δύσκολο όσο ο πληθυσμός αυξάνεται. Ήδη, πολλά κράτη δυσκολεύονται να παρέχουν στους πολίτες τους την κάλυψη βασικών αναγκών

και αυτό τείνει να επιδεινώνεται όσο ο πληθυσμός τους αυξάνεται, ενώ παράλληλα οι συνθήκες που επικρατούν δεν βελτιώνονται. Παράλληλα, παρατηρείται σε μερικές από τις πλουσιότερες χώρες του Βορρά, να έχουν διαβρωθεί οι φυσικοί πόροι από την υπέρμετρη σπατάλη, αφήνοντας τη γη όχι στα καλύτερα παραγωγικά επίπεδα, ρυπαίνοντας τα ύδατα και μολύνοντας τον αέρα. Όλα αυτά συμβαίνουν στο όνομα της οικονομικής ανάπτυξης.

Ωστόσο, υπάρχουν αναπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες, οι οποίες προσπαθούν εμφανώς να βελτιώσουν τα επίπεδα μόλυνσης της γης, των υδάτων και του αέρα και να επιτύχουν «περιβαλλοντική» σταθερότητα. Ακόμη και στις οικονομικά ασθενέστερες χώρες του πλανήτη, γίνεται προσπάθεια ώστε να γίνει αντιληπτό ότι η οικονομική ανάπτυξη και η ορθή διαχείριση των φυσικών πόρων πρέπει να συμβαδίζουν και να τίθενται στο τραπέζι ως συνδεδεμένα θέματα.

Είναι αλήθεια ότι στις μέρες μας τα πιο σοβαρά περιβαλλοντικά προβλήματα είναι παγκόσμια, αφορούν δηλαδή λιγότερο ή περισσότερο όλα τα κράτη, συμπεριλαμβανομένων της τρύπας του όζοντος, του φαινομένου του θερμοκηπίου και της κλιματικής αλλαγής, της μόλυνσης των ωκεανών και της υπεραλίευσης. Συνεπώς, όπως προκύπτει από την παρούσα διαπίστωση, οι πόροι που χρειάζεται να προστατευθούν, είναι κοινοί πόροι, όπως τα απειλούμενα είδη, η αλιεία, τα δάση, οι ωκεανοί, ο αέρας και ό,τι άλλο συνδέεται με την προστασία του περιβάλλοντος. Το πρόβλημα έγκειται στο ότι είναι δύσκολο να πεισθούν οι χώρες που ακόμη παλεύουν με τη φτώχεια, τις επιδημίες λόγω έλλειψης ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, τους λιμούς και τους πολέμους να έρθουν στο διαπραγματευτικό τραπέζι και να πάρουν αποφάσεις για περιβαλλοντικά ζητήματα (1994).

Πώς θα επιτευχθεί η παγκόσμια συνεργασία για να αντιμετωπιστούν αυτές οι περιβαλλοντικές απειλές; Ο Susskind απαντά ότι χρειάζεται η συμβολή των Ηνωμένων Εθνών, παρά το γεγονός ότι μέχρι στιγμής δεν έχουν κάνει μεγάλη πρόοδο, καθώς και πλήθος πολυμερών οργανισμών, που ενώ έχουν την προθυμία και τη διάθεση να συμβάλλουν ριζικά στη βελτίωση των παγκόσμιων περιβαλλοντικών προβλημάτων, όταν τα περιθώρια στενεύουν, το έργο τους γίνεται ακόμη δυσκολότερο.

Ο Susskind ως προς όλον αυτόν τον προβληματισμό, ως μόνη λύση διαβλέπει τις Διαπραγματεύσεις, τις οποίες θεωρεί τέχνη και παρακινεί διπλωμάτες, πολιτικούς,

ηγέτες, επιστήμονες, περιβαλλοντικές ομάδες δράσης, δημοσιογράφους και οποιαδήποτε κατηγορία εμπλεκόμενων να συνεργαστούν, ώστε να μεταδώσουν γνώση και ικανότητες απ' όλα τα επιστημονικά φάσματα όπως αυτό των διεθνών σχέσεων, της περιβαλλοντικής επιστήμης, των διαπραγματεύσεων, της νομικής και των οικονομικών ώστε να τεθούν οι σωστές βάσεις ως προς τη θεσμική διάσταση του προβλήματος. Θα πρέπει, όπως ο ίδιος δηλώνει να υπάρξει μια σφαιρική παγκόσμια προσέγγιση του προβλήματος απ' όλες τις ομάδες και σε όλα τα επιστημονικά επίπεδα.

### **2.3.2 Πρακτικές δυσκολίες σε μια διαπραγμάτευση**

#### **A. Εσωτερικές**

Σύμφωνα με τον Susskind (1994), κατά την εξέλιξη μιας διαπραγμάτευσης παρουσιάζονται πρακτικές δυσκολίες, τις οποίες μπορούμε να προβλέψουμε και να είμαστε έτοιμοι να διαχειριστούμε κατάλληλα. Ως εσωτερικές νοούνται οι δυσκολίες που θα προκύψουν εντός μας εθνικής αποστολής, προερχόμενες είτε από την πολιτική ηγεσία του εκάστοτε κράτους, είτε από τα ίδια τα μέλη που την αποτελούν.

- i. Ο κάθε συμμετέχων-εκπρόσωπος σε μια τέτοια διαπραγμάτευση δέχεται πολλές πιέσεις, ακόμη και από το εσωτερικό της χώρας του. Πολλοί θα προσπαθήσουν να επηρεάσουν με την άποψή τους λόγω χάριν για ενδεχόμενους κινδύνους, από πού είναι πιθανό να προέλθουν και πώς πρέπει να αντιμετωπιστούν.
- ii. Ακόμη και εντός της Διαπραγματευτικής Επιτροπής της εκάστοτε χώρας μπορεί να προκύψουν δυσκολίες καθώς ενδέχεται να διακρίνεται από διαφορετικότητα των μελών και έτσι θα είναι ακόμη πιο δύσκολο να επιτευχθεί εσωτερικό consensus. Εάν δεν υπάρχει ομοφωνία ή τουλάχιστον κοινό πνεύμα εντός της αποστολής, πώς να είναι αποτελεσματική μια πολυμερής διαπραγμάτευση;

Ακόμη και αν μια Εθνική Διαπραγματευτική Επιτροπή καταφέρει να υπερνικήσει τις εσωτερικές δυσκολίες, είναι πολύ πιο δύσκολο να χειριστεί τις ατζέντες τουλάχιστον άλλων 175 χωρών, οι οποίες θα προωθούνται από αντιπροσώπους με ανταγωνιστικά κρατικά συμφέροντα ως προς τους άλλους, ενώ ταυτόχρονα οι ίδιοι οι αντιπρόσωποι

θα αντιμετωπίζουν σε μεγάλο βαθμό παρόμοια εσωτερικά προβλήματα με αυτά που περιγράφηκαν παραπάνω.

## **B. Εξωτερικές**

Σε συνέχεια των εσωτερικών δυσκολιών που ενδέχεται να συναντήσει το κάθε κράτος μεμονωμένα, πολλά είναι τα προβλήματα που συνήθως ανακύπτουν κατά την εξέλιξη μιας διαπραγμάτευσης, αλλά ακόμη και πριν ή μετά. Έτσι λοιπόν παρατηρούνται τα εξής:

- i. Σύμμαχοι ετών, ενδέχεται να αποδειχθούν εχθροί.
- ii. Όσο πιο πολλές χώρες συμμετέχουν, τόσο πιο δύσκολο είναι να επιτευχθεί συμφωνία.
- iii. Η διαφορετικότητα στο οικονομικό, πολιτισμικό επίπεδο των εμπλεκόμενων χωρών συμβάλλει στον να ανακύπτουν επιπλέον δυσκολίες.
- iv. Πολλές φορές στις παγκόσμιες διαπραγματεύσεις, δεν μπορούν να βρεθούν καλές τεχνικές λύσεις, γιατί οι διαπραγματευτές αδυνατούν να ξεπεράσουν την πολιτισμική, ιδεολογική και πολιτική διαφορετικότητα που τους χωρίζει.
- v. Οι εθνικοί αντιπρόσωποι της εκάστοτε χώρας ενδέχεται να επιδιώξουν περιφερειακούς στόχους. Θα μπορούσαν ακόμη και να φέρουν αντίρρηση σε μια συνθήκη, η οποία θα έθιγε μέρος της χώρας τους, παρόλο που θα μπορούσε να βοηθήσει το υπόλοιπο της χώρας ή ακόμη και ολόκληρο τον πλανήτη.
- vi. Η Διαπραγματευτική Επιτροπή, ενδέχεται να πάρει θέση σε ένα περιβαλλοντικό θέμα, με την οποία να καταστρέφει τις σχέσεις με τους συμμάχους, ή να υπονομεύει διμερείς συζητήσεις συλλογικής ασφάλειας ή οικονομικής βοήθειας. Όταν λόγου χάριν, το κράτος είναι ομοσπονδιακό, είναι πολύ πιθανό οι διαφορετικές πολιτείες, να έχουν διαφορετικές προτεραιότητες και ατζέντες.

Πώς όμως μπορούμε να προετοιμαστούμε σωστά για μια Διαπραγμάτευση; Στόχος είναι οι παγκόσμιες περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις να ξεπερνούν αποτελεσματικά τα προβλήματα των εσωτερικών και εξωτερικών πιέσεων και να ολοκληρώνονται με επιτυχία, ώστε να βρίσκονται λύσεις στα τόσο σοβαρά και με

σημαντικές επιπτώσεις περιβαλλοντικά προβλήματα. Ο Susskind υποβάλει μια πρόταση, ωστόσο πριν αναφερθούμε σ' αυτή, θα πρέπει να στραφούμε στην προσέγγιση του Roger Fisher, μέσα από τον έργο του οποίου, μπορούμε να βρούμε απαντήσεις, προτάσεις και λύσεις σε προβλήματα που αποτελούν τροχοπέδη στις διαπραγματεύσεις.

### **2.3.3 Λίγα λόγια για τον Roger Fisher**

Ο Roger Fisher, Επίτιμος Καθηγητής στο Harvard Law School και Ιδρυτής-Διευθυντής του Harvard Negotiation Project (Harvard Law School, 2014) αποτελεί ενδεχομένως παγκοσμίως τη δεσπόζουσα φιγούρα στον χώρο των διαπραγματεύσεων του 21<sup>ου</sup> αιώνα. Η ακαδημαϊκή του πορεία επικεντρώθηκε στις Διαπραγματεύσεις και στη Διαχείριση Συγκρούσεων. Μαζί με την ομάδα του, εργάστηκε προκειμένου να επιλυθούν πραγματικές συγκρούσεις, μέσω διαπραγματεύσεων. Η επιρροή και το έργο του είναι παγκόσμια, με αποκορύφωμα τη διαπραγμάτευση Camp David του 1978, με την οποία επετεύχθη ειρήνη μεταξύ Ισραηλινών και Αιγυπτίων. Ο Fisher ήταν πάντα οπαδός της λογικής ότι ένας ακαδημαϊκός προκειμένου να προοδεύει σε ένα τέτοιο πεδίο όπως αυτό των διαπραγματεύσεων, θα πρέπει με το «ένα πόδι να βρίσκεται στον πραγματικό κόσμο, στην καθημερινότητα, βιώνοντας τις συγκρούσεις». Σ' αυτή την προσέγγιση οφείλεται η επιτυχία και η καθιέρωση ως προσέγγιση, αλλά και ως Σχολή του Harvard Negotiation Project, στο οποίο ηγήθηκε μέχρι το 2012 όποτε και απεβίωσε.

### **2.3.4. The Harvard negotiation project-Roger Fisher**

Μπορούμε να προσεγγίσουμε τη λογική που προτείνει ο Roger Fisher για τις Διαπραγματεύσεις, που στην ουσία πρεσβεύεται από ολόκληρο το Harvard Negotiation Project, μέσα από το βιβλίο του *Getting to Yes* (Fisher & Ury, 1981), αλλά και από τον William Ury στο *Getting Past No* (1993) οι οποίοι προτείνουν τρόπους για δύσκολες περιπτώσεις διαπραγματεύσεων, όπου τα εμπλεκόμενα μέρη δεν μπορούν να διαπραγματευτούν εύκολα. Επιπροσθέτως, ο Jeswald Salacuse, μέλος του Harvard Negotiation Project και καθηγητής στο Fletcher School of Law and Diplomacy, το παλαιότερο Πανεπιστήμιο της Αμερικής στον τομέα των Διεθνών Σχέσεων, διακρίνει μέσα από το συγγραφικό του έργο (Salacuse, 1992) τρεις

διαφορετικές πτυχές που συναντάμε σε μια διαπραγμάτευση: Θέματα που έχουν να κάνουν με τη γραφειοκρατία, θέματα που σχετίζονται με την κουλτούρα του κάθε λαού και τέλος θέματα τεχνικής. Όπως προτείνει είναι σοφό πριν φτάσεις σε μια διαπραγμάτευση, να έχεις μελετήσει το πλήρες προφίλ της άλλης πλευράς (πολιτικό, οικονομικό, πολιτισμικό, θρησκευτικό) αλλά και τα στερεότυπα τα δικά σου απέναντι στην άλλη πλευρά. Μια καλή διαπραγμάτευση ξεκινά με μια καλή προσωπική σχέση, με απλές, συμβολικές πράξεις από την αρχή.

Ο Fisher μας διδάσκει ότι ξεκινώντας μια διαπραγμάτευση θέτουμε ως στόχο να αποκομίσουμε, ό,τι περισσότερο μπορούμε, αν όχι την πλήρη επίτευξη της θέσης μας, αδιαφορώντας για το τι θέλει η άλλη πλευρά. Αυτού του είδους τη διαπραγμάτευση, ο Fisher την αποκαλεί *Confrontational* και αποτελούσε στην ουσία τη δεσπόζουσα τάση στις διαπραγματεύσεις προ Fisher, όπου η μία πλευρά κερδίζει και η άλλη μοιραία χάνει. Το στοιχείο για τον Fisher είναι να μετατρέπουμε μια Συγκρουσιακή Διαπραγμάτευση (*Confrontational*) σε Συνεργατική (*Collaborative/Integrative*), η οποία όπως διαφαίνεται και από τον αγγλικό όρο «ενσωματώνει» το τι θέλει η άλλη πλευρά. Σε μια Συνεργατική Διαπραγμάτευση κερδίζουν και οι δύο πλευρές καθώς βασίζεται σε αμοιβαία ικανοποίηση συμφερόντων (*win-win base*) και ξεφεύγει από την «σκληρή» λογική του *Zero Sum Game* της Συγκρουσιακής.

Ο Fisher στο βιβλίο του *Beyond Reason* (Fisher & Shapiro, 2005) τονίζει ότι η Διαπραγμάτευση είναι ένα έμφυτο χάρισμα, προϋποθέτει να είναι κάποιος ανοιχτός σε νέες προτάσεις, να μπορεί να καταλαβαίνει τι λέει ο άλλος και να έχει πειθώ. Το θυμικό στοιχείο, το οποίο όπως τονίζουν οι ειδικοί έχει συχνή παρουσία σε μια Διαπραγμάτευση, ένας ικανός διαπραγματευτής, πρέπει να το αφήνει να ξεσπά και να εκτονώνεται, σαν να συμπάσχει και ο ίδιος. Αφού ολοκληρωθεί, η διαπραγμάτευση θα πρέπει να συνεχίζεται από εκεί που σταμάτησε. Αυτή η τακτική θα δώσει άλλη τροπή σε όλη τη διαπραγμάτευση.

### **2.3.5 Οι αρχές της ομάδας του Harvard**

Η ομάδα του Harvard Negotiation Project μαζί με τον Fisher μας δίνουν τις κατευθυντήριες οδηγίες για τις λεγόμενες *Principled Negotiations*, (Fisher & Ury, 1981) δηλαδή τις Διαπραγματεύσεις βασισμένες σε Αρχές, οι οποίες σύμφωνα με μελέτες ετών, μπορούν να επιφέρουν επιτυχία.

1. “Separate the people from the problem”–Διαχώρισε τον άνθρωπο από το πρόβλημα

Ο Fisher δίνει σημασία ακόμη και στη λεπτομέρεια, προτείνοντας οι διαπραγματευτές να μην κάθονται αντικριστά σ’ ένα τραπέζι, αλλά πιο κοντά, κοιτώντας και οι δύο σε ένα κοινό πίνακα με την παρουσίαση-ανάλυση του προβλήματος ώστε να μπορούν να το κοιτάζουν και οι δύο, αντιλαμβανόμενοι ότι δεν είναι οι ίδιοι το πρόβλημα, κατανοώντας ταυτόχρονα ότι το πρόβλημα είναι εκεί και μπορεί να λυθεί.

2. “Focus on interests, not positions; Arguing over positions is unwise”-  
Μη διαπραγματεύεσαι επάνω σε θέσεις, αλλά σε συμφέροντα· η διαπραγμάτευση επάνω σε θέσεις δεν είναι φρόνιμη.

Μια από τις πιο επιτυχημένες διαπραγματεύσεις του Fisher, ήταν ο Αραβοισραηλινός Συμβιβασμός του 1973 με τη συμφωνία του Camp David. Η σύγκρουση είχε στοιχίσει σοβαρής κρίσης καθώς οι Αιγύπτιοι με τη βοήθεια Συρίων επιτέθηκαν αιφνιδιαστικά στους Ισραηλινούς τη μέρα της μεγαλύτερης εβραϊκής εορτής, του Γιόμ Κιπούρ, με στόχο να κατακτήσουν το όρος Σινά που από το 1967 και τον πόλεμο των έξι ημερών ανήκε στο Ισραήλ. Ο Fisher φρόντισε να δει «πίσω» από το γεγονός ότι και τα δύο μέρη διεκδικούσαν το όρος Σινά (θέση μερών): διερωτήθηκε τους λόγους για τους οποίους το κάθε μέρος ήθελε το όρος (συμφέρον μερών). Έτσι, διαπίστωσε ότι αφενός το Ισραήλ το ήθελε για λόγους ασφαλείας, αφετέρου η Αίγυπτος γιατί πάντα της ανήκε, άρα για λόγους κυριαρχίας. Ο Fisher, επιχείρησε καλούταν λοιπόν να συμβιβάσει την Ασφάλεια με την Κυριαρχία. Έτσι, άφησε το όρος Σινά στους Άραβες-Αιγύπτιους, εξασφαλίζοντάς τους Κυριαρχία, αλλά αποστρατικοποιημένο, εξασφαλίζοντας Ασφάλεια στους Ισραηλινούς, συμφωνία που ικανοποίησε και τα δύο μέρη.

3. “Invent options for mutual gain; All parties should benefit”-Επινόησε επιλογές για αμοιβαίο όφελος· όλα τα μέρη πρέπει να ικανοποιούνται.

Όπως προαναφέρθηκε, οι επιτυχημένες διαπραγματεύσεις πλέον είναι οι Συνεργατικές και όχι οι Συγκρουσιακές, οι οποίες τείνουν να εξαφανιστούν, όπου πάση θυσία πρέπει και οι δύο πλευρές να ικανοποιηθούν προκειμένου να συμφωνήσουν. Ωστόσο, ένας καλός διαπραγματευτής, καλείται να εντοπίσει τα σημεία ενδιαφέροντος και τα σημεία προτεραιότητας της κάθε πλευράς, ώστε η διαπραγμάτευση να γίνει δημιουργική. Όταν λόγου χάριν κάποιος έχει στην κατοχή

του ένα οικόπεδο, αλλά δεν μπορεί να χτίσει, ενώ κάποιος άλλος θέλει να χτίσει αλλά δεν έχει το οικόπεδο, πρέπει να συνεργαστούν δημιουργικά, ώστε να προκύψει όφελος και για τις δύο πλευρές.

#### 4. “Insist on objective criteria”-Εστίασε σε αντικειμενικά κριτήρια

Ας υποθέσουμε έναν ιδιοκτήτη ο οποίος επιθυμεί να πουλήσει το ακίνητό σε μια τιμή, η οποία αντικειμενικά είναι τριπλάσια της τιμής που θα έπρεπε να προσφέρει. Ο υποψήφιος αγοραστής του επισημαίνει την προσοχή και τον παρακινεί να κάνει μια έρευνα αγοράς, ώστε να μάθει πόσο πωλούνται άλλα ακίνητα με παρόμοια χαρακτηριστικά στην περιοχή του. Σε διακρατικές διαπραγματεύσεις, πολλές φορές η ανεύρεση αντικειμενικών κριτηρίων, όπως λόγου χάριν, τι έγινε σε μια αντίστοιχη περίπτωση στο παρελθόν, μπορεί να είναι δύσκολη καθώς σε κάθε περίπτωση τα δεδομένα διαφέρουν, ωστόσο πρέπει να επιχειρείται.

### **2.3.6 Καθοριστικοί οι πολιτισμικοί παράγοντες**

Η εθνική κουλτούρα του κάθε κράτους, καθορίζει σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο διεξαγωγής μιας διαπραγμάτευσης. Οι Fisher και Ury διακρίνουν ουσιαστικές πολιτισμικές διαφορές που επηρεάζουν το πώς φέρονται και αντιδρούν οι διαπραγματευτές. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι λαοί της Ασίας, δεν επιθυμούν να ολοκληρώνουν μια διαπραγμάτευση, αντιθέτως επιδιώκουν με εν εξελίξει σχέση με τους διαπραγματευτές της άλλης πλευράς. Οι Βρετανοί θα επιλέξουν να μιλήσουν αρχικά για το ποιες θα είναι οι αρχές της διαπραγμάτευσης και στη συνέχεια θα περάσουν στο θέμα, θα είναι τυπικοί και συγκεκριμένοι. Αντιθέτως οι Αμερικανοί θα περάσουν απευθείας στο κυρίαρχο θέμα, ενώ θα είναι φιλικοί και οικείοι, επιζητώντας γρήγορα το αποτέλεσμα.

Παρατηρείται λοιπόν ότι η κάθε πλευρά έχει τα στερεότυπά της τα οποία προέρχονται από την κουλτούρα και τον πολιτισμό της.

### **2.3.7 Πολιτιστικές παραστάσεις**

Σύμφωνα με τους Michele Gelfand και Naomi Dyer και το άρθρο τους *A Cultural Perspective on Negotiation* (2000, pp. 62-99), υπάρχουν τρεις διαφορετικοί τρόποι με



τους οποίους εκλαμβάνουμε τις πολιτιστικές παραστάσεις και αυτό επηρεάζει άμεσα και κάθετα μια διαπραγμάτευση.

#### 1. Selective Perceptions

Σε αυτή την περίπτωση η αντίληψή μας είναι επιλεκτική και έχει να κάνει με το αν βλέπουμε μια κατάσταση αισιόδοξα ή απαισιόδοξα. Ακούμε, κατανοούμε, βλέπουμε το άλλο μέρος της διαπραγμάτευσης και αυτό που μας παρουσιάζει, ανάλογα με την γενικότερη κοσμοθεωρία μας.

#### 2. Distorted Hypothesis Test

Θέτουμε μια ερώτηση στο άλλο μέρος, η οποία στην ουσία υποστηρίζει μια ήδη διαμορφωμένη αντίληψη που έχουμε. Είμαστε δηλαδή ήδη προκατειλημμένοι. Μπορεί να θέσουμε ερώτηση στο άλλο μέρος σχετικά με το γιατί μας μιλά επιθετικά, ενώ αντικειμενικά ο τρόπος δεν είναι επιθετικός, απλά και μόνο γιατί νιώθουμε έτσι ή βασιζόμαστε σε αρνητικά γεγονότα του παρελθόντος που φοβόμαστε μήπως επαναληφθούν.

#### 3. Attributional Distortion/Bias

Παρερμηνεύουμε κάτι που ειπώθηκε από την άλλη πλευρά και το αποδίδουμε διαστρεβλωμένο, είτε στην προσπάθειά μας να το προσεγγίσουμε ως έννοια, είτε εσκεμμένα.

#### 4. Self-fulfilling Prophecy

Ο όρος καθιερώθηκε από τον Robert K. Merton, (1948) κοινωνιολόγο του 20<sup>ου</sup> αιώνα, αν και όπως αναφέρουν οι πηγές η τάση αυτή παρατηρούταν ήδη στην αρχαία Ελλάδα και στην αρχαία Ινδία. Αφορά συμπεριφορές μας, όπου λόγω μεγάλης μας επιθυμίας να εκπληρωθεί μια κατάσταση, η στάση και η αντίδρασή μας σε γεγονότα δρα ως αυτό-εκπληρούμενη προφητεία. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει ο Merton, η λανθασμένη αντίληψή μας για ορισμένα γεγονότα προκαλεί μια νέα συμπεριφορά από την πλευρά μας, η οποία τελικά θα οδηγήσει στην επαλήθευση των αρχικών μας πιστεύω, ακόμη και αν αυτά ήταν λανθασμένα.

### 2.3.8 Στάδια της διαπραγμάτευσης

Σύμφωνα με τον Fisher τα στάδια της διαπραγμάτευσης είναι τρία (Fisher, Ury, 1981).

#### i. Στάδιο I

##### *Προδιαπραγμάτευση*

Κατά το πρώτο στάδιο, το λεγόμενο «Προδιαπραγμάτευση», ο διαπραγματευτής καλείται να βολιδοσκοπήσει τις προθέσεις της άλλης πλευράς (ύπαρξη θετικής ή αρνητικής στάσης, διάθεση ή μη για διαπραγμάτευση). Με αυτό τον τρόπο, είναι σε θέση να διαμορφώσει τις αρχές που θα διέπουν τη διαπραγμάτευση.

##### *Διαμόρφωση της Ατζέντας*

Αδιαμφισβήτητα αυτή φάση του πρώτου σταδίου αποτελεί το δυσκολότερο και το πιο κρίσιμο σημείο μιας διαπραγμάτευσης καθώς πρέπει η ιεράρχηση και η κατάταξη των θεμάτων να είναι τέτοια ώστε τα θέματα που είναι σημαντικά για την α' πλευρά να παρουσιαστούν ως μειωμένης σημασίας για τη β' πλευρά και αντίστροφα να είναι σημαντικά για τη β' πλευρά θέματα που για την α' πλευρά είναι δευτερεύοντα.

##### *Καθορισμός Διαπραγματευτικής Φόρμουλας*

Σε αυτή τη φάση και αφού έχουν τεθεί τα θέματα της ατζέντας, τα δύο μέρη πρέπει να αποφασίσουν τι είναι πρόθυμα να ανταλλάξουν, συμφωνώντας σε ποια θέματα θα υποχωρήσει το ένα μέρος και σε ποια το άλλο, ώστε να επιτευχθεί το μέγιστο αμοιβαίο όφελος.

#### ii. Στάδιο II

##### *Κυρίως Διαπραγμάτευση*

Τα κράτη συγκεντρώνονται γύρω από το διαπραγματευτικό τραπέζι και επεξεργάζονται τα θέματα προσπαθώντας να καταλήξουν σε Συμφωνία.

#### iii. Στάδιο III

##### *Μεταδιαπραγμάτευση και Εφαρμογή*

Το δυσκολότερο κομμάτι της διαπραγμάτευσης, είναι η εφαρμογή της. Ενδεχομένως για τη μια πλευρά τα πράγματα να είναι πιο δύσκολα απ' ότι για την άλλη πλευρά

καθώς καλείται να αλλάξει την τακτική που ενδεχομένως ακολουθούσε χρόνια και να μπει σε ένα νέο *modus vivendi*.

### **2.3.9 Εμπλεκόμενοι φορείς σε μια περιβαλλοντική διαπραγμάτευση**

Παρακάτω παρουσιάζεται ποιοι φορείς (Susskind, 1994) συμμετέχουν σε μια διακρατική διαπραγμάτευση και ποιες είναι οι ενέργειες τις οποίες καλούνται να φέρουν εις πέρας με επιτυχία:

1. Πολιτικοί ηγέτες.
2. Ανεπίσημες ή μη κυβερνητικές ομάδες, όπως περιβαλλοντικές οργανώσεις, ενώσεις επιχειρήσεων και επιστημονικές ενώσεις με αντικείμενο ενδιαφέροντος το περιβάλλον.
3. Πολυμερείς φορείς-ιδίως οργανισμοί που ανήκουν στα Ηνωμένα Έθνη, όπως το Πρόγραμμα των Ηνωμένων Εθνών για το Περιβάλλον, το Πρόγραμμα Ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών και η Παγκόσμια Τράπεζα.

Αυτοί οι δρώντες συλλέγουν και ανταλλάσσουν πληροφορίες, διατυπώνουν προτάσεις και συναντιούνται σε προγραμματισμένες ή άτυπες συναντήσεις για να διαπραγματευτούν, να προετοιμάσουν έγγραφα, να ψηφίσουν για το αν ή όχι θα αναλάβουν νέες υπευθυνότητες. Εκτάκτως συναντιούνται για να κάνουν μια ανασκόπηση σχετικά με το πόσο καλά έχουν πάει και να αποφασίσουν αν θα λάβουν πρόσθετα μέτρα και περαιτέρω δράσεις. Αυτές οι αλληλεπιδράσεις συνήθως γίνονται με βάση τους επίσημους κανόνες και τις ανεπίσημες πρακτικές που έχουν θέσει τα Ηνωμένα Έθνη.

### **2.3.10 Ποιοι ψηφίζουν σε μια διαπραγμάτευση;**

Μόνο οι χώρες έχουν το δικαίωμα της επίσημης ψήφου, αλλά στη βάση του *ad hoc*, έχουν δοθεί ουσιαστικοί ρόλοι στις Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ), όπως το δικαίωμα του λόγου σε επίσημες συνεδριάσεις της ολομέλειας, κατά την οποία λαμβάνονται οι τελικές αποφάσεις. Τα δικαιώματα που παρέχονται στις ΜΚΟ, είναι απρόβλεπτα.

### **2.3.11 Γιατί οι χώρες συμμετέχουν στις διαπραγματεύσεις;**

Υπάρχουν λόγοι και προνόμια για την ενεργή συμμετοχή και εμπλοκή των χωρών στη χάραξη παγκόσμιων περιβαλλοντικών συνθηκών (Susskind, 1994).

Ο πρώτος λόγος που το επιδιώκουν, είναι γιατί με αυτόν τον τρόπο καταφέρνουν να διαδραματίζουν ενεργό ρόλο στη διαμόρφωση της διεθνούς πολιτικής με τρόπο που να ανταποκρίνεται στις εγχώριες προτεραιότητες τους. Φροντίζουν δηλαδή οι δύο πολιτικές να συμβαδίζουν στο μέτρο του δυνατού. Χώρες που δεν συμμετέχουν και μένουν «έξω από το παιχνίδι», δεν είναι τόσο πιθανό να βρουν τις ανάγκες τους να αντικατοπτρίζονται στις πολιτικές που λαμβάνονται και διαμορφώνονται σε διεθνές επίπεδο. Αντίθετα, η απουσία τους από την ενεργό συμμετοχή, συνεπάγεται κόστος για εκείνες, καθώς τις περισσότερες φορές οι συνθήκες έχουν ισχύ και για τις μη υπογράφουσες χώρες. Οπότε μάλλον η καλύτερη επιλογή είναι αυτή της συμμετοχής, παρά της αποχής.

Ένα δεύτερο πλεονέκτημα της συμμετοχής των χωρών, είναι το ότι τους δίνεται μια ευκαιρία να δημιουργήσουν ένα «προηγούμενο», το οποίο θα λειτουργήσει ως υπόβαθρο, ώστε να επιτευχθεί μια συμφωνία που θα είναι χρήσιμη στο μέλλον. Κάτι τέτοιο καθίσταται ιδιαίτερα πιθανό, όταν δημιουργούνται συμμαχίες μεταξύ των χωρών και η μια προσφέρει ανταλλάγματα στην άλλη, μέσω υποχωρήσεων σε θέματα που μπορεί να μην την αφορούν άμεσα, προκειμένου στο μέλλον η άλλη χώρα με την οποία έχουν συνασπιστεί να προβεί σε αντίστοιχες υποχωρήσεις.

Ωστόσο, ένας τρίτος λόγος που οδηγεί τα κράτη να συμμετέχουν στις διαπραγματεύσεις, είναι το ότι ένας εθνικός ηγέτης-πολιτικός ο οποίος προασπίζει τα συμφέροντα της χώρας του σε διεθνές επίπεδο, αυξάνει τη δημοτικότητά του στο εσωτερικό της. Ακόμη και με ενδεχόμενη αποτυχία του, έπειτα από έντονη προσπάθεια, θα «κερδίσει» αρκετούς εγχώριους υποστηρικτές. Οπότε αυτός ο λόγος από μόνος του, είναι ικανός να οδηγεί ηγέτες να λαμβάνουν μέρος σε διεθνείς διαπραγματεύσεις.

Ένας ακόμη λόγος, ο οποίος αφορά κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι το γεγονός ότι κατά τη διάρκεια πρόσφατων περιβαλλοντικών συνθηκών, έχουν προσφερθεί οικονομικές αποζημιώσεις. Με τους πόρους αυτούς, οι αναπτυσσόμενες χώρες διεκπεραιώνουν σημαντικά εγχώρια έργα, τα οποία υπό διαφορετικές συνθήκες θα ήταν αδύνατο να πραγματοποιήσουν.

Γίνεται αντιληπτό ότι οι προαναφερθέντες λόγοι αποτελούν κίνητρα για τη συμμετοχή των χωρών σε διεθνείς περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις.

### **2.3.12 Κρίση-μεσολάβηση**

Η Διαπραγμάτευση στην ουσία αποτελεί το νομικό πλαίσιο συμβίωσης που θα μας βοηθήσει να μην επιστρέψουμε σε καθεστώς κρίσης, δηλαδή στο status quo ante. Μια κρίση αποσταθεροποιεί τις διακρατικές σχέσεις και προκαλεί τη δομή του Διεθνούς Συστήματος, απορρυθμίζοντας την ισορροπία του.

Πολλές φορές οι διαπραγματεύσεις απαιτούν Μεσολάβηση (Mediation) ως μέσο διαχείρισης της κρίσης καθώς η μεσολάβηση αποτελεί μέθοδο ειρηνικής επίλυσης διεθνών διαφορών από ένα τρίτο άτομο, αποστασιοποιημένο από το πρόβλημα που να χαρακτηρίζεται από αμεροληψία. Ένας καλός μεσολαβητής κάνει την παρουσία του λιγότερο αναγκαία, οδηγώντας τα μέρη να βρουν μόνα τους τη λύση, ενώ αν το διακύβευμα βρίσκεται στην άλλη πλευρά, δηλαδή η BATNA-Best Alternative To a Negotiated Agreement (Fisher & Ury, 1981) της άλλης πλευράς είναι μεγαλύτερη από της πλευράς του, επιχειρεί να την πείσει ότι τελικά τα πλεονεκτήματα δεν είναι τόσα όσα αρχικά θεωρούσε. Στόχος του τότε είναι να πείσει την άλλη πλευρά ότι μια συμφωνία είναι καλύτερη της σύγκρουσης. Ο μεσολαβητής θα προσπαθήσει να προτείνει ένα νέο μοντέλο σχέσης, με τις ενδείξεις ότι θα λειτουργήσει καλύτερα από το προηγούμενο. Η μεσολάβηση θα χρειαστεί όταν πλέον η κρίση είναι μη αναστρέψιμη και δεν υπάρχουν άλλα περιθώρια για να σκεφτούν τα δύο μέρη τον νέο τρόπο σχέσης τους. Μια κρίση ίσως να μπορεί να λυθεί, αλλά η λύση της να έχει Υψηλό Πολιτικό Κόστος. Ο μεσολαβητής σε αυτή την περίπτωση πρέπει να κρατήσει τα πολιτικά προσχήματα, ενώ ταυτόχρονα να δείξει στα μέρη τον δρόμο της ευελιξίας.

Το κράτος που έχει καλή BATNA, δεν επείγεται να πάει σε διαπραγμάτευση, ενδεχομένως και να επωφελείται από την κατάσταση κρίσης, αφού έχει στα χέρια του το Διακύβευμα.

### 2.3.13 Είδη μεσολαβητών

#### a. Μεσολαβητής (Facilitator)

Ο μεσολαβητής (Porter, Brown, 2000) θα επιχειρήσει να διευκολύνει τη διαπραγμάτευση. Εξαντλείται στις «καλές υπηρεσίες». Μεσολαβεί ανάμεσα στα μέρη, τα οποία συνήθως δεν θέλουν να έρθουν σε επαφή, καθώς θεωρούν ότι όποιος κάνει πρώτο το βήμα της επικοινωνίας, είναι έτοιμο να υποχωρήσει! Ο facilitator λοιπόν, θα φροντίσει να ακούσει και τις δύο πλευρές, θα φτιάξει ένα σχέδιο και έπειτα θα το παρουσιάσει στα δύο μέρη ξεχωριστά ρωτώντας τα εάν επιθυμούν να προσθέσουν κάτι. Το κρίσιμο σημείο ενός facilitator, είναι να πετύχει τα λεγόμενα Focal Points, τα κομβικά-εστιακά σημεία που μπορούν και οι δύο πλευρές να συμφωνήσουν.

#### b. Διαμορφωτής (Formulator)

Ο διαμορφωτής θα πάει ένα βήμα πιο πέρα από τον μεσολαβητή και θα παρουσιάσει μια δική του πρόταση. Έχει ως στόχο να αυξήσει τον πήχη των προσδοκιών οφέλους από μια συμφωνία και για τις δύο πλευρές.

#### c. Χειριστής

Σε αυτή την περίπτωση ο μεσολαβητής ασκεί επιρροή και πίεση στα διαπραγματευόμενα μέρη. Θα χρησιμοποιήσει «μαστίγιο και καρότο» όπου χρειάζεται (“sticks and carrots”), ενώ θα φροντίσει να αυξήσει το άμεσο κόστος της συνεχιζόμενης σύγκρουσης προκειμένου να πείσει τα μέρη να έλθουν σε συμφωνία. Αξίζει να σημειωθεί, ότι ο ρόλος του είναι πιο επιβλητικός από αυτόν του μεσολαβητή ή του διαμορφωτή, αφού ο χειριστής θα φροντίσει να προσφέρει αποζημιώσεις στην πλευρά που θα προχωρήσει σε συμφωνία και κυρώσεις στην πλευρά που θα δεχθεί τον συμβιβασμό.

Ωστόσο δύναται να υπάρξει συνδυασμός μεταξύ των τριών παραπάνω τύπων Μεσολαβητών. Έτσι υπάρχει πιθανότητα να συναντήσουμε τον εξής συνδυασμό:

#### i. Μεσολαβητής και Διαμορφωτής

Σε αυτή την περίπτωση ο μεσολαβητής δεν θα παραμείνει στις υπηρεσίες διευκόλυνσης που προσφέρει, όπως αυτές περιγράφηκαν παραπάνω, αλλά θα φροντίσει να προτείνει και ένα πλάνο το οποίο θα το θέσει στη διάθεση των εμπλεκόμενων μερών προς συμφωνία.

ii. Μεσολαβητής και Χειριστής

Αυτός ο συνδυασμός μεσολαβητή είναι η περίπτωση που ο ίδιος παρουσιάζει μια συμφωνία και απαιτεί τα μέρη να την εφαρμόσουν, βάζοντας ταυτόχρονα Συνθήκη Εγγύησης, με αποτέλεσμα όποιο μέρος παρεκκλίνει να δέχεται κυρώσεις.

### **2.3.14 Βασικά εμπόδια στην παγκόσμια συνεργασία**

Ο Susskind στο βιβλίο του *Environmental Diplomacy* συγκεντρώνει επιτυχημένα τα βασικά εμπόδια τα οποία δυσχεραίνουν την παγκόσμια συνεργασία μεταξύ των κρατών.

α. Η επιδείνωση στις σχέσεις μεταξύ των αναπτυγμένων χωρών του Βορρά και των αναπτυσσόμενων χωρών του Νότου (το λεγόμενο πρόβλημα B-N).

Εδώ οι λόγοι δεν είναι μόνο οικονομικοί, τεχνολογικοί ή λόγοι ανάπτυξης όπως πολλοί μπορεί να πιστεύουν. Συχνά η διαφωνία περιστρέφεται γύρω από το αν τα κεφάλαια που θα δοθούν στα αναπτυσσόμενα κράτη του Νότου για την εφαρμογή των συμφωνιών για την προστασία του περιβάλλοντος, θα αθροιστούν με τα κεφάλαια για ανάπτυξη που ήδη παρέχεται προς αυτά τα κράτη και τα καθιστούν ήδη χρεωμένα στον Βορρά.

Η αδικία της πολιτισμικής ηγεμονίας, όπως χαρακτηριστικά την αναφέρει ο Susskind (*The injustice of cultural hegemony*) καθώς και η επιβολή του εκσυγχρονισμού στις οικονομικά εξαρτημένες χώρες-ακόμη και όταν αυτές δεν έχουν τις απαραίτητες υποδομές για να τον αντέξουν- επιδεινώνουν τις ήδη κουρασμένες σχέσεις των χωρών Βορρά και Νότου.

Οι χώρες του Νότου επιθυμούν να αναγνωριστεί αυτή η αδικία της έμμεσης κυριαρχίας. Στην ουσία όλο αυτό αντανακλά τη διαφορετικότητα στον τρόπο με τον οποίο οι αναπτυγμένες και οι αναπτυσσόμενες χώρες αντιλαμβάνονται τον όρο «πρόοδος».

β. Η απαρέγκλιτη επιμονή στο επιχείρημα της «εθνικής κυριαρχίας» που πολλές φορές λειτουργεί ως αυτοσκοπός των κρατών.

Μια σχολή σκέψης υποστηρίζει ότι τα κυρίαρχα κράτη δεν επιθυμούν πολλές φορές να συναινούν σε συμφωνίες για το περιβάλλον, καθώς θεωρούν ότι θίγονται τα κρατικά τους συμφέροντα και ότι οι Διεθνείς Οργανισμοί δεν έχουν σε αυτό ρόλο.

Υπό αυτό το πρίσμα, οι οργανισμοί δεν θα μπορέσουν ποτέ να πείσουν τα κράτη να προβούν σε συμφωνίες όταν οι ίδιοι δεν συμβαδίζουν με τα κρατικά τους συμφέροντα, τα οποία προασπίζουν. Μία δεύτερη σχολή σκέψης υποστηρίζει ότι δεν χρειαζόμαστε Πολυμερείς Οργανισμούς, γιατί τα κράτη που βλέπουν τα συμφέροντά τους ως αυτοσκοπό, πάντα θα δουλεύουν συλλογικά προκειμένου να δημιουργούν επωφελείς ανταλλαγές, χωρίς την καθοδήγηση και τις επιβολές από ένα διεθνές σώμα.

γ. Η προφανής έλλειψη κινήτρων που αρκεί για να μην φέρει κάποια έθνη στο διαπραγματευτικό τραπέζι για σοβαρές συζητήσεις σχετικά με τη φύση των παγκόσμιων περιβαλλοντικών απειλών.

Οι απαισιόδοξοι πιστεύουν ότι τα κράτη δεν μπαίνουν σε συμφωνίες, όχι επειδή φοβούνται μήπως χάσουν τα κυριαρχικά τους δικαιώματα, αλλά επειδή αδυνατούν να δουν τα οφέλη από μια συνεργασία. Αυτές οι χώρες θεωρούνται εν δυνάμει «free riders» (κράτη που επωφελούνται από τις ενέργειες των άλλων, χωρίς να μοιράζονται την ευθύνη ή το κόστος). Θεωρούν ότι οι άλλοι θα κάνουν αρκετή προσπάθεια για την περιβαλλοντική βελτίωση, επωμιζόμενοι το κόστος, ενώ εκείνοι θα επωφεληθούν από το ασφαλέστερο περιβάλλον, χωρίς να έχουν επωμιστεί τα κόστη που θα τους αναλογούσε. Γιατί να μπει κάποιος σε μια ομάδα, όταν μπορεί να απολαύσει όλα τα οφέλη, χωρίς κανένα κόστος;

Αναφορικά και με τα τρία παραπάνω εμπόδια, οι αισιόδοξοι από τη σκοπιά τους πιστεύουν ότι μπορούν να ξεπεραστούν, μέσω τροποποίησης του διεθνούς νομικού συστήματος, καθιστώντας δυνατή τη διεθνή συνεργασία. Αντιθέτως, οι απαισιόδοξοι δεν έχουν ιδιαίτερους λόγους να πιστεύουν ότι το μέλλον των περιβαλλοντικών διαπραγματεύσεων είναι λαμπρό.

### **2.3.15 Ο κίνδυνος του εκβιασμού στις διαπραγματεύσεις**

Σε μια διαπραγμάτευση υπάρχει πάντα ο κίνδυνος του εκβιασμού (blackmail) (Susskind, 1994). Ενδέχεται μια δέσμη μέτρων που προτείνει το ένα μέρος, να εκληφθεί ως εκβιαστική πρόταση από το άλλο μέρος, γεγονός το οποίο θα οδηγήσει σε αντίδραση του δεύτερου μέρους.

Πολλές φορές παρατηρείται το εξής: Η χώρα Α απειλεί τη χώρα Β ότι αν δεν υποχωρήσει στην πρόταση Νο 1 (σημείο ενδιαφέροντος χώρας Α), τότε δεν θα υποχωρήσει και η ίδια στην πρόταση Νο 2 (σημείο ενδιαφέροντος χώρας Β). Αυτή η



τακτική όταν γίνεται στην πράξη, αποτελεί αρνητική εικόνα της διαπραγμάτευσης και φυσικά δεν δημιουργεί αξία στη συνολική ποιότητα της διαπραγμάτευσης. Αν και κάποιες φορές με αυτή την τακτική το λιγότερο ισχυρό μέρος αναγκάζεται να υποχωρήσει, το αποτέλεσμα είναι ότι οι σχέσεις μεταξύ των κρατών πλήττονται και το κόστος είναι μεγάλο.

### **2.3.16 Επιστημονική αβεβαιότητα**

#### **Ανάγκη για καλύτερη ισορροπία μεταξύ επιστήμης και πολιτικής**

Είναι απαραίτητο να γίνονται επιστημονικές έρευνες πριν τη λήψη αποφάσεων κατά τη διάρκεια μιας Περιβαλλοντικής Συνθήκης. Ωστόσο, ορισμένες φορές, αυτές οι επιστημονικές έρευνες δεν είναι ανεξάρτητες, αλλά συνυφασμένες με πολιτικές σκοπιμότητες. Οι Gareth Porter και Janet Brown στο βιβλίο τους *Global Environmental Politics* (2000) παρουσιάζουν ότι οι παγκόσμιες περιβαλλοντικές συνθήκες χαρακτηρίζονται από τέσσερα διακριτά στάδια, ανάλογα με αυτά που διατύπωσε ο Fisher και τα οποία αναφέρθηκαν παραπάνω:

- a. καθορισμός του θέματος (issue definition)
- b. διερευνητική προετοιμασία (fact finding)
- c. διαπραγματεύσεις (bargaining)
- d. καθεστώς ενίσχυσης (regime strengthening).

Κατά το πρώτο στάδιο, καθορίζεται το θέμα ή αλλιώς η ατζέντα. Στη συνέχεια γίνεται προσπάθεια να συλλεχθούν όλα τα επιστημονικά στοιχεία πριν περάσουμε στο τρίτο στάδιο των διαπραγματεύσεων. Το *καθεστώς ενίσχυσης* (Susskind, 1994) πραγματοποιείται μετά την επίτευξη του πρώτου γύρου της συμφωνίας. Καθώς λοιπόν έχει περάσει ένα χρονικό διάστημα, το καθεστώς ενίσχυσης αναμένεται να αντανακλά μια καλύτερη κατανόηση του περιβαλλοντικού προβλήματος. Ανασκόπηση που διενεργήθηκε ανάμεσα στις διεθνείς συνθήκες που ολοκληρώθηκαν από τη το 1972 και μετά (Διάσκεψη της Στοκχόλμης), αποδεικνύει ότι η επιστημονική έρευνα που απαιτείται να προηγηθεί με σκοπό την ανάδειξη των κρίσιμων επιστημονικών στοιχείων που συνδέονται με την κάθε περίπτωση, έχει διαδραματίσει ένα εξαιρετικά μικρό ρόλο στον καθορισμό του θέματος, στη διερευνητική προετοιμασία, στις διαπραγματεύσεις, αλλά και στο καθεστώς

ενίσχυσης, δηλαδή στα τέσσερα στάδια όπως αυτά έχουν ορισθεί από τους Porter και Brown (2000). Εν κατακλείδι, γίνεται αντιληπτό, ότι τα επιστημονικά στοιχεία μικρής σημασίας έχουν, καθώς ο ρόλος τους μέχρι στιγμής δεν έχει αναδειχθεί.

### **2.3.17 Γιατί τα επιστημονικά ευρήματα έχουν τόσο μικρή αξία;**

Αρχικά, θα πρέπει να τονιστεί ότι οι περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις ασχολούνται με εξαιρετικά πολύπλοκα συστήματα, τα οποία πολλές φορές αυτοαναιρούνται και για τα οποία ενδέχεται να υπάρχει περιορισμένη γνώση και κατανόηση. Όσο αναλυτική και να είναι η προσπάθεια που θα γίνει, ακόμη και μετά από έρευνες ανάλογων περιπτώσεων, λόγου χάριν οικολογικών αλλαγών ή μελέτη μοντέλων αλληλεπίδρασης ανθρώπου-φύσης, τα αποτελέσματα και οι εκτιμήσεις στην καλύτερη περίπτωση θα είναι κατά προσέγγιση.

Ένας δεύτερος λόγος είναι η ύπαρξη φορέων με ιδιοτελείς σκοπούς, οι οποίοι είναι πάντα πρόθυμοι να εκμεταλλευτούν την επιστημονική αβεβαιότητα για την ικανοποίηση των δικών τους συμφερόντων, προβάλλοντας το επιχείρημα για την ανάγκη ακόμη μεγαλύτερης κατανόησης του θέματος πριν τη λήψη αποφάσεων και χάραξη πολιτικών. Παράλληλα, πρέπει να σημειωθεί, ότι όταν οι επιστήμονες πράγματι αναγνωρίζουν την αβεβαιότητα στο υπό διερεύνηση θέμα, στην ουσία συμβάλλουν στην ανάληψη δράσης εκ μέρους των πολιτικών φορέων με ακόμη μεγαλύτερο έλεγχο επί των αποφάσεων.

Η εμπειρία δείχνει ότι όταν υπάρχει αντιπαράθεση μεταξύ της επιστημονικής κοινότητας, αφενός ο τύπος, αφετέρου το κοινό διχάζονται και μη γνωρίζοντας ποια είναι η ορθότερη τοποθέτηση (εάν αυτή υπάρχει), θεωρούν ότι είναι πιο σοφό να προχωρήσει το εκάστοτε θέμα όταν «όλη η αλήθεια βγει στο φως», με αποτέλεσμα η συνθήκη να «παγώνει» και οι διαδικασίες να μην προχωρούν.

Καθώς πάντα θα υπάρχει περισσότερη ή λιγότερη αβεβαιότητα στο επιστημονικό πεδίο, ένας προτεινόμενος τρόπος χειρισμού της είναι η επένδυση περισσότερων χρημάτων στη βασική περιβαλλοντική έρευνα, χωρίς όμως να είναι βέβαιο ότι αυτό απαραίτητα θα συμβάλλει προς την σωστή κατεύθυνση καθώς πάντα θα υπάρχουν διαφορετικές επιστημονικές προσεγγίσεις ανάμεσα στην επιστημονική κοινότητα όπως γίνεται σε κάθε άλλου είδους κοινότητα.

Πολλές φορές αντιδικίες μεταξύ επιστημόνων αποτελούν μεγάλο κίνδυνο για την αποτελεσματική συνεργασία των εντεταλμένων φορέων, ενώ παράλληλα υπονομεύουν την εμπιστοσύνη του κοινού. Εάν τα κράτη και το γενικότερο κοινό νιώσουν ότι οι επιστήμονες εκμεταλλεύονται την εμπιστοσύνη που έχουν ως προς το πρόσωπό τους, η επιστήμη θα κινδυνεύσει να χάσει το βήμα της στις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις.

### **2.3.18 Τελικά, γιατί οι διαπραγματεύσεις δεν πετυχαίνουν;**

Έπειτα από ενδελεχή μελέτη παγκόσμιων διαπραγματεύσεων και ιδιαίτερος αυτών που δεν έχουν στεφθεί με επιτυχία, ο Susskind διατυπώνει τέσσερις βασικές ελλείψεις και ανεπάρκειες (1994), τις οποίες θεωρεί βασικούς λόγους για τους οποίους οι παγκόσμιες διαπραγματεύσεις δεν πετυχαίνουν. Στην έρευνά του συμπεριέλαβε δεκαπέντε (15) μεγάλες περιβαλλοντικές συνθήκες ή προσπάθειες για συνθήκες, όπως αυτή της Διάσκεψης Κορυφής για τη Γη στο Ρίο το 1992 (Rio Earth Summit).

1. Η αντιπροσώπευση και η διαδικασία της ψηφοφορίας δεν εγγυώνται ότι όλες οι χώρες και όλα τα συμφέροντα αντιμετωπίζονται δίκαια.
2. Δεν αποδίδεται η ίδια βαρύτητα στο επιστημονικό και στο πολιτικό πεδίο
3. Η σύνδεση μεταξύ περιβαλλοντικών και άλλων θεμάτων πολιτικής σπάνια ερευνάται ή λαμβάνεται υπ' όψιν επαρκώς.
4. Δεν εφαρμόζεται αποτελεσματική παρακολούθηση ούτε εκτέλεση των συμφωνιών.

Όσο καλά και να είναι προετοιμασμένοι οι Διαπραγματευτές, εάν τα παραπάνω προβλήματα δεν ξεπεραστούν, δεν θα παράγονται ικανοποιητικά αποτελέσματα και οι προσπάθειες για επιτυχείς διαπραγματεύσεις θα συνεχίσουν να αποτυγχάνουν.

Ακόμη και όταν παγκόσμιες περιβαλλοντικές συνθήκες καταφέρνουν να υπογραφούν, δεν είναι σίγουρο ότι οι αντικειμενικοί στόχοι τους θα επιτευχθούν. Πολλές φορές οι χώρες δυσκολεύονται να συναινέσουν σε μια Περιβαλλοντική Διαπραγμάτευση και έτσι να συμβάλουν στο να προχωρήσει, καθώς:

5. Φοβούνται ότι υπονομεύεται η εθνική τους κυριαρχία.
6. Πιστεύουν ότι υπάρχει επιστημονική αβεβαιότητα γύρω από τα θέματα που έχουν τεθεί.

7. Θεωρούν ότι ως χώρες αδικούνται από τα προτεινόμενα μέτρα σε σχέση με άλλες χώρες.

### **2.3.19 Πρόταση βελτίωσης**

Σύμφωνα με τον Susskind (1994), είναι απαραίτητη μια νέα διαδικασία χτισίματος του consensus καθώς επίσης και αλλαγή στους θεσμικούς διακανονισμούς στους οποίους βασίζεται μια Διαπραγμάτευση. Δημιουργικές σχέσεις συνεργασίας μεταξύ των ανεπτυγμένων εθνών του Βορρά και των αναπτυσσόμενων του Νότου, πρέπει να ξαναγεννηθούν καθώς έχουν επιδεινωθεί εμφανώς τα τελευταία χρόνια. Το τρέχον σχίσμα μεταξύ Βορρά και Νότου κάνει την πρόοδο σε περιβαλλοντικά θέματα σχεδόν αδύνατη. Ο Susskind προτείνει ένα νέο σύστημα «σταδιακής διαπραγμάτευσης» (sequenced negotiation) που θα αποτελέσει μια νέα προσέγγιση στο πεδίο των διαπραγματεύσεων, και όχι αυτή της συναίνεσης, αλλά μια διαδικασία που θα αποτελείται από πολλά βήματα, η οποία θα επιτυγχάνει να συγχρονίσει παγκοσμίως τις προσδοκίες των κρατών από μια διαπραγμάτευση και θα εξελίσσεται συστηματικά-ακολουθώντας ένα προδιαγεγραμμένο πλάνο. Συγκεκριμένα, κατά το πρώτο στάδιο, ο Susskind προτείνει να αποσαφηνίζεται το νομικό πλαίσιο, τα χρονοδιαγράμματα που πρέπει να τηρηθούν και οι στόχοι της διαπραγμάτευσης. Στο δεύτερο στάδιο, θα ορίζονται οι δεσμεύσεις της κάθε εμπλεκόμενης ομάδας για τα minimum αναμενόμενα αποτελέσματα και στο τρίτο στάδιο θα υπάρχει η δυνατότητα για παροχή επιπλέον προνομίων στα κράτη που έκαναν προσπάθεια, με στόχο τη συμμόρφωση και άλλων χωρών.

Καμία χώρα δεν πρέπει να αναγκαστεί να αποδεχθεί μια παγκόσμια συμφωνία, η οποία θα βλάπτει τους πολίτες της περισσότερο απ' ό,τι θα τους βοηθά, ούτε να συναινέσει σε μια συμφωνία απλά και μόνο επειδή θα είναι χωρίς κόστος για αυτή, ενώ ταυτόχρονα θα αποτυγχάνει να αντιστρέψει το πρόβλημα της περιβαλλοντικής επιδείνωσης.

Θα πρέπει να μειώσουμε τους ρυθμούς περιβαλλοντικής αλλαγής σε ένα ρυθμό που η βιόσφαιρα να μπορεί να αντέξει. Αυτή είναι η ειδική πρόκληση που αντιμετωπίζει σήμερα η περιβαλλοντική διπλωματία. Αυτό μπορεί να επέλθει μόνο αν βελτιωθεί η διαδικασία και ενδυναμωθούν οι θεσμοί που χρησιμοποιούνται μέχρι τώρα για να χτιστεί το παγκόσμιο consensus. Βέβαια, κατά τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας, δεν

πρέπει ποτέ να ξεχάσουμε τον βασικό ρόλο της διαπραγμάτευσης, καθώς εστιάζουμε στην επιστήμη και τις πολιτικές κάθε νέας περιβαλλοντικής απειλής που αναδύεται: η συνεργασία είναι πιθανή μόνο όταν τα μέρη που ανταγωνίζονται με αντικρουόμενα συμφέροντα έχουν την ευκαιρία να διευρύνουν τις επιλογές τους προς αμοιβαίο όφελος.

### **2.3.20 Εναλλακτικές λύσεις όταν η διαπραγμάτευση αποτύχει- BATNA**

Σύμφωνα με τον Fisher και τον Ury (1981) όταν μια διαπραγμάτευση αποτύχει, εκείνος που έχει την καλύτερη εναλλακτική, έχει τη μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ, η οποία περιγράφεται από τον όρο *BATNA*, *Best Alternative To a Negotiated Agreement*. Όλα λοιπόν εξαρτώνται από το Διακύβευμα, από αυτό δηλαδή που έχει το ένα μέρος και επιθυμεί να κατακτήσει το άλλο. Όταν μια διαπραγμάτευση αποτύχει, κερδισμένος είναι εκείνος που συνεχίζει να έχει το διακύβευμα. Όταν λόγου χάριν ένα ιστορικός αμφορέας μεγάλης αξίας βρίσκεται στην άλλη άκρη της γης, στα χέρια ενός κατοίκου της Ινδίας και κρατείται ως οικογενειακό κειμήλιο, τίθεται στη δική του κρίση εάν θα τον πουλήσει τελικά σε συλλέκτη, ο οποίος ταξιδεύει από τις ΗΠΑ και για να τον αποκτήσει είναι διατεθειμένος να δώσει πολύ μεγάλο χρηματικό αντίτιμο. Το διακύβευμα βρίσκεται στα χέρια του Ινδού, εκείνος έχει τη διαπραγματευτική ισχύ, καθώς αν τελικά δεν συμφωνήσει με την όλη διαδικασία, ο ενδιαφερόμενος αγοραστής θα φύγει έχοντας χάσει. Άρα σε πλεονεκτική θέση είναι εκείνος που όταν θα φύγει από το διαπραγματευτικό τραπέζι, θα έχει την καλύτερη εναλλακτική.

Το πρώτο «μικρό» συμπέρασμα των Fisher και Ury, είναι να μην πηγαίνουμε σε μια διαπραγμάτευση, αν δεν έχουμε καλή BATNA. Θα πρέπει πρώτα να την αυξήσουμε.

Η BATNA είναι ο πήχης που και τα δύο μέρη θέλουν να αυξήσουν. Γίνεται αντιληπτό πως πρέπει να ασχοληθούμε μαζί της πριν πάμε στο διαπραγματευτικό τραπέζι, επινοώντας επιλογές, τις οποίες πρέπει να μετατρέψουμε σε προσφορές, επιλέγοντας στη συνέχεια την καλύτερη εναλλακτική. Οι Fisher και Ury επιμένουν στο ότι πρέπει η άλλη πλευρά να γνωρίζει τι BATNA έχουμε. Ωστόσο, αφενός η

BATNA μας θα πρέπει να είναι ελκυστική, αλλά το σημαντικότερο είναι να την κάνουμε να φαίνεται ελκυστική.

Στο τέλος μια διαπραγμάτευσης πρέπει να έχουμε «ισοζύγιο» σε κέρδη και ζημιές. Να είναι και για τις δύο πλευρές το ίδιο. Πώς θα το επιτύχουμε αυτό; Σαφώς με την προετοιμασία της BATNA, ενώ στη συνέχεια με τους στόχους που θα θέσουμε, τις εναλλακτικές και τον ορισμό των συμφερόντων μας, αλλά και τον συμφερόντων των άλλων. Στις διακρατικές διαπραγματεύσεις, όταν πηγαίνοντας σε μια διαπραγμάτευση έχεις κάνει καταγραφή των συμφερόντων της άλλης πλευράς, κερδίζεις μεγάλο μέρος της διαπραγμάτευσης, ειδικά όταν εκπροσωπείς μια μεγάλη και δυνατή χώρα. Η καταγραφή λοιπόν των συμφερόντων των άλλων, ακόμη και των πιο μικρών ή εκείνων που δεν έχουν καν σκεφτεί, σου δίνει το προβάδισμα.

Το δεύτερο «μικρό» συμπέρασμα των Fisher και Ury (1981) είναι ότι δεν πάμε ποτέ απροετοίμαστοι σε μια διαπραγμάτευση. Η πλευρά που θα δώσει ένα πλάνο με το πώς θα κινηθεί η διαπραγμάτευση κερδίζει σε μεγάλο βαθμό καθώς όλη η διαδικασία θα κινηθεί βάσει του δικού της πλάνου, «εγκλωβίζοντας» την άλλη πλευρά και καθοδηγώντας τη στο να απαντά στα δικά της ερωτήματα.

### **2.3.21 Ποιος αποφασίζει για τις μελλοντικές γενιές;**

Η συγγραφέας, E. Weiss Brown (1981), μέσα από τη συγγραφική της μελέτη τριάντα έξι ετών στο διεθνές περιβαλλοντικό δίκαιο και στο δίκαιο υδάτινων πόρων, αναφέρεται στις ηθικές και νομικές επιβαρύνσεις που αφορούν σήμερα τη γενιά μας, ώστε οι μελλοντικές γενιές να μην επωμιστούν τις σοβαρές συνέπειες της αλόγιστης περιβαλλοντικής μας κατάχρησης.

Η Brown προτείνει να ενθαρρύνουμε την ισότητα μεταξύ των γενεών, να δώσουμε στις μελλοντικές γενιές την ευελιξία να επιτύχουν τους περιβαλλοντικούς στόχους, με βάση τις δικές τους αξίες και φυσικά να λαμβάνουμε πάντα υπ' όψιν τη διαφορετικότητα στην κουλτούρα και τις παραδόσεις καθώς και να εφευρίσκουμε λύσεις που είναι ελκυστικές σε όλους. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει, ένα επιπλέον όφελος, συνήθως απαιτεί ένα επιπλέον κόστος. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, το επιπλέον όφελος που επιθυμούμε να δημιουργηθεί στο μέλλον προς τις επόμενες

γενεές, ενδεχομένως απαιτεί ένα πρόσθετο κόστος στο σήμερα, το οποίο μπορεί να μεταφράζεται σε προσπάθεια για σύγκλιση και σε τήρηση συμφωνιών και συνθηκών.

### **2.3.22 Πώς θα πείσουμε ένα κράτος να πάρει μέρος στη διαπραγμάτευση;**

Ένας τρόπος για να φέρουμε στο «Διαπραγματευτικό τραπέζι» ένα διστακτικό κράτος, είναι να του εγγυηθούμε στην προγραμματισμένη ατζέντα των διαπραγματεύσεων, έχει τεθεί ένα ζήτημα το οποίο το αφορά σε μεγάλο βαθμό, έχοντας μάλιστα προνομιακή θέση. Στην περίπτωση της Κίνας και της Ινδίας συνέβη αυτό ακριβώς, για να αποδεχθούν να πάρουν μέρος στις διαπραγματεύσεις για το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ (European Commission, 2014), έθεσαν ως προϋπόθεση να συμπεριληφθεί ως θέμα στην ατζέντα η πρόσθετη οικονομική ενίσχυση από τις χώρες του Βορρά προς τις χώρες του Νότου, καθώς επίσης και η πρόσβαση των χωρών του Νότου στις δυτικές τεχνολογίες.

### **2.3.23 Σημεία-κλειδιά στις πολυμερείς διαπραγματεύσεις**

Όταν το ένα μέρος γνωρίζει ότι το άλλο μέρος επιθυμεί κάτι σε μεγάλο βαθμό, δύναται να εκμεταλλευθεί αυτή την πληροφορία, απαιτώντας ακόμη περισσότερα απ' ό,τι θα απαιτούσε εάν δεν γνώριζε. Τουλάχιστον έτσι σκέφτονται οι περισσότεροι γύρω από τις διαπραγματεύσεις.

Προκειμένου αυτό το πρόβλημα να αποφευχθεί και η διαπραγμάτευση να μην τεθεί σε αδιέξοδο (όπου και τα δύο μέρη αρνούνται να αποκαλύψουν ποια θέματα είναι υψίστης σημασίας για εκείνα για να μην γίνουν αντικείμενο εκμετάλλευσης), απαιτείται η παρουσία ενός ουδέτερου μέρους, το οποίο θα συναντιέται ιδιωτικά με το κάθε μέρος ξεχωριστά.

Ο ρόλος του ουδέτερου μέρους είναι να παίζει το «παιχνίδι» του «Τι θα συνέβαινε αν...» (What if), ερωτήσεις και απαντήσεις χτισμένες στη βάση της εμπιστοσύνης, δημιουργώντας έτσι μια ατζέντα ή να προτείνει «πακέτα» τα οποία όλα τα μέρη μπορούν να αποδεχθούν, χωρίς να χρειάζεται να ανακοινώνουν τις πραγματικές τους προτεραιότητες.

Δυστυχώς, περιπτώσεις πολυμερών διαπραγματεύσεων όπου μια τέτοια παρέμβαση απουσιάζει, είναι σχεδόν αδύνατο να καταλήξουν σε αποδοτικές συμφωνίες, όπου όλοι οι συμμετέχοντες θα μεγιστοποιούν τα οφέλη τους.

Πριν από μια πολυμερή διαπραγμάτευση, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τις απαντήσεις στα επόμενα ερωτήματα:

- Πότε-σε ποιο στάδιο είναι καλό να εισάγουμε στη διαπραγμάτευση ένα νέο θέμα ή ένα νέο μέρος;
- Σε ποια φάση είναι καλό να επεκτείνουμε την ατζέντα ή την Επιτροπή προκειμένου να μη δημιουργηθεί πρόβλημα;
- Όταν υπάρχει διασύνδεση (linkage) μεταξύ των θεμάτων, πότε αυτό δρα βοηθητικά και πότε αντιπαραγωγικά;
- Πώς οι διαπραγματευτές καταφέρνουν να αποφεύγουν τους εκβιασμούς, ενώ ταυτόχρονα επωφελούνται των πλεονεκτημάτων της διασύνδεσης των ζητημάτων;
- Μήπως τελικά η διασύνδεση των ζητημάτων δημιουργεί επιπρόσθετη πολυπλοκότητα στη διαδικασία των διαπραγματεύσεων όταν πρόκειται για Συνθήκες και τελματώνει τη διαδικασία;

Ένα κρίσιμο στοιχείο για την επιτυχία μιας πολυμερούς διαπραγμάτευσης είναι η ικανότητα προσθήκης –με συνετό τρόπο- θεμάτων ή κρατών, προκειμένου να διευρυνθεί η ζώνη της συμφωνίας. Ωστόσο, οι διαπραγματευτές θα πρέπει να είναι έτοιμοι να αφαιρέσουν θέματα από την ατζέντα όταν η διαπραγμάτευση περιπλέκεται και μοιάζει να μπαίνει σε τέλμα.

### **2.3.24 Πότε η διασύνδεση θεμάτων βοηθά στις διεθνείς περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις;**

Ο Susskind αναφέρει χαρακτηριστικά πιθανές χρήσεις της Διασύνδεσης Θεμάτων και εξηγεί πώς επηρεάζουν άμεσα την ενδυνάμωση ή την τροποποίηση των υφιστάμενων συμμαχιών (Susskind, 2014). Γενικά, ο σκοπός της προσθήκης ή αφαίρεσης θεμάτων στην ατζέντα δημιουργεί «επιπρόσθετη αξία». Αυτό επιτυγχάνεται με την αξιοποίηση του γεγονότος του πόσο διαφορετικά σημαντικό είναι για το κάθε μέρος ένα θέμα της ατζέντας. Σύμφωνα με τον Sebenius (1992, pp.



18-38) τα μέρη μπορούν να «διευρύνουν τις ζώνες της πιθανής συμφωνίας» με το να προσθέτουν νέα θέματα στην ατζέντα.

Μπορούν να ενδυναμώνουν μια συμμαχία ή να αναστέλλουν την ισχύ μιας άλλης προσθέτοντας ή αφαιρώντας θέματα από την ατζέντα.

### **2.3.25 Προσθήκη θεμάτων**

Ας δούμε τρεις περιπτώσεις όπου η προσθήκη θεμάτων επιδρά καταλυτικά:

- Προσθέτοντας ένα νέο θέμα στην ατζέντα, προσφέρονται επιπρόσθετα οφέλη σε κάποιο/α από τα άλλα μέρη, γιατί ενδεχομένως είναι θέματα που εμπίπτουν στα ενδιαφέροντά του και θεωρεί ότι μπορεί να αποκομίσει οφέλη προσχωρώντας σε μια συμφωνία. Έχει δηλαδή κίνητρο.
- Με την εισήγηση ενός νέου θέματος, άλλα μέρη θα ενδιαφερθούν να εισχωρήσουν στο «διαπραγματευτικό τραπέζι» και να διεκδικήσουν την πίτα που τους ανήκει. Αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας, είναι η αποδυνάμωση μιας συμμαχίας η οποία αντιστεκόταν στη συμφωνία, καθώς τώρα θα αποχωρούν κράτη από τη συμμαχία για να εισχωρήσουν στη διαπραγμάτευση και να υπογράψουν τη Συμφωνία.
- Τέλος, με την τοποθέτηση ενός νέου θέματος στην υπάρχουσα ατζέντα, καθίσταται δυνατή η πιθανή μετατόπιση της θεσμικής θέσης της διαπραγμάτευσης σε ένα νέο χώρο, όπου η εφαρμογή δύναται να είναι ευκολότερη.

Παράδειγμα της αποτελεσματικότητας της προσθήκης θεμάτων στην ατζέντα αποτελούν οι διαπραγματεύσεις για το Δίκαιο της Θάλασσας, που διήρκησαν από το 1975 έως το 1984.

Με την προσθήκη του ζητήματος της εξόρυξης στα βαθιά ύδατα, μια ατζέντα για το Δίκαιο της Θάλασσας που εξ' ορισμού αφορούσε πιο παραδοσιακά θαλάσσια ζητήματα, κατάφερε να δημιουργήσει από το μηδέν επιπρόσθετα οφέλη για τα κράτη που θα συμμετείχαν (και με αυτό τον τρόπο να τους δημιουργήσει οφέλη), παρόλο που έτσι αυξήθηκε και η δυσκολία της συμφωνίας καθώς τα ζητήματα ήταν περισσότερα.

Οι βιομηχανοποιημένες χώρες τέθηκαν υπέρ ενός συστήματος εξόρυξης του θαλάσσιου βυθού σε εμπορική βάση, ενώ οι αναπτυσσόμενες χώρες επιθυμούσαν έναν «διεθνή οργανισμό που θα αποτελούσε τον μοναδικό εκμεταλλευτή των πόρων του βυθού». Σε κάθε περίπτωση η εξόρυξη των πόρων από τον θαλάσσιο βυθό, ήταν για πολλές χώρες συνδεδεμένη με την ευρύτερη χρήση και τον έλεγχο των ωκεανών. Και οι δύο πλευρές επιθυμούσαν να βρεθεί λύση στο αδιέξοδο που επικρατούσε μέχρι τότε.

### **2.3.26 Αφαίρεση θεμάτων**

Ένας βασικός λόγος και στόχος της αφαίρεσης θεμάτων από την ατζέντα, είναι η καλύτερη διαχείρισή της. Η Διαπραγμάτευση μπορεί να γίνει περισσότερο «ευέλικτη» και διαχειρίσιμη καθώς και λιγότερο περίπλοκη καθώς ενδέχεται να αποχωρήσουν κράτη που θεωρούν ότι η Διαπραγμάτευση δεν τα αφορά. Οπότε και σε αυτή την περίπτωση μπορεί να επιδράσει θετικά η αφαίρεση θεμάτων, αφού τελικά θα παραμείνουν τα πιο «ώριμα» προς απόφαση κράτη.

### **2.3.27 Αντιμετωπίζοντας τον κίνδυνο του εκβιασμού στις διαπραγματεύσεις**

Ο εκβιασμός ή η απειλή εκβιασμού (Fisher & Ury, 1981) πάντα καταστρέφει τις σχέσεις μεταξύ των κρατών. Ακόμη και όταν ένας εκβιασμός δείχνει να πετυχαίνει, αυτή η «μεθοδευμένη» νίκη κατά πάσα πιθανότητα θα οδηγήσει σε αποτυχία όταν έρθει η ώρα της εφαρμογής της συνθήκης. Με την έννοια του εκβιασμού περιγράφουμε την κατάσταση κατά την οποία μια χώρα ή ένα μέρος δέχεται μονόπλευρη πίεση μέσω απειλών.

Πάντα ελλοχεύει ο φόβος του εκβιασμού μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών. Υπάρχει ο κίνδυνος η πρόταση της μιας πλευράς να ακουστεί σαν «εκβιασμός» για την άλλη.

Μηνύματα που μεταφέρονται με τον ακόλουθο τρόπο: «Αν δεν μου δώσεις αυτό που ζητάω στο ζήτημα Α, δεν θα σου δώσω αυτό που ζητάς στο ζήτημα Β», δεν αποτελούν τον ενδεδειγμένο τρόπο διαπραγμάτευσης. Αυτή η τακτική στην πράξη

αποτελεί μια μη αποτελεσματική προσέγγιση και δημιουργεί ένα καταστροφικό αντίτιμο μεταξύ των σχέσεων των κρατών.

Ο Roger Fisher και ο Scott Brown (1989) στο βιβλίο τους *Getting Together*, προτείνουν τρόπους ώστε τα κράτη να χτίσουν υγιείς και αποτελεσματικές διαπραγματευτικές σχέσεις. Και οι δύο καταλήγουν σε σημεία-κλειδιά που θα συμβάλλουν στην επίτευξη του παραπάνω στόχου. Ενδεικτικά αναφέρουν την ανάγκη για:

- Αποδοχή. Μας συμβουλεύουν να διαχειριστούμε το άλλο μέρος με σοβαρότητα και σεβασμό, παρά την ύπαρξη διαφορών.
- Πειθώ. Θα πρέπει να στηριχθούμε στην πειθώ και όχι στον εξαναγκασμό, επιφέροντας ισορροπία μεταξύ λογικής και συναισθήματος.
- Αξιοπιστία. Προτείνουν να είμαστε πλήρως αξιόπιστοι, όχι κατ' επιλογή.
- Επικοινωνία. Πάντα να συμβουλευόμαστε πριν αποφασίσουμε.
- Κατανόηση. Να μάθουμε πώς η άλλη πλευρά βλέπει τα πράγματα.
- Συνοχή. Χρήση των παραπάνω στοιχείων με τρόπο που να είναι σε αρμονία μεταξύ τους.

Ο Susskind ενστερνίζεται όλες τις παραπάνω συμβουλές και τονίζει ότι όσο συχνότερα δύο μέρη αλληλεπιδρούν μεταξύ τους, τόσο περισσότερο πρέπει να μαθαίνουν να κάνουν τη διαδικασία ευκολότερη, αίροντας τα εμπόδια. Να αλληλεπιδρούν δίνοντας έμφαση στην ενδυνάμωση των σχέσεών τους παρά σε βραχυπρόθεσμες νίκες με κόστος την επιδείνωση των σχέσεων. Έτσι μόνο μπορούν να λειτουργήσουν οι διεθνείς περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις, όπως και όλες οι υπόλοιπες.

### **2.3.28 Η πρωτοβουλία του Salzburg**

Το 1989, μια ομάδα ερευνητών, διπλωματών και περιβαλλοντικών ακτιβιστών προερχόμενοι από το Ίδρυμα Ειρήνης και Δικαιοσύνης της Μασαχουσέτης, συναντήθηκαν στο Πανεπιστήμιο Harvard για ένα πρόγραμμα με θέμα τις Διαπραγματεύσεις. Στόχος τότε ήταν η διερεύνηση πιθανών θεσμικών μεταρρυθμίσεων προκειμένου οι διαπραγματεύσεις να είναι περισσότερο αποδοτικές, ενάντια στην πολιτική απροθυμία που πολλές φορές συναντούν, ή στην

περιβαλλοντική αβεβαιότητα που πολλές φορές επικαλούνται τα κράτη για να διατηρήσουν την εθνική κυριαρχία τους και να μην πάρουν μέρος σε μια διαπραγμάτευση. Στα μέσα του 1990, η ίδια ομάδα ενισχύθηκε και συνέχισε τις προσπάθειές της με σημαντικό ορόσημο για την εξέλιξη των Διαπραγματεύσεων τις αποφάσεις και τα συμπεράσματα που λήφθηκαν επί Προεδρίας Bradford Morse, στο λεγόμενο σεμινάριο του Salzburg. Τα αποτελέσματα-προτροπές που προέκυψαν παρατίθενται παρακάτω, ενώ έμειναν γνωστά ως η «Πρωτοβουλία του Salzburg» (Susskind, 1994).

1. Οικοδόμηση αποκεντρωμένων συμμαχιών
2. Παροχή προ-διαπραγματευτικής βοήθειας σε μεμονωμένες χώρες
3. Υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων για την σύνταξη συνθηκών
4. Επέκταση του ρόλου των μη κυβερνητικών οργανισμών
5. Ανακατηγοριοποίηση χωρών σύμφωνα με τις δυσκολίες που επιφέρουν στις διαπραγματεύσεις
6. Ενίσχυση της ισορροπίας μεταξύ επιστήμης και πολιτικής
7. Ενθάρρυνση της διασύνδεσης των θεμάτων (issue linkage)
8. Μη επιβολή κυρώσεων για τις δημιουργικές μονομερείς ενέργειες
9. Ενθάρρυνση των μέσων μαζικής ενημέρωσης για έναν πιο εκπαιδευτικά ενεργό ρόλο
10. Σταθερότητα στον ρόλο και στη δομή των Ηνωμένων Εθνών

### **2.3.29 Ένα πλάνο εναλλακτικής ενέργειας**

Η ιδέα προτείνεται από τον Lakoff (2004) και αφορά στη διάθεση τριάντα δισεκατομμυρίων δολαρίων τον χρόνο σε εναλλακτικές πηγές ενέργειας-ποσό που ήδη πηγαίνει σε επιδοτήσεις για τη στήριξη και την προώθηση της βιομηχανίας άνθρακα και φυσικού αερίου.

Ο ίδιος ο συγγραφέας θεωρεί ότι το πλάνο αυτό αποτελεί Στρατηγικό Σχέδιο καθώς δεν είναι απλά ένα ενεργειακό θέμα, αλλά ζήτημα σταθερότητας. Επίσης έχει επιρροή στους εξής τομείς:

- Εργασία: Θα μπορούσε να δημιουργήσει δύο έως τέσσερα δισεκατομμύρια θέσεις εργασίας.

- Υγεία: Λιγότερη ατμοσφαιρική ρύπανση, γεγονός το οποίο συνεπάγεται λιγότερα κρούσματα άσθματος και ειδικά παιδικού.
- Πιο καθαρό νερό και πιο καθαρή ατμόσφαιρα.
- Συνεισφορά σ' ένα παγκόσμιο πρόβλημα του πλανήτη: Μείωση των αερίων του θερμοκηπίου χωρίς να αποτελεί ειδικό πρόγραμμα για την υπερθέρμανση του πλανήτη.
- Εξωτερική πολιτική: ανεξαρτησία από το πετρέλαιο της Μέσης Ανατολής.
- Ανάπτυξη του τρίτου κόσμου: κάθε χώρα, ανεξάρτητα από το πόσο υπανάπτυκτη είναι, μπορεί να παράγει τη δική της ενέργεια, αν έχει τις κατάλληλες εναλλακτικές τεχνολογίες. Έτσι, δεν θα χρειαζόταν οι χώρες αυτές να δανείζονται χρήματα για να αγοράζουν πετρέλαιο. Συνεπώς, δεν θα είχαν να πληρώνουν τους επιπρόσθετους τόκους δανεισμού, οι οποίοι τις επιβαρύνουν τόσο.

Με αυτό τον τρόπο, κάθε δολάριο που θα επενδυόταν στο πεδίο της ενέργειας, θα είχε πολύ μεγαλύτερη αξία σαν επένδυση, αφού θα συνέβαλε στη βελτίωση τόσων διαφορετικών τομέων. Αντιλαμβανόμαστε λοιπόν, ότι μια μαζική επένδυση σε εναλλακτικούς τρόπους ενέργειας, θα έχει τεράστια απόδοση σε πλήθος άλλων τομέων, όπως σε αυτόν της εργασίας, της υγείας, της ατμοσφαιρικής ρύπανσης, του φαινομένου του θερμοκηπίου, της εξωτερικής πολιτικής και ανάπτυξη των χωρών του τρίτου κόσμου. Επίσης μια τέτοια εναλλακτική ενεργειακή επένδυση θα εγκαθίδρυε νέες συμμαχίες, ενώ παράλληλα θα δημιουργούσε την ανάγκη οργάνωσης νέων θεσμικών οργάνων και εκλογικών περιφερειών.

## 2.4 Συμπεράσματα κεφαλαίου

Βασική αρχή στις Διαπραγματεύσεις είναι η ACBD-*Always Consult Before Deciding*, η οποία μας παροτρύνει να συμβουλευόμαστε πάντα πριν αποφασίσουμε. Κατά τη διάρκεια του κεφαλαίου, είδαμε πόσο σημαντική είναι η προετοιμασία για μια διαπραγμάτευση. Πλέον, έχουν σχεδόν εξαλειφθεί οι Συγκρουσιακές Διαπραγματεύσεις, ενώ ενθαρρύνονται οι Συνεργατικές, όπου και τα δύο μέρη κερδίζουν, άρα έχουν κίνητρο να «καθίσουν» στο διαπραγματευτικό τραπέζι. Παράλληλα, ο σεβασμός προς την άλλη πλευρά και η αντιμετώπιση της ως ισότιμο συνομιλήτη αποτελεί κλειδί στις διαπραγματεύσεις της καθημερινής ζωής, πόσο μάλλον στις διακρατικές διαπραγματεύσεις και σε μεγάλο βαθμό εξασφαλίζει υγιείς σχέσεις για τους ανθρώπους και τα κράτη. Η συνεργασία μεταξύ των κρατών στην ουσία αποτελεί μια συνεχιζόμενη διαπραγμάτευση. Η διαπραγματευτική ισχύς εξαρτάται από το διακύβευμα και έτσι αυξάνει τη BATNA-*Best Alternative To a Negotiated Agreement* του αυτός που το έχει. Στην ουσία η BATNA αποτελεί τον πήχη της διαπραγμάτευσης. Σε μια διαπραγμάτευση στόχος είναι το μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα και όχι το βραχυπρόθεσμο, το οποίο θα λειτουργήσει αντιστρόφως ανάλογα με το μακροπρόθεσμο. Δεν αρκεί να δοθεί μια λύση προσωρινή, αλλά πρέπει να προταθεί μια ουσιαστική και ριζική αλλαγή στο *modus vivendi* που ίσχυε μέχρι τη δεδομένη στιγμή με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί κρίση και να χρειαστεί επέμβαση. Φροντίζουμε με το αποτέλεσμα της συμφωνίας να υπάρχει «ισοζύγιο» στα κέρδη και στις ζημίες και των δύο πλευρών.

Οι αποφάσεις μιας διαπραγμάτευσης θα πρέπει να νομιμοποιούνται, δηλαδή να ικανοποιούν το αίσθημα της δικαιοσύνης και της ισότητας μέσω μεγιστοποίησης του συμφέροντος και των δύο πλευρών, μέσω ανεύρεσης «τόπων» κοινής αποδοχής. Η «πίτα» θα πρέπει να αυξάνεται, ώστε όταν μοιραστεί να ικανοποιηθούν όλοι κατά προσέγγιση στον ίδιο βαθμό, προκειμένου να παραμείνουν μακροχρόνια στα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης και να μην οδηγηθούν ξανά σε μία νέα κρίση.

## **Κεφάλαιο 3**

### **Μεθοδολογία**

#### **3.1 Εισαγωγή**

Η παρούσα εργασία χαρακτηρίζεται ως βιβλιογραφική, η οποία ωστόσο περιλαμβάνει τρεις μελέτες περίπτωσης (case studies). Συνεπώς για την εκπόνηση του βιβλιογραφικού μέρους, η μεθοδολογία στηρίχθηκε σε αναζήτηση έγκυρων πηγών, στοιχείων και ερευνών προκειμένου να σχηματιστεί όσο το δυνατόν πιο σφαιρική εικόνα του υπό μελέτη αντικειμένου και τα νέα στοιχεία που προέκυψαν να δοθούν με σαφήνεια και επιστημονική τεκμηρίωση. Αφού πρώτα παρουσιάστηκαν στοιχεία για την ατομική συμπεριφορά, έγινε με επιστημονική τεκμηρίωση αναγωγή στη διακρατική συμπεριφορά, η οποία όπως αποδείχθηκε επηρεάζεται από ανεξάρτητες μεταβλητές (διαισθητικές αρχές, συναισθήματα, πειθώ, αξίες, αρχές) και οδηγεί σε ποικίλες συμπεριφορές και αποτελέσματα (εξαρτημένη μεταβλητή).

Σχετικά με τις τρεις μελέτες περίπτωσης που υπάρχουν εντός της παρούσας διπλωματικής, αποτελούν παραδείγματα και χρησιμοποιούνται προκειμένου να αποκτήσουν εφαρμογή τα θεωρητικά δεδομένα που η εργασία έχει παρουσιάσει μέχρι εκείνο το σημείο. Αποτελούν δηλαδή την εφαρμογή της θεωρητικής προσέγγισης που έχει προηγηθεί, αποδεικνύοντας τις πρακτικές πτυχές της διαπιστώσεων της θεωρίας.

Οι πηγές παρουσιάζονται στο τέλος της εργασίας, στο κομμάτι της Βιβλιογραφίας.

#### **3.2 Ερευνητικά ερωτήματα**

Πριν αλλά και κατά τη διάρκεια εκπόνησης της παρούσας εργασίας, είχαν δημιουργηθεί στη γράφουσα ερωτήματα σχετικά με το αν τελικά οι δρώντες επηρεάζονται αποκλειστικά από το μοντέλο της Ορθολογικότητας σε ατομικό επίπεδο και κατ' επέκταση σε συλλογικό επίπεδο κρατών, με επίκεντρο το πεδίο των διεθνών σχέσεων. Η απάντηση σε αυτά τα ερωτήματα επηρεάζει και καθορίζει έναν εντελώς διαφορετικό τρόπο σκέψης σε περίπτωση που αποδεικνύεται ότι τελικά οι δρώντες επηρεάζονται και από εξωτερικούς παράγοντες, μη μένοντας στην ανάλυση κόστους-οφέλους και επιλέγοντας την έκβαση με το βέλτιστο αποτέλεσμα. Εάν το

ερευνητικό ερώτημα επιβεβαιώνεται και τελικά υπαισέρχονται και άλλοι παράγοντες, τότε οφείλουμε μια ριζικά διαφορετική ματιά στις Διεθνείς Σχέσεις.



## Κεφάλαιο 4

### Αποτελέσματα

#### 4.1 Εισαγωγή

Η εφαρμογή της Θεωρίας των Παιγνίων προϋποθέτει ορθολογικότητα (rationality), δηλαδή την επιλογή στρατηγικών που θα αποφέρουν το βέλτιστο αποτέλεσμα. Τελικά παρατηρούμε ότι υπάρχουν αποκλίσεις, καθώς τα παίγνια των διεθνών διαπραγματεύσεων επηρεάζονται από μηχανισμούς όπως η ταχύτατη ασυνείδητη λήψη αποφάσεων, η εμπλοκή μεταμηνυμάτων στην επικοινωνία, η επιστήμη της πειθούς και η στρατηγική χρήση ψευδών. Η επιστήμη της πειθούς, φέρνει αποκλίσεις στην έννοια/προϋπόθεση της ορθολογικότητας του ατόμου. Η κοινωνική ψυχολογία έχει σημειώσει μεγάλη πρόοδο στη μελέτη του ρόλου που παίζουν αυτές οι αποκλίσεις στη λήψη αποφάσεων (Plous, 1993).

Εδώ τίθεται το ερώτημα, κατά πόσο αυτές οι αποκλίσεις στη λήψη αποφάσεων, επηρεάζουν όχι μόνο το ατομικό επίπεδο, αλλά και το συλλογικό και κατ' επέκταση το διεθνές. Ο Baron, στο βιβλίο του *Judgement Misguided: intuition and error in public decision making*, απαντά σε αυτά ακριβώς τα ερωτήματα και εξηγεί το πώς τέτοιοι αυτοματισμοί, μπορούν όντως να αλλοιώσουν τη λήψη αποφάσεων σε συλλογικό επίπεδο.

Σύμφωνα με τον Fiorino (1995), διακρίνονται τρεις κατηγορίες διασυνοριακών περιβαλλοντικών προβλημάτων – τα διμερή, τα περιφερειακά και τα διεθνή περιβαλλοντικά προβλήματα, συνεπώς ανάλογα με την περίπτωση, μπορούμε να εντάξουμε κάθε φορά ένα πρόβλημα σε μια κατηγορία και να το μελετήσουμε ορθότερα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα διασυνοριακά περιβαλλοντικά προβλήματα συχνά μετατρέπουν χώρες που είναι σύμμαχοι σε αντίπαλους. Η μοναδική λύση είναι οι διαπραγματεύσεις. Ο Susskind χαρακτηριστικά αναφέρει, ότι η προετοιμασία διεθνών περιβαλλοντικών διαπραγματεύσεων μπορεί να διαρκέσει μήνες, χρόνια, ακόμη και δεκαετίες (Susskind, 1994).

Στόχος μιας διαπραγμάτευσης είναι η κατάληξη σε συμφωνία μέσω των εθνικών αντιπροσωπειών. Ας μην ξεχνάμε ότι η κάθε αντιπροσωπεία έχει τη δική της πολιτική ατζέντα, που βρίσκεται σε «εύθραυστη» ισορροπία με ποικίλες εξωτερικές και εσωτερικές πιέσεις. Είναι προφανές ότι όσο πιο πολλές χώρες συμμετέχουν σε μια διαπραγμάτευση, τόσο πιο δύσκολο να επιτευχθεί συμφωνία.

Όσον αφορά στις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις, το αντικείμενο των διεθνών διαπραγματεύσεων εστιάζεται στην σπατάλη των κοινών φυσικών πόρων, όπως της ατμόσφαιρας, της βιοποικιλότητας και των ωκεανών. Ωστόσο, υπάρχει μια ιδιαιτερότητα: όλα αυτά τα αγαθά, αποτελούν φυσικούς πόρους, οι οποίοι είναι απόλυτα δημόσια αγαθά (pure public goods), κανείς δεν μπορεί δηλαδή να αποκλειστεί από τη χρήση τους. Ο Hardin, ονόμασε την υπερκατανάλωση και την κατασπατάληση των φυσικών πόρων «Τραγωδία των Κοινών» (Tragedy of the Commons), τίτλος που καθιερώθηκε (Hardin, 1968).

## **4.2 Διαπραγματεύσεις και επιστημονική αβεβαιότητα**

Τι συμβαίνει όμως όταν υπάρχει επιστημονική αβεβαιότητα (scientific uncertainty) σε μια διαπραγμάτευση;

Η αλήθεια είναι ότι πάντα υπάρχει ένας απλός τρόπος προσέγγισης, τον οποίο και οι πολιτικοί και οι επιστήμονες μπορούν να υποστηρίξουν. Η προσέγγιση λοιπόν, πρέπει να είναι τέτοια ώστε να προκύπτουν οφέλη για όλους τους εμπλεκόμενους, ανεξάρτητα με το αν συμφωνούν ή όχι με τη θεωρία του προβλήματος, ή με το αν πιστεύουν ότι η προτεινόμενη λύση θα είναι αποτελεσματική.

Λόγου χάρη, όσον αφορά στο debate της υπερθέρμανσης του πλανήτη, που θα παρουσιαστεί παρακάτω, η προσέγγιση που πρέπει να υπάρχει είναι ότι όλες οι χώρες πρέπει να ενθαρρύνονται να υιοθετούν μέτρα διατήρησης της ενέργειας χαμηλού κόστους. Έτσι, αν λόγου χάρη, οι ΗΠΑ έκαιγαν λιγότερα ορυκτά καύσιμα για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας, η εκπομπή των αερίων του θερμοκηπίου θα μειωνόταν.

Ακόμη και αν μια χώρα δεν συμφωνεί στο ότι η υπερθέρμανση του πλανήτη αποτελεί πρόβλημα, υπάρχουν αρκετές εναλλακτικές προτάσεις σχετικά με το πώς να

αυξήσει μια χώρα τις ενεργειακές τις αποδόσεις μειώνοντας το κόστος, που τελικά θα έβλεπε ότι την συμφέρει να ακολουθήσει μια τέτοια πολιτική.

Εάν η επιπλέον αυτή έρευνα αποδεικνύει και επιβεβαιώνει ότι η υπερθέρμανση του πλανήτη επέρχεται ως αποτέλεσμα της εκπομπής CO<sub>2</sub> (διοξειδίου του άνθρακα), τότε η υιοθέτηση χαμηλού κόστους μέτρων για την εξοικονόμηση ενέργειας θα είχε βοηθήσει στη λύση του προβλήματος.

Εάν αντιθέτως, αποδεικνυόταν ότι οι δυνατότητες απορρόφησης του ωκεανού σε CO<sub>2</sub> ή η ίδια η δυναμική της ατμόσφαιρας είναι πολύ μεγαλύτερες απ' αυτό που θεωρούμε βάσει στοιχείων πως είναι, τα κράτη και πάλι θα είχαν αποκομίσει οφέλη, αποταμιεύοντας χρήματα από την εξοικονόμηση καυσίμων.

### **4.3 Παγκόσμια κλιματική αλλαγή**

#### **4.3.1 Πρωτόκολλο του Κιότο**

Το 1997 στην τρίτη Σύνοδο για την κλιματική αλλαγή στην Ιαπωνία, εγκρίθηκε το «Πρωτόκολλο του Κιότο» (ΠτΚ), θέτοντας νομικά δεσμευτικούς όρους σχετικά με τους περιβαλλοντικούς ρύπου. Ετέθη σε ισχύ το 2005, όταν η Ρωσία αποτέλεσε την 55<sup>η</sup> χώρα που το υπέγραψε. Υποδεικνύει δύο διαφορετικές Περιόδους Συμμόρφωσης, την Α' για τα έτη 2008-2012 και τη Β' με μέτρα για τα έτη 2013-2021.

Βασικός στόχος του Πρωτοκόλλου (United Nations, 2014) είναι κατά την Α' Περίοδο Συμμόρφωσης, να μειώσουν οι ανεπτυγμένες χώρες, είτε μεμονωμένα, είτε σε συνεργασία μεταξύ τους, έξι αέρια-ρύπους, κατά τουλάχιστον 5% σε σχέση με τα επίπεδα των ρύπων του 1990.

Μέχρι σήμερα που συγγράφεται αυτή εργασία (Νοέμβριος 2014) έχει υπογραφεί από 191 χώρες και έναν οργανισμό περιφερειακής οικονομικής ολοκλήρωσης, την Ε.Ε., όπως χαρακτηριστικά αναφέρει η επίσημη σελίδα των Ηνωμένων Εθνών. Αξίζει να σημειωθεί ότι στο Πρωτόκολλο του Κιότο (ΠτΚ) δεν συμμετέχουν οι ΗΠΑ ενώ η Κίνα και η Ινδία ως αναπτυσσόμενα κράτη δεν έχουν νομική δέσμευση να ακολουθούν το πλαίσιο.

Όσον αφορά στη Β' Περίοδο Συμμόρφωσης, το ΠτΚ εισήγαγε το «Εμπόριο Δικαιωμάτων Ρύπων», στο πλαίσιο της Εμπορίας Εκπομπών Ρύπων, το οποίο αφορά κατανομή μεριδίων για τις εκπομπές ρύπων σε εταιρείες, σύμφωνα με τους

περιβαλλοντικούς στόχους της κυβέρνησης κάθε κράτους. Τα μερίδια αυτά τα εμπορεύονται οι εταιρείες μεταξύ τους, επιτυγχάνοντας ευνοϊκή σχέση κόστους-αποτελεσματικότητας (Κακαράς & Χατζηλάου, 2012).

Από το 2013 παύει η δωρεάν διάθεση δικαιωμάτων εκπομπών αερίου και έτσι δημιουργείται σημαντική προοπτική της εν λόγω αγοράς για ενίσχυση πράσινων τεχνολογιών (Δαγούμας, 2012).

Τα Δικαιώματα Εκπομπών εμπορεύονται απευθείας μεταξύ τους οι εταιρείες ή μέσω διαμεσολαβητών (brockers) και χρηματιστών (traders), με κόστος 1%-2% στην αξία συναλλαγής. Έτσι, εταιρείες αγοράζουν Δικαιώματα Ρύπων από άλλες που δεν τα χρειάζονται με αποτέλεσμα να μπορούν να εκπέμπουν περισσότερο, τηρώντας ταυτόχρονα τις νομικές δεσμεύσεις του κράτους όπου δραστηριοποιούνται. Σε διαφορετική περίπτωση οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να πληρώνουν πρόστιμα για τους επιπλέον ρύπους που εκπέμπουν. Το παραπάνω σύστημα ουσιαστικά παραπέμπει σε ένα «Χρηματιστήριο Ρύπων», δραστηριότητα πολύ έντονη τα τελευταία χρόνια στην Ευρώπη.

Η Ελλάδα προβλέπεται ότι θα επιτύχει τον επιμερισμένο στόχο του ΠτΚ.

Οι Κινέζοι προτείνουν τα λεγόμενα «Προσωπικά Δικαιώματα Εκπομπών» (PCA: Personal Carbon Allowances), όπου τα δικαιώματα ρύπων προκύπτουν κατ' άτομο. Είναι η επίσημη πρότασή τους και με αυτόν τον τρόπο «κερδίζουν» χρόνο στις διαπραγματεύσεις (Δαγούμας, 2012).

### **4.3.2 Οι στόχοι της Ευρωπαϊκής Ένωσης**

Στο πλαίσιο της λήψης μέτρων για την προστασία του περιβάλλοντος και την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής (European Commission, 2014), η ΕΕ έχει λάβει αποφάσεις για την χάραξη δύο διαφορετικών πολιτικών:

#### **A. Ο στόχος «20-20-20», ο οποίος αποσκοπεί στους τρεις επιμέρους σκοπούς:**

- i. 20% μείωση εκπομπής ρύπων μέχρι το 2020, σε σχέση με τους ρύπους του 1990
- ii. 20% μείωση χρήσης ενέργειας από τα προβλεπόμενα επίπεδα μέχρι το 2020, μέσω της βελτίωσης της ενεργειακής απόδοσης.

- iii. 20% αύξηση Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ) μέχρι το 2020, με νομικά δεσμευτικούς στόχους σ' επίπεδο κρατών-μελών. Οι στόχοι κυμαίνονται από 10% - 49% σε κάθε κράτος-μέλος.

## **B. Ο ενεργειακός χάρτης 2050**

Το 2011 η ΕΕ ενέκρινε τον «Ενεργειακό Χάρτη 2050», όπου δεσμεύεται για τη μείωση των εκπομπών κατά 80%-95% έως το 2050.

Ο Στόχος 20-20-20 της ΕΕ εντείνει τα κίνητρα για την εφαρμογή καθαρών τεχνολογιών, ενώ ο *Ενεργειακός Χάρτης 2050* δείχνει ότι η απεξάρτηση από τον άνθρακα είναι εφικτή (Κακαράς & Χατζηλάου, 2012).

Το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ περιείχε μια σημαντική πολιτική καινοτομία που επιτρέπεται προσαρμογές όσο προκύπτουν νέα επιστημονικά δεδομένα.

Ειδικότερα, το άρθρο 6 προβλέπει ότι: «αρχής γενομένης από το 1990 και τουλάχιστον κάθε τέσσερα χρόνια τα μέρη θα αξιολογούν τα μέτρα ελέγχου βάσει των διαθέσιμων επιστημονικών, περιβαλλοντικών, τεχνικών και οικονομικών πληροφοριών. Τουλάχιστον ένα χρόνο πριν από κάθε αξιολόγηση, τα μέρη θα συγκαλούν ομάδες εμπειρογνομόνων που θα εξειδικεύονται στα προς συζήτηση πεδία και θα καθορίζουν την έκθεση και τους σχετικούς όρους». Απόδειξη της χρησιμότητας αυτής της διάταξης, αποτελεί το γεγονός ότι δύο εβδομάδες μετά τις διαπραγματεύσεις για το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ, μια ομάδα εμπειρογνομόνων, απέδειξε βάσει επιστημονικών στοιχείων, ότι τα η κατάσταση ήταν ακόμη πιο δυσμενής απ' ότι οι διαπραγματευτές είχαν αρχικά αντιληφθεί.

Η έκθεση επιβεβαίωσε χημικές αντιδράσεις χαμηλής θερμοκρασίας προκαλούσαν τη διάλυση των CFCs σε καταστροφικό για το όζον χλώριο. Αυτό είχε ως συνέπεια, ραγδαίες εξελίξεις να προγραμματιστούν. Η Διάσκεψη του Ελσίνκι πρότεινε τροποποιήσεις για να οριστικοποιηθούν κατά τη συνδιάσκεψη της πρώτης τετραετίας το 1990. Επίσης κατά τη διάρκεια της Διάσκεψης του Ελσίνκι, θεσπίστηκε η λεγόμενη «Δήλωση Πρόθεσης» να σταματήσει η παραγωγή και χρήση των CFCs το έτος 2000. (Μερικές χώρες ήθελαν να προβούν σε αυτό το μέτρο, ακόμη νωρίτερα).

### 4.3.3 Μελέτη περίπτωσης: Φαινόμενο Θερμοκηπίου - Κλιματικής Αλλαγής

Ένα από τα σοβαρότερα περιβαλλοντικά προβλήματα με πλανητικές επιπτώσεις που καλείται να αντιμετωπίσει η ανθρωπότητα στη σύγχρονη εποχή.

Το φαινόμενο του θερμοκηπίου, αποτελεί μια φυσική διεργασία κατά την οποία η ατμόσφαιρα ενός πλανήτη συγκρατεί θερμότητα προκειμένου να εξασφαλίσει στον πλανήτη μια σταθερή θερμοκρασία επιφάνειας εδάφους.

Συγκεκριμένα για τον πλανήτη Γη, η θερμοκρασία εδάφους πρέπει να είναι γύρω στους 15°C (Ανώνυμος, 2014).

Όμως τα τελευταία χρόνια λέγοντας *φαινόμενο θερμοκηπίου* δεν αναφερόμαστε στη φυσική διεργασία, αλλά στην έξαρση αυτής, λόγω της ρύπανσης της ατμόσφαιρας από τις ανθρωπογενείς δραστηριότητες (Bowman, 1990).

Οι υδρατμοί, το διοξείδιο του άνθρακα και μεθάνιο σχηματίζουν ένα φυσικό διαχωριστικό γύρω από τη Γη. Η καύση ορυκτών καυσίμων έχει οδηγήσει στην αύξηση του ποσού του CO<sub>2</sub> αλλά και άλλων αερίων όπως το μεθάνιο και οξείδια του αζώτου, που εκλύονται στην ατμόσφαιρα (Rodhe, 1990)

Η εντατικοποίηση του φαινομένου του θερμοκηπίου, αποτελεί ένα από τα σοβαρότερα περιβαλλοντικά προβλήματα με πλανητικές επιπτώσεις που καλείται να αντιμετωπίσει η ανθρωπότητα στη σύγχρονη εποχή (Ανώνυμος, 2014).

Ένας από τους παράγοντες που αδιαμφισβήτητα συμβάλουν στην επιδείνωση του φαινομένου του θερμοκηπίου και συνεπώς της ευρύτερης κλιματικής αλλαγής, είναι μέρος του «σχίσματος» μεταξύ Βορρά και Νότου. Παρατηρείται η τάση, αναπτυσσόμενες χώρες να υιοθετούν εσκεμμένα χαλαρά περιβαλλοντικά πρότυπα, προκειμένου να προσελκύουν επενδύσεις ακόμη και από αναπτυγμένες χώρες οι οποίες, δρᾶττοντας την ευκαιρία της μη ύπαρξης αυστηρών θεσμών συμμόρφωσης, επωφελούνται.

Έτσι, αυτές οι χώρες αυτόματα αποτελούν πόλο έλξης για χώρες που θέλουν να «παρατυπήσουν έννομα», αποκτώντας με αυτόν τον τρόπο συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των χωρών που συμμορφώνονται. Παρατηρείται λοιπόν, η τάση χώρες να μην συμμορφώνονται με μια συνθήκη που θα ωφελούσε το σύνολο της ανθρωπότητας,

προκειμένου να προσκομίσουν πρόσκαιρα οφέλη, τακτική ακριβώς αντίθετη από την πρακτική «Σκέψου πλανητικά, δράσε τοπικά» (think globally act locally).

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω, εύκολα μπορούμε να αντιληφθούμε, ότι το φαινόμενο του θερμοκηπίου και κατ' επέκταση της κλιματικής αλλαγής (Lashof & Ahuja, 1990) εμπίπτει και αυτό-όπως άλλωστε και της υπεραλίευσης που προαναφέρθηκε-στο παίγνιο με το *δίλημμα του φυλακισμένου* καθώς οι χώρες τελικά δεν συνεργάζονται, ενώ θα μπορούσαν, όπως ακριβώς οι φυλακισμένοι και έτσι θα κατάφερναν να σηκώσουν όλες το ίδιο «βάρος» μέτρων και συμμορφώσεων. Ωστόσο, ορισμένες επιλέγουν να παίζουν τον ρόλο της χώρας «λαθρεπιβάτη» και να επωφεληθούν εις βάρος των άλλων χωρών που συμμορφώνονται με τα απαιτούμενα πλαίσια.

#### **4.3.4 Ποσοτικοποίηση του κόστους**

Ολοκληρώνοντας τη συγκεκριμένη ενότητα, αξίζει να σημειωθεί ότι η σύνδεση της κλιματικής αλλαγής με τις εκπομπές του CO<sub>2</sub> στην ατμόσφαιρα πρέπει να αντιμετωπιστεί ως ένας μηχανισμός ενσωμάτωσης του περιβαλλοντικού κόστους στην παγκόσμια οικονομία. Το κόστος από τη χρήση του CO<sub>2</sub> συνεπάγεται περιβαλλοντικό κόστος που δημιουργείται από την χρήση ενέργειας και μετακυλιεται στην κοινωνία, γι' αυτό και είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθεί.

### **4.4 Τρύπα Όζοντος**

#### **4.4.1 Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ**

Η επιστήμη σπανίως καθοδηγεί την πολιτική. Συνήθως συμβαίνει το αντίθετο, δηλαδή η πολιτική «καθοδηγεί» τα επιστημονικά αποτελέσματα, αμφισβητώντας τα ή κρίνοντάς τα ανεπαρκή για μια περιβαλλοντική απόφαση και αλλαγή. Παρόλα αυτά, το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ, αποδεικνύει ότι είναι εφικτό η επιστήμη να έχει τον πρώτο λόγο: και αυτό έγινε με την επιστημονικά τεκμηριωμένη ανακάλυψη ότι σταδιακά το όζον της στρατόσφαιρας εξαντλείται. Σε επόμενο στάδιο ήρθε η παραδοχή. Έτσι, τα συμβαλλόμενα μέρη αποδέχθηκαν να απαγορεύσουν τη χρήση των CFCs και αντίστοιχων επιβλαβών χημικών για το όζον. Η επιστήμη αποτέλεσε την κινητήρια δύναμη για τις πολιτικές δράσεις που έλαβαν χώρα στη συνέχεια. Τέσσερις μεγάλες επιστημονικές ανακαλύψεις διαμόρφωσαν τον πολιτικό διάλογο:

Αρχικά η περίπτωση της καταστροφής του όζοντος λόγω της ύπαρξης των CFCs, στη συνέχεια η ανακάλυψη της τρύπας του όζοντος στην Ανταρκτική, έπειτα η ανακάλυψη στοιχείων που συνέδεαν την τρύπα αυτή με τα CFCs και τέλος η ανάπτυξη και η χρήση υποκατάστατων.

Η πρώτη ανακάλυψη, η θεωρία ότι τα CFCs μπορεί να συνδέονται με την καταστροφή του όζοντος, οδήγησε στην απαγόρευση των αεροζόλ στις ΗΠΑ, η οποία κατέληξε το 1985 στη Σύμβαση της Βιέννης, με θέμα τις «Ουσίες που καταστρέφουν το Όζον». Η ανακάλυψη των στοιχείων για την καταστροφή του όζοντος, αύξησε την πολιτική ευαισθητοποίηση και ενθάρρυνε τη χρηματοδότηση της επιστημονικής έρευνας για τις πιθανές αιτίες του προβλήματος. Το πολιτικό ρήγμα αναπτύχθηκε, όταν δύο αντικρουόμενες θεωρίες ήρθαν στην επιφάνεια. Χώρες που ήταν υπέρ της χρήσης των CFCs και χώρες που ήταν κατά, ανέπτυξαν τις θεωρίες τους προκειμένου να προωθήσουν την πολιτική τους ατζέντα. Τελικά, καθοριστικό ρόλο έπαιξε η επιστήμη και έφερε τη συμβιβαστική λύση: αναπτύχθηκαν υποκατάστατα των CFCs και έτσι ακόμη και οι πολιτικοί που ήταν εναντίον της απαγόρευσής τους, συμβιβάστηκαν με αυτή τη λύση. Αξίζει να σημειωθεί, ότι καθ' όλη τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, η επιστημονική κοινότητα και ο λόγος της, έπαιξαν σημαντικότερο ρόλο απ' ότι συνηθίζεται.

Το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ περιείχε μια σημαντική πολιτική καινοτομία που επιτρέπει προσαρμογές όσο προκύπτουν νέα επιστημονικά δεδομένα. Ειδικότερα, το άρθρο προβλέπει ότι: «αρχής γενομένης το 1990 και τουλάχιστον κάθε τέσσερα χρόνια τα μέρη θα αξιολογούν τα μέτρα ελέγχου βάσει των διαθέσιμων επιστημονικών, περιβαλλοντικών, τεχνικών και οικονομικών πληροφοριών. Τουλάχιστον ένα χρόνο πριν από κάθε αξιολόγηση, τα μέρη θα συγκαλούν ομάδες εμπειρογνομόνων που θα εξειδικεύονται στα προς συζήτηση πεδία και θα καθορίζουν την έκθεση και τους σχετικούς όρους». Απόδειξη της χρησιμότητας αυτής της διάταξης, αποτελεί το γεγονός ότι δύο εβδομάδες μετά τις διαπραγματεύσεις για το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ, μια ομάδα εμπειρογνομόνων, απέδειξε βάσει επιστημονικών στοιχείων, ότι η κατάσταση ήταν ακόμη πιο δυσμενής απ' ότι οι διαπραγματευτές είχαν αρχικά αντιληφθεί.

Η έκθεση επιβεβαίωσε ότι χημικές αντιδράσεις χαμηλής θερμοκρασίας προκαλούσαν τη διάλυση των CFCs σε καταστροφικό για το όζον χλώριο. Αυτό είχε ως συνέπεια,



την πολιτική κινητοποίηση των μερών. Η Διάσκεψη του Ελσίνκι πρότεινε τροποποιήσεις για να οριστικοποιηθούν κατά τη συνδιάσκεψη της πρώτης τετραετίας το 1990. Επίσης κατά τη διάρκεια της Διάσκεψης του Ελσίνκι, θεσπίστηκε η λεγόμενη «Δήλωση Πρόθεσης» να σταματήσει η παραγωγή και χρήση των CFCs το έτος 2000. (Μερικές χώρες ήθελαν να προβούν σε αυτό το μέτρο, ακόμη νωρίτερα).

Θα ήταν καταστροφικό αν οι επιστήμονες έπαιζαν τον ρόλο μιας ακόμη ομάδας ενδιαφέροντος, η οποία θα πίεζε για τα δικά της συμφέροντα και τη δική της ατζέντα. Αυτό θα αύξανε τις ανησυχίες των χωρών –ειδικά του Νότου- σχετικά με την τεχνολογική ακεραιότητα και θα δημιουργούσε στις χώρες τον φόβο για επιτηδευμένη και μεροληπτική χρήση της τεχνολογίας και της επιστημονικής γνώσης, ως μέσο εκμετάλλευσης.

Οι επιστημονικοί σύμβουλοι παίζουν τουλάχιστον πέντε ρόλους κατά τη διαδικασία χάραξης των περιβαλλοντικών συνθηκών. Καταρχάς προσπαθούν να ανακαλύψουν τη δεσπύζουσα τάση, να χτίσουν μια θεωρία, να την τεστάρουν, να την κοινοποιήσουν στο ευρύτερο κοινό και τέλος να την εφαρμόσουν. Οι επιστημονικοί σύμβουλοι μετέχουν σε αυτά τα πέντε προαναφερθέντα στάδια, ανεξάρτητα από τον χώρο που προέρχονται (Πανεπιστήμια, ανεξάρτητα ερευνητικά κέντρα, διεθνείς ή εθνικούς κυβερνητικούς οργανισμούς, μη κυβερνητικές οργανώσεις ή εταιρείες).

#### **4.4.2 Μελέτη Περίπτωσης: Φαινόμενο Τρύπας του Όζοντος**

*Το φαινόμενο της τρύπας του όζοντος, ήταν και συνεχίζει να είναι ένα από τα μεγάλα διεθνή περιβαλλοντικά προβλήματα και ταυτόχρονα στοιχήματα για την επιστημονική κοινότητα, αλλά και για ολόκληρη την ανθρωπότητα.*

Τρύπα του όζοντος ονομάζεται το φαινόμενο κατά το οποίο το στρώμα του όζοντος που βρίσκεται στα ανώτερα στρώματα της ατμόσφαιρας (στρατόσφαιρα) της γης μειώνεται σε πάχος. Επειδή το λεπτότερο σημείο του είναι πάνω από το Νότιο Πόλο, η μείωση του πάχους του στρώματος έχει ως αποτέλεσμα την ονομαζόμενη "τρύπα" στο στρώμα του όζοντος. Λόγω του ότι το όζον προστατεύει από την ηλιακή ακτινοβολία, απορροφώντας σημαντικό τμήμα της υπεριώδους, η δημιουργία της τρύπας του όζοντος έχει αρνητικά αποτελέσματα στην ανθρώπινη υγεία. Επίσης αυξάνει την θερμοκρασία στον πλανήτη και συμβάλει αρνητικά στο λιώσιμο των πάγων. (Ανώνυμος, 2014)

Το φαινόμενο αυτό θεωρείται πως δημιουργήθηκε από υπερβολική χρήση χλωροφθορανθράκων (CFCs) που χρησιμοποιούνταν σε κλιματιστικά και γενικά σε ψυκτικές συσκευές. Στην επέκταση του επίσης συμβάλλουν τόσο τα καυσαέρια (από την κυκλοφορία των οχημάτων) όσο και τα αέρια απόβλητα των εργοστασίων.

#### **4.4.3 Η τρύπα του όζοντος περιορίζεται σημαντικά**

Σύμφωνα με τα πρόσφατα συμπεράσματα της έρευνας του ΟΗΕ και του Παγκόσμιου Μετεωρολογικού Οργανισμού (Ανώνυμος, 2014), τα οποία δημοσιεύθηκαν στις 11 Σεπτεμβρίου 2014, οι εξελίξεις σχετικά με το φαινόμενο της τρύπας του όζοντος, είναι ενθαρρυντικές (Plumer, 2014).

Η τρύπα του όζοντος συνεχίζει να δείχνει ενθαρρυντικά σημάδια ανάκαμψης και όχι μόνο έχει σταματήσει να μεγαλώνει, αλλά το στρώμα της πυκνώνει πλέον και πάλι. (Cole & Human, 2012). Καταγράφεται πλέον μια σαφής τάση αύξησης του όζοντος στη στρατόσφαιρα, σε ύψος περίπου 42 χιλιομέτρων, με μέσο ρυθμό πάνω από 3% ανά δεκαετία, ενώ και το συνολικό όζον σε όλη την ατμόσφαιρα φαίνεται να αυξάνει.

Όμως, αναμένεται να περάσουν τουλάχιστον δέκα ακόμη χρόνια, έως ότου αρχίσει να συρρικνώνεται πραγματικά η τρύπα πάνω από την Ανταρκτική, σύμφωνα με μια νέα διεθνή επιστημονική έκθεση από 300 ερευνητές του Προγράμματος Περιβάλλοντος των Ηνωμένων Εθνών (UNEP) και του Παγκόσμιου Μετεωρολογικού Οργανισμού (WMO).

Το στρώμα του όζοντος προστατεύει τους ανθρώπους από την καρκινογόνο υπεριώδη ηλιακή ακτινοβολία. Η παγκόσμια συμφωνία του 1987, με το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ, έπαιξε καθοριστικό ρόλο στο να μειωθεί η έως τότε αραίωση και εξαφάνιση του όζοντος.

#### **4.4.4 Ο ρόλος της επιστημονικής τεκμηρίωσης**

Σήμερα, 191 χώρες αποτελούν τα συμβαλλόμενα μέρη του Πρωτοκόλλου του Μόντρεαλ, πρωτόκολλο που το 1987 που υπογραφόταν, έμελε να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο καθώς αποτελεί μια από τις πιο επιτυχημένες συμφωνίες για την προστασία του περιβάλλοντος.

Στα σημαντικά επιτεύγματα του Πρωτοκόλλου, περιλαμβάνονται η σταδιακή κατάργηση-περίπου του 95% των ουσιών που καταστρέφουν το όζον. Η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) και τα κράτη μέλη της εξακολουθούν να διαδραματίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στην επιτυχία του Πρωτοκόλλου. Οι φιλόδοξες πολιτικές που έχουν θέσει σε εφαρμογή συχνά υπερβαίνουν τις απαιτήσεις του, η δε ΕΕ ασκεί σταθερά πιέσεις για αυστηρότερους ελέγχους σε διεθνές επίπεδο. Παρά τα επιτεύγματα αυτά, η στοιβάδα του όζοντος δεν αναμένεται να αποκατασταθεί, πριν το έτος 2060 με 2075. Η έγκαιρη αποκατάσταση της στοιβάδας του όζοντος εξακολουθεί να εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την τήρηση των ανειλημμένων δεσμεύσεων και την αντιμετώπιση των νέων προκλήσεων.

#### **4.5.4 Γιατί τα κράτη κατάφεραν να συνεργαστούν στο φαινόμενο της τρύπας του όζοντος;**

Σ' αυτή την τεράστια διεθνή πρόκληση, τα κράτη κατάφεραν να συνεργαστούν. Αυτό κατέστη δυνατό για μια σειρά λόγων, που ενδεχομένως απουσιάζει από τα δύο άλλα προαναφερθέντα περιβαλλοντικά προβλήματα των άλλων δύο μελετών περίπτωσης.

- Το φαινόμενο ως πρόβλημα είναι απτό και ξεκάθαρο, τοποθετημένο με επιστημονική σαφήνεια. Αρκεί να συνειδητοποιήσουμε πως ο κάθε χλωροφθοράνθρακας χρειάζεται 100 χρόνια για να απορροφηθεί. Κατέστη όμως τεχνολογικά δυνατό, οι χλωροφθοράνθρακες να αντικατασταθούν από τους υδροφθοράνθρακες, οι οποίοι με τη σειρά τους τείνουν να αντικατασταθούν από τις υδροφθορο-ολεφίνες όπως παρουσιάζει η παρακάτω έρευνα. Δηλαδή η λύση ήταν απλή και σχετικά εύκολα υλοποιήσιμη.
- Δεν υπάρχει άμεση σύνδεση των χλωροφθορανθράκων με την οικονομική ανάπτυξη, όπως υπάρχει μεταξύ διοξειδίου του άνθρακα και κλιματικής αλλαγής (φαινόμενο θερμοκηπίου). Αντίθετα, στο φαινόμενο του θερμοκηπίου, δεν μπορεί να παύσει οριστικά η χρήση κανενός εκ των τριών ορυκτών: άνθρακα, πετρελαίου και φυσικού αερίου. Ενδεχομένως κανένα από τα τρία δεν καταστρέφει το περιβάλλον, αλλά όλα το υποβαθμίζουν. Επίσης κανένα από τα τρία δεν έχει μηδενικές εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα. Εάν υποθέσουμε ότι έπρεπε να σταματήσει η χρήση π.χ. του πετρελαίου απ' όλους

τους τομείς της βιομηχανίας και να αντικατασταθεί από φυσικό αέριο. Κάτι τέτοιο θα ήταν εφικτό παντού; Φυσικά, στον τομέα των αυτοκινήτων θα μπορούσε να γίνει, όπως ήδη γίνεται, υποθετικά θα μπορούσαν σε βάθος χρόνου οι αυτοκινητοβιομηχανίες να κατασκευάζουν μηχανές αυτοκινήτων οι οποίες θα λειτουργούν αποκλειστικά με φυσικό αέριο. Αλλά κάτι τέτοιο θα έλυne το πρόβλημα; Η απάντηση προφανώς είναι αρνητική, εφόσον η αυτοκινητοβιομηχανία είναι μόνο ένα κομμάτι του προβλήματος και επιδέχεται επίλυσης, σε αντίθεση με άλλα πεδία, που δεν υπάρχει εφαρμόσιμη τεχνολογική λύση.

- Δεν τίθεται ζήτημα πολιτικής εμπλοκής για τους παραπάνω λόγους.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της UNEP, η απαγόρευση των χλωροφθορανθράκων που επιβλήθηκε τότε και έχει επιφέρει σήμερα την μείωσή τους στην ατμόσφαιρα κατά 10% έως 15% σε σχέση με το αποκορύφωμά τους το 2000, θα μειώσει κατά 2 εκατομμύρια τα περιστατικά καρκίνου του δέρματος ετησίως έως το 2030. Περαιτέρω οφέλη, έχουν ήδη καταγραφεί στην ανθρώπινη υγεία (στα μάτια, στο ανοσοποιητικό σύστημα κ.α.), καθώς επίσης στα ζώα και στη γεωργία.

Προηγούμενες έρευνες, είχαν δείξει ότι η κατάσταση της τρύπας του όζοντος είχε σταματήσει να επιδεινώνεται. «Τώρα, για πρώτη φορά, με αυτή την έκθεσή μας λέμε πως βλέπουμε ενδείξεις πλέον για μια μικρή αύξηση στο συνολικό όζον. Αυτό σημαίνει, ότι έχει αρχίσει πια η ανάκαμψη του στρώματος του όζοντος σε όρους συνολικού όζοντος», δήλωσε ο επικεφαλής επιστήμονας του WMO Gary Braaten, σύμφωνα με το πρακτορείο Reuters, το BBC και το "Nature".

Το στρώμα του όζοντος πάνω από τη Γη αναμένεται, έως τα μέσα του τρέχοντος αιώνα, να έχει επιστρέψει στα επίπεδα του 1980. Ειδικά όμως στην Ανταρκτική, όπου ανέκαθεν το πρόβλημα ήταν μεγαλύτερο, η ανάκαμψη αυτή μπορεί να καθυστερήσει περισσότερο. Η πρόοδος αυτή θα επιταχυνόταν έως και κατά 11 χρόνια, αν καταστρέφονταν άμεσα τα υπάρχοντα αποθέματα των χημικών ουσιών που καταστρέφουν το όζον, των χλωροφθορανθράκων, οι οποίες είναι αποθηκευμένες κυρίως σε παλαιά ψυγεία και πυροσβεστήρες.

Η τρύπα του όζοντος έφθασε να έχει έκταση - ρεκόρ περίπου 30 εκατομμυρίων τετραγωνικών μιλίων το 2006, ενώ σήμερα έχει έκταση γύρω στα 20 εκατομμύρια,

αρκετά μεγάλη για να χωρέσει το φεγγάρι. Το μέγεθός της συνεχίζει να αυξομειώνεται από έτος σε έτος και εποχικά εντός του ίδιου έτους.

#### **4.5.5 Το «τίμημα» για το φαινόμενο της τρύπας του όζοντος, που επηρεάζει άμεσα το φαινόμενο της κλιματικής αλλαγής**

Ένα «τίμημα» όμως που καταβλήθηκε για την σχετική ανάκαμψη του όζοντος, είναι ότι οι υδροφθοράνθρακες, χημικές ουσίες που αντικατέστησαν τους χλωροφθοράνθρακες μετά το 1987, δυστυχώς είναι ισχυρά «αέρια του θερμοκηπίου», με συνέπεια να ενισχύουν την κλιματική αλλαγή. Η έκθεση συνιστά την εκ νέου αντικατάσταση και αυτών των ουσιών με άλλες, όπως οι υδροφθορο-ολεφίνες, που έχουν μικρότερες επιπτώσεις στην άνοδο της θερμοκρασίας του πλανήτη.

Στην πραγματικότητα, σύμφωνα με τους επιστήμονες, τα επίπεδα του όζοντος συνδέονται στενά με το κλίμα. Η έκθεση επισημαίνει ότι περίπου η μισή ανάκαμψη του όζοντος οφείλεται στο γεγονός ότι τα αέρια του θερμοκηπίου αλλάζουν τη σύνθεση και δομή της ατμόσφαιρας. Καθώς παγιδεύουν θερμότητα στην χαμηλότερη τροπόσφαιρα, τα αέρια αυτά εμποδίζουν τη θερμότητα να ανέβει ψηλότερα στη στρατόσφαιρα, η οποία έτσι παραμένει πιο κρύα, γεγονός που ευνοεί τη αναδημιουργία του στρώματος του όζοντος.

Σε κάθε περίπτωση, οι επιστήμονες ελπίζουν ότι η διεθνής κοινότητα θα μιμηθεί το πετυχημένο παράδειγμα του Πρωτοκόλλου του Μόντρεαλ και θα επιδείξει ανάλογη πολιτική βούληση για συντονισμένη δράση και στην περίπτωση της κλιματικής αλλαγής.

## 4.6 Μελέτη Περίπτωσης: Φαινόμενο Υπεραλίευσης

Το φαινόμενο της υπεραλίευσης συναντάται όταν το απόθεμα έχει αλιευθεί και μειωθεί τόσο πολύ που δεν μπορεί να αναπαραχθεί και να διατηρήσει τον πληθυσμό του σε ικανοποιητικό επίπεδο (Sumaila et al., 2007). Η υπεραλίευση έχει σοβαρές επιπτώσεις τόσο στο θαλάσσιο οικοσύστημα όσο και στις αλιευτικές κοινότητες. Σε ότι αφορά το θαλάσσιο οικοσύστημα, οδηγούν στην κατάρρευσή του, ενώ σε ότι αφορά τους αλιείς μπορεί να επιφέρει ενδεχόμενη κατάρρευση του επαγγέλματός τους (WWF, 2014).

Το φαινόμενο της υπεραλίευσης, καθώς και το φαινόμενο της άδηλης αλιείας (ghost fishing), κατά την οποία συναντάμε εγκαταλελειμμένα αλιευτικά εργαλεία όπως στατικά δίκτυα και παγίδες που μπορούν να συνεχίζουν να πιάνουν θαλάσσιους οργανισμούς για τουλάχιστον έξι (6) μήνες, είναι υπεύθυνα για την πρόκληση των παρακάτω επιπτώσεων (Tserpes, Peristeraki & Nielsen, 2006):

- Διαταραχές στο τροφικό πλέγμα
- Καταστροφή οικοτόπων
- «Αλληλεπίδραση» με τα θαλάσσια θηλαστικά, καθώς ανταγωνίζονται για τους ίδιους πόρους-τα ψάρια

Το συγκεκριμένο φαινόμενο, σύμφωνα με τον διαχωρισμό του Fiorino, συγκαταλέγεται στα διεθνή περιβαλλοντικά προβλήματα και μπορούμε να το αντιμετωπίσουμε ως παίγνιο, στο οποίο δυστυχώς μέχρι σήμερα δεν έχει επέλθει επίλυση.

Θα μπορούσαμε να παραλληλίσουμε το φαινόμενο της υπεραλίευσης, με το *παίγνιο του φυλακισμένου (prisoner's dilemma)*, (Heltberg, 2002) το οποίο είναι και το πιο κοινό παιγνιακό μοντέλο διακρατικής συνεργασίας. Στο παίγνιο του φυλακισμένου, δύο κρατούμενοι, που δεν επιτρέπεται να έλθουν σε επαφή, μπορούν είτε να κρατήσουν το στόμα τους κλειστό, είτε να καταδώσουν τον σύντροφό τους. Εάν και οι δύο κρατήσουν το στόμα τους κλειστό, μπαίνουν στη φυλακή για ένα μικρό χρονικό διάστημα. Εάν μόνο ένας καταδώσει τον άλλο (και ο άλλος κρατήσει το στόμα του κλειστό), ο καταδότης αφήνεται ελεύθερος ενώ ο άλλος μπαίνει στη φυλακή για μεγάλο χρονικό διάστημα. Η επιλογή τους γίνεται με εξαιρετική βεβαιότητα, επειδή η έκβαση αυτή αποτελεί ισορροπία επικρατουσών στρατηγικών

(dominant strategy equilibrium) που είναι η ισχυρότερη έννοια επίλυσης στα παίγνια. Εδώ θα πρέπει να αναφέρουμε, ότι το συγκεκριμένο παίγνιο, ανήκει στην ευρύτερη κατηγορία κοινωνικών διλημάτων, στα οποία υπάρχει συνεργατική λύση (cooperative solution), αλλά τελικά η έκβαση που αποτελεί την τελική ισορροπία του παιγνίου είναι διαφορετική.

Σε εφαρμογή του διλήμματος του φυλακισμένου στο φαινόμενο της υπεραλίευσης, ενώ τα κράτη θα μπορούσαν να συνεργαστούν και σταδιακά να μειώσουν την υπεραλίευση, δεν το κάνουν. Αντιθέτως, στο σύστημα, δημιουργούνται «λαθρεπιβάτες» (free riders), που απολαμβάνουν την παροχή δημόσιων αγαθών χωρίς να εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους ως προς τα συμφωνηθέντα. Έτσι λοιπόν, οι χώρες-λαθρεπιβάτες, επιλέγουν να ρυπαίνουν το περιβάλλον, ελπίζοντας ότι οι άλλες χώρες που συμμορφώνονται με τους κανόνες, θα επωμιστούν το κόστος απορρύπανσης, ενώ εκείνες παράλληλα θα συνεχίσουν να ρυπαίνουν, όπως ακριβώς δηλαδή σκέφτονται και οι δύο παίκτες στο παίγνιο του φυλακισμένου: ενώ γνωρίζουν πως είναι καλύτερο να συνεργαστούν και να λάβουν και οι δύο μια μεσαία ποινή, τελικά αποφασίζουν να καταδώσουν ο ένας τον άλλον, ελπίζοντας ότι ο άλλος δεν θα το κάνει και έτσι θα μπορέσουν να ελευθερωθούν. Τελικά και οι δύο καταλήγουν για μεσαίο χρονικό διάστημα στη φυλακή.

Η υπεραλίευση, όπως και η ρύπανση της ατμόσφαιρας, αλλά και η μείωση της βιοποικιλότητας, ως περιβαλλοντικά προβλήματα, προκύπτουν κατ' αυτό τον τρόπο.

#### **4.7 Συζήτηση**

Από τα παραπάνω προκύπτει το ερώτημα αν τελικά τα κράτη θα καταφέρουν να συνεργαστούν και στα υπόλοιπα περιβαλλοντικά ζητήματα, τα οποία ενδεχομένως δεν έχουν ξεκάθαρη επιστημονική τοποθέτηση, ή το κόστος των πολιτικών αποφάσεων είναι μεγαλύτερο από το επιθυμητό. Θα παραμερίσουν το πολιτικό κόστος στο όνομα του κοινού καλού ή θα διαιωνίσουν τις επιπτώσεις των παγκόσμιων περιβαλλοντικών προβλημάτων, πολλές φορές μη πηγαίνοντας καν στο διαπραγματευτικό τραπέζι;

## **Κεφάλαιο 5**

### **Συμπεράσματα**

#### **5.1 Ανασκόπηση**

Η παρούσα εργασία είχε ως στόχο να δώσει απαντήσεις σε ερευνητικά ερωτήματα που είχαν αναπτυχθεί στη γράφουσα και σχετίζονται με την διερεύνηση στον τρόπο λήψης αποφάσεων των δρώντων σε ατομικό και κατ' επέκταση σε συλλογικό επίπεδο. Η παγιωμένη αντίληψη στον χώρο των Διεθνών Σχέσεων σχετικά με το μοντέλο της Ορθολογικότητας, όπου δηλαδή ο κάθε δρών προτού λάβει μια απόφαση, προβαίνει σε μια ανάλυση κόστους-οφέλους και τελικά επιλέγει την έκβαση με το βέλτιστο αποτέλεσμα, συγκρούεται με την πραγματικότητα και τελικά ανατρέπεται από τα ίδια τα δεδομένα. Υπό την προϋπόθεση της Ορθολογικότητας, όλοι οι δρώντες θα λάμβαναν τις βέλτιστες αποφάσεις και θα ήταν πάντοτε κερδισμένοι και συνεπώς ικανοποιημένοι. Παρατηρώντας τον πραγματικό κόσμο, αντιλαμβανόμαστε ότι κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει.

#### **5.2 Συμπεράσματα**

Με τη βοήθεια επιστημόνων από διαφορετικά πεδία μελέτης, όπως των Οικονομικών, αλλά και της Κοινωνικής Ψυχολογίας, προσεγγίσαμε ένα ολόκληρο ρεύμα, αυτό της Συμπεριφορικής Οικονομικής. Με την ανεύρεση κατάλληλης βιβλιογραφίας, αναζητήσαμε και επιβεβαιώσαμε ότι η λήψη αποφάσεων στην πολιτική ζωή ενός τόπου τελικά είναι μια πιο περίπλοκη διαδικασία, η οποία δεν περιορίζεται από το μοντέλο της Ορθολογικότητας. Ο Daniel Kahneman, ψυχολόγος, στον οποίο απονεμήθηκε βραβείο Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών το 2002 για το δημιουργικό του έργο στην Ψυχολογία, ο Shefrin, ο Baron, ο Cialdini, ο Lakoff, αποδεικνύουν ότι τελικά οι άνθρωποι λαμβάνουν συχνά αποφάσεις βασισμένοι στις διαισθητικές τους αρχές, σε ευριστικούς κανόνες, δηλαδή σε κανόνες που βασίζονται σε εμπειρικούς τρόπους με τους οποίους προσπαθούν να δώσουν γρήγορες λύσεις σε περίπλοκα προβλήματα, ειδικά όταν έχουν ελλιπή πληροφόρηση. Παράλληλα, διακατέχονται από μεροληψία (bias), επηρεάζονται από τον τρόπο διατύπωσης του προβλήματος (framing),



συμμορφώνονται με το ευρύτερο κοινό, υπακούν στην εξουσία, προτιμούν το σπάνιο επιλέγοντας αυτό που βρίσκεται σε έλλειψη και επηρεάζονται από τις επιλογές των άλλων. Παράλληλα, στις επιλογές τους συνεπιδρούν τα συναισθήματα και έχουν την τάση να προσπαθούν να αποφύγουν το βίωμα αρνητικών συναισθημάτων, όπως του φόβου, της απόρριψης ή της απώλειας, ενώ ταυτόχρονα τα πιστεύω και οι αξίες τους επενεργούν στις τελικές τους αποφάσεις.

Λαμβάνοντας υπ' όψιν τους προαναφερθέντες παράγοντες, γίνεται αντιληπτό πόσο περίπλοκη είναι η διαδικασία επίτευξης αποτελέσματος στις Διακρατικές Διαπραγματεύσεις, πόσω μάλλον όταν αυτές διακατέχονται και από επιπλέον προβλήματα, με κυρίαρχα την επιστημονική αβεβαιότητα και τα πολιτικά κόστη εφαρμογής των εκάστοτε συμφωνιών.

### **5.3 Προτάσεις για περαιτέρω μελέτη**

Ως αξιοσημάντο σημείο κατά τη διάρκεια εκπόνησης της παρούσας διπλωματικής εργασίας, είναι η παρατήρηση και η καταγραφή μελλοντικών δεδομένων σχετικά με το αν τελικά τα κράτη θα επιτύχουν να συνεργάζονται αρμονικότερα και αποδοτικότερα σε σχέση με τα σημερινά δεδομένα, ενωμένα υπό την καθοδήγηση της επιστημονικής κοινότητας. Ο βαθμός επιρροής του παράγοντα «επιστημονική αβεβαιότητα» είναι τεράστιος, είτε για λόγους αντικειμενικούς, είτε εξαιτίας πολιτικών και κυβερνητικών σκοπιμοτήτων. Ωστόσο, μέσω της παρούσας εργασίας, αναδείχθηκε η ριζικά θετική αλλαγή στην έκβαση παγκόσμιων περιβαλλοντικών προβλημάτων σε περιπτώσεις όπου υπήρξαν τεκμηριωμένα επιστημονικά στοιχεία (Φαινόμενο Τρύπας του Όζοντος) και παράλληλα προτάθηκαν υπαρκτές και εφαρμόσιμες εναλλακτικές λύσεις. Συνεπώς, θα πρέπει να γίνει επένδυση στη γνώση, στην επιστήμη και στα τεκμηριωμένα συμπεράσματα.

Τέλος, σε μελλοντικές περιπτώσεις, αξίζει να μελετηθεί κατά πόσο τα κόστη που προκύπτουν από την εν δυνάμει εφαρμογή αποφάσεων των συμφωνιών- πολιτικά, οικονομικά, κοινωνικά, μπορούν να συνιστούν ανασταλτικό παράγοντα για την εφαρμογή αποφάσεων που θα βελτιώσουν το βιοτικό επίπεδο ολόκληρης της ανθρωπότητας, πόσω μάλλον κρατών που παλεύουν με τη φτώχεια, τις ασθένειες

και την ευρύτερη κοινωνική ανομοιογένεια ως προς τα κράτη της Δύσης, ειδικά όταν τα προβλήματα αυτά αποτελούν στοιχήματα για τις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις και συνεπώς για ολόκληρη την ανθρωπότητα.

## Βιβλιογραφικές Αναφορές

- Ariely D. (2008). *Predictably irrational: the hidden forces that shape our decisions*. Harper Collins Publishers.
- Baron J. (1998). *Judgment Misguided: Intuition and Error in public Decision Making*. New York: Oxford University Press.
- Baron J. (2008). *Thinking and Deciding*. Cambridge University Press
- Bowman J. (1990) *The Greenhouse Effect*. ScienceDirect 7. 2, pp. 101-108.
- Cialdini R. (1984). *The Psychology of Persuasion*. William Morrow and Company, Inc.
- Cialdini, R. (2009). *Influence, Science and Practice*. 5th Edition, Pearson
- Cole S. & Human K. (2012). 2012 Antarctic Ozone Hole Second Smallest in 20 Years. NASA, [http://www.nasa.gov/home/hqnews/2012/oct/HQ\\_12-371\\_2012\\_Ozone\\_Hole.html](http://www.nasa.gov/home/hqnews/2012/oct/HQ_12-371_2012_Ozone_Hole.html) Retrieved 6.11.2014
- Diakoulaki D. & Karangelis F. (2007). *Multi-criteria decision analysis and cost-benefit analysis of alternative scenarios for the power generation sector in Greece*, pp.716-724
- Fiorino, D. J. (1995). *Making environmental policy*. University of California Press.
- Fisher R. & Brown S. (1989). *Getting Together: Building Relationships as We Negotiate*. Penguin Books
- Fisher R. & Shapiro D., (2005). *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*, Penguin Books.
- Fisher R. & Ury W. (1981). *Getting To Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Boston: Houghton Mifflin
- Harvard Law School (2014). *Program on Negotiation*, Harvard Law School, <http://www.pon.harvard.edu/> Retrieved 20.10.2014
- Gelfand M. & Dyer N. (2000). *Applied Psychology Journal*, 49.I, pp. 62-99
- European Commission (2014). *Climate Action: The 2020 climate and energy package*, European Commission. [http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index_en.htm) Retrieved 28.10.14
- European Commission (2014). Press Release Database: Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ, European Commission, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-07-1334\\_el.html](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-1334_el.html) Retrieved 25.9.2014

- Heltberg R. (2002) *Property Rights and Natural Resource Management in Developing Countries*. Journal of Economic Surveys, 16.2, pp. 189-214.
- Howard R. & Matheson E. (1977). *Readings in Decision Analysis*. Stanford Research Institute
- Janis I. & Mann L.(1977). *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice, and Commitment*. Free Press
- Kahneman D., Slovic P. & Tversky A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. The Edinburgh Building, Cambridge
- Kahneman D. (2013). *Thinking Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux Publications.
- Kahneman D. (2013). *Σκέψη, αργή και γρήγορη*. Εκδόσεις Κάτοπτρο
- Keynes M. J. (1936). *The General Theory Of Employment, Interest, And Money*. Classic Books America
- Levy R. (1975). *Tahitians: Mind and Experience in the Society Islands*, The Polynesian Society Publishing Company
- Lakoff G. (2002). *Moral Politics: How Liberals and Conservatives think*. Chicago and London: The University of Chicago Press
- Lakoff G. (2003). *Metaphors we live by*. London: The University of Chicago Press
- Lakoff G. (2004). Don't think of an elephant: *Know your values and frame the debate*. Chelsea Green Publishing Company
- Lashof D & Ahuja D. (1990) *Relative Contributions of Greenhouse Gas Emissions to Global Warming*. Nature 344, pp. 529-531.
- McKay Ch. (1841). *Extraordinary Popular Delusions*. New York: Dover Publications Inc., Mineola
- Merton R., (1948) *The Self-Fulfilling Prophecy*. Antioch Review.
- Porter G. & Brown J. (2000). *Global Environmental Politics*, Westview Press
- Plous S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*, McGraw-Hill
- Plumer B. (2014). *Good news: the hole in the Ozone Layer is finally starting to heal*. Vox, <http://www.vox.com/2014/9/10/6132991/ozone-layer-starting-to-recover>  
Retrieved 4.11.2014
- Raiffa H. (1924). *The Art of Science and Negotiation*. Library of Congress Cataloging in Publication Data

- Rodhe H. (1990). *A Comparison of the Contribution of Various Gases to the Greenhouse Effect*. Science 248. 4960, pp. 1217-1219.
- Salacuse J., (1992). *Making Global Deals: What Every Executive Should Know about Negotiations*. Three Rivers Press
- Sebenius K. J. (1992). *Negotiation Analysis: A Characterization and Review*, pp. 18-38
- Shefrin H. (2005). *Behavioral Corporate Finance*. McGraw-Hill Publishing
- Smith A. (1759). *The Theory of Moral Sentiment*. New York: Cosimo Classics
- Sumaila et al. (2007). *The World Trade Organization and Global Fisheries Sustainability*. ScienceDirect 88, pp. 1-4
- Susskind L. (1994) *Environmental Diplomacy: Negotiating More Effective Global Agreements*. New York: Oxford University Press.
- Tannen, D. (1990). *You just don't understand*. Balantine Books
- Tserpes G., Peristeraki P. & Nielsen R. (2006). *Ecological Side-effects of fishing from the Fisheries Management Perspective*. ScienceDirect 36, pp. 267-294.
- United Nations (2014). *Framework Convention on Climate Change United Nations* [http://unfccc.int/kyoto\\_protocol/status\\_of\\_ratification/items/2613.php](http://unfccc.int/kyoto_protocol/status_of_ratification/items/2613.php) Retrieved 20.9.2014
- Ury W. (1993). *Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations*. Bantam Books
- Weiss Brown E. (1989) *In Fairness to Future Generations*. Transnational Publications.
- WWF (2014). *Μη-βιώσιμη αλιεία: Παράνομη αλιεία*. WWF <http://www.wwf.gr/sustainable-economy/fishery/none-sustainable-fishery> Retrieved 1.11.2014
- Ανώνυμος (2014). *Το Φαινόμενο του Θερμοκηπίου*, Ανώνυμος <https://www.aegean.gr/gympeir/thermokipio.htm> Retrieved 13.10.2014
- Ανώνυμος (2014). *Το Φαινόμενο του Θερμοκηπίου*, Ανώνυμος <http://www.env-edu.gr/Chapters.aspx?id=145> 13.10.2014
- Ανώνυμος (2014). *Φαινόμενο του Θερμοκηπίου*, Ανώνυμος <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CE%B1%CE%B9%CE%BD%CF%8C%CE%BC%CE%B5%CE%BD%CE%BF%CF%84%CE%BF%CF%85%CE%B8%CE%B5%CF%81%CE%BC%CE%BF%CE%BA%CE%B7%CF%80%CE%AF%CE%B7%CF%85> Retrieved 13.10.2014

Ανώνυμος (2014). *Η τρύπα του όζοντος περιορίζεται σημαντικά*, Ανώνυμος <http://www.skai.gr/news/environment/article/265350/i-trupa-tou-ozodos-periorizetai-simadika-/#ixzz3FjcNBbTI> 14.10.2014

Ανώνυμος (2014). *Τρύπα του Οζοντος*, Ανώνυμος [http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A4%CF%81%CF%8D%CF%80%CE%B1\\_%CF%84%CE%BF%CF%85\\_%CF%8C%CE%B6%CE%BF%CE%BD%CF%84%CE%BF%CF%82](http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A4%CF%81%CF%8D%CF%80%CE%B1_%CF%84%CE%BF%CF%85_%CF%8C%CE%B6%CE%BF%CE%BD%CF%84%CE%BF%CF%82) Retrieved 14.10.2014

Δαγούμας Α. (2012). *Ενέργεια: Δίκαιο, Οικονομία & Πολιτική*, Νομική Βιβλιοθήκη

Κακαράς Ε. & Χατζηλάου Χ. (2012). *Ενέργεια: Δίκαιο, Οικονομία & Πολιτική*, Νομική Βιβλιοθήκη

Παραβάντης Ι. (2012). *Ενέργεια: Δίκαιο, Οικονομία & Πολιτική*, Νομική Βιβλιοθήκη

Παραβάντης Ι. (2014). *Παίγνια διαπραγματεύσεων στη διεθνή περιβαλλοντική και ενεργειακή πολιτική*, pp. 293-307