

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი



რატი მექვაბიშვილი

სახელმწიფო ინსტიტუტების როლი პროსოციალური ქცევის და  
ეფექტიანი ეკონომიკური ურთიერთობების ფორმირებაში

ეკონომიკის დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად წარმოდგენილი

დ ი ს ე რ ტ ა ც ი ა

**ხელმძღვანელები:**

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,  
თსუ, ასოცირებული პროფესორი **მარინე ნაცვალაძე**  
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,  
ნოტინგემის უნივერსიტეტი, პროფესორი **კრის სტარმერი**

## აბსტრაქტი

ეკონომიკურ გარემოში, სადაც ინდივიდთა შორის ფართოდ არის გავრცელებული და ფეხმოკიდებული პროსოციალური ქცევა, კერძოდ კი თანამშრომლობა, იქ მეტია ეკონომიკური ურთიერთობების ეფექტიანობა, ვიდრე ისეთ გარემოში სადაც მძლავრობს ოპორტუნიზმი. გარემოში, სადაც ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის პროსოციალურობა საყოველთაოდ მიღებული და დამკვიდრებულია, სახელმწიფო ინსტიტუტებსაც გაცილებით ნაკლები დანახარჯებით უწევს ასეთი გარემოს შენარჩუნება და ოპორტუნისტული ქცევის შეზღუდვა, ვინაიდან იშვიათად უწევთ ოპორტუნიზმის შემზღუდავი ხარჯიანი მექანიზმების გამოყენება. ეკონომიკურ ურთიერთობებში ნდობას და თანამშრომლობას მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფუნქცია ეკისრება, ვინაიდან მათი დახმარებით უფრო ნაკლები დანახარჯებით მიიღწევა მხარეთათვის ურთიერთსასარგებლო ეკონომიკური შედეგები და საერთო ეკონომიკური კეთილდღეობაც. ეკონომიკურ ურთიერთობაში ყოველთვის არსებობს ოპორტუნიზმის რისკი იქნება ეს სავაჭრო, შრომითი თუ სხვა სახის ეკონომიკური ხელშეკრულებები. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი დოვლათის სოციალური დილემა, რა დროსაც მრავალ უცნობ ინდივიდთა თანამშრომლობის გარეშე შეუძლებელია საზოგადოებრივი დოვლათის საკმარისი რაოდენობით წარმოება. სწორედ საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების შემთხვევაში იკვეთება დაპირისპირება პირად და საზოგადო ინტერესს შორის.

სახელმწიფო ინსტიტუტებს სწორედ იმიტომ დაეკისრა საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების უზრუნველყოფის ფუნქცია, რომ მათთვის მინიჭებული უფლებამოსილებით შეძლონ ოპორტუნისტული ქცევის დასჯა. სახელმწიფო ინსტიტუტს, რომელიც გვევლინება ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებში ოპორტუნიზმის დამსჯელის როლში, მეტი სიცხადე და სტაბილურობა შეაქვს ინდივიდთა ერთმანეთის შესახებ თანამშრომლობის მოლოდინებში. სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობა და მათი სანდოობა, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს „კოლექტივისტური“ ტიპის საზოგადოების მქონე ქვეყნებში, სადაც მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა და ნდობა ეფუძნება სწორედ „ინსტიტუციურ ნდობას“ ანუ სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობას. თუმცა

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ბოლო ოცდაათწლიანმა გამოცდილებამ ანახა ეფექტიანი და სანდო სახელმწიფო და ფორმალური ინსტიტუტები მწირი რესურსია და ისინი რთული, მტკივნეული და ხანგრძლივი პროცესის შედეგად თუ მიიღება.

მართლაც რა ხდება მაშინ, როდესაც საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების პირობებში სახელმწიფო ინსტიტუტები ეფექტიანად ვერ ფუნქციონირებენ და მათი სანდოობა დაბალია? რა გავლენას ახდენს ის ეკონომიკურ ინდივიდთა პროსოციალურ ქცევაზე? ჩვენი ეკონომიკური ექსპერიმენტული კვლევა სწორედ ამ კითხვებზე პასუხების გაცემის მცდელობას ემსახურება. საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტის დიზაინში ჩვენ ვახდენთ ოპორტუნისტული ქცევის დაბალი და მაღალი ალბათობის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის შემოღებას, რომელიც სუსტი და ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის პროტოტიპს განასახიერებს. ჩვენი ექსპერიმენტის შედეგების საფუძველზე გამოვლინდა პროსოციალურობის მნიშვნელოვნად მაღალი დონე საქართველოს მაგალითზე. 16 ქვეყანაში ანალოგიური ექსპერიმენტების შედეგად მიღებულ შედეგებს შორის იგი ყველაზე მაღალი აღმოჩნდა. ჩვენი ექსპერიმენტით დადგინდა, რომ სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის პირობებში თანამშრომლობის მაღალი დონე ვერ ნარჩუნდება და ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილი მიუღწეველი რჩება. ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის პირობებში კი პირიქით, თანამშრომლობის მაღალი დონე ნარჩუნდება და მნიშვნელოვნად უახლოვდება ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილს. გარდა ამისა, იმისდამიუხედევად სახელმწიფო ინსტიტუტით ძლიერია თუ სუსტი, მათი ზემოქმედების გაუქმების შემდგომ მიღებული თანამშრომლობის დონე გაცილებით დაბალია, ვიდრე ასეთი გამოცდილების გარეშე მიღებული თანამშრომლობის დონე.

ჩვენი ექსპერიმენტით არ დადასტურდა პროსოციალური ქცევის სოციალური ევრისტიკის „გადადინებაზე დაფუძნებული“ ეკონომიკური თეორია. კერძოდ, ოპორტუნისტული ქცევის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის სტიმულირების შედეგად, მისი შეწყვეტის შემდგომ არ ფიქსირდება პროსოციალური ქცევის მატება. უფრო მეტიც, ჩვენი ექსპერიმენტის შედეგების მიხედვით გამომჟღავნდა, რომ ორივე ტიპის სახელმწიფო ინსტიტუტი, სუსტიც და ძლიერიც, როდესაც გარკვეული პერიოდის შემდგომ წყდება მათი ფუნქციონირება, მათი ზეგავლენის შედეგად

ვღებულობთ პროსოციალურობის გაცილებით დაბალ დონეს, ვიდრე ეს ფიქსირდება ასეთი სახელმწიფო ინსტიტუტის ზეგავლენის გამოცდილების გარეშე პირობებში. ამრიგად, გარე სტიმულირების შედეგად ადგილი აქვს ინდივიდთა პროსოციალურობის შინაგანი სტიმულის „განდევნის ეფექტს“. აქედან გამომდინარე, ცენტრალიზებული სანქციების ტიპის რეგულაციამ შესაძლოა ინდივიდთა თანამშრომლობის შინაგანი მოტივაციის განდევნის სახით უკუშედეგი გამოიღოს. ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები, თანხვედრაშია იმ ემპირიულ კვლევებთან, რომელთა შედეგების მიხედვით მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის პროცესში სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობას და სანდობაას ანუ ინსტიტუციურ ნდობას გადამწყვეტი როლი ენიჭება "კოლექტივისტური" ტიპის საზოგადოების მქონე ქვეყნებისათვის.

**საკვანძო სიტყვები:** პროსოციალური ქცევა, ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი, სახელმწიფო ინსტიტუტი, საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტი

დისერტაციის ფარგლებში ჩატარებული ეკონომიკური ექსპერიმენტული კვლევა განხორციელდა „შოთა რუსთაველის საქართველოს ეროვნული სამეცნიერო ფონდის“ მხარდაჭერით [PHDF-19-321, „პროსოციალური ქცევა ეკონომიკაში და სახელმწიფო ინსტიტუტების გავლენა საქართველოს მაგალითზე“].

## Abstract

In an economic environment where prosocial behavior, specifically cooperation, is widespread and prevalent in economic interactions, economic relations are more efficient than in an environment where opportunism and free riding prevails. In an environment where prosociality among economic individuals is widely accepted and established, for state institutions is less costly to maintain such an environment and limit opportunistic behavior, since they rarely have to use costly mechanisms to limit opportunism. Trust and cooperation in economic relations have an important economic function, as they help individuals to achieve mutually beneficial economic results and social well-being. However, there is always a risk of opportunism in economic relations, be that trade agreements, labor agreements or other types of economic agreements. The social dilemma of public good is particularly important. Without large-scale cooperation it is impossible to produce a sufficient amount of public good. Production of public good is the case where the tension between self and social interest is well demonstrated.

State institutions have been assigned to provide public good precisely, because they are authorized by society to regulate and sanction opportunistic behavior. The state institution, which acts as a punisher of opportunism in economic interactions, brings more assurance among individuals and stability in their expectations about each other's cooperative behavior. However, the effectiveness of state institutions and their trustworthiness are of particular importance in countries with a "collectivist" type of society, where large-scale the cooperation and trust among strangers is based on institutional trust or in other words, on the trustworthiness of state institutions. The last three decade experience of countries with transition economies in has shown, that effective and trustworthy state institutions can be obtained as a result of a difficult, painful and lengthy process.

What happens when state institutions fail to function effectively and their trustworthiness is questioned? How does it affect the prosocial behavior of economic individuals? Our experimental research attempts to answer these questions. In Public Goodes Game experiment, we introduce the centralized punishment mechanism with low and high probability that are interpreted as a weak and strong state institution. The results of our experiment revealed a significantly high level of prosociality. Our experiment results of cooperation level appeared the highest compared to the results found in 16 different country

cross-cultural experiment study by Herrmann et al. 2008. Next, we show that in case of a weak state institution, a high level of cooperation cannot be maintained and the socially optimum equilibria remains unattainable. In contrary, in case of a strong state institution, a high level of cooperation is maintained, approaching to socially optimal equilibria. Next, regardless the institution is weak or strong, after removal of centralized punishment mechanism the cooperation is significantly lower than the in the control treatment without any such experience.

Our results does not support the social heuristic based spillover theory, since we do not observe that extrinsic motivations provided by the centralized punishment mechanism to lead to more prosocial behavior after their absence. However, our findings are in line with the motivation “crowd out” theories and experimental literature that argue that more top-down control undermines intrinsic motivation of prosociality and warns on incentive compatibility of sanctioning regulations, since the top-down control sometimes can backfire. Further, our results are in line with the empirical findings that suggests that in large-scale cooperation among strangers, the efficiency of state institutions and their trustworthiness are of particular importance in countries with a "collectivist" type of society.

**Key words:** Prosocial Behavior, Centralized Punishment Mechanism, State Institution, Public Goods Game experiment

The economic experiment conducted within this PhD study was supported by Shota Rustaveli National Science Foundation (SRNSF), [grant PHDF-19-321, “Prosocial Behavior in Economics and Influence of State Institutions: Case of Georgia”].

## სარჩევი

შესავალი.....	1
თავი 1. პროსოციალური ქცევა და ინტერდისციპლინარული კვლევითი მოდგომები ქცევით ეკონომიკაში .....	11
1.1. პროსოციალური ქცევა და მისი ფორმები .....	11
1.2 პროსოციალური ქცევის მნიშვნელობა ეკონომიკაში .....	19
1.3 თამაშთა თეორია ინტერდისციპლინარულ კვლევებში და ეკონომიკური ექსპერიმენტები .....	27
თავი 2. სოციალურ პრეფერენციებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომები ქცევით ეკონომიკაში .....	34
2.1 პროქსიმალურ მიდგომებზე დაფუძნებული ეკონომიკური თეორიები .....	37
2.2 დასაბამისეულ მიდგომებზე დაფუძნებული თეორიული მოდელები .....	56
2.3 ინსტიტუციურ მექანიზმებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომები .....	74
თავი 3. სახელმწიფო ინსტიტუტების გავლენა ეკონომიკურ ინდივიდთა პროსოციალური ქცევის ფორმირებაზე.....	94
3.1 სახელმწიფო ინსტიტუტების მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობებში.....	94
3.2. ნდობის მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობებში .....	102
3.3 ემპირიული კვლევები ნდობის და სახელმწიფო ინსტიტუტების ურთიერთკავშირის შესახებ .....	108
3.4 სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობის და ნდობის ურთიერთკავშირი...119	
თავი 4. თანამშრომლობის, როგორც პროსოციალური ქცევის ექსპერიმენტული კვლევა საქართველოს მაგალითზე.....	132
4.1 საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტული კვლევები.....	132
4.2 ექსპერიმენტის დიზაინი .....	141
4.2.1 მეთოდი .....	143
4.2.2 მონაწილეები .....	144
4.2.3 გამომუშავების მექანიზმი.....	145
4.2.4 პარამეტრები და ინფორმაციული პირობები .....	146
4.3 ექსპერიმენტის შედეგები .....	148
4.3.1 ქცევა ინდივიდუალურ დონეზე .....	154
დასკვნები და რეკომენდაციები .....	166
დანართები .....	172
დანართი N1: ექსპერიმენტის ინსტრუქციები და კომპიუტერის ეკრანის ვიზუალური მაგალითები .....	172
გამოყენებული ლიტერატურა: .....	183

## სქემების ნუსხა

სქემა N1: ინსტიტუტების გავლენა ნდობასა და თანამშრომლობაზე .....	123
სქემა N2: საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში სრული თანამშრომლობის მაგალითი .....	134
სქემა N3: საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში ოპორტუნისტული ქცევის მაგალითი .....	135

## ცხრილების ნუსხა

ცხრილი N1: ინფორმაცია ექსპერიმენტის დიზაინზე .....	148
ცხრილი N2: ოპორტუნისტი და ალტრუისტი ტიპების წილი პირველ და ბოლო სამეულში .....	157

## დიაგრამების ნუსხა

დიაგრამა N1 - საშუალო კონტრიბუციების ტიპური დინამიკა საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტებში .....	136
დიაგრამა N2: საშუალო კონტრიბუციების ოდენობა დასჯის მექანიზმით და დასჯის მექანიზმის გარეშე .....	138
დიაგრამა N3: თანამშრომლობა ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის სხვადასხვა ალბათობის პირობებში .....	140
დიაგრამა N4: საშუალო კონტრიბუციები საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტში.....	149
დიაგრამა N5: საშუალო კონტრიბუციები დაკვირვების N2 ჯგუფში .....	150
დიაგრამა N6: საშუალო კონტრიბუციები დაკვირვების N3 ჯგუფში .....	151
დიაგრამა N7: საშუალო კონტრიბუციები სამივე ექსპერიმენტის ჯგუფში .....	153
დიაგრამა N8: თანამშრომლობის მონაცემები საქართველოში და 16 სხვა ქვეყანაში..	155
დიაგრამა N9: ალტრუისტი ტიპების წილი საქართველოსა და 16 სხვა ქვეყანაში .....	156
დიაგრამა N10: კონტრიბუციების დისტრიბუცია მე-10 რაუნდში .....	159
დიაგრამა N11: კონტრიბუციების დისტრიბუცია მე-20 რაუნდში .....	160



დიაგრამა N12: დაჯარიმების შემთხვევები და სიდიდე დაკვირვების N2 ჯგუფის ფაზა 1.....	161
დიაგრამა N13: ჯამური კონტრიბუციები საკონტროლო ჯგუფში ოთხი კატეგორიის მიხედვით .....	162
დიაგრამა N14: ჯამური კონტრიბუციები დაკვირვების N2 ჯგუფში -ში ოთხი კატეგორიის მიხედვით.....	163
დიაგრამა N15: ჯამური კონტრიბუციები დაკვირვების N3 ჯგუფში ოთხი კატეგორიის მიხედვით .....	164

### სურათების ნუსხა

სურათი N1: გადაწყვეტილების ფანჯარა .....	172
სურათი N2: შედეგების ეკრანი სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის დროს .....	172
სურათი N3: შედეგების ცხრილის ეკრანი ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში .....	173
სურათი N4: შედეგების ცხრილის ეკრანი ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში .....	173
სურათი N5: დასასრულის ეკრანი .....	174

## შესავალი

**საკვლევი თემის აქტუალურობა:** ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიის პარადიგმაში, Homo Economicus-ის ეგოისტური და რაციონალური ქცევა მისი სუბსტანციური თვისებაა. Homo Economicus-ის ტიპის ეკონომიკურ აგენტთა და ინდივიდთა ეკონომიკური ურთიერთქმედება ხორციელდება სრული კონკურენციის და სრული კონტრაქტების პირობებში. ასეთი ტიპის ეკონომიკურ ინდივიდს ამომრავებს მხოლოდ პირადი ინტერესი და მისთვის უცხოა სხვის კეთილდღეობაზე ზრუნვა. საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების სოციალური დილემაც სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ არსებობს დაპირისპირება პირად ინტერესსა და საზოგადო ინტერესს შორის. ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიის პარადიგმაში საზოგადოებრივი დოვლათი საკმარისი რაოდენობით ვერ იწარმოება სწორედ ეკონომიკურ ინდივიდთა ეგოისტური და ოპორტუნისტული ინტერესებიდან გამომდინარე, რასაც საბოლოოდ მივყავართ ბაზრის ჩავარდნამდე.<sup>1</sup>

რეალურ ცხოვრებაში ჩვენ ხშირად ვხედავთ ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიის მოძღვრების საპირისპირო ქცევის მაგალითებს, რომ ადამიანები არ არიან სრული ეგოისტები და ზრუნავენ სხვების კეთილდღეობაზე, თანამშრომლობენ, გააჩნიათ ურთიერთნდობა, ეწევიან ქველმოქმედებას, არ მოსწონთ უსამართლობა, მზად არიან საკუთარი ხარჯებით დასაჯონ ოპორტუნისტი ინდივიდი და ა.შ. ასეთი ტიპის სოციალურ ქცევას პროსოციალური ქცევა ეწოდა. რეალურ ცხოვრებაში ასევე ვხედავთ, რომ სავაჭრო, შრომითი და ყველა სხვა ეკონომიკური ხელშეკრულება, არასრული ხელშეკრულებებია. უდავოა ასიმეტრიული ინფორმაციის არსებობაც, რა დროსაც ეკონომიკურ ურთიერთობაში ერთ მხარეს ინფორმაციული უპირატესობა გააჩნია მეორე მხარის მიმართ, რაც შეუძლია საკუთარი თავის სასარგებლოდ გამიყენოს და ამით მეორე მხარე აზარალოს. ამრიგად, ყველა ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში ყოველთვის არსებობს რისკი, რომ ერთი მხარე ოპორტუნისტულად მოიქცეს და მხარეთათვის ურთიერთსასარგებლო ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილი მიუღწეველი დარჩეს.

---

<sup>1</sup> Samuelson, Paul A. "The Pure Theory of Public Expenditure." *The Review of Economics and Statistics*, (1954): 387-389.

ცალკე აღნიშვნის ღირსია ის გარემოება, რომ უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობის ფენომენი თანამედროვე მეცნიერებამ ოცდახუთ ყველაზე გამოუკვლევ საკითხთა ნუსხაში შეიყვანა.<sup>2</sup> ეკონომიკურ ურთიერთობებში ინდივიდთა შორის პროსოციალურობას და პირველ რიგში თანამშრომლობას და ნდობას, დიდი ყურადღება დაეთმო ეკონომისტთა მხრიდან სწორედ მათი მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფუნქციის გამო. ცნობილი ეკონომისტი და ნობელის პრემიის მფლობელი კენეტ ეროუ სწორედ იმაზე მიუთითებდა, რომ თითქმის ყველა ეკონომიკურ ურთიერთობას თანამშრომლობა და ნდობა უდევს საფუძვლად, რომელთაც მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ფუნქცია გააჩნიათ.<sup>34</sup> კერძოდ, ეკონომიკურ ურთიერთობებში ინდივიდთა შორის ნდობის არსებობით მცირდება ტრანზაქციული დანახარჯები და შექმნილი დადებითი გარეგანი ეფექტი, ექსტერნალია, ეკონომიკურ სისტემას მეტ ღირებულებას სძენს. ინდივიდთა შორის არსებული ნდობა ამცირებს ოპორტუნისტული ქცევის რისკების დაზღვევით გამოწვეულ დანახარჯებს და ზრდის თანამშრომლობის შესაძლებლობას. მრავალ უცნობ ეკონომიკურ ინდივიდთა თანამშრომლობის გარეშე (ანუ გადასახადების გადახდის გარეშე) კი შეუძლებელია საკმარისი რაოდენობით საზოგადოებრივი დოვლათის მიღება, ისეთი როგორც არის განათლება, მეცნიერება, ინოვაცია, სუფთა გარემო, ჯანდაცვა, თავდაცვა და სხვ. მაგრამ როგორ გადაიჭრას სოციალური დილემა და როგორ გადაილახოს თანამშრომლობის ხელისშემშლელი ოპორტუნიზმის ფაქტორი?

აღნიშნულ პრობლემატიკას არაერთი ეკონომიკური ექსპერიმენტული კვლევა მიემდვნა. სოციალური დილემის პირობებში ორზე მეტ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის შესწავლის მიზნით, ექსპერიმენტულ ეკონომიკაში სტანდარტულად გამოიყენება საზოგადოებრივი დოვლათის თამაში, რომელიც წარმოადგენს თამაშთა თეორიაში კარგად ცნობილ პატიმრის დილემის სახეობას. მრავალმა ექსპერიმენტულმა კვლევამ დაადასტურა, რომ ინდივიდთა თანამშრომლობა ვერ ნარჩუნდება სწორედ ოპორტუნისტული ტიპის ქცევის

---

<sup>2</sup> Kennedy, Donald and Colin, Norman. "What Don't We Know," *Science* 309, no. 5731 (2005):75.

<sup>3</sup> Arrow, Kenneth. *The Limits of Organization*. (New York: Norton, 1974)

<sup>4</sup> Arrow, Kenneth. "The Economy of Trust." *Religion and Liberty* 16, no. 3 (2006): 3,12-13.

არსებობით.<sup>5</sup> საზოგადოებრივი დოვლათი ექსპერიმენტულ თამაშში ინდივიდთა შორის ურთიერთ დასჯის მექანიზმის შემოღებამ უზრუნველყო თანამშრომლობის მაღალი დონის შენარჩუნება,<sup>6</sup> თუმცა არა ყველა ტიპის კულტურებში.<sup>7</sup> კერძოდ, სხვადასხვა ქვეყნებში ჩატარებულმა საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ თუ ერთი ქვეყნის მაგალითზე მონაწილეები დასჯას იყენებდნენ მეტწილად ოპორტუნისტულ ტიპის მონაწილეების მიმართ, სხვა ქვეყნის მაგალითზე დასჯის მნიშვნელოვანი ნაწილი მიიმართებოდა ასევე პროსოციალური ტიპის ინდივიდების წინააღმდეგ. შედეგად, ვერ მიიღწეოდა ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილი. გარდა ამისა, საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ ინდივიდთა შორის ურთიერთდასჯის მექანიზმი კარგავს ემედიტობას და ვეღარ უზრუნველყოფს თანამშრომლობის მაღალ დონეს, როდესაც ჩნდება საპასუხო დასჯის მექანიზმი.<sup>8</sup> ერთ კი, რაც ყველა ექსპერიმენტის შედეგით ერთმნიშვნელოვნად დადასტურდა არის ის, რომ ინდივიდთა მნიშვნელოვან ნაწილს გააჩნია თანამშრომლობის სურვილი, მაგრამ ოპორტუნისტი ინდივიდების არსებობის მიზეზით თანამშრომლობა ხანგრძლივად ვერ ნარჩუნდება. ამრიგად, ოპორტუნისტული ქცევა მოითხოვს რეგულირებას და თუ ასეთი მარეგულირებელი მექანიზმი არ არის, თანამშრომლობა ვერ ნარჩუნდება.

ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის, საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების და ოპორტუნისტული რისკებისგან დაცვის უზრუნველსაყოფად ჩნდება ზემოდანქვემოთ რეგულაციის საჭიროება სახელმწიფოს სახით. ფორმალურ და სახელმწიფო ინსტიტუტებს მნიშვნელობა ენიჭება სწორედ მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის შენარჩუნების პროცესში. მრავალ უცნობ ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის ურთიერთობებში სახელმწიფო ინსტიტუტები ასრულებენ ერთგვარი გარანტორის, მზღვეველის როლს და ხელს უწყობენ მხარეთათვის ურთიერთსასარგებლო ეკონომიკური შედეგის

---

<sup>5</sup> Ledyard, John O. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." In *The Handbook of Experimental Economics*, edited by J. Kagel A. E. Roth, 111–194. (Princeton: Princeton University Press, 1995)

<sup>6</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980–994.

<sup>7</sup> Herrmann, Benedikt, Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment Across Societies." *Science* 319, (2008): 1362–1367.

<sup>8</sup> Nikiforakis, Nikos. "Punishment and Counter-Punishment in Public Good Games: Can We Really Govern Ourselves?" *Journal of Public Economics* 92, no. 1-2 (2008): 91–112.

მიღწევას.<sup>910</sup> ამდენად, ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში ინდივიდები ეყრდნობიან არა მხოლოდ უბრალო რწმენას ერთმანეთის სანდოობის შესახებ, არამედ თანამშრომლობის დამზღვევ მექანიზმებს სახელმწიფო ინსტიტუტების სახით. ემპირიული კვლევები მიუთითებენ, რომ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის შენარჩუნების პროცესში, სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობას და ეფექტიანობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება „კოლექტივისტური“ ტიპის საზოგადოების მქონე ქვეყნებში,<sup>1112</sup> რომელთა რიგებს საქართველოც მიეკუთვნება.

სახელმწიფო ინსტიტუტებს (სასამართლო, პოლიცია, საფინანსო მონიტორინგის და ზედამხედველობის სამსახურები და სხვ.) ოპორტუნიზმის შესამცირებლად გააჩნიათ ისეთი მექანიზმები, როგორც არის სანქციები, ჯარიმები და სხვადასხვა ტიპის შემზღვევ რეგულაციები. გარდა ამისა, სახელმწიფო ინსტიტუტები ზემოქმედებენ ეკონომიკურ ინდივიდთა პრეფერენციებზე, მოლოდინებზე და რწმენაზე, რაც ამყარებს ეკონომიკურ გარემოში თანამშრომლობის და ნდობის დამკვიდრებას. თუ ინდივიდებს სჯერათ, რომ გადასახადების გადახდა და პროსოციალური ქცევა საყოველთაოდ გავრცელებული და მიღებული ქცევაა, ხოლო ოპორტუნიზმი ისჯება, მაშინ ისინი თანამშრომლობენ. ასეთ ეკონომიკურ გარემოს დამკვიდრება სახელმწიფოს ინტერესებშია, ვინაიდან ასეთ გარემოში სახელმწიფოს ნაკლები რესურსებით და დანახარჯებით შეუძლია ოპორტუნისტული რისკების განეიტრალება და ინდივიდთა შორის ნდობისა და თანამშრომლობის დაცვა-შენარჩუნება.<sup>13</sup> ეს კი პირველ რიგში განპირობებულია იმით, რომ ოპორტუნისტი ტიპის ინდივიდებს გააჩნიათ მაღალი მოლოდინი იმისა, რომ ისინი დაისჯებიან იმ შემთხვევაში, თუ ისინი არ ითანამშრომლებენ და შესაბამისად წყვეტენ ან მნიშვნელოვნად ამცირებენ ოპორტუნისტულ ქცევას, ხოლო სახელმწიფო

---

<sup>9</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." *In Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J. , Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>10</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>11</sup> Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.

<sup>12</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>13</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

ინსტიტუტების მხრიდან დასჯის მუქარის დამაჯერებლობაც საკმარისი ხდება, რომ ეკონომიკურ ინდივიდს ოპორტუნისტულ ქცევაზე ხელი ააღებინოს. შედეგად, სახელმწიფო ინსტიტუტებს სანქციების და დასჯის ხარჯიანი მექანიზმების ამოქმედება იშვიათად უწევთ და შესაბამისად, მათი ეფექტიანობა მაღალია.

სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობა და ეფექტიანობის მნიშვნელოვანი როლი ეკონომიკურ განვითარებაში გამოვლინდა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების შემთხვევაში.<sup>14</sup> სახელმწიფო და ფორმალური ინსტიტუტების ეფექტიანობა და მათი გავლენა ეკონომიკურ განვითარებაზე ემპირიული კვლევებითაც დადასტურდა.<sup>15,16</sup> საყურადღებო კი ის არის, რომ სანდო და ეფექტიანი სახელმწიფო ინსტიტუტები თავად წარმოადგენენ მეორე რიგის საზოგადოებრივ დოვლათს, რომლებსაც ასევე ემუქრებათ ოპორტუნიზმის საფრთხე.<sup>17</sup>

რა ხდება მაშინ როდესაც სახელმწიფო ინსტიტუტები ვერ ფუნქციონირებენ ეფექტიანად? როდესაც სუსტდება მათი სანდოობა და რეგულაციების აღსრულების დამაჯერებლობა? როგორ აისახება ეს ეკონომიკურ ინდივიდთა თანამშრომლობაზე და რა კვალს ტოვებს ის მათ პროსოციალურ ქცევაზე? სწორედ ამ კითხვებზე პასუხის გაცემის მცდელობას წარმოადგენს წინამდებარე ნაშრომი. საქართველოს მაგალითზე, ექსპერიმენტული ეკონომიკის მეთოდოლოგიის გამოყენებით ჩვენ ვსწავლობთ სუსტი და ძლიერ სახელმწიფო ინსტიტუტების როლს ინდივიდთა ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში და მათ გავლენას ინდივიდთა პროსოციალურ ქცევაზე. ჩვენი ეკონომიკური ექსპერიმენტი ეყრდნობა ჩატარებულ კომპლექსურ ექსპერიმენტულ კვლევას, რომელშიც საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში შემოღებულ იქნა ოპორტუნისტული ქცევის სხვადასხვა ალბათობის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი.<sup>18</sup>

---

<sup>14</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

<sup>15</sup> Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436.

<sup>16</sup> Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.

<sup>17</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>18</sup> Stagnaro, Michael, N., Antonio Arechar, A., and David Rand, G. "From Good Institutions to Generous Citizens: Top-Down Incentives to Cooperate Promote Subsequent Prosociality but Not Norm Enforcement." *Cognition* 167, (2017): 212-254.

საქართველო საინტერესო კვლევის ობიექტია სულ მცირე ორი ნიშნით: პირველი, იგი წარმოადგენს კოლექტივისტური ტიპის საზოგადოების მქონე ქვეყანას, სადაც სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობას მნიშვნელოვანი როლი აკისრია უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის დამკვიდრება-შენარჩუნებაში. მეორე, საქართველო გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყანაა, რომელმაც განიცადა პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალური და სახელმწიფო ინსტიტუტების მყისიერი ნგრევა, ხოლო ახალი ინსტიტუტების შექმნა და განვითარება რთული, ხანგრძლივი და მტკივნეული პროცესი აღმოჩნდა. გარდამავალმა პერიოდმა ნათლად დაგვანახა, რომ კანონის უზენაესობა, კონკურენტული ბაზარი, კერძო საკუთრება და ძლიერი ფორმალური და სახელმწიფო ინსტიტუტები მწირი რესურსია.<sup>19</sup> ბოლო ოცდაათი წლის მანძილზე საქართველოში განხორცილდა არაერთი ეკონომიკური და პოლიტიკური რეფორმა. მნიშვნელოვანი და რადიკალური ცვლილებები გატარდა სახელმწიფო ინსტიტუტებსა და სტრუქტურებში. საერთაშორისო აღიარება ჰპოვა საქართველოს წარმატებამ „წვრილმან კორუფციასთან“ ბრძოლაში,<sup>20</sup> თუმცა „ელიტარული კორუფცია“ კვლავ მნიშვნელოვან წინააღმდეგობად რჩება.<sup>21,22</sup>

**კვლევის მიზანები:** კვლევა მიზნად ისახავს ექსპერიმენტული ეკონომიკის მეთოდოლოგიის გამოყენებით გაზომოს და შეაფასოს პროსოციალურობის დონე საქართველოს მაგალითზე. ასევე, შეაფასდეს ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის როლი ინდივიდთა ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში. შეფასდეს ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის გავლენა ინდივიდთა პროსოციალურ

---

<sup>19</sup> Kornai, János. "The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment" in the *Institutional Change and Economic Behaviour* edited by Kornai, János, László Mátyás and Gérard Roland. 1-37. (London: Palgrave Macmillan, 2008)

<sup>20</sup> World Bank, *Fighting Corruption in Public Services: Chronicling Georgia's Reforms*, (Washington D.C.: The World Bank, 2012)

<sup>21</sup> European Parliament, *European Parliament Resolution of 14 November 2018 on the Implementation of the EU Association Agreement with Georgia* (Strasbourg: The European Parliament, 2018).

<sup>22</sup> Papava, Vladimer. "Reforming the Post-Soviet Georgia's Economy in 1991-2011." *GFSIS Center for Applied Economic Studies*, Research Paper, no. 03.2013 (2013): 1-152

ქცევაზე, როგორც მისი უშუალო ზემოქმედების დროს, ასევე მის ზემოქმედების შეწყვეტის შემდგომ პერიოდში.

**კვლევის ამოცანები:** კვლევის მიზნიდან გამომდინარე, განისაზღვრა შემდეგი ამოცანები:

- პროსოციალური ქცევის ინტერდისციპლინარული კვლევების და ქცევითი ეკონომიკის თეორიული მოდელების მიმოხილვა და ანალიზი;
- სახელმწიფო ინსტიტუტების და ნდობის ურთიერთკავშირის შესწავლა ეკონომიკურ ლიტერატურაში;
- საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ეკონომიკური ექსპერიმენტის დიზაინის და კვლევითი პროექტის მომზადება;
- საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტული თამაშის კომპიუტერული პროგრამის დაწერა ქართულ ენაზე და ექსპერიმენტის ჩატარება;
- ინდივიდთა პროსოციალურ ქცევაზე დაკვირვება, ანალიზი და შეფასება;
- სუსტი და ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის როლის შეფასება პროსოციალური ქცევის ფორმირების პროცესში და მათი გავლენის განსაზღვრა ინდივიდთა პროსოციალურ ქცევაზე.

**კვლევის საგანი და ობიექტი:** კვლევის საგანს წარმოადგენს პროსოციალური ქცევის ფენომენი და ეკონომიკური ურთიერთობების ეფექტიანობა საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების პირობებში და სუსტი და ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის როლი ამ პროცესში. კვლევის ობიექტია უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა სოციალური დილემის ანუ პირადი და საზოგადო ინტერესის დაპირისპირების სიტუაციაში.

**კვლევის მეთოდი და მეთოდოლოგიური საფუძვლები:** ინდივიდთა ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში პროსოციალური ქცევის და ინდივიდთა პროსოციალურობაზე ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის როლის და მათი გავლენის შესასწავლად გამოყენებულია ინდუქციური, დედუქციური, შედარებითი, აბსტრაქტულ-ლოგიკური, სინთეზური, ექსპერიმენტული და სტატისტიკური



ანალიზის მეთოდები. ძირითადი ანალიზისთვის ნაშრომში გამოყენებულია ექსპერიმენტული ეკონომიკის მეთოდოლოგია. კერძოდ, საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტი, რომელიც ფართოდ გამოიყენება ექსპერიმენტულ ეკონომიკაში სოციალური დილემის პირობებში პროსოციალური ქცევის შესწავლის მიზნით. კვლევის პროცესში შემუშავდა საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტის დიზაინი და გაუკეთდა ახალი მოდიფიკაციები, რაც წარმოადგენს სიახლეს. კვლევა დაეყრდნო ექსპერიმენტის შედეგად მიღებულ მონაცემთა დამუშავების საფუძველზე მიღებულ შედეგებს.

ვებ პლატფორმაზე ბაზირებული კომპიუტერული პროგრამის LIONESS-ის საშუალებით მოხდა კომპიუტერული პროგრამის დაწერა და საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტული თამაშის მომზადება ქართულ ენაზე. საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტი ჩატარდა დისტანციურად და ჯამში მონაწილეობა მიიღო 186 ადამიანმა, რომელთა უდიდეს ნაწილს საქართველოში მაცხოვრებელი სტუდენტი ახალგაზრდობა წარმოადგენდა. ექსპერიმენტული კვლევით მიღებული მონაცემები სტატისტიკურად დამუშავდა Microsoft Office Excel-ის სტატისტიკური ანალიზის პაკეტის საშუალებით.

**კვლევის მეცნიერული სიახლე:** კვლევის შედეგად გამოიკვეთა შემდეგი სიახლეები:

- წინამდებარე ნაშრომი წარმოადგენს პროსოციალური ქცევის ქართულ ენაზე შესრულებულ პირველ ეკონომიკურ ექსპერიმენტულ კვლევას საქართველოს მაგალითზე;
- საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში ცენტრალიზებული დასჯის მაღალი და დაბალი ალბათობის მექანიზმის გამოყენებით შემუშავებულ ექსპერიმენტულ კვლევით დიზაინს ანალოგი არ გააჩნია და ჩვენი ექსპერიმენტული დიზაინით ჩატარებული კვლევა ამ თვალსაზრისით სიახლეა;
- ექსპერიმენტის შედეგად საქართველოს მაგალითზე დაფიქსირდა პროსოციალურობის სტაბილურად მაღალი დონე, რაც იშვიათად თუ ფიქსირდება ანალოგიურ ექსპერიმენტებში;

- ჩვენი ექსპერიმენტში საქართველოს მაგალითზე დაფიქსირებული პროსოციალურობის დონე ყველაზე მაღალი აღმოჩნდა 16 სხვადასხვა ქვეყნის ანალოგიური ექსპერიმენტში მიღებული შედეგებს შორის;
- საქართველოს მაგალითზე დაფიქსირდა ალტრუისტული ტიპის ინდივიდთა ყველაზე დიდი რაოდენობა 16 სხვადასხვა ქვეყნის ანალოგიური ექსპერიმენტში მიღებული შედეგებს შორის;
- ექსპერიმენტის შედეგად გამოიკვეთა ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის დადებითი როლი ინდივიდთა შორის მაღალი დონის თანამშრომლობის შენარჩუნებაში. ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტი უზრუნველყოფს ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილის მიღებას და შენარჩუნებას;
- ექსპერიმენტის შედეგების მიხედვით, სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის პირობებში ინდივიდთა შორის მაღალი თანამშრომლობა ხანგრძლივად ვერ ნარჩუნდება, განიცდის კლებას და ვერ აღწევს ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილს;
- ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები არ ადასტურებს დ. რანდის და მისი თანაავტორების სოციალურ ევრისტიკის „გადადინებაზე დაფუძნებულ“ ეკონომიკურ თეორიას. კერძოდ, გარკვეული პერიოდით ინდივიდთა პროსოციალურობის გარეგანი სტიმულირებით, მათი ზემოქმედებას შეწყვეტის შემდგომ, ინდივიდთა პროსოციალურობა არ იზრდება.
- ჩვენი ექსპერიმენტის შედეგების მიხედვით გამომჟღავნდა, რომ ორივე ტიპის სახელმწიფო ინსტიტუტი, სუსტიც და ძლიერიც, როდესაც გარკვეული პერიოდის შემდგომ წყდება მათი ფუნქციონირება, მათი ზეგავლენის შედეგად ვლდებულობთ პროსოციალურობის გაცილებით დაბალ დონეს, ვიდრე ეს ფიქსირდება ასეთი სახელმწიფო ინსტიტუტის ზეგავლენის გამოცდილების გარეშე პირობებში. აღნიშნული ეფექტი ექსპერიმენტული ეკონომიკის ლიტერატურაში ცნობილია, როგორც „განდევნის ეფექტი“. კერძოდ, როდესაც ხდება ინდივიდთა პროსოციალურობის სტიმულირება გარე ზემოქმედების საშუალებით, რიგ შემთხვევებში იგი უარყოფითად მოქმედებს ინდივიდთა პროსოციალურობაზე ანუ „განდევნის“ ინდივიდთა პროსოციალური ქცევის შინაგან მოტივაციას.

**ნაშრომის თეორიული და პრაქტიკული მნიშვნელობა:** ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები და დასკვნები შეიძლება გამოყენებულ იქნას ქცევითი ეკონომიკის, ექსპერიმენტული ეკონომიკის, პოლიტიკური ეკონომიის და შესაბამისი პროფილის სასწავლო პროგრამაში და სალექციო კურსში.

ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები შეიძლება გამოიყენონ სხვადასხვა პროფილის სახელმწიფო ინსტიტუტებმა ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავების პროცესში. ასევე კერძო და საჯარო ორგანიზაციების მართვა-გამგეობის პროცესში.

**ნაშრომის აპრობაცია და პუბლიკაცია:** სადისერტაციო ნაშრომის ძირითადი დებულებები, წინადადებები და რეკომენდაციები მოხსენდა თსუ ეკონომიკის და ბიზნესის ფაკულტეტის თეორიული ეკონომიკის კათედრაზე. სადისერტაციო ნაშრომის ცალკეული ნაწილები გამოქვეყნდა სამი სტატიის სახით, კერძოდ:

1. მექვაბიშვილი, რატი. „შესაძლოა ფორმალურმა ინსტიტუტებმა ხელი შეუწყონ თანამშრომლობის გადადინების ეფექტს?“ *ჟურნალი თეორიული ეკონომიკის წერილები* 11, No.2, (2021): 186-193.
2. მექვაბიშვილი, რატი. „საქართველო ლიდერობს პროსოციალურობაში: კულტურათაშორისი ექსპერიმენტულ კვლევასთან შედარება“ *ჟურნალი ეკონომიკა და ბიზნესი* XIII, No.1, (2021): 104-114.
3. მექვაბიშვილი, რატი. „ალტრუიზმის, პროსოციალური ქმედებისა და ქრისტიანული სიყვარულის მნიშვნელობა ქცევითი ეკონომიკის კვლევებში“ *ჟურნალი ეკონომიკა და ბიზნესი* XII, No.3, (2020): 138-155.

**ნაშრომის სტრუქტურა:** სადისერტაციო ნაშრომის ტექსტის ძირითადი ნაწილი შეადგენს 171 გვერდს. დისერტაცია შედგება შესავლის, ოთხი ძირითადი თავის, თვრამეტი ქვეთავის, დასკვნის, ლიტერატურის ჩამონათვალის და დანართებისაგან.

# თავი 1. პროსოციალური ქცევა და ინტერდისციპლინარული კვლევითი მოდგომები ქცევით ეკონომიკაში

## 1.1. პროსოციალური ქცევა და მისი ფორმები

სოციალურ მეცნიერებებში ტერმინი „პროსოციალური ქცევა“ შემოღებულ იქნა სოციალური ფსიქოლოგების მიერ და ფართო გაგებით განმარტებულია, როგორც სხვის საკეთილდღეოდ მიმართული ნებაყოფლობითი საქციელი.<sup>2324</sup> იგი მოიცავს ქცევათა ფართო სპექტრს, როგორცაა დახმარება, ქველმოქმედება, თანამშრომლობა და სხვ.<sup>25</sup> მისი საპირისპირო ქცევა - ანტისოციალური ქცევა განიმარტება, როგორც სხვის საზიანოდ მიმართული ნებაყოფლობითი ქცევა, როგორცაა ზიანის მიყენება, დალატი, ქურდობა და ა.შ.<sup>26</sup>

დასავლურ სამეცნიერო ლიტერატურაში ტერმინი „პროსოციალური ქცევა“ 70-იანი წლებში შემოვიდა, ხოლო აქტიური კვლევის საგნად მხოლოდ 90-იანი წლების დასაწყისში გახდა.<sup>27</sup> საბჭოთა მეცნიერებაში კი ამ ტერმინს საერთოდ ვერ ვხვდებით.<sup>28</sup> ნიშანდობლივია, რომ სოციალურ ფსიქოლოგიაში პროსოციალური ქცევის შესწავლა უფრო გვიან დაიწყო, ვიდრე ანტისოციალური ქცევის.<sup>293031</sup> ანტისოციალური ქცევის კონტროლი და შეზღუდვა საზოგადოების ფუნქციონირებისათვის უფრო მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა.<sup>32</sup> გასაკვირი არაა, რომ ფილოსოფოსები, თეოლოგები,

<sup>23</sup> Jensen, Keith, Amrisha Vaish and Marco F.H. Schmidt. „The Emergence of Human Prosociality: Aligning with Others through Feelings, Concerns, and Norms.“ *Frontiers in Psychology* 5, (2014): 822.

<sup>24</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>25</sup> Batson, C. Daniel. "A History of Prosocial Behavior Research." *In Handbook of the History of Social Psychology*, edited by A. W. Kruglanski and W. Stroebe, 243-264. (New York: Psychology Press, 2012).

<sup>26</sup> Brañas-Garza, Pablo, Antonio M. Espín, Benedikt Herrmann, Praveen Kujal and Rosemarie Nagel. "Editorial: Prosocial and Antisocial Behavior in Economic Games." *Frontiers in Behavioral Neuroscience* 10, (2016):1-4.

<sup>27</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>28</sup> Свенцицкий, Анатолий Леонидович и Татьяна Валерьевна Казанцева. "Повседневное Просоциальное Поведение Личности Как Накопление Социального Капитала." *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 12. Социология, no. 2 (2015):45-55.

<sup>29</sup> Hans-Werner Bierhoff, *Prosocial Behaviour*. (Hove: Psychology Press, 2002)

<sup>30</sup> Batson, C. Daniel. "A History of Prosocial Behavior Research." *In Handbook of the History of Social Psychology*, edited by A. W. Kruglanski and W. Stroebe, 243-264. (New York: Psychology Press, 2012)

<sup>31</sup> Свенцицкий, Анатолий Леонидович и Татьяна Валерьевна Казанцева. "Повседневное Просоциальное Поведение Личности Как Накопление Социального Капитала." *Вестник Санкт-Петербургского университета*. Серия 12. Социология, no. 2 (2015):45-55.

<sup>32</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

სოციოლოგები, ფსიქოლოგები და სხვა დისციპლინის წარმომადგენლები უფრო მეტ ყურადღებას უთმობდნენ ბოროტების წარმოშობის მიზეზებს, ვიდრე სიკეთისას და ანტისოციალური ქცევის შეზღუდვას საზოგადოების უპირველეს გამოწვევად მიიჩნევდნენ.<sup>33</sup> ბოლო ათწლეულის მანძილზე ზოგადად, პროსოციალური ქცევა კვლევის განსაკუთრებული ინტერესის საგანი გახდა იმიტომ, რომ, იგი პირდაპირ კავშირშია ადამიანის ბუნების შემეცნებასთან, რაც საუკუნეების მანძილზე ფილოსოფიური განსჯის საკითხი იყო. მართლაც, თუ გადავხედავთ კაცობრიობის ისტორიას ვნახავთ, რომ პროსოციალური ქცევის ფორმები ანტიკური ხანიდან გვხვდება სხვადასხვა ნაწარმოებებში.<sup>34</sup> მეცნიერთა წინაშე იდგა და დგას შემდეგი კითხვები: როგორია ადამიანის ბუნება, არის თუ არა ის კეთილი? ბუნებით ადამიანი ეგოისტია თუ ალტრუისტი? ადამიანს შეუძლია წმინდა ალტრუისტული ზრახვებით მოქმედება თუ მის ქცევას მუდამ თან ახლავს ეგოისტური მოტივები?<sup>35</sup>

დღეს პროსოციალური ქცევის თანამედროვე კვლევაში მეცნიერთა წინაშე გამოიყო ოთხი მთავარი კითხვა.<sup>36</sup> პირველი, პროსოციალური ქცევის რა ფორმებს ვხვდებით? მაგალითად, ეს შეიძლება იყოს ორ მეგობარს შორის რაიმეს განაწილება ურთიერთსასარგებლოდ, გასაჭირში მყოფი უცხო ადამიანის დახმარება, რამდენიმე ადამიანის თანამშრომლობა და ერთობლივი ქმედება საერთო სარგებლის მისაღწევად, რისი მიღწევაც მათთვის ცალკეულად შეუძლებელი იქნებოდა. მეორე, რატომ აქვს ადგილი პროსოციალურ ქცევას? რა არის ამ ქცევის მოტივაცია და რა ფაქტორები ახდენენ გავლენას ადამიანის ამგვარ ქცევაზე? მესამე, როდის ხდება პროსოციალური ქცევა და რა გარემო ფაქტორები უწყობენ ასეთ ქცევას ხელს? მეოთხე, როგორი ტიპის ადამიანები იქცევიან პროსოციალურად? რა განასხვავებს მათ სხვა ადამიანებისგან და რა არის ამ განსხვავებების წარმოშობის მიზეზები?

---

<sup>33</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>34</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>35</sup> Stürmer, Stefan and Mark Snyder. "The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping". Hoboken: Blackwell Publishing (2010).  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781444307948> [Date of last entry: March 3 2019]

<sup>36</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

ზემოთ დასმულ კითხვებზე პასუხის გასაცემად, მკვლევარებმა მოხდინეს პროსოციოლური ქცევის კლასიფიკაცია შემდეგ ოთხ ფორმად: დახმარება, ალტრუიზმი, მოხალისეობა და თანამშრომლობა. ამ ფორმებს შორის განსხვავება მცირეა, თუმცა ისინი სხვადასხვა დისციპლინებში ხშირად ერთმანეთის სინონიმადაც გამოიყენება, რაც იწვევს გაურკვევლობას.<sup>37</sup> გარდა ამისა, პროსოციოლური ქცევის ფორმები მეცნიერთა მიერ არაერთმნიშვნელოვნად განიმარტება. ეს გასაკვირი არ არის, ვინაიდან გარდა დისციპლინათაშორისი განსხვავებებისა, მკვლევარები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან თავიანთი მიდგომებით და თეორიული ორიენტაციებით.<sup>38</sup> თუმცა მკვლევართა უმრავლესობა ტერმინთა საერთო განმარტებაზე თანხმდება და ჩვენც, აღნიშნულ ტერმინთა არასწორი ინტერპრეტაციების თავიდან აცილების მიზნით, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია მათი განმარტებების მოყვანა.

პროსოციოლური ქცევის ტერმინის გამოჩენისას იგი გარკვეული პერიოდის მანძილზე გაიგივებული იყო ალტრუიზმთან და ალტრუისტულ ქცევასთან, მაგრამ მოგვიანებით მოხდა მათი ერთმანეთისგან გამიჯვნა. თავად ტერმინი „ალტრუიზმი“ მე-XIX საუკუნის ფრანგი სოციოლოგის და ფილოსოფოსის, პოზიტივიზმის ფუძემდებლის აუგუსტ კომტეს მიერ შემოღებული ტერმინია. ტერმინი “altruism”-ი ფრანგული სიტყვა “altrui”-დან მოდის, რაც ნიშნავს “სხვა ადამიანებს”, “სხვებს”, ხოლო თავად ეს ფრანგული სიტყვა ლათინური სიტყვა “alter”-დან იღებს სათავეს, რაც ასევე განიმარტება როგორც “სხვა”.<sup>39</sup> ფრანგი ფილოსოფოსის ა.კომტეს შეხედულებით, ადამიანს გააჩნდა მორალური ვალდებულება, უარი ეთქვა პირად ინტერესებზე და ეცხოვრა სხვებისათვის.<sup>40</sup> ამდენად, ა. კომტეს განმარტების მიხედვით, ალტრუიზმი თავისი არსით გულისხმობს სხვების კეთილდღეობისათვის თავგანწირვას ყოველგვარი პირადი მატერიალური თუ არამატერიალური სარგებელის მიღების

---

<sup>37</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>38</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>39</sup> Online Etymology Dictionary, "Altruism", <https://www.etymonline.com/word/altruism> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2019 წლის 23 სექტემბერი]

<sup>40</sup> Online Etymology Dictionary, "Altruism", <https://www.etymonline.com/word/altruism> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2019 წლის 23 სექტემბერი]

გარეშე.<sup>41</sup> თუმცა აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მეცნიერთა ნაწილი ალტრუიზმს აღნიშნული განსაზღვრებიდან თავგანწირვის კომპონენტს უგულვებელყოფს. ალტრუიზმის ამომავალი წერტილი და სამიზნე სხვა ადამიანია და არა საკუთარი თავი. იგი, პირველ რიგში, სწორედ სხვაზეა ორიენტირებული და სხვისი ინტერესების სასარგებლოდ მოქმედებს.<sup>42</sup> მკვლევართა უმეტესობის აზრით, პროსოციალური ქცევა ასევე ნებაყოფლობითია და გამიზნულია სხვის დასახმარებლად, თუმცა იგი საბოლოო ანგარიშით საკუთარ თავზე ორიენტირებული ქცევაა. სწორედ, ამ ძირითადი ნიშნით განასხვავებს მკვლევართა უმეტესობა პროსოციალურ ქცევას ალტრუიზმისგან. ასე, რომ პროსოციალური ქცევა კვლევებში გამოყენებულია უფრო ფართო გაგებით და თავისი არსით არ არის აუცილებელი იყოს წმინდა ალტრუისტული მიზნებით გამსჭვალული ქმედება.<sup>43</sup>

დახმარება და ალტრუიზმი, ორივე, პროსოციალური ქცევის ფორმაა და ზოგჯერ გაიგივებულია, თუმცა ისინი ერთმანეთისგან განსხვავდება. მთავარ განმასხვავებელ ნიშანს წარმოადგენს ის, რომ დახმარება შესაძლოა პირადი მოტივებით იყოს ნაკარნახევი, როდესაც ალტრუიზმი პირად ინტერესს გამორიცხავს. მოხალისეობა განიმარტება, როგორც ერთი ადამიანის მიერ გაღებული დრო, ენერჯია და რესურსები სხვა ადამიანების საჭიროებისათვის და ხშირ შემთხვევაში, ეს ინდივიდებს შორის პირდაპირი კონტაქტის გარეშე ხდება.<sup>44</sup>

თანამშრომლობა განსხვავდება დახმარებისგან და მოხალისეებისგან იმ ნიშნით, რომ თუ მოხალისეობის და დახმარების დროს, ერთი მხარე არის გამცემი და მეორე მიმღები, თანამშრომლობის დროს ყველა მის მონაწილეს შეაქვს გარკვეული წვლილი საერთო მიზნის მიღწევაში. თანამშრომლობის დროს ადამიანები ჩართულნი არიან ურთიერთდამოკიდებულ ურთიერთობებში და მოქმედებენ შეთანხმებულად საერთო მატერიალური თუ არამატერიალური სარგებლის მისაღებად. თანამშრომლობა

---

<sup>41</sup> Comte, Auguste. *The Positive Philosophy* Vol. I. (Kitchener: Batoche Books, 2000 (1896)). <https://www.naturalthinker.net/trl/texts/Comte,Auguste/Comte,%20Auguste%20-%20Positive%20Philosophy.pdf> [Date of last entry: June 29 10 2020]

<sup>42</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>43</sup> Clarke, David. *Pro-Social and Anti-Social Behaviour*. (London: Taylor & Francis Group, 2003)

<sup>44</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

შეიძლება ვიხილოთ ორ ადამიანს შორის, ადამიანთა ვრცელი ჯგუფის შიგნით, ნაცნობ ადამიანთა შორის და უცნობ ადამიანთა შორის.

პროსოციალური ქცევის მოტივაციები და გამომწვევი მიზეზები მკვლევართა მიერ განიხილება ორი მიმართულებით: დისტალურ სტიმულებზე (distal stimulus) დაფუძნებული გენურ-ბიოლოგიური მოტივები და პროქსიმალურ სტიმულებზე (proximal stimulus) დაფუძნებული ფსიქოლოგიური მოტივები.<sup>45</sup> გენურ-ბიოლოგიური მოტივები დისტალური სტიმულებით განპირობებული მოტივებია, რომელიც მიმართულია მოტივების გამომწვევი მიზეზების შესწავლაზე. ევოლუციური ფსიქოლოგია მიიჩნევს, რომ პროსოციალური ქცევა გარკვეულწილად თვითგადარჩენიდანაც გამომდინარეობს იმ თვალსაზრისით, რომ საკუთარი გენი გადაარჩინოს და გაავრცელოს სხვების საშუალებით.<sup>46</sup> გენეტიკურად, ადამიანის ბუნება განწყობილია პროსოციალური ქცევისთვის და სხვისთვის სარგებლის მოტანისთვის. ამას ეფუძნება ნათესაური გადარჩევის პოსტულატი, რაც მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ ვეხმარებით მათ, ვისთანაც გვაკავშირებს სისხლით ნათესაური კავშირი. რაც შეეხება უცნობ ადამიანთა ურთიერთობაში გამოვლენილ პროსოციალურ ქცევას, მეცნიერთა დიდი ნაწილის აზრით, მას რეციპროკული (Reciprocity) ანუ „ნაცვალგებითი“ ალტრუიზმი უდევს საფუძვლად. იგი მდგომარეობს იმაში, რომ ერთი ადამიანი ისე ექცევა მეორეს, როგორც თავად ის ექცევა მას. მაშასადამე, თუ ერთი ადამიანი პროსოციალურად ექცევა მეორეს, ისიც პროსოციალური ქცევით პასუხობს. ამდენად, მიჩნეულია, რომ ნათესაური გადარჩევა და რეციპროკული ალტრუიზმი ორივე ევოლუციაზე დაფუძნებული მოტივებია.

პროქსიმალური სტიმულები ფსიქოლოგიურ მოტივებს ეფუძნება და მოტივების წარმომშობ მიზეზებს არ განიხილავს. პროსოციალურ კვლევებში განსაზღვრულია ოთხი პროქსიმალური ანუ ფსიქოლოგიური მოტივი: ეგოიზმი,

---

<sup>45</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>46</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)



ალტრუიზმი, კოლექტივიზმი და პრინციპიზმი.<sup>4748</sup> ეგოისტური მოტივაციის შემთხვევაში, პროსოციალური ქცევა ორიენტირებულია საკუთარ თავზე. ეგოისტური მოტივები შესაძლოა იყოს სხვადასხვა სახის: ვებმარებით იმიტომ, რომ ამით კარგი განცდა გვეუფლება; პროსოციალურად ვიქცევით სხვების დასანახად და ამით მოველით სხვებისგან შექებას და აღიარებას, ან ველით მატერიალურ ან სოციალურ სარგებელს ახლო თუ შორეულ პერსპექტივაში. პროსოციალური ქცევის ეგოისტური მოტივაცია წარმოადგენს მეცნიერებაში ყველაზე ფართოდ გავრცელებულ პოსტულატს და მეცნიერული ანალიზის ერთგვარ საწყის, საბაზისო მოცემულობას.<sup>49</sup>

ალტრუიზმი ამ შემთხვევაში გვევლინება, როგორც პროსოციალური ქცევის მოტივაცია და არა როგორც ქცევა.<sup>5051</sup> ასეთი პროსოციალური ქცევა შინაგანი ალტრუისტული მოტივით ნაკარნახევი ნებაყოფლობითი ქცევაა, რომელიც მიმართულია სხვის საკეთილდღეოდ ყოველგვარი პირადი სარგებლის ძიების და ანგარების გარეშე.<sup>52</sup> პასუხი კითხვაზე, თუ რატომ იქცევიან ზოგიერთები პროსოციალურად და სხვები - არა, შესაძლოა იყოს მრავალი, თუმცა მთავარი ფაქტორი მაინც ალტრუიზმსა და ეგოიზმს შორის არსებული დაპირისპირებაა. სწორედ ამიტომაც, ალტრუიზმი და ეგოიზმი წარმოადგენს მკვლევართა დავის მთავარ საგანს. მკვლევართა ნაწილის აზრით, წმიდა სახის ალტრუიზმი არც კი არსებობს.<sup>5354</sup> ვინაიდან საქმე გვაქვს ზოგადად ადამიანის შინაგან ბუნებასთან და ქცევის მიღმა არსებულ მოტივებთან. მართლაც რთულია (შესაძლოა შეუძლებელიც) მეცნიერული კვლევების საშუალებით ალტრუისტული მოტივაციის არსებობის დასაბუთება ან

---

<sup>47</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>48</sup> ელექტრონული ლექსიკონი-ცნობარი სოციალურ მეცნიერებებში "პროსოციალური ქცევები", თბილისი: სოციალურ მეცნიერებათა ცენტრი, <http://dictionary.css.ge/content/prosocial-behaviors> [ბოლოს შესვლა: 2019 წლის 20 ოქტომბერი]

<sup>49</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>50</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>51</sup> Batson, C. Daniel. "A History of Prosocial Behavior Research." In *Handbook of the History of Social Psychology*, edited by A. W. Kruglanski and W. Stroebe, 243-264. (New York: Psychology Press, 2012)

<sup>52</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>53</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>54</sup> Clarke, David. *Pro-Social and Anti-Social Behaviour*. (London: Taylor & Francis Group, 2003)

უარყოფა. მკვლევარებს არ შეუძლიათ დანამდვილებით თქვან, ესა თუ ის საქციელი არის თუ არა უანგარო ალტრუისტული მოტივით ნაკარნახევი.<sup>55</sup>

ვინაიდან მოტივების მეცნიერულად დადგენა შეუძლებელია, ქცევის სოციალური მხარე დიდ მნიშვნელობას იძენს. იგი გვეხმარება პროსოციალური ქცევის ეგოისტური და ალტრუისტული მოტივების განსხვავებაში იმით, რომ გვაძლევს საშუალებას დავინახოთ თუ ვისთვის ან რისთვის არის გამოჩნული ეს ქცევა. პროსოციალური ქცევა შესაძლოა გამოწვეული იყოს მრავალი სხვადასხვა მიზეზებით: სხვაზე ზრუნვით, აღიარების თუ ჯილდოს მოლოდინით, საზოგადოებაში მიღებული სოციალური ნორმების პატივისცემით, პასუხისმგებლობის ან უსამართლობის განცდით.<sup>56</sup> საბოლოო ანგარიშით, მკვლევართა უმეტესობა ეთანხმება იმ აზრს, რომ პროსოციალური ქცევის მიღმა ერთდროულად მოქმედებს როგორც ალტრუისტული მოტივები, ისე ეგოისტურიც.<sup>57</sup>

კოლექტივიზმი გამომდინარეობს იქიდან, რომ პროსოციალური ურთიერთობა ხორციელდება არა მხოლოდ ორ ადამიანს შორის, არამედ ადამიანთა კოლექტივშიც. შესაბამისად, მოტივაცია უკავშირდება ჯგუფის შიგნით ან ჯგუფთა შორის თანამშრომლობას ურთიერთსარგებლის მიღების მიზნით. კოლექტივისტური მოტივი სოციალური დილემების კვლევის ცენტრში არ ყოფილა, თუმცა მისი მნიშვნელოვანი ნაწილია. როგორც ცნობილია, სოციალურ დილემის დროს არსებობს კონფლიქტი პირად ინტერესსა და ჯგუფის ინტერესებს შორის, რაც უკავშირდება საზოგადოებრივ დოვლათს.

რაც შეეხება ბოლო, მეოთხე მოტივს - პრინციპიზმს, იგი გულისხმობს, რომ პროსოციალური ქცევის საბოლოო მოტივი არის მორალური პრინციპის დაცვა. მკვლევარები აქაც აღიარებენ, რომ მორალური პრინციპის დაცვა შესაძლოა ასევე გაზავებული იყოს ეგოისტური მოტივითაც. პროსოციალური ქცევის შესაბამისობა საყოველთაო მორალურ პრინციპებთან არ ნიშნავს, რომ ეს ქცევა მოტივირებული იყო

---

<sup>55</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>56</sup> Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. (Cambridge: Academic Press, 1982)

<sup>57</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

მხოლოდ ამ პრინციპის დაცვით.<sup>58</sup> ადამიანები შესაძლოა ეხმარებოდნენ, მოხალისეობდნენ და თანამშრომლობდნენ იმ მიზეზით, რომ მიიღონ ერთგვარი სოციალური ჯილდო ან სხვების თვალში გამოჩნდნენ, როგორც სოციალური ნორმის დამცველნი.

**პროსოციალური ქცევის** ყველაზე მეტად გავრცელებულ და გაზიარებულ განმარტებად შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ეს არის ქცევათა ფართო ჯგუფი, როგორცაა დახმარება, გაზიარება, მოხალისეობა, თანამშრომლობა, ქველმოქმედება და ა.შ. მიმართული სხვის საკეთილდღეოდ, რომლის მოტივი არაა აუცილებელი, რომ იყოს ალტრუისტული, არამედ ხორციელდებოდეს სხვადასხვა სახის პირადი ინტერესის დაკმაყოფილების მიზნით. პროსოციალური ქცევის მოტივები მართლაც მრავალი შეიძლება იყოს, თუმცა ვემხრობით იმ აზრის, რომ საბოლოო ანგარიშით, ისინი ორ ჯგუფად იყოფა: ეგოისტურ და ალტრუისტულ ჯგუფად. ადამიანის ბუნებას მუდამ თან ახლავს უწყვეტი დაპირისპირება ალტრუისტულ და ეგოისტურ მოტივებს შორის, პირად და საზოგადო ინტერესს შორის. სოციალურ ფსიქოლოგთა უმეტესობის აზრით, ამ ორ მოტივს შორის დაპირისპირება, ხშირ შემთხვევაში, ეგოიზმის გამარჯვებით მთავრდება. ამიტომაც არის სოციალური ფსიქოლოგიაში ხაზგასმით დაყენებული ფუნდამენტური პრობლემა: როგორ მოხდეს საზოგადოების მიერ ადამიანის ერთგვარი “მორალიზაცია”, რომელის ბუნებაშიც თანდაყოლილი ეგოისტური მიდრეკილებები ბევრად სჯაბნის მის ალტრუისტულ მიდრეკილებებს.<sup>59</sup> თუ მეცნიერები შეძლებენ პროსოციალური ქცევის საფუძვლიან შესწავლას, მაშინ შესაძლებელი გახდება ისეთი პოლიტიკის შემუშავება, რაც ხელს შეუწყობს საზოგადოების კეთილდღეობის ზრდას.<sup>60</sup> პროსოციალური ქცევის შესწავლა მრავალი მეცნიერის აზრით, ნაყოფიერი იქნება სწორედ ინტერდისციპლინარული მიდგომების პირობებში.<sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. (Oxford: Oxford University Press, 2015)

<sup>59</sup> Batson, C. Daniel. "A History of Prosocial Behavior Research." In *Handbook of the History of Social Psychology*, edited by A. W. Kruglanski and W. Stroebe, 243-264. (New York: Psychology Press, 2012)

<sup>60</sup> Stürmer, Stefan and Mark Snyder. "The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping". (Hoboken: Blackwell Publishing , 2010)

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781444307948> [Date of last entry: March 3 2019]

<sup>61</sup> Stürmer, Stefan and Mark Snyder. "The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping". (Hoboken: Blackwell Publishing , 2010)

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781444307948> [Date of last entry: March 3 2019]

## 1.2 პროსოციალური ქცევის მნიშვნელობა ეკონომიკაში

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ “მეინსტრიმული” თეორიული ეკონომიკა ეფუძნება ორ მთავარ პოსტულატს: პირველი, ადამიანი რაციონალურია და მეორე, ადამიანი ეგოისტია. რა თქმა უნდა, ასეთი პარადიგმაში პროსოციალური ქცევათათვის ადგილი არ რჩება.<sup>62</sup> კითხვაზე, თუ რატომ უკავია თეორიულ ეკონომიკაში ეგოიზმის პოსტულატს ასეთი დიდი ადგილი, მომდინარეობს კლასიციზმის ერთ-ერთი ფუძემდებლის და გამოჩენილი ეკონომისტის ადამ სმიტის ცნობილი ნაშრომიდან “გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ”. ა. სმიტის პოსტულატი შემდეგია: საზოგადოება უკეთესად იქნება, თუ ეკონომიკური ინდივიდები თავიანთ პირადი ინტერესებით იხელმძღვანელებენ. ზოგადად, მრავალი ეკონომისტი თანხმდება, რომ ეგოიზმის ეს პოსტულატი, რა თქმა უნდა, ადამიანის რთული ბუნების გამარტივებაა. ასეთმა „Homo Economicus“-მა დომინანტური ადგილი დაიკვიდრა, როგორც ეკონომიკურ მეცნიერებაში, ასევე ეკონომიკურ განათლებაში.<sup>6364</sup>

ადამიანის ეკონომიკური ქცევის მათემატიკური მოდელირების გამარტივების მიზნით, თეორიული ეკონომიკა სწრაფად განვითარდა, ხოლო ემპირიული მონაცემების ვალიდურობა საკმარისად უზრუნველყოფილი არ იყო.<sup>6566</sup> ეკონომისტების უმეტესობისათვის პრიორიტეტს წარმოადგენდა თეორიების საფუძველზე სწორი პროგნოზების გაკეთება და არა ამ თეორიული მოდელების დაშვებების დამაჯერებლობა. ასეთმა მიდგომამ, მკვლევართა თაობები დაარწმუნა, რომ ყველა ეკონომიკური ინდივიდის ქცევა საბოლოო ანგარიშით გრძელვადიან პირად ინტერესს ემსახურება.

---

<sup>62</sup> Van Dijk, Eric. "The Economics of Prosocial Behavior." In *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*, edited by Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 86-99. (Oxford: Oxford Library of Psychology, 2015)

<sup>63</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>64</sup> ბალარჯიშვილი, ინგა. "პარადიგმული კრიზისი და ინსტიტუციური ეკონომიკის „მეინსტრიმული“ პოტენციალი." *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 110-115.

<sup>65</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>66</sup> Diacon, Paula-Elena. "Pro-Social Behaviours: Between Altruism and Self-Interest." *Acta Universitatis Danubius, Economica* 10, no. 5 (2014): 68-80.

ასეთ პირობებში, დიდი ხნის მანძილზე ეკონომისტების მიერ შეიძლება ითქვას, უყურადღებოდ იყო დარჩენილი ადამ სმიტის არანაკლებ მნიშვნელოვანი და ადრეული ნაშრომი “მორალურ გრძნობათა თეორია”.<sup>67</sup> აღნიშნული ნაშრომი ა.სმიტის უფრო გვიანდელი ნაშრომის “გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ”-ის ერთგვარ საპირწონეს წარმოადგენს. “მორალურ გრძნობათა თეორიაში” ადამ სმიტი ადამიანის ეგოიზმის დაშვებას სცდება და მისი ბუნების გაცილებით უფრო რთულ სურათს წარმოადგენს. იგი აღნიშნავს, რომ ადამიანის ბუნებას არამხოლოდ საკუთარ თავზე ზრუნვა ახასიათებს, არამედ იგი ასევე ზრუნავს სხვების კეთილდღეობაზე, რასაც მისთვის არანაირი სარგებელი არ მოაქვს, გარდა უბრალოდ შინაგანი კმაყოფილებისა და სიხარულისა.<sup>68</sup>

ცნობილი ეკონომისტი გარი ბეკერი მიიჩნევს, რომ ეკონომიკურ ურთიერთობებში ალტრუიზმს ადგილი არ აქვს და ასეთ ურთიერთობებში მხოლოდ ეგოიზმი და პირადი ინტერესები მძლავრობენ.<sup>69</sup> მისივე მოსაზრებით ალტრუიზმი უფრო პირად და ნათესაურ ურთიერთობებში ვლინდება, ხოლო ეკონომიკურ ურთიერთობებს დიდ წილად ეგოიზმი წარმართავს. მიუხედავად იმისა, რომ ეგოიზმი და რაციონალურობა წარმოადგენს ადამიანის ბუნების ერთ-ერთ მთავარ შემადგენელ ნაწილს, ისინი სრული და სუფთა ფორმით ძნელად თუ აღინიშნება ადამიანში, რასაც ქადაგებს დღეს “მეინსტრიმული” თეორიული ეკონომიკა. ადამიანის ბუნება უფრო კომპლექსურია და იგი ერთდროულად იტევს ცუდსაც და კარგსაც, ეგოიზმსაც და ალტრუიზმსაც, რაციონალურობასაც და ირაციონალურობასაც. მის ბუნებაში მუდმივად მიმდინარეობს ამ ურთიერთსაწინააღმდეგო თვისებათა შორის დაპირისპირება და ჭიდილი.<sup>70</sup> უდავოა, რომ ეგოიზმი ადამიანის გადარჩენის პირობაა, მაგრამ კითხვა მდგომარეობს იმაში, რამდენად წარმართავს ეს თვისება ეკონომიკურ ურთიერთობებს ეფექტიანად და უწყვეტად? ადამიანები საკუთარი

---

<sup>67</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>68</sup> Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Fund Edition. Indianapolis: Edwards Brothers, Inc., 1984. <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>. [Date of last entry: August 10 2019]

<sup>69</sup> Becker, Gary S. "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place." *Economica* 48, no. 189 (1981): 1-15.

<sup>70</sup> Diacon, Paula-Elena. "Pro-Social Behaviours: Between Altruism and Self-Interest." *Acta Universitatis Danubius, Economica* 10, no. 5 (2014): 68-80.

სარგებლიანობიდან გამომდინარე აყალიბებენ საკუთარ ქცევას თუ სხვების სარგებლიანობასაც ითვალისწინებენ?

გაბატონებული “მეინსტრიმული” თეორიული ეკონომიკის მიერ დიდი ხნის მანძილზე ადამ სმიტის “მორალური გრძნობათა თეორიის” და ზოგადად, ადამიანის კომპლექსური ბუნების სიღრმისეული შესწავლის საჭიროების უგულვებელყოფა, შესაძლოა იმ ერთ-ერთ მიზეზთაგანი იყოს, რომ დღეს “მეინსტრიმული” თეორიული ეკონომიკა კრიზისულ მდგომარეობაშია.<sup>7172</sup> ასეთ პირობებში, ბოლო ათწლეულების მანძილზე ალტერნატიულმა ეკონომიკურმა ხედვებმა და თეორიებმა თავისი მნიშვნელოვანი ადგილი დაიმკვიდრა.<sup>73</sup> ფსიქოლოგიის ეკონომიკაში ინტეგრირებამ განაპირობა ეკონომიკური მეცნიერების კვლავ „შემობრუნება ადამიანისკენ“ და სტანდარტული თეორიული ეკონომიკის პოსტულატების გადახედვის აუცილებლობაც.<sup>7475</sup> თუმცა, ეს არ უნდა გავიგოთ, როგორც ეგოიზმის არსებობის უგულვებელყოფა, არამედ როგორც ეგოიზმის დაშვებისათვის გადაჭარბებული მნიშვნელობის მინიჭება.

ეკონომისტთა შეხედულებები ორ ძირითად და ურთიერთსაპირისპირო ნაწილად გაიყო. ეკონომიკური ქცევის ასახსნელად ეკონომისტთა ერთი ნაწილი ეფუძნება სრულ რაციონალიზმს და ეგოიზმს, ხოლო მეორე ნაწილი აღიარებს, რომ ადამიანი სრულად რაციონალური და ეგოისტი არ არის, რომ ეკონომიკურ ურთიერთობებს გააჩნია პროსოციალური ხასიათი. ამ უკანასკნელ მიმართულებას სწორედ ფსიქოლოგიის და ეკონომიკის სინთეზით მიღებული ქცევითი ეკონომიკა წარმომადგენს. ქცევითი ეკონომიკის წარმომადგენლებს მიაჩნიათ, რომ ეკონომიკური მეცნიერების სხვა დისციპლინებთან შერწყმით, როგორც არის სოციოლოგია, ბიოლოგია, სოციალური ფსიქოლოგია, ანთროპოლოგია და ა.შ. ადამიანთა ქცევის

<sup>71</sup> პაპავა, ვლადიმერ. "ეკონომიკური მეცნიერების კრიზისი და ახალი პარადიგმის ძიებისათვის." *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 15-26

<sup>72</sup> ბალარჯიშვილი, ინგა. "პარადიგმული კრიზისი და ინსტიტუციური ეკონომიკის „მეინსტრიმული“ პოტენციალი." *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 110-115.

<sup>73</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert T Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>74</sup> Белянин, Алексей В. "Лицом К Человеку: Достижения и Вызовы Поведенческой Экономии." *Журнал Новой Экономической Ассоциации* 2, no. 34 (2017): 166-175.

<sup>75</sup> Thaler, Richard and L.J. Ganser. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. (New York: Norton, 2015)

უფრო სრულფასოვან შესწავლას შეძლებენ.<sup>76</sup> მართლაც, თუ XX-ე საუკუნეს შეიძლება ვუწოდოთ დისციპლინათა შიგნით სპეციალიზაციის ერა, XXI-ე საუკუნეს თამამად შეიძლება ვუწოდოთ დისციპლინათა შორისი სინთეზის ერა. ქცევითი ეკონომიკა, გარკვეული თვალსაზრისით, აერთიანებს ადამ სმიტის ზემოხსენებულ ორ ნაშრომში არსებულ ორ ურთიერთსაპირისპირო შეხედულებებს. თუ ეგოიზმის დაშვება სტანდარტულ თეორიულ ეკონომიკაში ნორმატიულ ხასიათს ატარებს იმ გაგებით, რომ იგი გვეუბნება, როგორ უნდა იქცეოდეს ადამიანი, ქცევითი ეკონომიკა აღწერს ადამიანის რეალურ ქცევას. სწორედ ამიტომ, ქცევითი ეკონომიკის მიმდინარეობამ აღიარა პროსოციალური ქცევის არსებობა და მის მნიშვნელობა ეკონომიკაში.<sup>77</sup>

ზემოაღნიშნულ პროსოციალური ქცევის განმარტებას ეკონომისტებიც იზიარებენ. ეკონომისტების კვლევაში პროსოციალური ქცევის ფორმათა შორის ძირითადი ადგილი უჭირავს თანამშრომლობას და თანამშრომლობით ქცევას. ამდენად, ეკონომიკურ თეორიებში როდესაც საუბარია პროსოციალურ ქცევაზე, უპირველეს ყოვლისა იგულისხმება ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა. უცნობ ადამიანთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა დღეს ერთ-ერთ ყველაზე ღია და მწვავე გამოწვევად რჩება მეცნიერთა წინაშე. ამის ნათელი მაგალითია ცნობილი საერთაშორისო სამეცნიერო ჟურნალის „მეცნიერების“ 125 წლის იუბილესათვის მიძღვნილი გამოკითხვა, რომლის მიხედვით ადამიანის თანამშრომლობითი ქცევის წარმოშობის ფენომენი მეცნიერების 25 ყველაზე შეუსწავლელ საკითხთა ნუსხაში იქნა შეტანილი.<sup>78,79</sup> მრავალი მნიშვნელოვანი სოციალური თუ ეკონომიკური დილემა - სამსახურეობრივი ურთიერთობები, სავაჭრო ურთიერთობები, ბიზნეს ურთიერთობები, ორგანიზაციული ურთიერთობები და ა.შ. მოიცავს უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობას, რა როდესაც ერთობლივი კეთილდღეობას და პირად ინტერესებს შორის წარმოიშობა კონფლიქტი. მეცნიერული თვალსაზრისით, მკვლევართათვის დღემდე გაურკვეველია და აუხსნელია ბუნებრივი გადარჩევის პირობებში, როგორ შეუძლია ადამიანებს ერთმანეთში ითანამშრომლონ, როდესაც

---

<sup>76</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>77</sup> Van Dijk, Eric. "The Economics of Prosocial Behavior." In *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*, edited by Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 86-99. (Oxford: Oxford Library of Psychology, 2015)

<sup>78</sup> Kennedy, Donald and Colin Norman. "What Don't We Know." *Science* 309, no. 5731 (2005): 75.

<sup>79</sup> Pennisi, Elizabeth. "How Did Cooperative Behavior Evolve?" *Science* 309, no. 5731 (2005): 93-93

კლასიკური გაგებით ბუნებრივი გადარჩევა საწინააღმდეგოზე მიუთითებს. დედამიწაზე არცერთი სხვა არსება ისე არ არის ჩართული თანამშრომლობისა და ოპორტუნუზიმის კომპლექსურ და სტრატეგიულ თამაშებში, როგორც ადამიანი.<sup>80</sup> ადამიანის უნარი, ითანამშრომლოს მრავალი უცხო ინდივიდებისგან შემდგარ დიდ ჯგუფში, არ შეიძლება მივაწეროთ ადამიანის მაღალ ინტელექტს. პირიქით, მეცნიერთა უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ ადამიანის სტრატეგიული ანალიზის უნარი სრულიადაც არ განაპირობებს თანამშრომლობას. მხოლოდ ადამიანის ინტელექტის და რაციონალურობის საშუალებით შეუძლებელია აიხსნას ადამიანის თანამშრომლობითი ქცევა.<sup>81</sup>

რატომ არის მნიშვნელოვანი თანამშრომლობა და პროსოციალური ქცევა ეკონომიკაში? თუ საფუძვლიანად გავანალიზებთ ეკონომიკურ ურთიერთობებს დავინახავთ, რომ თითქმის ყველა ეკონომიკურ ურთიერთობას თანამშრომლობა და ნდობა უდევს საფუძვლად.<sup>82</sup> ეკონომიკური ურთიერთობის დროს კი ყოველთვის არსებობს ოპორტუნისტული ქცევის შესაძლებლობა. ასე მაგალითად, როდესაც ერთი ეკონომიკური ინდივიდი ცდილობს „უბილეთო მგაზვრის“ პოზიცია დაიკავოს და სხვების ხარჯზე მიიღოს სარგებელი. ყოველ ასეთ ცალკეულ და მრავალ ინდივიდუალურ გადაწყვეტილებას მივყვართ სუბოპტიმალურ და დაბალეფექტიან ეკონომიკურ შედეგებამდე: დაბინძურებული გარემო, კორუფცია, უთანასწორო შრომითი პირობები და სხვ.<sup>83</sup>

თუ დავუშვებთ, რომ ვრჩებით “მეინსტრიმული” ეგოისტური და მატერიალისტური “Homo Economicus“-ის პარადიგმაში, ნდობისათვის და თანამშრომლობისათვის ადგილი აღარ რჩება. ასეთი ინდივიდების საზოგადოებაში, ოპორტუნისტული და ანტისოციალური ქცევის შემცირების და მოქალაქეთა ქცევაზე ზეგავლენის მოხდენის მიზნით, თეორიული ეკონომიკა მიუთითებს სანქციებზე, დასჯაზე და მსგავსი სახის რეგულაციების აუცილებლობაზე, რაც თავისთავად

---

<sup>80</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>81</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>82</sup> Arrow, Kenneth. *The Limits of Organization*. New York: Norton, 1974.

<sup>83</sup> Meier, Stephan. “A Survey of Economic Theories and Field Evidence on Pro-Social Behavior”. Federal Reserve Bank of Boston, Working Paper No. 06-6, (2006):1-41



ხარჯებთან არის დაკავშირებული.<sup>84</sup> ოპორტუნისტული ქცევის წინააღმდეგ ბრძოლა საგადასახადო ტვირთად აწევს ეკონომიკას. თუ ეკონომიკური გარემო ისეთია სადაც ოპორტუნისტული ქცევა ფართოდ არის ფეხმოკიდებული, მარეგულირებელი ინსტიტუტების გაზრდა ან/და მათი საკადრო რესურსის გაზრდაა საჭირო. დიდი სახელმწიფო ინსტიტუტის შენახვა კი მეტ გადასახადებთან არის დაკავშირებული, რომ აღარაფერი ვთქვათ რეგულაციების აღსრულებასთან დაკავშირებული ხანგრძლივი ბიუროკრატიული და სამართლებრივი პროცედურებით გამოწვეულ ეკონომიკურ დანახარჯებზე.

გარდა ამისა, გარემოში სადაც ოპორტუნისტული ქცევა დომინირებს და ფართოდ არის გავრცელებული, იზრდება თავად სახელმწიფო ინსტიტუტების დასუსტების რისკი. კერძოდ, ინსტიტუტების მოხელეები, მათი პირადი ინტერესებიდან გამომდინარე, შესაძლოა თავად მოიქცნენ ოპორტუნისტულად, პირადი ინტერესის სასარგებლოდ შევიდნენ კორუფციულ გარიგებებში და არ დაიცვან სახელმწიფო და საზოგადოების ინტერესი. აღსანიშნავია, რომ ამ შემთხვევაში დამატებითი ზემდგომი მაკონტროლებელი ინსტიტუტის შემოღება ოპორტუნიზმის პრობლემას ვერ ჭრის და მხოლოდ ზრდის სახელმწიფო ხარჯებს. შედეგად ოპორტუნიზმის დილემა ინაცვლებს ზემდგომი მაკონტროლებელი სახელმწიფო ინსტიტუტის ინსტანციებში.

ნათელია, რომ ეკონომიკური ურთიერთობა თანამშრომლობის და ნდობის გარეშე, სადაც ანტისოციალური ქცევის შეზღუდვა და პროსოციალური ქცევის დაცვა მხოლოდ სახელმწიფო ინსტიტუტებზეა დაკისრებული, ნაკლებად ეფექტიანია და ძვირი უჯდება ქვეყნის ეკონომიკას. აქედან გამომდინარე, ისეთ ეკონომიკაში, სადაც ეკონომიკურ ინდივიდთა ურთიერთობებში დომინირებს პროსოციალური ქცევა – ნდობა და თანამშრომლობა - სახელმწიფო ინსტიტუტებს გაცილებით მცირე რესურსით და დანახარჯებით უხდება მისი დაცვა და შენარჩუნება.

საჯარო პოლიტიკის თვალსაზრისით, პროსოციალური ქცევის ეკონომიკური მნიშვნელობა კარგად ჩანს სამოხალისო სამუშაოების სახით. მაგალითად, 2006 წელს დიდ ბრიტანეთში ჩატარებული გამოკვლევების შედეგად გაირკვა, რომ დიდ

---

<sup>84</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

ბრიტანეთში სახელმწიფო ბიუჯეტიდან მოხალისეობის მხარდასაჭერად გამოყოფილი ერთი ევრო აგენერირებს ოცდაათი ევროს ოდენობის ღირებულების მქონე სამოხალისო სამუშაოს, რაც გაანგარიშებული შეფასებებით წლიურად შეადგენს 65 მილიარდ ევროს - დიდი ბრიტანეთის მთლიანი სამამულო პროდუქტის 7.9%-ს.<sup>85</sup>

არ უნდა გამოგვრჩეს მხედველობიდან ისიც, რომ თანამშრომლობითი ქცევა მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეკონომიკურ აქტორთა შორის შრომის დანაწილების კომპლექსურ პირობებში, რაც მნიშვნელოვანია ეკონომიკური ზრდისათვის და საერთო ეკონომიკური კეთილდღეობისათვის.<sup>86</sup> შრომითი ხელშეკრულებები თუ სავაჭრო ხელშეკრულებები ერთ-ერთი მაგალითია, რა დროსაც ეკონომიკური ურთიერთობების სრული გაკონტროლება შეუძლებელია. შრომითი თუ სავაჭრო ხელშეკრულებები ყოველთვის არასრულია და მასში ყველაფერის გაწერა შეუძლებელია. ამდენად, ყოველთვის არის საშუალება ერთი მხარე მოიქცეს ოპორტუნისტულად და “უბილეთო მგზავრის” პოზიცია აირჩიოს, რასაც არაეფექტიან და კონტრპროდუქტიულ ეკონომიკურ შედეგამდე მივყავართ. მაშასადამე, „მეინსტრიმული“ ეკონომიკური თეორიის პარადიგმიდან თუ ამოვიღებთ „სრული ხელშეკრულების“ (complete contracts) დაშვებას და შევცვლით არასრული ხელშეკრულების დაშვებით, მცისიერად ჩნდება ნორმებისა და ძალაუფლების ეკონომიკური მნიშვნელობა.<sup>87</sup> რეალური ცხოვრებიდან კარგად არის ცნობილი, რომ სავაჭრო და ეკონომიკური ურთიერთობები არ წარიმართება მხოლოდ მხარეთა შორის დადებული ხელშეკრულებით. მაშინ დაისმის კითხვა: რა მნიშვნელოვანი ფაქტორები მოქმედებენ ამ ურთიერთობაში ხელშეკრულების გარდა? ქცევითი ეკონომისტების აზრით, ამ კითხვაზე პასუხი შემდეგია: ეკონომიკურ ურთიერთობებს ხელშეკრულების გარდა განსაზღვრავენ ნორმები და ძალაუფლება.<sup>88</sup>

პროსოციალურ ქცევის მნიშვნელოვანი როლი ასევე ჩანს საგადასახადო პოლიტიკაში. თანამშრომლობის და კოლექტიური მოქმედების პრობლემას

<sup>85</sup> GHK. Volunteering in the European Union. Educational, Audiovisual and Culture Executive Agency (EAC-EA) and Directorate General Education and Culture (DG EAC). 2010.

<sup>86</sup> Ensminger, Jean and Joseph Henrich. *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*. (New York: Russell Sage Foundation, 2014)

<sup>87</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>88</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

უკავშირდება სწორედ გადასახადების გადახდა, რაც აუცილებელია ისეთი მნიშვნელოვანი საზოგადოებრივი დოვლათის დასაფინანსებლად, როგორცაა განათლება, მეცნიერება, კვლევა, ინოვაცია, მედიცინა, თავდაცვა და ა.შ. საჯარო პოლიტიკის ანალიზის ძირითად დოქტრინად ათწლეულების მანძილზე ითვლებოდა მანკურ ოლსონის ნაშრომი “კოლექტიური ქმედების ლოგიკა”, რის მიხედვითაც ეგოისტი ინდივიდები ეკონომიკურ ურთიერთობებში ყოველთვის ეცდებიან “უბილეთო მგზავრის” პოზიციის დაკავებას და საზოგადოებრივი დოვლათის უფასოდ მიღებას.<sup>89</sup> ასეთი ლოგიკის შედეგად, რა თქმა უნდა საზოგადოებრივი დოვლათის უზრუნველყოფა ვერ ხდება ან მისი წარმოება დაბალეფექტიანია.

თანამშრომლობის შესანარჩუნებლად მნიშვნელოვანია ინდივიდების რწმენისა და მოლოდინების ფორმირება. თუ ადამიანებს აქვთ მოლოდინები და სჯერათ, რომ სხვები ითანამშრომლებენ, ასეთ დროს თანამშრომლობის ალბათობა უფრო მაღალია, ვიდრე ისეთ სიტუაციაში რა დროსაც მოლოდინები და რწმენა იმისა, რომ სხვები ითანამშრომლებენ დაბალია. ამდენად, რწმენაზე დამოკიდებული თანამშრომლობა, მრავალი თვალსაზრისით, მნიშვნელოვან ასპექტებს აჩენს ეკონომიკურ ურთიერთობებში და საჯარო პოლიტიკის წარმართვაში. მაგალითად, თუ ადამიანებს სჯერათ, რომ გადასახადებიდან თავის არიდება, კორუფცია და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენება საზოგადოებაში გავრცელებული და საყოველთაო ხასიათის ქცევაა, მაშინ სხვების მხრიდანაც ასეთი ქცევის გაზიარება და ანალოგიურად მოქცევა დიდი ალბათობით მოსალოდნელია. შესაბამისად, თანამშრომლობა ვერ ხდება და მასთან დაკავშირებული საზოგადოებრივი სარგებელი იკარგება. ამდენად, საჯარო პოლიტიკისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანია შეინარჩუნოს ისეთ გარემო, სადაც თანამშრომლობის რწმენა და მოლოდინი მაღალია, ვინაიდან თუ ეკონომიკურ ინდივიდებს მოლოდინები და რწმენა გაუცრუვდათ და ჩაერთნენ უკანონო და ანტისოციალურ ქმედებებში, სიტუაციის უკან შემოტრიალება და თანამშრომლობითი გარემოს ხელახლა აღდგენა, რთულად მიღწევადი და ძალზედ ხარჯიან ამოცანად იქცევა.

ამდენად, “Homo Economicus”-ის პარადიგმის გარეთ, ეკონომიკურ და სოციალურ პოლიტიკაში არსებობის უფლება აქვს ალტერნატიულ ხედვასაც და

---

<sup>89</sup> Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action*. (London: Harvard University Press, 1975)

მიდგომას, კერძოდ, საერთო სოციალური და ეკონომიკური კეთილდღეობა უფრო ეფექტიანად მიიღწევა საზოგადოებაში პროსოციალური ქცევის გავლიერების, კულტივაციის და გაძლიერების გზით.<sup>90</sup> პროსოციალური ქცევის ეკონომიკური კვლევა, რომელსაც ინტერდისციპლინარული მიდგომები გააჩნია, სწორედ ამ სულისკვეთებით არის გამსჭვალული. ბოლო ათწლეულების განმავლობაში მკვლევართა ინტერესი გადაიხარა სწორედ პროსოციალური ქცევის შესწავლისკენ და მისი ხელშემწყობი მექანიზმების გამოვლენისკენ.

### 1.3 თამაშთა თეორია ინტერდისციპლინარულ კვლევებში და ეკონომიკური ექსპერიმენტები

ქცევითი ეკონომიკისათვის უპირველესი ინტერესის საგანს სწორედ სოციალური პრეფერენციების ეკონომიკური და სოციალური მნიშვნელობა წარმოადგენს. აღნიშნული მიდგომა ინტერდისციპლინარულია და ადამიანის ეკონომიკური ქცევის შემსწავლელი თეორიული მოდელების შექმნის მცდელობის მიზნით თამაშთა თეორიის ანალიტიკურ ბაზაზე აერთიანებს ეკონომიკას, სოციალურ ფსიქოლოგიას, სოციოლოგიას, ბიოლოგიას და ანთროპოლოგიას.<sup>91</sup> თამაშთა თეორია როგორც ცნობილია, არის სტრატეგიული ურთიერთქმედებების და მათი ალბათური შედეგების აღწერის მათემატიკური ენა. თამაშში არის მოცემული წესები, მოთამაშეთა სტრატეგიები და ინფორმაცია, რის საფუძველზეც მოთამაშეები იღებენ გადაწყვეტილებებს სასურველი შედეგის მისაღებად. თამაშთა თეორია აღმოჩნდა ინტერდისციპლინარული კვლევების გამაერთიანებელი ანალიტიკური ინსტრუმენტი, ვინაიდან იგი იმდენად მოქნილია, რომ მოთამაშეები შესაძლოა წარმოდგენილი იყვნენ მრავალი ინტერპრეტაციით. მაგალითად, როგორც ეკონომიკური ინდივიდები, სოციუმი, ეთნოსი, ჩვევები, ფირმები, სახელმწიფოები, გენები და ა.შ. თამაშის შედეგი და სარგებელი კი დისციპლინების და საკითხის მიხედვით შესაძლოა იყოს სხვადასხვა: ფინანსური მოგება, ქონება, ძალაუფლება,

<sup>90</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

<sup>91</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005)

რეპუტაცია, საკვები, თვითგადარჩენა, გამრავლება, მემკვიდრეობა, სამართლიანობა და ა.შ.

ცნობილი ეკონომისტი სამუელ ბოულსი აღნიშნავს, რომ თამაშთა თეორია გამოიყენება ორი სხვადასხვა დანიშნულებით. პირველი, იგი შეიძლება გამოვიყენოთ როგორც ტაქსონომია. მეორე, თამაშთა თეორია გამოიყენება როგორც სწორი პროგნოზების გაკეთების საშუალება, თუ რას მოიმოქმედებს სხვა მოთამაშე მოცემულ პირობებში. ტრადიციულად, სამეცნიერო ლიტერატურაში, თამაშთა თეორია დიდწილად ამ უკანასკნელი დანიშნულებით გამოიყენება, რომლის რთული მათემატიკური ანალიზი ზღუდავს სოციალურ მეცნიერებებს მის უფრო ფართო გამოყენებაში.

თამაშთა თეორიის ტაქსონომიური დანიშნულებით გამოყენება, საშუალებას იძლევა ლოგიკაზე დაყრდნობით და მათემატიკის მინიმალური გამოყენებით, გავანალიზოთ ისეთი ტიპური თამაშები როგორცაა: „პატიმრის დილემა“, „საზოგადოებრივი დოვლათის თამაში“, „ულტიმატუმის თამაში“, „მგლის დილემის თამაში“, „ნდობის თამაში“, „დიქტატორის თამაში“ და სხვ. ეკონომისტები და თამაშთა თეორიის წარმომადგენლები სულ უფრო და უფრო იყენებენ თამაშთა თეორიას სწორედ ტაქსონომიური დანიშნულებით. მიმდინარეობს დაკვირვება და შესწავლა, თუ როგორ ვითარდება მოთამაშეთა სტრატეგიები და სწავლა-გამოცდილებაზე დაყრდნობით როგორ იცვლება და ყალიბდება მოთამაშეთა ქცევა. ქცევითი და ექსპერიმენტული ეკონომიკა სწორედ ამ თამაშების საშუალებით და მათზე დაყრდნობით ახდენს სხვადასხვა თეორიის, ჰიპოთეზის, ინსტიტუტის და ეკონომიკური ქცევის მოდელირებას და შესწავლას. მკვლევართათვის მნიშვნელობა ენიჭება სწორედ იმას, რომ ეკონომიკური ექსპერიმენტებში აღნიშნული თამაშების გამოყენებით შესაძლებელია სოციალური პრეფერენციების უფრო ღრმად შესწავლა. ექსპერიმენტები შესაძლებელია ჩატარდეს ადამიანთა სხვადასხვა ჯგუფებში, სხვადასხვა კულტურებში და სოციუმებში, სხვადასხვა ეკონომიკური განვითარების დონის მქონე ქვეყნებში და ა.შ. რაც მეცნიერული კვლევებისთვის დიდ მნიშვნელობას იძენს.<sup>92</sup>

---

<sup>92</sup> Camerer, Colin F. and Ernst Fehr. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists." In *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic*

მიუხედავად იმისა, რომ პირადი ინტერესი ძლიერი მოტივია, სოციალური მოტივი ასევე ძალზედ მნიშვნელოვანია. რეალურ ცხოვრებაშიც და ბოლო ათწლეულებში ჩატარებულ ექსპერიმენტულ კვლევებშიც ნათლად დასტურდება, რომ ადამიანები არ ხელმძღვანელობენ მხოლოდ და მხოლოდ ეგოისტური მოტივებით.<sup>9394</sup> ექსპერიმენტებში ნათლად გამოვლინდა, რომ ადამიანების მნიშვნელოვანი ნაწილი ეგოისტურად არ იქცევა და მათ სამართლიანობისკენ და თანამშრომლობისკენ სწრაფვა ახასიათებთ.<sup>9596979899100</sup> სხვადასხვა ქვეყნებში ჩატარებულმა ეკონომიკურმა ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ პროსოციალურობა, სამართლიანობა და თანამშრომლობა ახასიათებს სხვადასხვა წარმომავლობის, კულტურის და ეროვნების ადამიანებს.<sup>101102</sup> თუმცა, აღნიშნულმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა ისიც აჩვენა, რომ კულტურათაშორისი სხვაობა დიდი იყო.<sup>103</sup> ეკონომიკურმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა პროსოციალური ქცევის ნათელი მაგალითები არამარტო ორ ინდივიდ შორის ეკონომიკური ურთიერთქმედებაში დაადგინა, არამედ ინდივიდთა უფრო ფართო ჯგუფებშიც. „პატიმრის დილემის“ თამაშზე დაფუძნებულმა

---

*Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, edited by Joseph Patrick Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Colin Camerer, Herbert Gintis, 55-95. (Oxford: Oxford University Press, 2004)

<sup>93</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005).

<sup>94</sup> Camerer, Colin F. and Ernst Fehr. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists." In *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, edited by Joseph Patrick Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Colin Camerer, Herbert Gintis, 55-95. (Oxford: Oxford University Press, 2004)

<sup>95</sup> Güth, Werner, Rolf Schmittberger and Bernd Schwarze. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior & Organization* 3, no. 4 (1982): 367-388.

<sup>96</sup> Bohnet, Iris and Bruno S Frey. "Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment." *American Economic Review* 89, no. 1 (1999): 335-339.

<sup>97</sup> Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, Keith Shachat and Vernon Smith. "Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games." *Games and Economic Behavior* 7, no. 3 (1994): 346-380.

<sup>98</sup> Forsythe, Robert, Joel L Horowitz, Nathan E Savin and Martin Sefton. "Fairness in Simple Bargaining Experiments." *Games and Economic Behavior* 6, no. 3 (1994): 347-369.

<sup>99</sup> Slonim, Robert and Alvin E Roth. "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic." *Econometrica* 3, (1998): 569-596.

<sup>100</sup> Cameron, Lisa A. "Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia." *Economic Inquiry* 37, no. 1 (1999): 47-59.

<sup>101</sup> Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis and Richard McElreath. "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *The American Economic Review* 91, no. 2 (2001): 73-78.

<sup>102</sup> Roth, Alvin E, Vesna Prasnikar, Masahiro Okuno-Fujiwara and Shmuel Zamir. "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study." *The American Economic Review*, (1991): 1068-1095.

<sup>103</sup> Henrich, Joseph and Natalie Smith. "Comparative Experimental Evidence from Machiguenga, Mapuche, Huinca, and American Populations." 125-167. in *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, (Oxford: Oxford University Press 2004)

„საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის“ ეკონომიკურმა ექსპერიმენტებმა, რომლებშიც კარგად ვლინდება კოლექტიური ქმედების დილემა, აჩვენა, რომ ინდივიდთა შორის ერთჯერადი ინტერაქციების პირობებშიც კი, რა დროსაც ოპორტუნისტული ქცევა დომინანტური სტრატეგიაა, ადამიანები მაინც თანამშრომლობენ და პროსოციალურად იქცევიან.<sup>104</sup> თუმცა, თუკი ეკონომიკური ურთიერთქმედება ინდივიდთა შორის მრავალჯერ მეორდება, ასეთ დროს თანამშრომლობა მცირდება და ვერ ნარჩუნდება.<sup>105106</sup> ექსპერიმენტებში გამოიყვანდა, რომ არიან ინდივიდები, რომლებიც მზად არიან ითანამშრომლონ იმ პირობით, თუ სხვებიც - ითანამშრომლებენ და თუ დასჯის შესაძლებლობაა, საკუთარი ხარჯის ფასად მზად არიან დასაჯონ ოპორტუნისტი ინდივიდები. ამავდროულად, გამოიკვეთა ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებში რწმენის - კრიტიკული მნიშვნელობაც: თუ ინდივიდს სჯერა, რომ ჯგუფის სხვა წევრები ითანამშრომლობენ, მაშინ თანამშრომლობა მიიღწევა. თუ ასეთი რწმენა არ არსებობს, მაშინ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა ვერ მიიღწევა.

ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედებისას თანამშრომლობის რწმენის გენერირების მნიშვნელოვან მექანიზმად გვევლინება დასჯა, რომელიც დამატებით სტიმულს აჩენს ეგოისტი ინდივიდისთვის, რომ მანაც ითანამშრომლოს. თუ დასჯის მექანიზმი არ არსებობს, მცირე რაოდენობის ოპორტუნისტულ ინდივიდებსაც კი შეუძლიათ თანამშრომლობის სურვილის მქონე მრავალ ინდივიდიანი ჯგუფი უთანამშრომლობის წონასწორობის წერტილში მიიყვანოს. აღნიშნული დასჯის მექანიზმი დაფუძნებულია ჯგუფის წევრების ურთიერთდასჯაზე და ურთიერთ კონტროლზე. ამდენად დასჯის მექანიზმის „ძალაუფლება“ ყველა ჯგუფის წევრში თანაბრად არის განაწილებული და არ არის კონცენტრირებული ერთი ინდივიდის ხელში. ამ მხრივ, აღნიშნული დასჯის მექანიზმი არა-ცენტრალიზებული ტიპის ანუ დეცენტრალიზებული ტიპის ურთიერთ მონიტორინგის და კონტროლის მექანიზმს წარმოადგენს. ამიტომაც, აღნიშნულ დასჯის მექანიზმს „თანაჯგუფელის დასჯის

---

<sup>104</sup> Fischbacher, Urs, Simon Gächter and Ernst Fehr. "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment." *Economics letters* 71, no. 3 (2001): 397-404.

<sup>105</sup> Ledyard, John O. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." In *The Handbook of Experimental Economics*, edited by J. Kagel A. E. Roth, 111-194. (Princeton: Princeton University Press, 1995)

<sup>106</sup> Isaac, R Mark and James M Walker. "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *The Quarterly Journal of Economics* 103, no. 1 (1988): 179-199.

მექანიზმი“ (Peer punishment mechanism) ეწოდა. „საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის“ ექსპერიმენტებში ამგვარი დასჯის მექანიზმის შემოღებით, მცირე რაოდენობის ალტრუისტული ტიპის ინდივიდებს მიეცათ დისციპლინის დამყარების ინსტრუმენტი, ოპორტუნისტების დასჯით უზრუნველყვეს თანამშრომლობის წონასწორობის წერტილის მიღწევა და მისი სტაბილური შენარჩუნება.<sup>107</sup><sup>108</sup><sup>109</sup><sup>110</sup> თუმცა როდესაც „თანაჯგუფელის დასჯის“ მექანიზმს ემატება საპასუხო დასჯის ელემენტი, ასეთი ტიპის დასჯის მექანიზმი უკვე ვეღარ უზრუნველყოფს პროსოციალურობის მაღალ დონეს და ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედება კვლავ მიისწრაფვის ნეშის უთანამშრომლობის წონასწორობის წერტილისკენ.<sup>111</sup> საზოგადოებრივი დავლათის თამაშში ასეთი „საპასუხო დასჯის“ (counter punishment) მექანიზმის პირობებში, საპასუხო დასჯის მიღების შიშით, ინდივიდები დასჯის მექანიზმის გამოყენებისგან თავს იკავებენ. ამდენად, საპასუხო დასჯის ელემენტის დამატების შედეგად, „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ არაეფექტიანი აღმოჩნდა.

კულტურათაშორისი ტიპის „საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის“ ექსპერიმენტებმა „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმის“ ეფექტიანობა კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა. კერძოდ, თუ დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში დასჯა დიდ წილად მიმართული იყო ოპორტუნისტი ინდივიდების მიმართ და შედეგად, თანამშრომლობის მაღალი დონე ნარჩუნდებოდა, პოსტ-საბჭოთა და სხვა ქვეყნებში ჩატარებულ ანალოგიურ ექსპერიმენტებში დასჯა მნიშვნელოვანწილად მიმართული იყო მოთანამშრომლე ინდივიდების საწინააღმდეგოდ და შედეგად ურთიერთდასჯით წარმართული ეკონომიკური ურთიერთქმედება სრულდებოდა თანამშრომლობის ჩავარდნით.<sup>112</sup> თანამშრომლობის და პროსოციალური ტიპის ინდივიდების საწინააღმდეგოდ მიმართულ დასჯას, მკვლევარებმა „ანტისოციალური დასჯა“ (Antisocial Punishment) უწოდეს. აღნიშნულმა ექსპერიმენტმა უფრო დიდი სიმძაფრით

<sup>107</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Altruistic Punishment in Humans." *Nature* 415, no. 6868 (2002): 137-140.

<sup>108</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980-994.

<sup>109</sup> Yamagishi, Toshio. "The Provision of a Sanctioning System as a Public Good." *Journal of Personality and Social Psychology* 51, no. 1 (1986): 110-116.

<sup>110</sup> Ostrom, Elinor, James Walker and Roy Gardner. "Covenants with and without a Sword: Self-Governance Is Possible." *American Political Science Review* 86, no. 2 (1992): 404-417.

<sup>111</sup> Nikiforakis, Nikos. "Punishment and Counter-Punishment in Public Good Games: Can We Really Govern Ourselves?" *Journal of Public Economics* 92, no. 1-2 (2008): 91-112.

<sup>112</sup> Herrmann, Benedikt, Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment across Societies." *Science* 319, (2008): 1362-1367.



დააყენა კულტურის ფაქტორის მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობებში. ამდენად, დასჯის მექანიზმი სხვადასხვა კულტურებში და ქვეყნებში განსხვავებულად მოქმედებს. ერთი ქვეყნის შემთხვევაში ეს მექანიზმი ქმედითია და უზრუნველყოფს თანამშრომლობას, ხოლო მეორე ქვეყნის პირობებში დასჯის მექანიზმი კი კონტრპროდუქტიულია. ამით დადგინდა მნიშვნელოვანი შედეგი: გარდა ინდივიდუალური და ჯგუფთა შორის სხვაობებისა, ერთნაირი გარემო პირობებში კულტურათაშორის სხვაობას შეუძლია სხვადასხვა ეკონომიკური ქცევა გამოიწვიოს.<sup>113</sup> შესაბამისად, ექსპერიმენტების განსხვავებული შედეგების ასახსნელად კულტურული ფაქტორების გათვალისწინება აუცილებელი ხდება.

ლაბორატორიულმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა საფუძვლიანად დაასაბუთა, რომ ეკონომიკურ ურთიერთობებში ორი სტანდარტული პოსტულატის საყოველთაო ვალიდურობა სულ მცირე, საეჭვოა. კერძოდ პირველი ის, რომ ეკონომიკური ინდივიდები დაინტერესებული არიან არა მხოლოდ ეკონომიკური ურთიერთობის შედეგით, არამედ იმით, თუ რა საშუალებით იქნა მიღწეული შედეგი.<sup>114</sup> მეორე, ის რომ ეკონომიკურ ინდივიდებს ეკონომიკური ურთიერთობაში აინტერესებთ არა მხოლოდ მათი პირადი სარგებელი, არამედ სხვა ეკონომიკური ინდივიდების სარგებელიც. ასეთ ძლიერი რეცოპროკატორი ტიპის ინდივიდების საკმარის რაოდენობას შეუძლია ეგოისტურად განწყობილ ადამიანთა ტიპის ჯგუფშიც კი უზრუნველყოს სტაბილური და მაღალი თანამშრომლობის დონე.<sup>115</sup> ეკონომიკურ ანალიზში ასეთი სახის სოციალური პრეფერენციების შემოტანა იმაში გვეხმარება, რომ უკეთ გავიგოთ თუ რატომ თანამშრომლობენ ეკონომიკური ინდივიდები ისეთ დროსაც კი, როდესაც თანამშრომლობაზე უარის თქმა თითოეულისათვის ცალ-ცალკე უფრო მეტი მატერიალური სარგებელის მომტანია.<sup>116</sup>

ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებმა, მრავალ სიახლესთან ერთად, მრავალი ახალი კითხვა გააჩინა მკვლევართა წინაშე: ექსპერიმენტებში ეგოიზმის აქსიომის

---

<sup>113</sup> Gächter, Simon, Benedikt Herrmann and Christian Thöni. "Culture and Cooperation." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 365, no. 1553 (2010): 2651-2661

<sup>114</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005), 6

<sup>115</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005), 10

<sup>116</sup> შენიშვნა: თანამშრომლობაზე უარის თქმაში იგულისხმება ოპორტუნისტული ქცევა და „უბილეთო მგზავრის“ პოზიციის დაკავება.

სისტემატური დარღვევა მიუთითებს თუ არა სოციალური პრეფერენციების საყოველთაო ხასიათზე? თუ სოციალური პრეფერენციები განიცდის ცვლილებას ეკონომიკური, კულტურული და სოციალური გარემოს ზემოქმედებით? თუ ასეა, რა ეკონომიკური და სოციალური ფაქტორები განაპირობებენ ასეთ ცვლილებას და რა ეკონომიკური შედეგების მოტანა შეუძლიათ?<sup>117</sup> რატომ ხდება რომ „საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის“ მონაწილე ექსპერიმენტის დასაწყისში აკეთებს კონტრიბუციას, ხოლო შემდგომ წყვეტს? რატომ არის, რომ „ულტიმატუმის თამაშში“ მონაწილეები არ იღებენ უსამართლო შეთავაზებას? რატომ აკეთებენ მონაწილეები „დიქტატორის თამაშში“ გულუხვ შეთავაზებას? „ნდობის თამაშში“ რატომ პასუხობენ უმეტეს შემთხვევაში ნდობით იმ მონაწილეებს, რომლებმაც მათ ნდობა გამოუცხადეს? დღესდღეობით ყველა ზემოჩამოთვლილ კითხვებზე ამომწურავი პასუხისაგან მკვლევარები ჯერ კიდევ შორს არიან.

---

<sup>117</sup> Henrich, Joseph and Natalie Smith. "Comparative Experimental Evidence from Machiguenga, Mapuche, Huinca, and American Populations." 125-167. in *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, (Oxford: Oxford University Press 2004)

## თავი 2. სოციალურ პრეფერენციებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომები ქცევით ეკონომიკაში

წინა თავში აღნიშნულმა ექსპერიმენტულმა კვლევებმა ბიძგი მისცა სოციალური პრეფერენციების თეორიული მოდელების წარმოშობას ქცევით ეკონომიკაში. ის, რომ ყველა ადამიანი ეგოისტი არ არის, გახდა ახალი სოციალური პრეფერენციების თეორიების მთავარი შთაგონების წყარო. ეკონომიკურ ანალიზში სოციალური პრეფერენციების შემოღებამ ინსტიტუტების და სოციალური ნორმების ახლებური გააზრება მოიტანა. ეს გარკვეულწილად მოსალოდნელიც იყო. ეგოიზმმა რეალურ ეკონომიკურ ცხოვრებაში და ურთიერთობებში ისეთი ყოვლისმომცველი სახე ვერ მიიღო, რასაც ნეოკლასიკური თეორია წინასწარმეტყველებდა. მიუხედავად იმისა, რომ მოხდა ნეოკლასიკური მოდელების მრავალგვარი განვრცობა, ასეთი თეორიები ნაკლებად გამოსადეგი აღმოჩნდა იმ შემთხვევების ასახსნელად, როდესაც ეკონომიკური ინდივიდები პროსოციალურად იქცეოდნენ ყოველგვარი მატერიალური თუ არამატერიალური სარგებელის არარსებობის პირობებში. წლების განმავლობაში დაგროვილმა ასეთმა ემპირიულმა შედეგებმა და კვლევებმა ეკონომისტთა წინაშე დააყენა ახალი თეორიების და მოდელების შექმნის აუცილებლობა. Homo Economicus-ის კრიტიკის ერთი ნაწილი სწორედ იქითკენ არის მიმართული, რომ ადამიანი სოციალური არსებაა და მას გააჩნია სოციალური მხარე. ადამიანი საკუთარ თავს ყოველთვის განიხილავს მოცემულ სოციალურ გარემოში. იგი მუდმივად ადარებს საკუთარ თავს მის გარშემო მყოფებს და აქედან გამომდინარე, ინდივიდები იქცევიან ან პროსოციალურად ან ანტისოციალურად. ასე, რომ პირადი ინტერესი შეუძლებელია განხილულ იყოს იზოლირებულად, გარემო სოციუმის გარეშე.<sup>118</sup>

პროსოციალური ქცევის ინტერდისციპლინარულ კვლევაში, ქცევითი ეკონომიკა მრავალი ეკონომიკური ექსპერიმენტების მონაცემებზე დაყრდნობით ახდენს ინდივიდთა ტიპოლოგიას. კერძოდ, გამოყოფენ ინდივიდთა სამ ძირითად ტიპს: ეგოისტებს, პირობითად მოთანამშრომლებს და ძლიერ რეციპროკატორებს.

---

<sup>118</sup> Diacon, Paula-Elena. "Pro-Social Behaviours: Between Altruism and Self-Interest." *Acta Universitatis Danubius, Economica* 10, no. 5 (2014): 68-80.

„პირობითი მოთანამშრომლე“ ეს ისეთი ტიპის ინდივიდია, რომელიც მხოლოდ მაშინ არის მზად ითანამშრომლოს სხვებთან თუ სხვებიც მასთან ითანამშრომლებენ, მაგრამ ეგოისტია იმ გაგებით, რომ საკუთარი ხარჯის ფასად არ არის მზად დასაჯოს და აიძულოს თანამშრომლობა მას, ვინც ამას არ აკეთებს. ძლიერი რეციპროკული ტიპის ეკონომიკური ინდივიდი არ მიეკუთვნება არც „Homo Economicus“-ის ეგოისტურ ტიპს და არც ალტრუისტულ ტიპს, არამედ იგი ამ ორი ტიპის ნაზავია. ძლიერი რეციპროკული ტიპი ყოველთვის მზადაა ითანამშრომლოს და მოიქცეს პროსოციალურად და ამასთანავე, იგი „ალტრუისტი დამსჯელიც“ არის: იგი მზადაა საკუთარი ხარჯის ფასად დასაჯოს ის, ვინც ოპორტუნისტულად იქცევა. ამდენად, ქცევითი ეკონომიკის კვლევით ლიტერატურაში, პროსოციალური ქცევა ფართო გაგებით არის წარმოდგენილი და თანამშრომლობასთან ერთად მოიცავს „ალტრუისტულ დასჯასაც“.<sup>119</sup> გამომდინარე იქიდან, რომ უმეტეს შემთხვევაში თანამშრომლობა ინტუიტიურად იწვევს სხვა ასოციაციებს, ალტრუისტული დასჯა გამოყოფილია თანამშრომლობისგან, თუმცა ისინი ერთად მიეკუთვნებიან პროსოციალურ ქცევას.

მკვლევარები აქცენტს აკეთებენ ორ ტიპის ეკონომიკური ინდივიდის ურთიერთქმედებაზე: ძლიერ რეციპროკულ და ეგოისტურ ტიპებზე. ამ ორი ტიპის პრეფერენციების მქონე ინდივიდების არსებობას და ურთიერთქმედებას გადამწყვეტი როლი ენიჭება, როგორც თეორიული, ასევე ემპირიული თვალსაზრისით. ამ ორი ტიპის განსაკუთრებული მნიშვნელობა იმაში მდგომარეობს, რომ ძლიერი რეციპროკული პრეფერენციების მქონე ინდივიდების ურთიერთქმედება ეგოისტ ინდივიდებთან, რიგ შემთხვევებში, განაპირობებს ეგოისტი ინდივიდების არაეგოისტურ ქცევას. ასე მაგალითად, ეგოისტური ინდივიდი თავს იკავებს ოპორტუნისტული ქცევისგან, თუ გააჩნია მოლოდინი, რომ რეციპროკული ტიპის ინდივიდისგან დაისჯება. ასევე, ეგოისტური ინდივიდი შესაძლოა მოექცეს პროსოციალურად და ითანამშრომლოს იმ მოლოდინით, რომ რეციპროკული ტიპის ადამიანისგან სამაგიერო თანამშრომლობას მიიღებს. ამდენად, ძლიერი რეციპროკული ტიპების არსებობა ეკონომიკური ურთიერთობებში მნიშვნელოვნად

---

<sup>119</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

ცვლის ეგოისტი ინდივიდების სტიმულებს და ხშირად დიდ გავლენას ახდენს ერთობლივ ეკონომიკურ შედეგზე.

სოციალური პრეფერენციების თეორიულ მიდგომებში, ინდივიდთა აღნიშნული ტიპების ეკონომიკური ურთიერთქმედებაზე და ერთობლივ ეკონომიკურ შედეგზე ინსტიტუტების გავლენა ძალზედ მნიშვნელოვანია. კერძოდ, ინსტიტუტების მცირე ცვლილებასაც კი შეუძლია მნიშვნელოვნად განაპირობოს განსხვავებული ეკონომიკური შედეგის მიღება: ერთ კონკრეტულ ვითარებაში უბიძგოს ეგოისტ ეკონომიკურ ინდივიდს მოიქცეს პროსოციალურად, ხოლო სხვა ვითარებაში თანამშრომლობისთვის განწყობილი ეკონომიკური ინდივიდი წააქეზოს ეგოისტური ქცევისკენ. ამდენად, პროსოციალური ქცევის ინტერდისციპლინარულ კვლევაში სოციალური ნორმების და ინსტიტუტების მნიშვნელობა წინა პლანზეა წამოწეული, ვინაიდან სოციალური ნორმები და ინსტიტუტები წარმართავენ ეკონომიკურ ურთიერთობას.

სოციალურ პრეფერენციათა თეორიები ზოგადად ეყრდნობა იმ პოსტულატს, რომ ადამიანებს გააჩნიათ სტაბილური პრეფერენციები („სოციალური სარგებელი“) იმაზე, თუ როგორ არის დოვლათი გადანაწილებული. პროსოციალური ქცევის და თანამშრომლობის შესწავლის მიზნით, ქცევითი ეკონომიკის ინტერდისციპლინარულ მეცნიერულ კვლევებში გამოიკვეთა სამი სახის თეორიული მიმართულება:

1. „პროქსიმალურ“ (Proximate) ანუ ფსიქოლოგიურ ფაქტორზე და შედეგზე ორიენტირებული თეორიული მოდელები.

2. „დასაბამისეული“ მიდგომების (Ultimate) თეორიული მოდელები, რომლებიც ისტორიულ განვითარებაზე და ევოლუციური პროცესზე ორიენტირებულ თეორიულ მოდელებს წარმოადგენენ.

3. პირველი და მეორე მიმდინარეობის ერთგვარი ნაზავი, რასაც პირობითად შეგვიძლია ვუწოდოთ ინსტიტუციურ მიდგომებზე დაფუძნებული მოდელები. ეს უკანასკნელი მიმდინარეობა შედარებით ახალია და ჯერ კიდევ განვითარების საწყის ეტაპებზეა. მიმდინარე ქვეთავში ჩვენ მიმოვიხილავთ სამივე მიმდინარეობის ძირითად თეორიულ მოდელებს.

## 2.1 პროქსიმალურ მიდგომებზე დაფუძნებული ეკონომიკური თეორიები

პროქსიმალური ტიპის თეორიული მოდელები შემდეგი ძირითადი თეორიული მოდელებით არის წარმოდგენილი: ალტრუიზმის თეორია, „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორია“, განზრახვაზე დაფუძნებული და სოციალური ნორმებზე დაფუძნებული თეორიული მოდელები.<sup>120</sup> პროქსიმალური თეორიები აქცენტირებას აკეთებენ იმაზე, რომ ერთი ინდივიდის სარგებელი პირდაპირ დამოკიდებულია სხვა ინდივიდების სარგებელზე. პროქსიმალური თეორიები ახდენენ უთანასწორობისადმი არაკეთილგანწყობის, ალტრუიზმის და რეციპროკულობის ცნებების ფორმალიზებას. აღნიშნული თეორიები პროგნოზირებენ, რომ ინდივიდები ითანამშრომლებენ მაშინაც, თუ თანამშრომლობის არარსებობა ეგოისტური თვალსაზრისით, უფრო მომგებიანია. ასეთი წონასწორობის მიღწევადობა გამყარებულ იქნა ექსპერიმენტული შედეგებით. საყურადღებოა, რომ ინდივიდი მზადაა ითანამშრომლოს, თუ მას სჯერა, რომ მეორე ინდივიდი მასთან თანამშრომლობს და შესაბამისად ეს წონასწორობის წერტილს წარმოადგენს. ამავე დროს, თანამშრომლობის არარსებობა, ასევე, მეორე წონასწორობის წერტილს წარმოადგენს. ამდენად, თუ რომელ წონასწორობის წერტილში დამთავრდება ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედება, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა მოლოდინი აქვთ და რისი სჯერათ მათ ერთმანეთის მოქმედებების შესახებ.

ალტრუიზმის ეკონომიკურ თეორიას შემოაქვს მთავარი დაშვება, რომ ერთი ინდივიდის სარგებლიანობაზე დადებით ეფექტს სხვა ინდივიდების სარგებლიანობა ახდენს.<sup>121</sup> ალტრუიზმის ყველაზე გავრცელებული ეკონომიკური მოდელი ჯ. ანდრეონს ეკუთვნის. ალტრუიზმი არ გვევლინება, როგორც პასუხი სხვისგან მიღებულ ალტრუისტულ ქცევაზე, იგი დამოუკიდებლად არსებობს იმის

---

<sup>120</sup> შენიშვნა: ტერმინი “inequality aversion” პირდაპირი მნიშვნელობით ნიშნავს უთანასწორობის ანტიპათიას, სიმულვილს და არ მოწონებას. შინაარსობრივად იგულისხმება, რომ ეკონომიკურ ინდივიდს გააჩნია სამართლიანობის პრეფერენცია, არ მოსწონს უთანასწორობა და უპირისპირდება უსამართლობას. გამომდინარე აღნიშნულიდან, ინგლისური ენის ქართულ შესატყვისად ჩვენ ვარჩიეთ გამოგვეყენებინა თარგმანი „უთანასწორობის მიუღებლობა“.

<sup>121</sup> Andreoni, James. "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy* 97, no. 6 (1989): 1447-1458

მიუხედავად, მოგვექცენ თუ არა სხვები ალტრუისტულად.<sup>122</sup> თეორიული მოდელის მიხედვით, ეკონომიკური ინდივიდი მეორე ინდივიდის შემოსავლის ზრდას დადებითად აფასებს და არ ცდილობს მასზე მეტი შემოსავლის მქონე ინდივიდის შემოსავლის შემცირებას და თანასწორობის აღდგენას.

ექსპერიმენტულ კვლევებზე დაყრდნობით, ალტრუიზმის თეორია შემუშავდა და წარმოდგენილ იქნა როგორც არაწმინდა ალტრუიზმის თეორია.<sup>123</sup> ჯეიმს ანდრეონი წმინდა ალტრუიზმის არსებობას არ აღიარებს და აღნიშნავს, რომ ალტრუისტულ ქცევას ყოველთვის, გარკვეულწილად, თან ახლავს პირადი ინტერესი, რაც შეიძლება გამოიხატებოდეს ალტრუისტული საქციელიდან პირადი კმაყოფილების გრძნობის მიღებაში. კერძოდ, არაწმინდა ალტრუიზმის თეორიამ უკან დააბრუნა ეგოიზმის დაშვება იმ გაგებით, რომ იგი ყველა პროსოციალური ქცევის მოტივი გახდა. აღნიშნულმა თეორიამ ეგოისტური მოტივის ფორმად წარმოადგინა ადამიანის შიდა ფსიქოლოგიური სახის მოტივები, მაგალითად, თვითკმაყოფილების განცდის მიღება, უარყოფითი განცდისაგან თავის არიდება, დანაშაულის გრძნობის შემსუბუქება და მსგავსი.

ყურადსაღებია ის გარემოება, რომ ალტრუისტულ მოდელში ეკონომიკური ინდივიდები სხვების კეთილდღეობით სიამოვნებას იღებენ დამოუკიდებლად ამ კეთილდღეობის წარმოშობის მიზეზისა, რაც გულისხმობს იმას, რომ საზოგადოებრივი დოვლათის მიღების შემთხვევაში ერთი ეკონომიკური ინდივიდის მიერ გაღებული შენატანი კლებულობს სხვების მიერ გაკეთებული შენატანის ზრდის პროპორციულად. ასეთმა ურთიერთდამოკიდებულებამ, თეორიული თვალსაზრით გამოკვეთა პროსოციალური ქცევის „განდევნის“ ეფექტის მიღების საფრთხე. მაგალითად, საზოგადოებრივი დოვლათის დასაფინანსებლად გაზრდილმა სახელმწიფო ბიუჯეტმა შესაძლოა გამოიწვიოს ეკონომიკურ ინდივიდთა კერძო შენატანების შემცირება ან ნულთან გატოლება. მართლაც, ემპირიული მონაცემების შესწავლისას დადასტურდა, რომ საზოგადოებრივი დოვლათზე გაღებული გაზრდილი სახელმწიფო ხარჯები ამცირებს კერძო შენატანებს, მაგრამ „განდევნის“

---

<sup>122</sup> Andreoni, James. "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy* 97, no. 6 (1989): 1447-1458

<sup>123</sup> Andreoni, James. "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *The Economic Journal* 100, no. 401 (1990): 464-477

უარყოფით ეფექტს სრული სახით ადგილი მაინც არ ჰქონია მიუხედავად სახელმწიფო დაფინანსების ზრდისა, კერძო პირთა შენატანები გარკვეული თანაფარდობით მაინც ხდებოდა.<sup>124</sup> ამდენად, ალტრუისტული პრეფერენციების შემოღებით უკეთ იქნა ახსნილი ეკონომიკური ექსპერიმენტებით მიღებული პროსოციალური ქცევა, რაც საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოებას და მიღებას უკავშირდებოდა.<sup>125</sup>

თუმცა ალტრუისტულ თეორიას გაუჭირდა აეხსნა ეკონომიკური ექსპერიმენტული კვლევით მიღებული შემდეგი სისტემატიური ხასიათის ქცევა: პროსოციალური ქცევა ინდივიდთა შორის მრავალჯერადი ურთიერთქმედების დროს დიდხანს ვერ ნარჩუნდება. როგორც აღვნიშნეთ ინდივიდთა მნიშვნელოვანი ნაწილი პირობითი მოთანამშრომლეა და უპირობო ალტრუიტივით მცირე ნაწილი თუ იქცევა. გარდა ამისა, ადამიანები ყოველთვის არ ცდილობენ სხვების სარგებლიანობის გაზრდას და რიგ შემთხვევებში სხვის სარგებლიანობას ამცირებენ კიდევ, მათი დასჯის მიზნით.<sup>126</sup> კერძოდ, ინდივიდთა მნიშვნელოვანი ნაწილი მზადაა დასაჯოს ისინი, ვინც უსამართლოდ და ოპორტუნისტულად მოიქცნენ. ასეთი კვლევითი შედეგები საფუძვლად დაედო „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორიის“ წარმოშობას.

„უთანასწორობის მიუღებლობის თეორიის“ მიხედვით ეკონომიკურ ინდივიდს არ მოსწონს უთანასწორობა, განსაკუთრებით მაშინ, როცა მას სხვებთან შედარებით ბევრად ნაკლები შემოსავალი გააჩნია.<sup>127</sup><sup>128</sup> „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორიის“ მიხედვით ეკონომიკური ინდივიდი მზადაა დაეხმაროს და ითანამშრომლოს იმასთან, ვინც მასზე უარეს ეკონომიკურ მდგომარეობაშია, ხოლო დასაჯოს ისინი, ვინც მასზე ეკონომიკურად უკეთეს მდგომარეობაშია. „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორიის“ ეკონომიკურ ინდივიდს ასევე ახასიათებს შური, როდესაც უთანასწორობის აღმოფხვრის მიზნით იგი მასზე მეტი შემოსავლის მქონე ინდივიდის ქონების

---

<sup>124</sup> Andreoni, James. "Philanthropy." *In The Handbook of Giving, Reciprocity and Altruism*, edited by Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier, 1202-1269. (Amsterdam: Elsevier, 2004)

<sup>125</sup> Andreoni, James and John Miller. "Giving According to Garp: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism." *Econometrica* 70, no. 2 (2002): 737-753.

<sup>126</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980-994.

<sup>127</sup> Fehr, Ernst and Klaus M Schmidt. "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *The Quarterly Journal of Economics* 114, no. 3 (1999): 817-868.

<sup>128</sup> Bolton, Gary E. and Axel Ockenfels. "A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition." *American Economic Review* 90, no. 1 (2000): 166-193.



შემცირებას ცდილობს. „უთანასწორობის მიუღებლობის“ მოდელი სტანდარტული ნეოკლასიკური ეკონომიკური დაშვებების მოდიფიცირებას ახდენს მხოლოდ ეგოიზმის დაშვებასთან მიმართებით (ინდივიდის სრული რაციონალურობის დაშვება კვლავ ძალაში რჩება). კერძოდ, „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორია“ ახდენს სამართლიანობის ელემენტის შემოღებას. თუმცა ისევ და ისევ საკუთარ ინტერესიდან გამომდინარე, სამართლიანობასთან გვაქვს საქმე. ანუ ინდივიდს სამართლიანობის განცდა აწუხებს მხოლოდ მაშინ, როცა ეს მის პირად სარგებელს ეხება და მასსა და მეორე ინდივიდს შორის ურთიერთქმედების ფარგლებშია. ამდენად, ეკონომიკურ ინდივიდს არ აწუხებს სამართლიანობის დამყარება და უთანასწორობის აღმოფხვრა, როდესაც ეს მას და მის ინტერესებს არ ეხება.

წმინდა ეგოისტური და უთანასწორობის მიუღებლობის პრეფერენციების მქონე ეკონომიკური ინდივიდების არსებობის დაშვებით, მოდელი საშუალებას იძლევა დაადგინოს ასეთი ტიპის ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედებებსა და ეკონომიკურ გარემოს შორის მიღებული დამოკიდებულებები. კერძოდ, მოცემულ სიტუაციაში ერთ წმინდა ეგოისტ ეკონომიკურ ინდივიდს შეუძლია დანარჩენი ეკონომიკურ ინდივიდებს აიძულოს მოიქცნენ წმინდა ეგოისტურად, მიუხედავად იმისა, რომ მათ გააჩნდათ უთანასწორობის პრეფერენციები. ასევე, პირიქით, კონკრეტულ სიტუაციაში უთანასწორობის პრეფერენციების მქონე ინდივიდთა მცირე ჯგუფს შეუძლია წმინდა ეგოისტური პრეფერენციების მქონე ინდივიდთა დიდ ჯგუფს უბიძგოს პროსოციალური ქცევისკენ.<sup>129</sup> ამდენად ეკონომიკურ ინდივიდთა ჰეტეროგენიული პრეფერენციების პირობებში, ეკონომიკურმა გარემომ შესაძლოა ახალი განზომილებები მიიღოს.

ზემოაღნიშნული მოდელები წმინდა შედეგზე ორიენტირებული ტიპის მოდელებს წარმოადგენს, სადაც განზრახვები იგნორირებულია. ეკონომიკურმა ექსპერიმენტებმა მართლაც აჩვენა, რომ გარკვეულ სიტუაციებში „უთანასწორობის მიუღებლობის თეორია“ არასაკმარისად ხსნიდა ადამიანთა ეკონომიკურ ქცევას.<sup>130</sup> უთანასწორობის მიუღებლობის თეორიულ მოდელთა ერთ ნაწილში, ინდივიდთა

<sup>129</sup> Fehr, Ernst and Klaus M Schmidt. "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *The Quarterly Journal of Economics* 114, no. 3 (1999): 817-868.

<sup>130</sup> Charness, Gary and Matthew Rabin. "Understanding Social Preferences with Simple Tests." *The Quarterly Journal of Economics* 117, no.3 (2002): 817-869.

შორის ეკონომიკური ქცევის შედეგად, ეკონომიკური დოვლათის გადანაწილების საკითხის გარდა, ასევე განიხილება ქცევის უკან მდგარი განზრახვა და მოტივი.<sup>131132</sup> აღნიშნულ მოდელებში განზრახვა ცალკე გამოყოფილი დამოუკიდებელი ფაქტორია და მას მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება. განზრახვაზე ორიენტირებული მოდელებში ქცევა აღიქმება პროსოციალურად, თუ იგი კეთილი განზრახვით იყო მოტივირებული. გარდა ამისა, ადამიანები სხვაგვარად აფასებენ პროსოციალურ ქცევას, რომელიც კეთილი განზრახვებით იყო ნამოქმედარი და პროსოციალურ ქცევას, რომელიც იძულებით იყო ნაკარნახევი.

**მათეუ რაბინი** მის მიერ შემუშავებულ სამართლიანობის თეორიაში ალტრუიზმს აკავშირებს სამართლიანობის ცნებასთან და შემოაქვს ქმედების უკან მდგარი განზრახვის ელემენტი. მის მოდელში ალტრუიზმი კარგავს მის უპირობო ნიშანს - მოექცეს ყოველთვის პროსოციალურად მიუხედავად იმისა, თუ როგორ მოექცნენ მას სხვები და უფრო კომპლექსურ სახეს იძენს.<sup>133</sup> სამართლიანობის ელემენტი ადგენს ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედების შემდეგ წესს: თუ სხვები შენ მიმართ მოიქცნენ პროსოციალურად, მაშინ შენც მოექცევი მათ პროსოციალურად, ხოლო თუ შენს მიმართ მოიქცნენ ანტისოციალურად და უსამართლოდ, მაშინ შენც მოექცევი ანტისოციალურად (ანუ ეგრეთ წოდებული „კბილი კბილის წილ“ მიდგომა). ამდენად, ეკონომიკური ინდივიდი სამართლიანად ექცევა მათ, ვინც მას კარგად მოექცა, ხოლო სჯის მათ, ვინც მას უსამართლოდ მოექცა. ასეთ მოდელში ჩნდება გრძნობები და ემოციები, რომლებსაც გააჩნია ეკონომიკური მნიშვნელობა. მაგალითად, მომხმარებელმა „უსამართლოდ“ დაწესებული მაღალი ფასის გამო შესაძლოა არ იყიდოს რომელიმე კომპანიის პროდუქტი და ამით დასაჯოს ეს კომპანია. აღნიშნულ მოდელში ინდივიდის პროსოციალური ქცევაც და დასჯაც გარკვეულ ხარჯებთან არის დაკავშირებული და თუ ეს ხარჯები იზრდება, ასეთი სახის ქცევებიც კლებულობს.

განზრახვის ელემენტის შემოტანა გარდაუვალს ხდის ფსიქოლოგიური ტიპის თამაშთა თეორიის შემოღებას, რაც გაცილებით ართულებს თეორიულ მოდელს.

---

<sup>131</sup> Rabin, Matthew. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics." *The American Economic Review*, (1993): 1281-1302.

<sup>132</sup> Gächter, Simon and Armin Falk. "Reputation and Reciprocity: Consequences for the Labour Relation." *Scandinavian Journal of Economics* 104, no. 1 (2002): 1-26.

<sup>133</sup> Rabin, Matthew. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics." *The American Economic Review*, (1993): 1281-1302.

გარდა ამ სირთულისა, აღნიშნული თეორიული მოდელი შემოიფარგლება მხოლოდ ორ ეკონომიკურ ინდივიდის შორის ურთიერთქმედების ანალიზით და არ იძლევა მრავალ ინდივიდთა შორის ეკონომიკური ურთიერთქმედების ანალიზის საშუალებას.

პროქსიმალურ მიდგომებზე დაფუძნებულ თეორიებს გააჩნიათ გარკვეული შეზღუდვები, რაც გამოიხატება ინდივიდის მოტივაციების არაერთგვაროვნებაში და ცვალებადობაში. კერძოდ, ერთჯერადი ურთიერთქმედების დროს, ალტრუისტული მოტოვებით მოქმედი ძლიერი რეციპროკული ინდივიდი თანამშრომლობს და თუ საჭიროა, საკუთარი ხარჯის ფასად სჯის ოპორტუნისტ ინდივიდს, ხოლო მრავალჯერადი ურთიერთქმედების დროს ანალოგიური ქცევის ალტრუისტულ მოტივაცია შესაძლოა გაზავებული იყოს უკვე ეგოისტური მოტივებით და საკუთარ რეპუტაციაზე ზრუნვით. გარდა ამისა, ვინაიდან ალტრუისტული ქცევა და ალტრუისტული დასჯა ხარჯებთან არის დაკავშირებული, ექსპერიმენტებმა აჩვენეს, რომ ასეთი ხარჯების ზრდის პირობებში ალტრუისტული ქცევა კლებულობს. კერძოდ, „საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის“ ექსპერიმენტში, როდესაც „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმის“ გამოყენების ხარჯი იზრდება, კლებულობს დასჯაც ანუ პროსოციალური ტიპის ინდივიდები იმ სიხშირით აღარ სჯიან ოპორტუნისტ ინდივიდებს.<sup>134</sup>

ქცევით ეკონომიკაში სოციალურ ნორმებთან მიმართებით ძირითადი კითხვები შემდეგია: როგორ წარმოიშვება თანამშრომლობის და პროსოციალური ქცევის ნორმები? რა გავლენას ახდენს ეს ნორმები ადამიანის ეკონომიკურ ქცევაზე? რა სახის ინსტიტუტები უწყობენ თანამშრომლობას ხელს და უზრუნველყოფენ მათ შენარჩუნებას? სოციალური ნორმების და ინსტიტუტების თანამედროვე კვლევა ეფუძნება ახალ თეორიებს და კვლევით მეთოდებს. სოციალური პრეფერენციების თეორიები მნიშვნელოვან როლს ანიჭებენ პროსოციალურ ქცევას სოციალური ნორმების აღსრულების და შენარჩუნების თვალსაზრისით. მაგალითად, თუ საზოგადოებაში მრავლად არის პროსოციალური ადამიანი, სოციალური ნორმების

---

<sup>134</sup> Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, no. 6960 (2003): 785-791.

შენარჩუნება და აღსრულება იოლად და ნაკლები ეკონომიკური დანახარჯებით ხდება, გარე ფორმალური ინსტიტუტების ჩარევის საჭიროების გარეშე.

ეკონომიკურ ურთიერთობებში სოციალური ნორმების შემოღება მნიშვნელოვანია, ვინაიდან იგი ხელს უწყობს პროსოციალური ქცევის დაცვას. ასიმეტრიული ინფორმაციის პირობებში, ეკონომიკურ ურთიერთქმედებაში ერთ ინდივიდს რომელსაც გააჩნია უპირატესობა მეორე ინდივიდთან შედარებით, შესაძლოა მას ოპორტუნისტულად მოიქცეს. ასეთ დროს, თუ არსებობს ნორმა, რომელიც ზღუდავს ოპორტუნისტულ ქცევას, მაშინ შესაძლებელი ხდება, რომ ორივე ინდივიდმა ურთიერთ სასარგებლო თანამშრომლობას მიაღწიოს. ამდენად, სოციალურ ნორმებს მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება ეკონომიკური ურთიერთობების ეფექტიან წარმართვაში. დროთა განმავლობაში, ცვალებად სოციალურ და ეკონომიკურ გარემოში, სოციალური ნორმების ნაწილი იცვლება, ნაწილი კი იკარგება და გარკვეული ახალი ნორმებიც ჩნდება. ისეთი სოციალური ნორმების დამკვიდრების პროცესი, რომელიც ხელს უწყობს ეკონომიკურ ურთიერთობებში პროსოციალურ ქცევას, ბუნებრივია დიდი მნიშვნელობას იძენს ეკონომისტთა შორის, ისევე როგორც ისეთი სოციალური ნორმათა შეზღუდვის პროცესი, რომელიც აღვივებს ანტისოციალურ ქცევას ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის, როგორცაა კორუფცია, გადასახადებისგან თავის არიდება და სხვ.

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტთა შორის არ არის სრული თანხვედრა სოციალური ნორმების განსაზღვრებაზე, შეგვიძლია გამოვყოთ ის მთავარი პრინციპები განსაზღვრებიდან, რაზეც მეცნიერთა უმეტესობა თანხმდება. სოციალური ნორმა არის ის, რაც განსაზღვრავს მოცემულ სიტუაციაში საზოგადოების უმეტესი ნაწილის ერთნაირ ქცევას და რომლის შესრულება სავალდებულო ხასიათს

ატარებს. ამდენად, სოციალურ ნორმა მაიძულებელია და არის საყოველთაოდ მიღებული და გაზიარებული მოცემული საზოგადოების წევრების მიერ.<sup>135136</sup>

სოციალური ნორმების გავრცელების და შენარჩუნების სამი მექანიზმი არსებობს:<sup>137</sup>

1. სოციალური ნორმები ნარჩუნდება კოორდინაციის მექანიზმის არსებობით, ვინაიდან ისინი საერთო მოლოდინებზე არის დამყარებული (მაგალითად ავტომობილების მარჯვენა მხარეს ტარების წესი, შუქნიშანზე გადასვლის წესი. აღნიშნული წესები ინდივიდთა ქცევის კოორდინაციის ფუნქციას ასრულებენ და დამყარებულია ინდივიდთა საერთო მოლოდინების არსებობაზე - ყველამ იცის, რომ ყველამ იცის მწვანეზე გადადიან და წითელზე ჩერდებიან).

2. სოციალური ნორმები ნარჩუნდება სოციალური დასჯის მექანიზმის არსებობით. ასეთი მექანიზმებია, მაგალითად რეპუტაციის შელახვა, საზოგადოებიდან მოკვეთა და სხვ.

3. ნორმების ეგრეთწოდებული ინტერნალიზაცია (internalization), რომლის დროსაც სოციალური ღირებულებები და ნორმები ინდივიდების მიერ ჩაითვლება, როგორც მათი საკუთარი და აღიქმება როგორც შინაგანად გათავისებული. ინტერნალიზაციის მექანიზმი გარკვეულწილად სანქციების ელემენტის

---

<sup>135</sup>შენიშვნა: მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტები სოციალურ ნორმებს მნიშვნელოვან როლს ანიჭებენ, სოციოლოგების მსგავსად, არც მათ გააჩნიათ სოციალური ნორმების ერთიანი განსაზღვრება. რიგ შემთხვევებში, ისინი სოციალურ ნორმებს უფრო ფართო ცნების ინსტიტუტების განსაზღვრების ქვეშ აქცევენ და ზოგჯერ ეკვივალენტური მნიშვნელობითაც იყენებენ. კერძოდ, ზოგჯერ ინსტიტუტი შესაძლოა განმარტებული იყოს როგორც ნორმების სისტემაზე დაფუძნებული შეთანხმება. ამდენად, რაც ინსტიტუტებს ეხება, ეხება ასევე სოციალურ ნორმებსაც, როგორც მასში შემავალ ელემენტებს. თამაშთა თეორიის მიხედვით ეკონომისტები ნორმას განმარტავენ როგორც თამაშში არსებულ წონასწორობას თამაშთა თეორიამ, მიუხედავად იმისა, რომ იგი ნორმების შედარებით ვიწრო განმარტებას იძლევა, მოახერხა მკაფიო ანალიტიკური ბაზის ჩამოყალიბება, სადაც შესაძლებელია თამაშთა სტრატეგიულ მოცემულობაში გაანალიზდეს როგორც ნორმების წარმოშობა, ასევე ნორმების როგორც წონასწორობის წერტილის მიღწევის გზები. წყარო: Истратов, Виктор А. "Анализ Теорий Появления Социальных Норм В Экономике, Социологии и Психологии." *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, no. 11 (344) (2016): 181-196.

<sup>136</sup> Jensen, Keith, Amrisha Vaish and Marco F.H. Schmidt. "The Emergence of Human Prosociality: Aligning with Others through Feelings, Concerns, and Norms." *Frontiers in Psychology* 5, (2014): 1-16

<sup>137</sup>შენიშვნა: ცნობილი სოციოლოგის ჯონ ელსტერის მიხედვით სოციალური ნორმები სხვა ნორმებისგან განსხვავებით (მორალური, საკანონმდებლო) განსხვავდება იმით, რომ ისინი ნარჩუნდება პირველ რიგში სოციუმის ანუ ადამიანთა ჯგუფის მიერ და ჯგუფის ინტერესებიდან გამომდინარე. წყარო: Elster, Jon "Social Norms and Economic Theory." *The Journal of Economic Perspectives* 3 no. 4 (1989): 99-117

მატარებელიც არის, რომელშიც იგულისხმება სინდისის ქენჯნა, სინანული, სირცხვილის გრძნობა და ა.შ.<sup>138</sup>

კარლა ბიკიერი ნორმაზე დაფუძნებული სარგებლიანობის მოდელით ცდილობს სხვადასხვა ექსპერიმენტში დადგენილი ქცევების ალტერნატიული ახსნის წარმოდგენას. იგი ემიჯნება შეხედულებას, რომ სწავლის ევოლუციური პროცესი წარმოადგენს ინდივიდთა რწმენისა და მოლოდინების გამაერთიანებელ მექანიზმს. მის მონოგრაფიაში „საზოგადოების გრამატიკის მიმოხილვა“ კ. ბიკიერი სწორედ სოციალურ ნორმებს განიხილავს, როგორც ინდივიდთა რწმენის და მოლოდინების გამაერთიანებელ ფაქტორს.<sup>139</sup> მისი აზრით, კლასიკური თამაშთა თეორიის გამოყენება ვერ იძლევა საკმარისი ანალიზის საშუალებას, ვინაიდან თუ სოციალური ნორმების განხილვა მოხდება, როგორც ნეშის წონასწორობის წერტილი, ამით უგულვებელყოფილი იქნება ნორმების შესაძლო მიზეზ-შედეგობრივი ფუნქციის და მაკოორდინირებელი მექანიზმის შესრულების შესაძლებლობა. კ. ბიკიერის შეხედულებით, სოციალური ნორმები ცდება კლასიკური თამაშთა თეორიის ფარგლებს და იგი შესაძლოა ემპირიულად აღიწეროს, გამოიცადოს, ისწავლებოდეს და მოხდეს მათზე დამკვიდრება.

კ. ბიკიერის მიხედვით სოციალურ ნორმა განმარტებულია შემდეგნაირად: სოციალური ნორმა წარმოდგება, როგორც ქცევის წესი, რომელსაც საკმარისი რაოდენობის ინდივიდი იცავს და საკმარისი რაოდენობის ინდივიდს გააჩნია მოლოდინი, რომ სხვებიც დაიცავენ აღნიშნულ ნორმას, ხოლო ნორმის დარღვევას მოსდევს დასჯა.<sup>140</sup> ამდენად სადამსჯელო ქცევა წარმოდგება, როგორც ნორმალური რეაქცია მაშინ, როდესაც ირღვევა მოლოდინები და დაწესებული ნორმა.

კ. ბიკიერის თეორიული მიდგომები ეფუძნება იმ მოსაზრებას, რომ არსებობს “სოციალური ნიშნები”, როგორც ერთგვარი სიგნალები, რომლებიც ინდივიდთა შორის განსაზღვრავს, თუ რა არის მისაღები სოციალური ნორმა მოცემულ სიტუაციაში და მისი საშუალებით აყალიბებს მათ შორის ერთიან რწმენასა და მოლოდინებს. თეორიულ მსჯელობებში განხილულია მოლოდინების, როგორც ქცევის

138 Истратов, Виктор А. "Анализ Теорий Появления Социальных Норм В Экономике, Социологии и Психологии." *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, no. 11 (344) (2016):181-196

139 Bicchieri, Cristina. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. (Cambridge: Cambridge University Press, 2005)

140 Bicchieri, Cristina, Eugen Dimant, Simon Gaechter and Daniele Nosenzo. "Observability, Social Proximity and the Erosion of Norm Compliance." CESifo Working Paper Series no. 8212 (2020):1-32.

განმსაზღვრელი პროცესის როლი. მოლოდინები კი მომდინარეობენ კარგად ჩამოყალიბებულ “სცენარებიდან”, რის მიხედვითაც უნდა მოიქცეს ინდივიდი. სცენარები წარმოადგენენ სოციალური მოვლენების სქემებს, ისინი გადმოსცემენ სტანდარტულ, სტერეოტიპულ ქცევათა ჯაჭვს, რა დროსაც განსაზღვრულია მონაწილეები და მათი როლები. თავის მხრივ “სქემები” წარმოადგენენ კოგნიტურ სტრუქტურებს, რომლებსაც გააჩნიათ ცოდნა ადამიანებზე, მოვლენებზე და მოიცავენ მოლოდინებს, რწმენას და ქცევის წესებს. ამ გაწერილი სცენარების ნაწილი სწორედ სოციალური ნორმებია.

კ. ბიკიერის შეხედულებით ნორმები ცალკე არ არსებობენ, არამედ ისინი შეადგენენ გარკვეული ქსელის ნაწილს, რომელშიც ნორმების გარდა არის ასევე რწმენა, ღირებულებები, მოლოდინები და სცენარები. ამდენად, სოციალური ნორმა ინდივიდის გონებაში არსებული სცენარების შემადგენელი ნაწილია. ინდივიდის მიერ ხდება სიტუაციური ნიშნების ამოცნობა, რის მიხედვითაც ხდება გონებაში გარკვეული სცენარის ამოქმედება და შემდგომ ხორციელდება სტერეოტიპული ქმედებები და სოციალური როლების დაკავება. თეორიის მიხედვით, აღნიშნული პროცესი მოიცავს პრეფერენციების და რწმენის აქტივაციას, რითაც საბოლოოდ განისაზღვრება მოცემული სიტუაციის შესაბამისი ქცევითი ნორმის არჩევა.

სოციალური ნორმების ცვლილება თუ გადაგვარება შესაძლოა საკმაოდ მოკლე დროშიც მოხდეს, იმის მიხედვით, თუ როგორი პოლიტიკური თუ სოციალური ფონია.<sup>141</sup> ექსპერიმენტულ კვლევებზე დაკვირვების შედეგად, კ. ბიკიერი სოციალური ნორმების ცვლილების ორი სავარაუდო წყაროს ასახელებს:

1. როდესაც ინდივიდი ხედავს სხვების ქცევას, რის მიხედვითაც ახდენს საკუთარი ქცევის ცვლილებას.
2. „სოციალური სიახლოვის“ (social proximity) ხარისხი იმ ინდივიდებთან, ვის ქცევასაც მოცემული ინდივიდი აკვირდება.

მაგალითად, ინდივიდთა მიერ ქალაქის ქუჩების დაბინძურება გარკვეული დოზით დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა სახის ქცევას ხედავენ ეს ინდივიდები სხვებისგან და რა ხარისხის სოციალური სიახლოვე გააჩნიათ მათ მიმართ.

---

<sup>141</sup> Bicchieri, Cristina, Eugen Dimant, Simon Gaechter and Daniele Nosenzo. "Observability, Social Proximity and the Erosion of Norm Compliance." *CESifo Working Paper Series* no. 8212 (2020):1-32.

სოციალური სიახლოვე დიდად განსაზღვრავს ინდივიდთა ჯგუფში სოციალური ნორმის დაცვის ხარისხს. აღსანიშნავია, რომ სოციალური ნორმის და ქცევის ცვლილებას პროსოციალური ინდივიდები უფრო განიცდიან, ვიდრე ანტისოციალური ტიპის ინდივიდები.<sup>142</sup> მაგალითად, ინდივიდები უფრო პროსოციალურები და მიმნდობნი არიან მათთვის უფრო ახლო ინდივიდების მიმართ. კ. ბიკიერის აზრით, ეს იძლევა იმის ვარაუდის საფუძველს, რომ ასეთ სოციალური სიახლოვის მქონე ჯგუფებში, ნორმის დაცვის მიზნით, შესაძლოა შესაბამისი ინსტრუმენტის (მაგალითად დასჯის) გამოყენება აღარ იყოს ისეთი ხარჯიანი და სოციალური სიახლოვის არსებობამ დასჯის გარეშე ნორმის დაცვა უფრო მდგრადი გახადოს.<sup>143</sup>

ამდენად, კ. ბიკიერის სოციალურ ნორმაზე დაფუძნებულ თეორიულ მოდელში ნორმის შესახებ წარმოდგენების ცვლილება იწვევს სხვადასხვა სახის ქცევას და არა ის, რომ ინდივიდებს გააჩნიათ სამართლიანობის და თანასწორობის სხვადასხვა პრეფერენციები.<sup>144</sup> ამავე ლოგიკით, კ. ბიკიერი „პატიმრის დილემის“ ექსპერიმენტებში კომუნიკაციის მექანიზმის შემოღებით მიღწეულ იდივიდთა შორის გაზრდილ თანამშრომლობას მიაწერს ინდივიდთა შორის საერთო სოციალური ნორმების გაზიარებას და არა ჯგუფის შიგნით წარმოშობილ ნდობას და ერთგულებას.

კ. ბიკიერი მის ახალ მონოგრაფიაში „ნორმები ველურ ბუნებაში“ ახდენს სოციალურ ნორმებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომების მოდიფიკაციას და დღის წერიგში აყენებს ნორმების შექმნის და ცვლილების პროცესს.<sup>145</sup> კ. ბიკიერის მიდგომების თეორიული ჩარჩო მიზნად ისახავს უფრო ჩაუღრმავდეს ინდივიდების მიერ სოციალური ნორმების აღსრულებას და მათი წარმოშობის მიზეზებს. კ. ბიკიერის განსაზღვრებით, სოციალური ნორმები დამოკიდებულია ნორმატიულ და ემპირიულ მოლოდინებზე. ნორმატიული მოლოდინები არის რწმენა იმისა სხვების მოსაზრებაზე თუ რა არის ადეკვატური ქცევა. ემპირიული მოლოდინი კი არის რწმენა იმისა, თუ სხვები როგორ მოიქცევიან. კ. ბიკიერის აზრით, ნორმების ამგვარი დეფინიცია უფრო

---

<sup>142</sup> Bicchieri, Cristina, Eugen Dimant, Simon Gaechter and Daniele Nosenzo. "Observability, Social Proximity and the Erosion of Norm Compliance." *CESifo Working Paper Series* no. 8212 (2020):1-32.

<sup>143</sup> Bicchieri, Cristina, Eugen Dimant, Simon Gaechter and Daniele Nosenzo. "Observability, Social Proximity and the Erosion of Norm Compliance." *CESifo Working Paper Series* no. 8212 (2020):1-32.

<sup>144</sup> Bicchieri, Cristina. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

<sup>145</sup> Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*, (Oxford: Oxford University Press, 2016)



იოლს ხდის უკეთ დავაკვირდეთ ნორმების დაცვის დინამიკას, რა დროსაც ემპირიულ მოლოდინებს მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება. ინდივიდის პრეფერენციები კი, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ამ ორი სახის მოლოდინზე.<sup>146</sup>

ნორმების ცვლილება რთულად განსახორციელებელია თუნდაც იმ მიზეზით, რომ ბევრმა დაზუსტებით არც კი იცის, თუ რას წარმოადგენს მისი პირადი რწმენა მანამ, სანამ არ მოხდება ისეთი მოვლენა, რაც ან „გამოცდას მოუწყობს“ ამ რწმენას, ან შეცვლის მას. ნორმების ცვლილება მოიცავს სამი სახის პროცესს:

1. საერთო მიზეზის არსებობა ნორმის ცვლილებისთვის;

2. უნდა იყოს კოლექტიური ქმედება;

3. ახალი ცვლილებისთვის უნდა არსებობდეს კოორდინირებული ქმედება. მაგალითად, ახალი ნორმის შესაქმნელად საჭიროა ნორმატიული მოლოდინების შექმნა, ხოლო შემდგომ - ემპირიული მოლოდინების გაძლიერება. ქცევის ცვლილებისთვის საჭიროა გვესმოდეს სოციალური ნორმები და შევცვალოთ იგი სცენარის შეცვლის გზით, რომელიც განსაზღვრავს აღნიშნულ ნორმას.

კ. ბიკიერის აზრით, ნორმების ცვლილებაზე გავლენის მოხდენა შეუძლია კანონმდებლობას, მედიას და ეკონომიკურ სტიმულებს. აღსანიშნავია, რომ თითოეული ამ ინსტრუმენტის წარმატებულად გამოყენებას წინ უნდა უძღოდეს აუცილებელი პირობების შესრულება. მაგალითად, “ზემოდან ქვემოთ” დაწესებული რეგულაციის თუ საკანონმდებლო აქტის წარმატება ბევრად დამოკიდებულია განმახორციელებელი ინსტიტუტის ნდობის ხარისხზე და რეპუტაციაზე.<sup>147</sup>

კ. ბიკიერის მიერ სოციალური ნორმების განმარტება უშვებს იმის შესაძლებლობას, რომ ნორმები შესაძლოა ფორმალურად არსებობდეს, მაგრამ ყოველთვის არ სრულდებოდეს, თუ ინდივიდებს გააჩნიათ ემპირიული ან/და ნორმატიული მოლოდინი იმისა, რომ ეს ნორმა არ შესრულდება.<sup>148</sup> გარდა ამისა, ინდივიდებს გააჩნიათ ნორმებისადმი განსხვავებული „მგრძნობელობა“. ინდივიდები

---

<sup>146</sup> Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*, (Oxford: Oxford University Press, 2016)

<sup>147</sup> Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*, (Oxford: Oxford University Press, 2016)

<sup>148</sup> Bicchieri, Cristina and Alex K Chavez. "Norm Manipulation, Norm Evasion: Experimental Evidence." *Economics & Philosophy* 29, no. 2 (2013): 175-198.

სოციალურ ნორმებს თავისებური, პირადული გაგებით აღიქვამენ, რომელიც იწვევს ინდივიდთა შორის განსხვავებულ შეფასებებს და ქცევას. ამდენად, მისი თეორიების მიხედვით, სოციალური ნორმები არ არის უნივერსალური. სხვადასხვა სოციუმებში შესაძლოა არსებობდეს განსხვავებული ნორმები და ამასთანავე, არსებობდეს ამ განსხვავებათა სხვადასხვა წყაროები.<sup>149</sup>

კ. ბიკიერის სოციალურ ნორმებზე დაფუძნებული თეორიულ მოდელში ღია საკითხად რჩება ინდივიდებში ნორმაზე დაფუძნებული პრეფერენციების წარმოშობა. თუმცა დღესდღეობით, არც ფსიქოლოგია და არც სხვა რომელიმე დისციპლინა სათანადოდ ვერ ხსნის, თუ საიდან წარმოიშვება სოციალური ნორმები და ინსტიტუტები.<sup>150</sup><sup>151</sup> კ. ბიკიერის თეორიულ მიდგომებში შეინიშნება არსობრივი წინააღმდეგობებიც. ერთი მხრივ, ნორმების წარმატებული გავრცელება-დამკვიდრების საწინდარია დეცენტრალიზებული ტიპის მექანიზმი, კერძოდ საზოგადოების წევრების მიერ ურთიერთმონიტორინგი და ზემოქმედება, მეორე მხრივ, კ. ბიკიერი მნიშვნელოვან როლს ანიჭებს ცენტრალიზებულ მექანიზმს, კერძოდ „ზემოდან-ქვემოთ“ მიმართულ პატერნალისტიკურ მიდგომას. თუ ყურადღებით დავაკვირდებით კ.ბიკიერის თეორიულ კონსტრუქციაში ბუნდოვანია, თუ როგორ არის მოწყობილი საზოგადოებაში ძალაუფლების მექანიზმები, სოციალურ-ეკონომიკურ მექანიზმები და სოციალური ნორმები.

ევოლუციური მიდგომა სოციალურ ნორმებს განიხილავს, როგორც პროსოციალური ქცევის და თანამშრომლობის ხელშემწყობს მძლავრ მექანიზმს. **ჯოზეფ ჰენრიხი** გამოდის მოსაზრებით, რომ ადამიანის თანამშრომლობის გასაგებად, პირველ რიგში, საჭიროა კარგად გავიგოთ თანამშრომლობითი ნორმები, რომლებიც კულტურის მეშვეობით გადაეცემა. მისი განმარტებით, ნორმებში იგულისხმება „სწავლებადი“ ქცევითი სტანდარტები, რომლებიც გაზიარებულია ინდივიდებს შორის და საჭიროების შემთხვევაში ექვემდებარება იძულებით აღსრულებას.<sup>152</sup> ჯ.

<sup>149</sup> Bicchieri, Cristina and Alex K Chavez. "Norm Manipulation, Norm Evasion: Experimental Evidence." *Economics & Philosophy* 29, no. 2 (2013): 175-198.

<sup>150</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>151</sup> Henrich, Joseph. "Culture and Social Behavior." *Current Opinion in Behavioral Sciences* 3, (2015): 84-89.

<sup>152</sup> Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218-226

ჰენრიხის განმარტებით სოციალური ნორმები ადამიანთა ურთიერთობებს აწესრიგებს და მათ ახასიათებს შემდეგი სამი თვისება:

1. ის განსაზღვრავს სწორ და არასწორ ქცევას მოცემულ საზოგადოებაში.
2. მოცემული ქცევის წესი მიღებულია აღნიშნული საზოგადოების წევრთა უმეტესი ნაწილის მიერ.
3. დაწესებული ქცევის წესის დარღვევა უარყოფით ემოციებს იწვევს საზოგადოების დანარჩენ წევრებში, რომლებსაც შეუძლიათ საპასუხოდ ისეთი ქმედებები განახორციელონ, რომ მათთვისაც და დამრღვევისთვისაც არახელსაყრელი იყოს (არა მხოლოდ მატერიალური თვალსაზრისით).

ჟ.ჰენრიხი გამოდის მოსაზრებით, რომ ადამიანებს შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა გაგებულ უნდა იყოს, როგორც კულტურული გზით ევოლუციონირებადი სოციალური ნორმა, რომელიც გამყარებულია ნორმის ფსიქოლოგიით.<sup>153</sup> ადრეული ევოლუციური მიდგომები ადამიანის თანამშრომლობითი ქცევის კვლევაში გამომდინარეობდნენ კოგნიტიური ადაპტაციის უნივერსალურობის პოსტულატიდან. ნორმის ფსიქოლოგია, ემყარება რა აღნიშნულ პოსტულატს, განიხილავს ადამიანის ევოლუციონირებად კოგნიტიურ მექანიზმებს, რომლებიც გენერირებენ კულტურათა შორის განსხვავებებს და კულტურის ევოლუციურ პროცესს. ეს ევოლუციური დინამიური პროცესი კი აკავშირებს კულტურულ სწავლებას და თანამშრომლობას, რის მეშვეობითაც ნათელი ეფინება ადამიანის პროსოციალური ქცევის ნიშან-თვისებებს.<sup>154</sup>

აღსანიშნავია, რომ სოციალური ნორმები არა მარტო ევოლუციონირებენ კულტურასთან ერთად, არამედ თავად საჭიროებენ კულტურას, რომ ევოლუციონირება შეძლონ. ჟ. ჰენრიხი აღნიშნავს, რომ იმ შემთხვევაში, თუ კულტურა გავლენას ახდენს სოციალურ ნორმებზე, მაშინ ის თეორიული მოდელები, რომლებიც კულტურის ფაქტორს არ განიხილავენ, არასაკმარისია ანალიზისათვის.<sup>155</sup> მაგალითად,

---

<sup>153</sup> შენიშვნა: ნორმის ფსიქოლოგიას მ. ჩუდეკი და ჟ.ჰენრიხი განმარტავენ, როგორც ადამიანის კოგნიტიური მექანიზმების, მოტივაციების და ნორმებისადმი მიდგომების ერთობას.

<sup>154</sup> Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218-226

<sup>155</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

რეციპროკულობის მოდელი ვერ იძლევა არა-თანამშრომლობითი ნორმების სტაბილურობას.

ჟ. ჰენრიხის აზრით, ნორმების ანალიზისას მნიშვნელოვანია, რომ დავიწყოთ ერთი ინდივიდით და მოვახდინოთ მისი აგრეგირება საზოგადოების დონეზე. ინდივიდის დონეზე ნორმები შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც მენტალური წარმოდგენების წყება, რასაც ზოგადად ჩვენ მოვიხსენიებთ, როგორც იდეებს, პრეფერენციებს, რწმენას, ღირებულებებს და დამკვიდრებულ პრაქტიკას. ეს წარმოდგენები განსაზღვრავენ იმას, თუ როგორ უნდა მოიქცეს კონკრეტულ სიტუაციაში ადამიანი. ნორმების დარღვევას თან ახლავს სხვადასხვა სახის ემოცია (გაბრაზება, სირცხვილის გრძნობა და ა.შ.). საზოგადოების დონეზე ნორმები სხვადასხვა დოზით გაზიარებულია წევრთა დიდი ნაწილის მიერ. ამის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი განმაპირობებელია „კულტურული სწავლების“ მექანიზმი, რის საშუალებითაც ჯგუფის წევრები ადაპტირებენ ნორმებთან. შემდეგი მნიშვნელოვანი მექანიზმი არის დასჯის მექანიზმი, რაც აიძულებს ინდივიდს მოიქცეს დაწესებული ნორმის შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, სჯერა თუ არა ნორმის მართებულობის არსებობს სხვა მექანიზმებიც, მაგრამ ეს ორი მექანიზმი დიდწილად უზრუნველყოფს ნორმის მოქმედებას და ინდივიდთა ჯგუფში სტაბილურ შენარჩუნებას.

ამდენად, სოციალური ნორმების ევოლუციური ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ საზოგადოებრივი ქცევის შეთვისების მიზნით, ისინი დიდიწილად ეფუძნებიან „კულტურული სწავლების“ კოგნიტიურ ადაპტაციას. როდესაც ნორმების დაცვაზე და ნორმების დამრღვევთა დასჯაზე ზემოქმედებს „კულტურული სწავლება“, ასეთ დროს ვღებულობთ სტაბილურ წონასწორობას, რა დროსაც ინდივიდები იცავენ დაწესებულ ნორმებს. ეს ეხება ნებისმიერი სახის ნორმას და მათ შორის თანამშრომლობის პროსოციალურ ნორმას.

ჟ. ჰენრიხის მიხედვით ნორმები, რომლებიც ინდივიდთა ერთ ჯგუფში არის დამკვიდრებული, შესაძლოა გავრცელდეს სხვა ჯგუფებშიც. ნორმების ასეთი გავრცელება ხდება ჯგუფთა შორის შეჯიბრობითობის და გადარჩევის გზით, რომლებსაც გააჩნიათ კულტურული ევოლუციით მიღებული სხვადასხვა ნორმები. ამ პროცესს ჟ. ჰენრიხი კულტურულ-ჯგუფურ გადარჩევას უწოდებს. იგი ამგვარად ცდილობს პასუხის პოვნას კითხვაზე, თუ რატომ არის სხვადასხვა კულტურებში ამდენი განსხვავებული თანამშრომლობითი ნორმა. მისი არგუმენტაციით, სხვადასხვა

კულტურებს სხვადასხვა ნორმები ჩამოუყალიბდათ და ისინი ერთმანეთში სხვადასხვა ფორმით პაექრობენ. მაგალითად, ერთ სოციალურ ჯგუფს შესაძლოა კარგად განვითარებული თანამშრომლობითი ნორმა გააჩნდეს, რამაც მას შესაძლოა სხვა ჯგუფთან ომში გამარჯვება მოუტანოს, ხოლო შედეგად გაავრცელოს და დაამკვიდროს თავისი ნორმები დამარცხებულ ჯგუფში. მსგავსად ამისა, მაგალითად ერთი ჯგუფი ეკონომიკურად ან დემოგრაფიულად უფრო მეტად იყოს განვითარებული, ვიდრე მეორე ჯგუფი და შედეგად საკუთარი ნორმების სუსტ ჯგუფში გავრცელება მოახდინოს.

თანამშრომლობითი ნორმის შენარჩუნება და დაცვა დაკავშირებულია ხარჯებთან. კულტურული სწავლის მექანიზმები საზღვრავს ჯგუფში ინდივიდის მიერ გასაკეთებელ არჩევანს, დაემორჩილოს დამკვიდრებულ თანამშრომლობით ნორმას ან დაარღვიოს იგი. აქ მნიშვნელოვანია განისაზღვროს, თუ როგორია ფარდობითობა ნორმის დაცვასთან დაკავშირებულ ხარჯსა და ნორმის დარღვევასთან დაკავშირებულ ხარჯს შორის. ისეთ ჯგუფში, სადაც წევრთა უმეტესობა ნორმის ერთგული დამცველია და ამასთანავე, მზად არიან საკუთარი ხარჯის ფასად დასაჯონ თანამშრომლობითი ნორმის დამრღვევნი, მაშინ ნორმა ნარჩუნდება.<sup>156157158</sup>

დასჯის და კულტურული სწავლების მექანიზმის მოქმედებით ყალიბდება სოციალური გარემო. ასეთ გარემოში, პროქსიმალური მექანიზმების (proximal mechanisms) საშუალებით, როგორცაა ფსიქოლოგიური და ემოციური მოტივები, ადამიანში ჩნდება ნორმის შესრულებისას დადებით განცდა, რის საშუალები ხდება ნორმის შინაგანი გათავისება ანუ ინტერნალიზაცია. ჯ. ჰენრიხის თეორიულ მიდგომებში, ინტერნალიზაციის მექანიზმი გვევლინება მესამე და დამატებით მნიშვნელოვან მექანიზმად, დასჯისა და „კულტურული სწავლების“ მექანიზმებთან ერთად. რაც უფრო მეტად პასუხობენ გენები თანამშრომლობითი ნორმის ფსიქოლოგიის ფორმირებას, მით უფრო ძლიერდება კულტურული პროცესი,

---

<sup>156</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>157</sup> Henrich, Joseph , Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis and Richard McElreath. "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *The American Economic Review* 91, no. 2 (2001): 73-78.

<sup>158</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35.

რომელიც ახდენს ნორმების დარღვევის სანქცირებას და პროსოციალური ნორმების გამყარებას.<sup>159</sup>

ინდივიდი მოცემული სოციუმის ფარგლებს გარეთ შესაძლოა სხვაგვარად მოიქცეს და ამ მხრივ ნორმების ინტერნალიზაციის ფაქტორი უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს.<sup>160</sup> ამდენად, მნიშვნელოვანია რამდენად უზრუნველყოფს ნორმის ინტერნალიზაციის მექანიზმი ნორმის დაცვას. მიუხედავად იმისა, რომ ინდივიდს შესაძლოა გათავისებული ჰქონდეს სოციალური ნორმა, მან შესაძლოა იგი არ დაიცვას. კვლევების შედეგად ჯ. ჰენრიხი ასკვნის, რომ ნორმები, რომლებიც ინდივიდებს კარგად აქვთ ინტერნალიზირებული და ამავდროულად, არსებობს დასჯის მექანიზმიც, ყველაზე მაღალი ხარისხით დაცული ნორმებია, ვიდრე ისეთი ნორმები, რომლებიც დასჯადია, თუმცა გათავისებულების ხარისხი დაბალია ან როდესაც თავად დასჯის მექანიზმის დაბალი ხარისხით არის უზრუნველყოფილი. აქედან გამომდინარე, კულტურის გზით გადაცემული და დამკვიდრებული ნორმები და რწმენა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე უბრალოდ ასეთ საფუძველს მოკლებული ფორმალური კანონის დამორჩილება.

ჯ. ჰენრიხი სვამს მნიშვნელოვან კითხვას: პროსოციალური ქცევა და თანამშრომლობა განპირობებულია მხოლოდ წმინდა წყლის დანახარჯები-სარგებლის პრინციპებზე გათვლით, თუ მასზე გავლენას ახდენს სოციალური კონტექსტი?<sup>161</sup> ზემოთ განხილული გენურ-კულტურული თანაევოლუციით წარმოშობილი ნორმები ასევე მიუთითებს იმაზე, რომ ნორმები გავლენას ახდენს იმ სფეროებზე, რომელშიც ხდება თანამშრომლობა. ჯ. ჰენრიხის აზრით, ეს არ უნდა გავიგოთ ისე, რომ სოციალური პრეფერენციები და დანახარჯები-სარგებლის პრინციპები უნდა უგულვებელყოფოთ, არამედ მათთან ერთად უნდა გავითვალისწინოთ ამა თუ იმ კულტურის თუ ეთნიკური ჯგუფის სოციალური ნორმების მოქმედება სხვადასხვა სოციალურ კონტექსტებში.

ასეთი მიდგომების პირობებში გათვალისწინებულ უნდა იქნას ის გარემოება, რომ ერთი და იგივე კულტურული ჯგუფი ერთ მოცემული კონტექსტში ერთი და

---

<sup>159</sup> Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218–226

<sup>160</sup> Henrich, Joseph. "Culture and Social Behavior." *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, (2015): 84–89.

<sup>161</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007),157

იგივე დანახარჯები-სარგებლის პირობებში, შესაძლოა პროსოციალურად მოიქცეს და არა-პროსოციალურად მოიქცეს სხვა სოციალურ კონტექსტში. მეორე, ის რომ სხვადასხვა კულტურული ჯგუფის წარმომადგენლები შესაძლოა განსხვავებულად მოიქცნენ ერთი და იგივე სოციალური კონტექსტის და დანახარჯები-სარგებლის პირობებში.<sup>162163</sup> კვლევებმა ნათლად აჩვენა, რომ სოციალური ნორმები გავლენას ახდენს პროსოციალურობაზე და თანამშრომლობით ქცევას დამოკიდებულს ხდის სოციალურ კონტექსტზე.<sup>164165</sup>

ჟ. ჰენრიხი ასკვნის, რომ სხვადასხვა კულტურებმა თავიანთი კულტურული სწავლების გზით კონტექსტის მიხედვით ქცევის წესები ჩამოიყალიბეს, იქნება ეს თანამშრომლობითი ხასიათის თუ კონკურენციული ხასიათის ქცევა. კვლევების შედეგებიდან გამომდინარე ჩანს, რომ სხვადასხვა ეთნიკურ ჯგუფებს ცნობიერებაში გააჩნიათ მრავალი წესი ან ქცევის მოდელი, თუ როგორ უნდა მოიქცნენ რეალურ ცხოვრებისეულ სიტუაციებში. ერთ კონტექსტში ეს გამოიხატება ინდივიდთა პროსოციალური ქცევით, ხოლო სხვა შემთხვევებში ეგოისტური ქცევით. ასეთი განსხვავებული ქცევა, ერთი შეხედვით მკვლევართათვის შესაძლოა დამაბნეველიც ჩანდეს, ვინაიდან ამ დრომდე არსებული თეორიული მოდელები ინდივიდთა ამგვარ ქცევას ვერ ხსნიან. თუმცა ჟ. ჰენრიხის აზრით, თუ ამ ყოველივეს კულტურულ ჭრილში შევხედავთ და ეთნოგრაფიულ მონაცემებს გავითვალისწინებთ, მაშინ

---

<sup>162</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>163</sup> Henrich, Joseph , Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis and Richard McElreath. "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *The American Economic Review* 91, no. 2 (2001): 73-78.

<sup>164</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007),170

<sup>165</sup> შენიშვნა: ერთი ეთნიკური კულტურის ჯგუფის ინდივიდები ულტიმატუმის ექსპერიმენტულ თამაშში ერთმანეთს განიხილავდნენ, როგორც კონკურენტებს და მეტოქეებს, ხოლო დასჯის მექანიზმს, როგორც ძალაუფლების ინსტრუმენტს. ამგვარად, ამ კულტურის ინდივიდთა ცნობიერებაში, მათი კულტურული ნორმებიდან გამომდინარე, ულტიმატუმის თამაშში აღიქმებოდა ერთგვარ „საქმიანი კონკურენტული თამაშის“ კონტექსტში, რა დროსაც კოგნიტიურად ქცევის მოდელირება ხდებოდა პირადი სარგებლის და ინტერესების დაკმაყოფილების პრინციპებით. სხვა ექსპერიმენტულ თამაშს, კერძოდ, დიქტატორის თამაშს, იგივე კულტურის ინდივიდები აღიქვამდნენ, როგორც „ქველმოქმედების თამაშს“ რა დროსაც სოციალური კონტექსტი შეიცვალა: „პირადი სარგებელი და კონკურენციული მისწრაფებების“ კონტექსტი ჩანაცვლდა „სამართლიანობის და სხვისი დახმარების სურვილის“ კონტექსტით. აღსანიშნავია, რომ ექსპერიმენტულ თამაშში დასჯის მექანიზმის გაუქმებამ ექსპერიმენტის მონაწილეთა შორის „ქველმოქმედების ნორმების“ ამოქმედება გამოიწვია, რაც ინსტიტუტების და კულტურის თავისებურ ურთიერთქმედებაზე მიუთითებს.

მოცემული კულტურული ჯგუფის ამგვარი ქცევა უფრო გასაგები გახდება.<sup>166</sup> ასე, რომ თუ შესაძლებელია ინდივიდთა კულტურის უკეთ გაგება, გასაგები იქნება, თუ როგორ იმოქმედებენ ისინი რეალურ ცხოვრებისეულ სიტუაციებში.

თუ შევაჯამებთ ჯ. ჰენრიხის მიერ მოყვანილ კომპლექსურ თეორიულ მიდგომებს, შეგვიძლია გამოვიტანოთ შემდეგი დასკვნები:

- ორი მთავარი ელემენტი: „კულტურული სწავლება“ და დასჯა სოციალურ ნორმების დამკვიდრება-გავრცელებას ახდენს. თუმცა კულტურული სწავლება დასჯის მექანიზმის გარეშე ნორმების დამკვიდრება-შენარჩუნებას ვერ უზრუნველყოფს.
- ნორმის ინტერნალიზაციის ფაქტორი მნიშვნელოვანია პროსოციალურ ქცევის ნორმის დამკვიდრება-შენარჩუნებისათვის, თუმცა დაბალეფექტიანია დასჯის მექანიზმის პირობების არარსებობისას.
- ევოლუციონირებადი სოციალური ნორმების ფსიქოლოგია განაპირობებს პროსოციალური გენების ფორმირებას.
- ევოლუციონირებადი სოციალური ნორმები განაპირობებენ პროსოციალური ქცევის კონტექსტზე დამოკიდებულებას.
- ევოლუციური მიდგომა ზღუდავს სოციალური ნორმების უნივერსალურ გამოყენებას.

აღნიშნული თეორიული მიდგომები ემსახურება იმას, რომ ნორმის ფსიქოლოგიით გაძლიერებული კულტურული ევოლუციით მოემბნოს მეცნიერთა წინაშე მდგარი უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომაშტაბიანი თანამშრომლობის თავსატეხის ახსნა.<sup>167</sup> მკვლევართათვის ჯერ კიდევ დიდწლად უცნობია ადამიანის ფსიქოლოგიური პროცესები, კულტურათაშორისი განსხვავებები და როგორ ხდება ნორმებისა და ინსტიტუტების ჩამოყალიბების პროცესი.

---

<sup>166</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>167</sup> Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218-226



## 2.2 დასაბამისეულ მიდგომებზე დაფუძნებული თეორიული მოდელები

ეკოლუცია და მათემატიკური მოდელები მიუთითებენ, რომ ბუნებრივი გადარჩევა ეწინააღმდეგება თანამშრომლობას. კერძოდ, ოპორტუნისტი ინდივიდები მეტ რესურსებს დაეუფლებიან ვიდრე თანამშრომლობის მსურველი ინდივიდები და საბოლოო ანგარიშით გაანადგურებენ მათ. ასე, რომ ბუნებრივ გადარჩევას ესაჭიროება ერთგვარი მექანიზმები, რაც თანამშრომლობას უფრო მომგებიანს გახდის, ვიდრე ეგოისტურ ქცევას. გამოვეყნოთ რამდენიმე ძირითადი ასეთი მექანიზმი: რეციპროკულობა, ნათესაობრივი გადარჩევა, ჯგუფური გადარჩევა, ჯგუფურ-კულტურული გადარჩევა. ბოლო ათწლეულების მანძილზე თეორიული კვლევები ადამიანთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობის ფენომენის ახსნის მიზნით, სწორედ ამ მექანიზმებს მოდელირებას ახდენენ.

მრავალ ეკონომიკურ ექსპერიმენტში უთანასწორობის წინაღობის მოტივზე მეტად ძლიერი რეციპროკულობის მოტივი უფრო მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა.<sup>168</sup> შესაბამისად, მეცნიერთა ყურადღება დაეთმო ინდივიდთა გადაწყვეტილებების პროცესში მოტივების და განზრახვების მნიშვნელობას. მოხდა რამდენიმე ახალი თეორიის შემუშავება, რომელშიც შემოღებულ იქნა რეციპროკულობის ანუ ნაცვალგების ფაქტორი. ნაცვალგებაზე დაფუძნებული ეკონომიკური თეორიების არსს წარმოადგენს მარტივი პოსტულატი: ადამიანები ისე ექცევიან სხვა ადამიანებს, როგორც ისინი მოექცნენ თავად მას.<sup>169</sup> შესაბამისად, თუ ეკონომიკურ სუბიექტს სხვა სუბიექტები მოექცნენ პროსოციალურად, ისიც სანაცვლოდ პროსოციალური ქცევით პასუხობს.

ა. ფალკის და უ. ფიშბახერის მოდელი ერთ-ერთი იმ ეკონომიკურ მოდელთაგანია, რომელშიც რეციპროკულობა იქნა შემოღებული და ფორმალიზებული. აღნიშნულ მოდელში, ეკონომიკური შედეგის მიღების თვალსაზრისით, ქცევის უკან მდგარ განზრახვას და მოტივს დიდი მნიშვნელობა აქვს. ინდივიდის მიერ მის მიმართ მეორე ინდივიდის ქცევა რაც უფრო მეტად მიჩნეულია

<sup>168</sup> Falk, Armin, Ernst Fehr and Urs Fischbacher. "Testing Theories of Fairness—Intentions Matter." *Games and Economic Behavior* 62, no. 1 (2008): 287-303.

<sup>169</sup> Trivers, Robert L. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *The Quarterly Review of Biology* 46, no. 1 (1971): 35-57.

კეთილ განზრახვად, მით უფრო დიდად აფასებს იგი ამ კეთილგანწყობილ ქცევას. პირიქით კი, როდესაც ინდივიდის მიერ აღქმულია მეორე ინდივიდის ქცევა ბოროტად და მტრულად, მით უფრო ცდილობს თვითონაც არაკეთილგანწყობილად უპასუხოს და მის წინააღმდეგ დასჯის მექანიზმი აამოქმედოს. ამდენად, ადამიანები სწორედ ქცევის შედეგზე და განზრახვაზე დაფუძნებით აფასებენ მათდამი ქცევას. მაგალითად, ხელფასის შემცირებას კომპანიის თანამშრომელი უფრო გაგებით ეკიდება მაშინ, როდესაც კომპანიას აქვს ფინანსური პრობლემები, მაგრამ როდესაც ყოველგვარი ობიექტური მიზეზის გარეშე ხდება თანამშრომლის ხელფასის შემცირება, მაშინ თანამშრომლის მხრიდან კომპანიის ასეთი ქცევა უსამართლოდ და მტრულადაც არის აღქმული.

ეკონომისტებზე მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია რ. ტრივერსი ბიოლოგიურ საფუძვლებზე დაყრდნობით შემუშავებულმა ალტრუიზმის რეციპროკულობის თეორიამ. ევოლუციურ ბიოლოგიაში რეციპროკული ალტრუიზმი ეწოდება ქცევას, როდესაც ორგანიზმი იქცევა იმგვარად, რომ ამცირებს საკუთარ შეგუებლობას, ხოლო სხვა ორგანიზმის შეგუებლობას ზრდის იმ მოლოდინით, რომ ეს ორგანიზმი მომავალში მასაც ასევე მოექცევა.<sup>170</sup> ეს კონცეფცია რ. ტრივერსის მიერ საფუძვლად დაედო ევოლუციურ თანამშრომლობას, როგორც ორმხრივ, ურთიერთსასარგებლო ალტრუისტულ აქტს. რ. ტრივერსის მიერ რეციპროკული ალტრუიზმი განმარტებულია, როგორც საკუთარი ხარჯის ფასად სხვა ინდივიდის დახმარება, იმ მოლოდინით, რომ ეს სხვა ინდივიდი მომავალში ასევე დაეხმარება მას და სამომავლოდ ამით თავადაც სარგებელს მიიღებს. ამდენად, ერთმანეთისთვის უცხო ინდივიდთა შორის კონკრეტულ ვითარებაში ბუნებრივი გადარჩევის პირობის მიუხედავად, შესაძლებელია ადგილი ჰქონდეს ალტრუისტულ ქცევას. თუმცა ეს ქცევა განსაზღვრულია დანახარჯები-სარგებლის პრინციპებზე დაყრდნობით და შორეულ მომავალში სამაგიერო ალტრუისტული ქცევის მიღებაზე.<sup>171</sup> კერძოდ, ინდივიდი მხოლოდ მაშინ მოიქცევა ალტრუისტულად მეორეს მიმართ, თუ მის მიერ

---

<sup>170</sup> შეგუებულობა არის ინდივიდის თვითგადარჩენისა და საკუთარი გენების მომდევნო თაობისთვის გადაცემის უნარი. ინგლისურ-ქართული ბიოლოგიური ელექტრონული ლექსიკონი, „fitness”, <https://bio.dict.ge/ka/word/59325/fitness> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 11 თებერვალი]

<sup>171</sup> Trivers, Robert L. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *The Quarterly Review of Biology* 46, no. 1 (1971): 35-57.

ალტრუისტულ ქცევასთან დაკავშირებული ხარჯები (დახარჯული დრო, ენერჯია და ა.შ.) უფრო ნაკლებია ვიდრე სამომავლოდ მისაღები სარგებელი.

უნდა აღინიშნოს, რომ აღნიშნული კონცეფცია თამაშთა თეორიაში ასახვას პოვებს „კბილი კბილის წილ“ სტრატეგიაში. კერძოდ, „პატიმრის დილემის“ ანალიზისას, ეს სტრატეგია გულისხმობს უპირობო თანამშრომლობას ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედების პირველ ჯერზე, ხოლო ურთიერთქმედების განმეორებისას და მომდევნო ინტერაქციების დროს - ინდივიდი ეთანამშრომლება მეორე ინდივიდს იმ პირობით თუ ისიც თანამშრომლობს. ამდენად, თუ საკმარისად დიდია ალბათობა, რომ ერთი ინდივიდი კვლავ შეხვდება მეორე ალტრუისტული ტიპის ინდივიდს, ან თუ თამაში საკმარისი ჯერადობით მეორდება, მაშინ ალტრუიზმის ეს ფორმა ევოლუციონირდება მოცემულ პოპულაციაში და ჯგუფში. ამ თვალსწრისით ბუნებრივი გადარჩევა უპირატესობას ალტრუისტულ რეციპროკულ ინდივიდებს ანიჭებს. ინდივიდები ერთმანეთში ალტრუისტული ქცევის გაცვლის საშუალებით, საბოლოო ანგარიშით, უფრო მოგებულნი რჩებიან, ვიდრე ეგოისტი ინდივიდები, რომლებიც ალტრუისტულად არ იქცევიან.<sup>172</sup>

ნაცვალგების მომენტი პროსოციალური ქცევის მნიშვნელოვანი ფაქტორი აღმოჩნდა. ეკონომიკურ ექსპერიმენტებში კარგად გამოიკვეთა, რომ როდესაც ერთი ეკონომიკური ინდივიდი პროსოციალური ქცევით პასუხობს სხვის პროსოციალურ ქცევას და პირიქით, თუ ანტისოციალურ ქცევას იღებს სხვა ინდივიდისგან, მას შესაბამისი ანტისოციალური ქცევით პასუხობს.<sup>173</sup> რეციპროკული თეორიების მიხედვით თუ ეკონომიკური ინდივიდი მის პროსოციალურ ქცევაზე სხვისგან იგივეს არ ღებულობს, იგი წყვეტს პროსოციალურ ქცევას. მართლაც, არავის სურს აღმოჩნდეს გაბრიყვებული, როცა მაგალითად, მხოლოდ მას შეაქვს წვლილი საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოებაში, სხვები კი უფასოდ მოიხმარენ ამ დოვლათს. აქედან გამომდინარე, რეციპროკული თეორიებში “პირობითობის“ იდეას გადამწყვეტი ადგილი უკავია. პირობითობა გულისხმობს იმას, რომ ეკონომიკური ინდივიდი მზადაა ითანამშრომლოს სხვებთან იმ პირობით, თუ სხვებიც ითანამშრომლებენ და

<sup>172</sup> Trivers, Robert L. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *The Quarterly Review of Biology* 46, no. 1 (1971): 35-57.

<sup>173</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3 (2000b): 159-181.

თავისი წვლილი შეიტანოს საერთო ეკონომიკური მიზნის მიღწევაში, სხვების მიერ გაკეთებული კონტრიბუციის ოდენობის შესაბამისად. რეციპროკულობის მოდელთა უმეტესობა განიხილავს მხოლოდ ორ ინდივიდთა შორის ურთიერთქმედებას და უგულვებელყოფს მრავალი ინდივიდებისგან შემდგარ ჯგუფებში ინტერაქციებს.<sup>174</sup>

აღსანიშნავია ისიც, რომ თანასწორობის წინააღმდეგობის მოდელისგან განსხვავებით, რეციპროკულობის თეორია კეთილ საქციელს აჯილდოვებს და ბოროტ საქციელს სჯის მაშინაც, როდესაც თანასწორობის და სამართლიანობის აღდგენა შეუძლებელია. ანუ რეციპროკულობა მხოლოდ ორ ინდივიდს შორის თანასწორობის დამყარების პრობლემატიკით არ შემოიფარგლება, იგი სამართლიანობის დამყარებისკენ ნებისმიერ შემთხვევაში მიისწრაფვის. რეციპროკული ტიპის ინდივიდს როდესაც აქვს შესაძლებლობა დასაჯოს ის, ვინც მას უსამართლოდ და მტრულად მოექცა, იგი ამას აუცილებლად გააკეთებს, მიუხედავად იმისა, რომ ამით არავითარ სარგებელს არ ნახულობს.

რეციპროკულობის თეორია ასევე ხსნის საბაზრო კონკურენციის პირობებში „უსამართლო“ წონასწორობის წერტილის მიღების პროცესსაც. ასეთ, შემთხვევაში რეციპროკულობის მექანიზმები ერთგვარად განეიტრალებულია კონკურენციის მექანიზმის ზეწოლის არსებობით, რის შედეგადაც რეციპროკული თეორიის და ნეოკლასიკური თეორიების წონასწორობის წერტილები ერთმანეთს ემთხვევა. ამდენად, მიუხედავად რეციპროკული სამართლიანობის მოტივების არსებობისა, კონკურენტულ საბაზრო ინსტიტუტის პირობებში, შესაძლებელია სავსებით უთანასწორო და უსამართლო შედეგის მიღება, რაც დასტურდება კიდევ მრავალი ეკონომიკური ექსპერიმენტით.<sup>175176</sup>

რეციპროკული ალტრუიზმი განმეორებადი ინტერქციების და მცირეწევრიან ჯგუფების პირობებში თანამშრომლობის შენარჩუნების ძლიერი მექანიზმია. ექსპერიმენტებმა ნათლად აჩვენეს, რომ ორი ინდივიდი ერთმანეთს შორის მეტად

---

<sup>174</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35.

<sup>175</sup> Güth, Werner, Nadege Marchand and Jean-Louis Rulliere. "On the Reliability of Reciprocal Fairness: An Experimental Study." *SFB Discussion Papers* 80, (1997):1-16

<sup>176</sup> Roth, Alvin E, Vesna Prasnikar, Masahiro Okuno-Fujiwara and Shmuel Zamir. "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study." *The American Economic Review*, (1991): 1068-1095.

თანამშრომლობს მაშინ, როცა მათ შორის ურთიერთქმედების განმეორების ალბათობა დიდია. თუმცა არის გარკვეული ასპექტები, რაც რეციპროკული ალტრუიზმის ფარგლებს ცდება.

პირველი ის, რომ რეალურ სიტუაციებში ადამიანებს გაცილებით დიდ ჯგუფებში უწევთ ურთიერთქმედება. განმეორებად „პატიმრის დილემის“ მრავალწევრიან ინდივიდთა ჯგუფში ევოლუციურად სტაბილური თანამშრომლობის წონასწორობა მიიღწევა მხოლოდ მაშინ, თუ წინა ურთიერთქმედებისას ჯგუფის ყველა წევრი თანამშრომლობდა. შესაბამისად, პირობითი თანამშრომლობის დროს თუ ჯგუფში აღმოჩნდა ეგოისტ წევრთა თუნდაც მცირე რაოდენობა, თანამშრომლობის წონასწორობა ვეღარ მიიღწევა.

მეორე შეზღუდვა მდგომარეობს ჯგუფის წევრთა მუდმივობაში, რაც ნაკლებად გვხვდება, ვინაიდან ადამიანები არჩევენ თავიანთ პარტნიორებს, თუ ვისთან ითანამშრომლებენ და ვისთან არა. ასეთ შემთხვევაში, ინდივიდთა შორის ურთიერთობებში რეპუტაციის მნიშვნელობა წინა პლანზე გადმოდის. რეციპროკული ალტრუიზმის მესამე შეზღუდვა მდგომარეობს იმაში, რომ იგი ვერ ხსნის ძლიერ რეციპროკულობას, ვინაიდან რეციპროკული ალტრუიზმი იმ პირობით ვლინდება, როდესაც არსებობს სამომავლო სარგებლის მიღების მოლოდინი, რაც ძლიერი რეციპროკულობის დროს შეუძლებელია. გარდა ამისა, მიუხედავად ინდივიდთა შორის განმეორებადი ურთიერთქმედების არსებობისა, ოპორტუნისტული ქცევა მაინც რჩება ძირითად დაბრკოლებად.

**ვილიამ ჰამილტონმა** თავის ნაშრომში, რომელმაც დიდი გავლენა იქონია სოციობიოლოგიის განვითარებაზე, წარმოადგინა ნათესაობრივ კავშირზე (kinship) დაფუძნებული თანამშრომლობის და ალტრუისტული ქცევის თეორია.<sup>177</sup> მისი თეორია, რომელიც თავდაპირველად ცნობილი იყო, როგორ ერთიანი შეგუებლობის თეორია (inclusive fitness), ნათესაობრივი გადარჩევის (kin selection) თეორიების

---

<sup>177</sup> სისხლით ნათესაობა; საერთო წარმომავლობის ქონა. ინგლისურ-ქართული ბიოლოგიური ელექტრონული ლექსიკონი, „kinship“, <https://bio.dict.ge/ka/word/62882/kinship> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 11 თებერვალი]

მიმდინარეობას დაედო საფუძვლად.<sup>178179</sup> ერთიანი შეგუებლობის თეორია ახლებურ გადაწყვეტას სთავაზობდა მეცნიერებს კითხვაზე, თუ რატომ თანამშრომლობენ ზოგადად ინდივიდები, რამაც მთლიანად შეცვალა მეცნიერთა ხედვა სოციალური ქცევის შესახებ.

ვ. ჰამილტონმა მათემატიკურ გათვლებზე დაყრდნობით ახსნა, რომ ევოლუციურ პროცესში გენეტიკურად დაკავშირებული ინდივიდები ერთმანეთს ეხმარებიან გენის გადარჩენა-გავრცელების მიზნით. ასეთი ინდივიდები არიან ახლო ნათესავები და ერთმანეთთან გენეტიკურად ახლოს დაკავშირებული ადამიანები.<sup>180</sup> ნათესაობრივი გადარჩევა სოციობიოლოგიაში წარმოადგენს ერთ-ერთ მთავარ მექანიზმს სოციალური ქცევის ევოლუციის პროცესების ასახსნელად. ნათესაობრივი გადარჩევის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ქცევა განპირობებულია გენებით და მამასადამე, იგი გადაეცემა მომავალ თაობებს. სოციობიოლოგიის კონტექსტში ერთიანი შეგუებლობა წარმოდგება, როგორც ალტრუიზმის ევოლუციის მექანიზმი. ევოლუციურ პროცესში მხოლოდ მაშინ ენიჭება უპირატესობა ალტრუიზმს, როდესაც მას ინდივიდისთვის პირადი სარგებელი მოაქვს.<sup>181</sup> სწორედ ასეთი პირადი სარგებლის სახეობას უწოდა ვ. ჰამილტონმა „ერთიანი შეგუებლობა“ (inclusive fitness) ანუ თვისება, რომელიც ნათესაობაზე არის დამოკიდებული.

გამომდინარე ამ მოცემულობიდან, ნათესაობრივი გადარჩევის თეორიის მთავარი კითხვა მდგომარეობს შემდეგში: რა შემთხვევაში აჭარბებს ნათესავისთვის გაღებული სარგებელი მასთან დაკავშირებულ ხარჯებს? ანუ, რა დროს ექნება

---

<sup>178</sup> ერთიანი შეგუებულობა. ინდივიდის, მისი შთამომავლობისა და ოჯახის სხვა წევრების მიერ საკუთარი გენების მომდევნო თაობისათვის გადაცემის ეფექტიანობა. ინგლისურ-ქართული ბიოლოგიური ელექტრონული ლექსიკონი, „inclusive fitness“, <https://bio.dict.ge/ka/word/62176/inclusive+fitness> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 11 თებერვალი]

<sup>179</sup> Hamilton, William D. "The Genetical Evolution of Social Behaviour." *Journal of Theoretical Biology* 7, no. 1 (1964): 17-52.

<sup>180</sup> შენიშვნა: საგულისხმოა, რომ სოციობიოლოგიაში ინდივიდებს შორის ერთ არეალში და სიახლოვეს თანაარსებობა საკმარისია იმისთვის, რომ მათ ერთმანეთი ნათესავად ჩათვალონ. ამასთანავე, ნათესაობრივი გადარჩევა არ უნდა გავაიგივოთ ჯგუფურ გადარჩევასთან, რა დროსაც ბუნებრივი გადარჩევა მოქმედებს ჯგუფურ დონეზე.

<sup>181</sup> ევოლუციურ ბიოლოგიაში გადარჩევის პირობებში უპირატესობა („selective advantage“), განიმარტება როგორც ესა თუ ის ნიშან-თვისება, რომელიც ცოცხალ ორგანიზმს გარემოსთან შეგუების, გადარჩენისა და სიცოცხლისუნარიანი შთამომავლობის დატოვების მეტ შანსს აძლევს. ინგლისურ-ქართული ბიოლოგიური ელექტრონული ლექსიკონი, <https://bio.dict.ge/ka/word/70789/selective+advantage> [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 13 თებერვალი]

ალტრუისტულ ქმედებას ადგილი? თეორიის მიხედვით, გადარჩევის პროცესში ერთიანი შეგუებლობის მექანიზმი სწორედ რომ უპირატესობას ანიჭებს იმ ინდივიდებს, რომლებიც ახდენენ ერთიანი შეგუებლობის მაქსიმიზებას, რაც თავის მხრივ, მიიღწევა ალტრუისტული ურთიერთქმედებით ანუ გენების გამრავლება-გადაცემის გზით. ამდენად, ნათესაობრივი გადარჩევა ზრდის ერთიან შეგუებლობას, რა დროსაც ერთი ინდივიდი მეორე ნათესავისადმი გამოვლენილი ალტრუიზმის დროს საკუთარი გენების მეორე ინდივიდზე გადაცემას ახდენს. შედეგად, ალტრუისტული ქცევის წამქეზებელი გენი ეხმარება მისივე მსგავს გენებს გამრავლებაში და მომავალი თაობების სიცოცხლის გაგრძელებაში.

ვ. ჰამილტონი ამ პროცესის განხორციელების ორ საშუალებას გვთავაზობს. ერთი გამომდინარეობს გარემოს არეალიდან, რა დროსაც ერთ არეალის სიახლოვეს არსებული ინდივიდები, დიდი ალბათობით, ნათესაობრივ კავშირში იქნებიან და გამომდინარე აქედან ალტრუისტულად ექცევიან ერთმანეთს. მეორე საშუალება გამორჩევას გულისხმობს, რა დროსაც ალტრუისტული ინდივიდები ერთმანეთის იდენტიფიკაციას ახერხებენ და ამაზე დაყრდნობით საზღვრავენ ერთმანეთთან ურთიერთქმედებას და კავშირის დამყარებას.

აღნიშნული თეორიული კონცეფცია მეცნიერულად ხსნის, თუ როგორ არის შესაძლებელი ბუნებრივი გადარჩევის პროცესში პოპულაციაში ალტრუიზმის და თანამშრომლობის მუდმივი შენარჩუნება. თუ „ალტრუისტული გენი“ განსაზღვრავს ინდივიდის პროსოციალურ ქცევას ნათესავი ინდივიდების მიმართ, ასეთი ქცევა თავის მხრივ, განაპირობებს ალტრუისტული გენის გავრცელებას. ალტრუისტული გენის ნათესავები ასევე, თავის მხრივ, გაამრავლებენ ასეთ გენს სხვა ალტრუისტული ქცევის მქონე გენებთან, რის შედეგად მიღწეული იქნება ალტრუისტულ ინდივიდთა პოპულაცია. ნიშანდობლივია, რომ ნათესაობრივი გადარჩევის თეორია მხოლოდ უთითებს ალტრუისტული თვისებების ევოლუციისთვის აუცილებელ პირობებს, მაგრამ ვერ ახდენს ალტრუისტული ქცევის განხორციელების საკმარისი პირობების დადგენას და განსაზღვრას.

სოციოლოგიაში ჯგუფური გადარჩევის იდეა დიდი პოპულარობით არ სარგებლობდა და 60-იანი წლებში მეცნიერების მხრიდან დიდი კრიტიკაც მოჰყვა.<sup>182183</sup> თუმცა ჯგუფური გადარჩევის იდეას მისი აქტუალურობა ბოლომდე არ დაუკარგავს და განსაკუთრებული ყურადღება მას კულტურული ტრანსმისიის პროცესთან ერთად განხილვისას მიექცა. კერძოდ, ჯგუფური გადარჩევა მნიშვნელოვან როლს თამაშობს კულტურული ევოლუციის პროცესში.

მკვლევარები რ.ბოიდი და პ.რიჩერსონი ჯგუფური გადარჩევის მოდელით შეეცადნენ ეჩვენებინათ, რომ ჯგუფური გადარჩევა წარმოშობს და ავითარებს ალტრუისტულ დასჯას. ჯგუფთა გადარჩევა ეფუძნება ჯგუფთა შორის გადარჩევის პრინციპს. კერძოდ იმ დაკვირვებას, რომ ჯგუფები სადაც თანამშრომლობა დამკვიდრებული, უფრო წარმატებულები არიან, ვიდრე ის ჯგუფები სადაც არ თანამშრომლობენ. მოდელის მიხედვით არსებობს მრავალი ჯგუფი და ამ ჯგუფებს შორის მიმდინარეობს კონკურენცია, რა დროსაც ისეთი ჯგუფები, რომლებში ინდივიდები თანამშრომლობენ, იმარჯვებენ იმ ჯგუფებზე, სადაც ინდივიდები არ თანამშრომლობენ. ასეთი პროცესის შედეგად თანამშრომლობის მსურველი ჯგუფები სწრაფად მრავლებიან, ხოლო თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე ჯგუფები - ნელა. უნდა აღინიშნოს, რომ ისეთ ჯგუფებში, სადაც შერეულია თანამშრომლობის მსურველი და თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე ინდივიდები, ჯგუფის შიგნით, ინდივიდთან დონეზე მოქმედი ბუნებრივი გადარჩევის შედეგად, თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე ინდივიდები ჯგუფის შიგნით უფრო სწრაფად და წარმატებულად მრავლდებიან. ამდენად, გადარჩევა მიმდინარეობს ორ დონეზე, ჯგუფთა შორის და ჯგუფის შიგნით, რა დროსაც ჯგუფის შიგნით მოგებიანია თანამშრომლობის არარსებობა, ხოლო ჯგუფთა შორის კი მომგებიანი თანამშრომლობაა.

ის ჯგუფები, სადაც თანამშრომლობა ფართოდაა მიღებული, უფრო მედეგი და ბრძოლისუნარიანია.. ასეთ ჯგუფებს შესწევთ უნარი, უკეთ მოხერხონ საერთო რესურსების გამოყენება. ამდენად, ჯგუფური გადარჩევა ხელს უწყობს თანამშრომლობის განვითარებას, რადგან იმ ჯგუფში, სადაც მეტი ალტრუისტული

---

<sup>182</sup> Williams, George Christopher. *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*. (Princeton: Princeton University Press, 1996)  
<https://brandvainlab.files.wordpress.com/2014/11/williams-1966.pdf> [Date of last entry: 10 July 2019]

<sup>183</sup> Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, (2003): 785-791



დამსჯელია, იქ მეტი თანამშრომლობაა. ალტრუისტული დასჯა შესაძლოა დამატებით თავსატეხად მოგვეჩვენოს: რატომ უნდა გაიღოს ერთმა ინდივიდმა ხარჯი იმისთვის, რომ უცხო ინდივიდს (არამონათესავეს) მოუტანოს სარგებელი? რ. ბოიდის და პ.რიჩერსონის აზრით, ჯგუფური გადარჩევა უზრუნველყოფს დიდ ჯგუფებში ალტრუისტული დასჯის შენარჩუნებას იმიტომ, რომ ალტრუისტული თანამშრომლობის პირობებში ოპორტუნისტული ქცევის შეკავება სხვა სახის პრობლემაა, ვიდრე ალტრუისტული დასჯის დროს. კერძოდ, ალტრუისტული მოთანამშრომლის ხარჯები არაა დამოკიდებული ჯგუფში ოპორტუნისტების რაოდენობაზე, მაშინ როცა ალტრუისტული დამსჯელების ხარჯები მცირდება ოპორტუნისტების რაოდენობის შემცირებასთან ერთად, ვინაიდან დასჯის ხარჯიანი ქმედების განხორციელება ნაკლებად უწყვეტ. შედეგად, ჯგუფში ალტრუისტული დამსჯელები ფართოდ ვრცელდება და გადარჩევის ზეწოლა მათზე ნაკლებია. ამდენად, ალტრუისტული თანამშრომლობის და ალტრუისტული დასჯის ევოლუციური დინამიკა სხვადასხვაა.<sup>184</sup>

რეციპროკული ალტრუიზმის და ნათესაური გადარჩევის თეორიული მოდელების მიხედვით შეუძლებელია თანამშრომლობის პროსოციალური ქცევის შენარჩუნება უცნობ ინდივიდთა დიდ ჯგუფებში. მაგრამ ისეთ ჯგუფებში, რომლებშიც ძლიერი რეციპროკული ტიპის ინდივიდები არსებობენ, თანამშრომლობის შენარჩუნება შესაძლებელი ხდება.<sup>185</sup> ასეთ დროს ჯგუფის შიგნით გადარჩევის პროცესი ძლიერი რეციპროკატორების საწინააღმდეგოდ მოქმედებს, ხოლო ჯგუფთა შორის გადარჩევის პროცესის დროს კი მათ სასარგებლოდ, ვინაიდან ასეთ ჯგუფს უფრო მეტი გადარჩენის შანსი გააჩნია. ამდენად, აღნიშნული ორი ევოლუციური ძალა - ჯგუფთა შიგნით გადარჩევა და ჯგუფთა შორის გადარჩევა, წონასწორობის წერტილში ორივე ტიპის ძლიერი რეციპროკულის და ეგოისტის თანაარსებობას უზრუნველყოფენ.<sup>186</sup> ძლიერი რეციპროკულობის სიძლიერე

---

<sup>184</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005),215

<sup>185</sup> Fehr, Ernst, Urs Fischbacher and Simon Gächter. "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms." *Human nature* 13, no. 1 (2002): 1-25

<sup>186</sup> Fehr, Ernst, Urs Fischbacher and Simon Gächter. "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms." *Human nature* 13, no. 1 (2002): 1-25

მდგომარეობს სწორედ იმაში, რომ იგი აიძულებს ეგოისტ ინდივიდებს მოიქცენ პროსოციალურად და ითანამშრომლონ.

ასეთ დროს სწორედ ეგოისტ და ძლიერ რეციპროკულ ტიპებს შორის ურთიერთქმედება და მათი შედეგები საკვანძო საკითხებია. ურთიერთქმედების რა პირობებში არის შესაძლებელი, რომ ეგოისტმა ტიპმა აიძულოს რეციპროკულ ტიპს არ ითანამშრომლოს და პირიქით, რა პირობებშია შესაძლებელი, რომ ძლიერმა რეციპროკულმა ტიპმა ეგოისტ ინდივიდებს აიძულოს თანამშრომლობა? ასეთ დროს დასჯის მექანიზმის არსებობა გადამწყვეტ როლს თამაშობს, რა დროსაც როგორც წესი სასჯელი ხორციელდება თანამშრომლობის მსურველთა მიერ და მიმართულია ოპორტუნისტების საწინააღმდეგოდ. ემპირიული კვლევებით დადგინდა, რომ ძლიერ რეციპროკულ ქცევას გენურ-კულტურული თანა-ევოლუციის მოდელები უკეთესად ხსნიან, ვიდრე ნათესაობრივი გადარჩევის და რეციპროკულ მოტივაციებზე აგებული ევოლუციური მოდელები.<sup>187</sup> ძლიერი რეციპროკული ტიპის არსებობა მნიშვნელოვნად ცვლის ეგოისტი ტიპის ქცევის მოტივაციურ ნაწილს და დასჯის მექანიზმის არსებობით პროსოციალურ ქცევას უზრუნველყოფს.

**რ. ბოიდი და პ. რიჩერსონი** განიხილავენ ისეთ თეორიულ მოდელს, რომლის მიხედვითაც დიდ ჯგუფებში, თანამშრომლობითი პროსოციალური ქცევის შენარჩუნების მიზნით, შემოღებულია სხვადასხვა ფორმის დასჯის მექანიზმი, რომელსაც ისინი „ანგარიშსწორებას“ (retribution) უწოდებენ.<sup>188</sup> ისინი თანამშრომლობის ევოლუციურ თეორიულ მოდელებს აფართოებენ სწორედ „ანგარიშსწორების“ მექანიზმის შემოღებით და ამ სახით გვთავაზობენ იმ სირთულის გადალახვას, რასაც რეციპროკულობის მოდელები პროსოციალური ქცევის შენარჩუნებისას აწყდებიან ინდივიდთა დიდ ჯგუფებში. რეციპროკულობაზე დაფუძნებულ მოდელებში, ჯგუფის სიდიდის ზრდასთან ერთად, გადარჩევის მექანიზმი ამცირებს რეციპროკულობის ალბათობას. აღნიშნულ მოდელში „ანგარიშსწორებას“ შეუძლია უზრუნველყოს თანამშრომლობითი პროსოციალური ქცევა. კერძოდ, თუ ჯგუფში არსებობს ისეთი ინდივიდი, რომელიც მზად არის

<sup>187</sup> Fehr, Ernst, Urs Fischbacher and Simon Gächter. "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms." *Human nature* 13, no. 1 (2002): 1-25

<sup>188</sup> Boyd, Robert and Peter Richerson. "Punishment Allows the Evolution of Cooperation (or Anything Else) in Sizable Groups." *Ethology and Sociobiology* 13, no. 3 (1992): 171-195

დასაჯოს თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე ინდივიდები და ასევე, ის ინდივიდებიც რომლებიც არ სჯიან თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე ინდივიდებს, მაშინ თანამშრომლობა ჯგუფში მიიღწევა. თუმცა არ უნდა გამოგვრჩეს, რომ დასჯა ხდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც დასჯასთან დაკავშირებული ხარჯები არ აჭარბებს ჯგუფისთვის მოტანილ საერთო სარგებელს. ასევე, დასჯით მიღებული ხარჯებიც საკმარისად მაღალია. ასეთ დროს თანამშრომლობა უზრუნველყოფილია და აღწევს ევოლუციურად სტაბილურ წონასწორობის წერტილს.<sup>189</sup>

თუმცა „ანგარიშსწორების“ მექანიზმსაც თავისი სირთულე გააჩნია ევოლუციური გადარჩევის თვალთახედვით. კერძოდ, ვინაიდან დასჯა ხარჯიანია ინდივიდისთვის და მომგებიანი ჯგუფისათვის, იგი ალტრუისტული აქტია, ანუ ადგილი აქვს ალტრუისტულ „ანგარიშსწორებას“. ასეთ ალტრუისტულ „ანგარიშსწორებას“ კი გადარჩევის მექანიზმი უპირატესობას არ ანიჭებს. გადარჩევა უპირატესობას ზოგადად თანამშრომლობას ანიჭებს და არა დასჯას. მოდელში ალტრუისტული დასჯის სიხშირეს მნიშვნელობა ენიჭება, თუ მოცემულ ინდივიდთა ჯგუფში ალტრუისტული დასჯის აქტი იშვიათობაა, ასეთ დროს დასჯასთან დაკავშირებული დანახარჯები მაღალია და პირიქით, თუ ალტრუისტული დასჯა ჯგუფში მიღებული და დამკვიდრებული წესია, მაშინ დასჯასთან დაკავშირებული დანახარჯები შედარებით მცირეა.

აღსანიშნავია, რომ მოდელის მიხედვით ჯგუფში ერთი ალტრუისტი დამსჯელიც საკმარისია, რომ თანამშრომლობის წონასწორობა იქნეს მიღწეული და შენარჩუნებული. ასეთ ალტრუისტულ დამსჯელს ავტორები „მორალისტ დამსჯელს“ (moralistic punisher) უწოდებენ, ვინაიდან საკუთარი ხარჯის ფასად და ჯგუფის სასიკეთოდ, იგი მზადაა არამარტო დასაჯოს თანამშრომლობის მოწინააღმდეგენი, არამედ ისინიც, ვინც არ სჯის მათ.<sup>190</sup> ამგვარი „მორალისტი“ დამსჯელი საკმარისია, რომ ჯგუფში უზრუნველყოფილი იყოს თანამშრომლობის და პროსოციალური ქცევის წონასწორობის წერტილის სტაბილურობა.

---

<sup>189</sup> Boyd, Robert and Peter Richerson. "Punishment Allows the Evolution of Cooperation (or Anything Else) in Sizable Groups." *Ethology and Sociobiology* 13, no. 3 (1992): 171-195

<sup>190</sup> Boyd, Robert and Peter Richerson. "Punishment Allows the Evolution of Cooperation (or Anything Else) in Sizable Groups." *Ethology and Sociobiology* 13, no. 3 (1992): 171-195

რაც შეეხება დანახარჯები-სარგებლის ფარდობას, აღნიშნული წონასწორობა ნარჩუნდება თუ „მორალისტი დამსჯელის“ პირადი ხარჯები არ აღემატება გრძელვადიან სარგებელს, რაც მოიცავს იმ პირობის დაკმაყოფილებასაც, რომ ჯგუფში ინდივიდთა ურთიერთქმედების დროს ოპორტუნისტები დასჯას ემორჩილებიან და შემდგომ ინტერაქციაში უკვე თანამშრომლობით პასუხობენ. აღსანიშნავია ისიც, რომ მოდელის მიხედვით, როდესაც თანამშრომლობა დამკვიდრებულია ჯგუფში, გადარჩევის მექანიზმი მუშაობს იმ ინდივიდთა წინააღმდეგ, ვინც ძალიან იშვიათად თანამშრომლობს და ვინც არ სჯის თანამშრომლობის მოწინააღმდეგეებს. ასეთ პირობებში, გადარჩევის მექანიზმმა შესაძლოა უპირატესობა მიანიჭოს დასჯას მაშინაც კი, როდესაც გრძელვადიანი სარგებელი საკმარისი არ იყოს დასჯის ქმედებიდან გამოწვეული ხარჯების დასაფარად. მოდელი ვერ საზღვრავს მორალური დასჯის გავრცელების საჭირო პირობებს და მის განვითარების შესაძლებლობებს ისეთ ჯგუფში, სადაც ამგვარი აქტი იშვიათობაა.

**ს. ბოულსი და ჰ. გინტისი** წარმოადგენენ ევოლუციურ თეორიულ მოდელს, რომელშიც დასჯის ფორმა, სხვა მოდელებისგან განსხვავებით, მდგომარეობს ჯგუფიდან, სოციუმიდან განდევნაში ანუ „განკვეთაში“ (ostracism).<sup>191</sup> მათ მოდელშიც ძლიერი რეციპროკული ტიპის ინდივიდი არის ის, ვინც მზად არის პირადი ხარჯის ფასად დასაჯოს თანამშრომლობის მოწინააღმდეგენი და ამით ჯგუფს სარგებელი მოუტანოს. მათი თეორიული მოდელი ბაზირებულია მცირე, თუმცა საკმარისად დიდ და დივერსიფიცირებულ ჯგუფებზე, იმ თვალსაზრისით, რომ ადგილი აქვს თანამშრომლობის არარსებობასაც. გარდა ამისა, მათ მოდელში თანამშრომლობის ნორმის უზრუნველყოფა დაკისრებულია ჯგუფის ყველა წევრზე და არა რაიმე სახის ცენტრალიზებულ მმართველობაზე. ასევე, ჯგუფი იმდენად დიდია, რომ მასში საკმარის რაოდენობის ერთმანეთისთვის უცნობი ინდივიდებია. ასეთი ტიპის სოციუმის ჯგუფისთვის „განკვეთის“ ფორმის დასჯა დამახასიათებელია.

მოდელში მოცემულია ინდივიდთა ტიპოლოგია, რომელიც სამი სახისაა: ძლიერი რეციპროკული ტიპის, ეგოისტი და მოთანამშრომლე ტიპის. ძლიერი რეციპროკული ტიპის ინდივიდი მუდმივად მზადაა ითანამშრომლოს და საკუთარი

---

<sup>191</sup> Bowles, Samuel and Herbert Gintis. "The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations." *Theoretical Population Biology* 65, no. 1 (2004): 17-28.

ხარჯის ფასად დასაჯოს თანამშრომლობის მოწინააღმდეგე. ეგოისტი ინდივიდი არის ის, რომელიც მუდმივად ცდილობს სხვების ხარჯზე მიიღოს სარგებელი და ნაკლები ითანამშრომლოს. თანამშრომლობის მსურველი ტიპის ინდივიდი კი ის არის, ვინც მუდმივად მზად არის ითანამშრომლოს, მაგრამ არ სჯის არავის. ს.ბოულსი და ჰ. გინტისი სვამენ კითხვას თუ საიდან წარმოიშვება ძლიერი რეციპროკული ტიპი? ისინი თავადვე გვთავაზობენ ჰიპოთეზას, რომ სავარაუდოდ მისი საწყისი ფორმა ნათესაობრივი ალტრუიზმიდან უნდა მომდინარეობდეს, რომელიც შემგუებლობის მექანიზმის დახმარებით, დროთა განმავლობაში, განზოგადდა უცნობ ინდივიდებზე.<sup>192</sup> ძლიერი რეციპროკულობის წარმოშობის ალტერნატიული წყარო გახლავთ რეციპროკული ტიპის მუტაცია ძლიერ რეციპროკულ ტიპად. თუმცა საბოლოო ანგარიშით, ისინი თავადვე აღიარებენ, რომ ძლიერი რეციპროკულობის წარმომავლობა უცნობი ფენომენია.<sup>193</sup>

ს. ბოულსის და ჰ. გინტისის მოდელში, მსგავსად ჰ. რიჩერსონის და რ. ბოიდის მოდელისა, მოყვანილია „მორალისტი დამსჯელის“ ფენომენი და პროსოცილური ქცევის ნორმის დამკვიდრების ხელშეწყობის მიზნით ყურადღება გამახვილებულია ადამიანის კოგნიტიურ და კომუნიკაციის შესაძლებლობებზე. მათ მოდელში ჯგუფის სიდიდის და დასჯასთან დაკავშირებული ხარჯების ზრდასთან ერთად კლებულობს თანამშრომლობა. აქედან გამომდინარე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ალტრუისტი დამსჯელი, დასჯის ხარჯების გარკვეული ნიშნულის შემდგომ ფაქტიურად წყვეტს ოპორტუნისტი ინდივიდების დასჯას და შედეგად, ჯგუფი შესაძლოა დასტაბილურდეს ანტი-სოციალური ქცევის წონასწორობის წერტილში.

მეცნიერთა ნაწილი, ადამიანთა ქცევისა და მათ შორის თანამშრომლობის უკეთ გასაგებად უმჯობესად თვლის ევოლუციური თეორიის მიდგომებს დაურთოს კულტურის ევოლუციის ფაქტორი, რის გარეშეც ადამიანის ქცევის მნიშვნელოვანი ასპექტების გაგება შეუძლებელია.<sup>194</sup> უნდა აღინიშნოს, რომ აღნიშნულ თეორიულ მიდგომებში კულტურა არ არის გაიგივებული ეროვნებასთან, ვინაიდან სხვადასხვა

---

<sup>192</sup> Bowles, Samuel and Herbert Gintis. "The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations." *Theoretical Population Biology* 65, no. 1 (2004): 17-28.

<sup>193</sup> Bowles, Samuel and Herbert Gintis. "The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations." *Theoretical Population Biology* 65, no. 1 (2004): 17-28.

<sup>194</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

ეროვნებები შესაძლებელია, რომ ერთ კულტურას იზიარებდნენ.<sup>195</sup><sup>196</sup> მკვლევარი **ჯ. ჰენრიხის** აზრით, გენური ევოლუციის და კულტურული ევოლუციის ერთმანეთისგან გამიჯვნა არასწორია. ვინაიდან ადამიანთა კულტურული ევოლუცია მოიცავს ცოდნის დაგროვების უწყვეტ ჯაჭვს, შეუძლებელია, რომ კულტურულ ევოლუციას არ მოეხდინა გავლენა გენურ ევოლუციაზე. ამდენად, ეკონომიკური ქცევის გასაგებად მნიშვნელოვანია ვიცნობდეთ ამა თუ იმ სოციუმის თუ ადამიანთა ჯგუფის კულტურული ევოლუციის ისტორიას.<sup>197</sup> კულტურის ფაქტორის მნიშვნელობა ეკონომიკური კვლევებში აღიარებულ იქნა მკვლევართა მიერ.<sup>198</sup> ისტორიული წყაროებიდან ჩანს, რომ თანამშრომლობის მასშტაბი იზრდება და განიცდის ცვლილებებს საზოგადოებებში, რაც გენეტიკური ევოლუციის გარდა კიდევ სხვა პროცესების განვითარებაზე მიუთითებს,<sup>199</sup> სადაც კულტურის ფაქტორი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესია.

ჩნდება კითხვები: თუ ინდივიდები განსხვავდებიან ისტორიული და კულტურული ღირებულებებით მაშინ მოიქცევიან თუ არა განსხვავებულად ეკონომიკური ურთიერთქმედების დროს? რატომ შეიძლება კულტურა მნიშვნელოვანი აღმოჩნდეს ეკონომიკური თანამშრომლობის პროცესში? სტანდარტულ, „მეინსტრიმულ“ ეკონომიკურ თეორიაში კულტურა და მათ შორის განსხვავება განიხილება მხოლოდ წონასწორობის წერტილების სტრატეგიული არჩევანის ჭრილში. სხვაობები ანუ ჰეტეროგენიულობა მდგომარეობს სტრატეგიების მოლოდინებში და რწმენაში (belief), რაც წონასწორობის წერტილის მიღწევისას განიხილება. ამდენად, ეკონომიკურ ანალიზში კულტურათაშორის განსხვავება წარმოჩენილია, როგორც წონასწორობის წერტილების არჩევანთა შორის განსხვავება,

---

<sup>195</sup> Inglehart, Ronald and Wayne E Baker. "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values." *American sociological review*, (2000): 19-51.

<sup>196</sup> Gächter, Simon, Benedikt Herrmann and Christian Thöni. "Culture and Cooperation." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 365, no. 1553 (2010): 2651-2661.

<sup>197</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>198</sup> Fernández, Raquel. "Culture and Economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics: Volume 1-8*, (2008): 1229-1236.

<sup>199</sup> Camerer, Colin F. and Ernst Fehr. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists." In *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, edited by Joseph Patrick Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Colin Camerer, Herbert Gintis, 55-95. (Oxford: Oxford University Press, 2004)

როგორც არის, მაგალითად, „პატიმრის დილემის“ სტრატეგიულ თამაშში თანამშრომლობის სხვადასხვა დონეთა შორის არჩევანი.

მკვლევართა აზრით, კულტურული სხვაობები შესაძლებელია ადამიანის ფსიქოლოგის თვისებებიდან გამომდინარეობდეს. კერძოდ, ადამიანის ფსიქოლოგიას გააჩნია უნარი, თავისი ქცევა შეუსაბამოს ნორმებს, მოლოდინებს და სხვების ქცევას.<sup>200201202</sup> ასეთ თეორიულ მიდგომებში იკვეთება გარკვეული ქცევის გენერირების მცდელობა, რომელიც წარმოჩნდება, როგორც სოციალური ნორმა. ის, თუ რა განაპირობებს ინდივიდებში და საზოგადოებაში წონასწორობის წერტილის სტაბილურობას, ანუ კულტურული ნიშან-თვისების (trait) მდგრადობას, ერთი შეხედვით, არის პრეფერენციები და რწმენა. თუმცა მეცნიერთათვის გაუგებარია, თუ საიდან წარმოიშვება თავად ეს პრეფერენციები და რწმენა.

ჯ. ჰენრიხის თეორიული მიდგომების მიხედვით, უცნობ ინდივიტთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა და პროსოციალური ქცევა კულტურული ევოლუციის საშუალებით აიხსნება. კერძოდ, ორი პროცესი - კულტურული და გენური ერთმანეთზე ურთიერთ ზემოქმედებენ და საბოლოო ანგარიშით, საზოგადოებაში ადამიანის ქცევას აყალიბებენ. „კულტურული სწავლების“ პროცესი, რომელიც წინა ქვეთავში აღვნიშნეთ, გავლენას ახდენს ადამიანის გენომის ბუნებრივი გადარჩევის ძალებზე, ხოლო კულტურის ზეგავლენის ქვეშ ევოლუციონირებადი გენომი, თავის მხრივ, აყალიბებს ადამიანის გონებას, რომელიც ამ თანა-ევოლუციონირების პროცესის შედეგად განახლებულ ინფორმაციას უკან აბრუნებს მის კულტურულ ცნობიერებაში.<sup>203</sup> „კულტურულ-ჯგუფური გადარჩევის“ პირობებში ყველაფერი განიცდის ევოლუციას და კულტურისა და გენების ურთიერთქმედება უწყვეტად მიმდინარეობს.<sup>204</sup>

---

<sup>200</sup> Gintis, Herbert. "Gene-Culture Coevolution and the Nature of Human Sociality." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 366, no. 1566 (2011): 878-888.

<sup>201</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>202</sup> Herrmann, Esther, Josep Call, María Victoria Hernández-Lloreda, Brian Hare and Michael Tomasello. "Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis." *Science* 317, no. 5843 (2007): 1360-1366

<sup>203</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>204</sup> Henrich, Joseph. "Culture and Social Behavior." *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, (2015): 84-89.

ალტრუისტული ნორმის ამგვარი ევოლუციის ახსნა მდგომარეობს იმაში, რომ ის დიდწილად „კულტურული სწავლების“ და კოგნიტიური ადაპტაციის განვითარებას ეფუძნება, რისი საშუალებითაც ინდივიდს საკუთარი ქცევა შესაბამისობაში მოყავს ჯგუფში დაწესებულ ქცევით ნორმასთან. ამდენად, როდესაც ალტრუისტული ნორმების დამრღვევ ინდივიდთა დასჯაზე ზემოქმედებს „კულტურული სწავლება“, ასეთ დროს ვღებულობთ სტაბილურ წონასწორობას, რადროსაც ინდივიდები იცავენ ალტრუისტულ ნორმებს. ჯ. ჰენრიხი აღნიშნავს: „ასეთი ინტელექტუალური მიდგომა აქარწყლებს „ევოლუციურ“ და „კულტურულ“ თეორიულ ახსნებს შორის არსებულ დიქოტომიას და სრულად ახდენს კულტურული მიდგომების შეყვანას დარვინიზმის გაფართოებული ქოლგის ქვეშ“.<sup>205</sup> ამგვარი სახის თანა-ევოლუცია პირდაპირ გავლენას ახდენს ადამიანის ალტრუისტულ ქცევაზე. მკვლევართა აზრით, სწორედ ალტრუიზმი წარმოადგენს პასუხს კითხვაზე: როგორ ახერხებენ ერთმანეთში თანამშრომლობას და პროსოციალურ ქცევას უცნობი ადამიანები.<sup>206</sup>

ჯ. ჰენრიხის განმარტებით, პრინციპული განსხვავება ჯგუფურ გადარჩევას, ინდივიდუალურ გადარჩევასა და ბუნებრივ გადარჩევას შორის არ არის. ისინი საბოლოო ანგარიშით გენეტიკურ გადარჩევას ეყრდნობიან.<sup>207</sup> იგი კულტურას და ბიოლოგიას არ განიხილავს განცალკევებულად და ამასთანავე, არც აიგივებს ერთმანეთთან. კულტურას და ბიოლოგიას ჯ. ჰენრიხი აკავშირებს „კულტურული ინფორმაციით“ (cultural information) (დასწავლილი პრეფერენციები, ცოდნა, პრაქტიკა), რომელიც შეითვისება ინდივიდის მიერ სწორედ მათი გენებზე აღმოცენებული გონების საშუალებით. ეს ინდივიდს აძლევს საშუალებას, სხვების ქცევაზე დაკვირვებით შეიძინოს ეს ცოდნა. ამდენად, ასეთი ინფორმაციის ნაწილი „ინახება“ სხვა ინდივიდების ქცევაში და „დაკვირვებითი სწავლების“ (observational learning) გზით გადადის თაობიდან თაობაზე. ამ პროცესს ჯ. ჰენრიხი „კულტურულ ტრანსმისიას“ უწოდებს, რომელიც ფსიქოლოგიურ შესაძლებლობებთან ერთად

<sup>205</sup> Henrich, Joseph. "Culture and Social Behavior." *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, (2015): 84-89.,87

<sup>206</sup> Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, (2003): 785-791.

<sup>207</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35



უზრუნველყოფს ისეთი ქცევის წონასწორობას, სადაც თანამშრომლობა და დასჯა კომბინირებულად არის მოცემული.<sup>208</sup>

ავტორის აზრით, ამგვარი „კულტურული ტრანსმისიით“ გადაცემული რწმენა, იდეები და ღირებულებები (ანუ ინფორმაცია) მნიშვნელოვანია პროსოციალური ქცევის გასაგებად. ჯ. ჰენრიხი გენების ნაცვლად მის მოდელში წარმოადგენს კულტურის მექანიზმს, რომელიც ჯგუფის შიგნით ერთგაროვანების შენარჩუნებას, ხოლო ჯგუფთა შორის განსხვავებულობის შენარჩუნებას უზრუნველყოფს, რაც ზოგადად „ჯგუფური გადარჩევის“ კონცეფციის სირთულეს წარმოადგენდა. ამდენად, „ჯგუფურ-კულტურული გადარჩევა“ კულტურას განიხილავს, როგორც ადამიანის თვისებების და ქცევის გადაცემის მექანიზმს. კერძოდ, ჯგუფთა შორის ქცევის გადაღება-იმიტაცია და დასწავლა ხდება „კულტურული ტრანსმისიის“ გზით, რასაც „სოციალური სწავლება“ (social learning) ეწოდება. ნიშანდობლივია, რომ ჯგუფში ძლიერ რეციპროკული და ეგოისტი ტიპის ადამიანების რაოდენების ფარდობაზე იმდენად არ არის დამოკიდებული ალტრუიზმის შენარჩუნება, რამდენადაც ამ ჯგუფის ევოლუციით მიღებულ კულტურულ და ისტორიულ გამოცდილებაზე.<sup>209</sup>

ჯ. ჰენრიხის თეორიულ მიდგომებში როგორც ზემოაღნიშნულ ევოლუციური ტიპის თეორიულ მოდელებში განსაკუთრებულ აქცენტია გაკეთებული ორი ტიპის ინდივიდზე: ძლიერ რეციპროკულზე და ეგოისტზე. ამ ორი ტიპის პრეფერენციების მქონე ინდივიდების ურთიერთქმედებას გადამწყვეტი როლი ენიჭება, როგორც თეორიული, ასევე პრაქტიკული თვალსაზრისით. გარდა ამისა, აღნიშნულ თეორიულ მიმართულებაში ალტრუისტულ დასჯას კრიტიკული მნიშვნელობა ენიჭება. თუ ალტრუისტული დასჯა არ არსებობს, ალტრუისტული ქცევა ვერ ნარჩუნდება, მითუმეტეს ადამიანთა ფართო ჯგუფებში.<sup>210</sup> როდესაც ვსაუბრობთ დასჯის მექანიზმის მნიშვნელობაზე, დაისმის კითხვა, თუ როგორ შევინარჩუნოთ ჯგუფში ალტრუისტი დამსჯელები?

<sup>208</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35.

<sup>209</sup> Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, (Cambridge: MIT press, 2005),391

<sup>210</sup> Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, (2003): 785-791.

ჯ. ჰენრიხი დასჯის მექანიზმთან დაკავშირებით აღნიშნავს, რომ ასეთი ქცევის ნორმის არსებობა ბუნებრივი გადარჩევის პირობებში რთული ასახსნელია. მაგრამ დასწავლის ფსიქოლოგიის დახმარებით გვთავაზობს, თუ როგორ შეიძლება ნორმამ განიცადოს ევოლუცია.<sup>211</sup> კერძოდ, „კონფორმისტული დასწავლა“, რომელიც არის სოციალური დასწავლის ფორმა და მდგომარეობს ჯგუფში დაწესებული ქცევის ნორმების კოპირებაში და იმიტირებაში, უზრუნველყოფს ჯგუფში პროსოციალურ ქცევას. ინდივიდთა შორის ეკონომიკური ურთიერთქმედების დროს სოციალური დასწავლის პროცესი მრავალჯერ გამოვლინდა ეკონომიკურ ექსპერიმენტებში.<sup>212</sup>

ზემოაღნიშნული თეორიული მოდელები ცდილობენ გაანალიზონ ეგოისტ და ძლიერ რეციპროკულ ინდივიდის შორის ურთიერთქმედების მნიშვნელოვანი დეტალები, რომლებშიც ვლინდება ევოლუციურ ფაქტორთა გავლენის მნიშვნელობაც. რა თქმა უნდა ეგოიზმის პოსტულატის უგულვებელყოფა არ იქნება სწორი, ვინაიდან რიგ შემთხვევებში ადამიანების დიდი ნაწილი სწორედ ესე იქცევა. თუმცა სამართლიანობა და ძლიერი რეციპროკულობა მნიშვნელოვანი ფაქტორებია, რომლებიც დიდ ზეგავლენას ახდენს ეკონომიკურ ურთიერთობებზე და თანამშრომლობაზე. თეორიული თვალსაზრისით ამგვარი პრეფერენციების და მოლოდინების ენდოგენურობა რთულ კითხვებს აჩენს ეკონომისტთა წინაშე. მაგალითად, რატომ არის, რომ ერთ შემთხვევაში იცვლება კულტურა მოულოდნელად და მყისიერად, ხოლო სხვა შემთხვევაში შესაძლოა შენარჩუნდეს უცვლელად? როგორ ვრცელდება და იცვლება კულტურა? როგორი ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკა უნდა შემუშავდეს, რომ პრეფერენციები შეიცვალოს?<sup>213</sup> ასევე, ევოლუციური თეორიული მიდგომის ცენტრალურ კითხვა, თუ რა წარმოადგენს ადამიანის სხვადასხვა ფორმის ალტრუისტული ქცევის დასაბამისეული წარმოშობის წყაროს, დიდ წილად პასუხაუცემელი რჩება. უნდა აღინიშნოს, რომ ჩატარებული ექსპერიმენტული კვლევების ანალიზით, ჯერ-ჯერობით შეუძლებელია დადგინდეს,

---

<sup>211</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35

<sup>212</sup> Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35

<sup>213</sup> Fernández, Raquel. "Culture and Economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics: Volume 1-8*, (2008): 1229-1236.

თუ საიდან მომდინარეობს კულტურული განსხვავებები,<sup>214215</sup> ან გენურ-კულტურული თანაევოლუციის შედეგად როგორ მიიღება ადამიანის პროსოციალური ქცევა.<sup>216</sup>

## 2.3 ინსტიტუციურ მექანიზმებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომები

როგორც აღვნიშნეთ, პროსოციალური ქცევის კვლევების მესამე მიმდინარეობა, ინსტიტუციურ მექანიზმებზე დაფუძნებული თეორიული მიდგომები, წარმოადგენს დასაბამისეული და პროქსიმალური თეორიული მიდგომების ნაზავს და ყურადღებას ამახვილებენ, ეკონომიკური ურთიერთქმედებების ინსტიტუციურ გარემოზე და ინსტიტუტების ზემოქმედებას ეკონომიკურ ქცევაზე.

თავიდანვე უნდა აღინიშნოს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ინსტიტუტების სხვადასხვა განმარტება არსებობს, მისი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული და გაზიარებული განმარტება შემდეგია: ინსტიტუტები ეს არის როგორც ფორმალური (კანონი, კონსტიტუცია, საკუთრების უფლება და სხვა), ისე არაფორმალური შეზღუდვები (სანქციები, ტაბუ, ეთიკა, ზნე-ჩვეულებები, ტრადიციები და ქცევის წესები), რომელებიც აწესრიგებს და წარმართავს ადამიანთა ურთიერთობებს და ურთიერთქმედებას.<sup>217</sup> ინსტიტუტები მრავალგვარი და

<sup>214</sup> Fernández, Raquel. "Culture and Economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics: Volume 1–8*, (2008): 1229-1236.

<sup>215</sup> Gächter, Simon, Benedikt Herrmann and Christian Thöni. "Culture and Cooperation." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 365, no. 1553 (2010): 2651-2661.

<sup>216</sup> Putterman, Louis. "Culture, Genes and Cooperation: Comment on Henrich." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 101-104., 102

<sup>217</sup> შენიშვნა: აღსანიშნავია, რომ ეკონომისტებს ინსტიტუტების ერთიანი განსაზღვრება არ გააჩნიათ და ეკონომიკურ ლიტერატურაში ინსტიტუტების მრავალი განსაზღვრებას შევხვდებით. ასე მაგალითად, ცნობილი მეცნიერი ტ.ვებლენი ინსტიტუტებს განმარტავს როგორც ფართოდ გავრცელებულ აზრს ინდივიდისა და საზოგადოების ურთიერთქმედების და მათ მიერ განხორციელებად ფუნქციების შესახებ, წყარო: Veblen, Thorstein. *The Theory of the Leisure Class*. (Oxford: Oxford University Press, 2007). ტ. ვებლენის მიხედვით ინსტიტუტები ასევე წარმოადგენენ საზოგადოებრივი ცხოვრების განხორციელების პროცესის დადგენილ საშუალებას, იმ მატერიალურ გარემოში რა გარემოშიც ამ საზოგადოებას უწევს ცხოვრება. ავსტრიული ეკონომიკური სკოლის გამოჩენილი წარმომადგენელი ფრიდრიხ ჰაეკი კი ინსტიტუტებს განმარტავს როგორც საზოგადოებაში მოცემულ სიტუაციაში ფართოდ მიღებულ და გავრცელებულ ქცევის პრაქტიკას, წყარო: Nelson, Richard and Bhaven Sampat. "Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance." *Journal of Economic Behavior & Organization* 44, (2001): 31-54. ცნობილი ეკონომისტი და ინსტიტუციონალიზმის ფუძემდებლად აღიარებული დაგლას ნორტი კი ინსტიტუტების შემდეგ განმარტებას იძლევა: ეს არის ადამიანების მერ

მრავალფეროვანი შეიძლება იყოს მისი განვითარების, ეკონომიკური წყობის, კულტურის და რელიგიის მიხედვით. მაგალითად საკუთრების უფლებები, სტუმარ-მასპინძლობის ინსტიტუტი, დემოკრატიული ინსტიტუტები, ოჯახის ინსტიტუტი, აუქციონის წესები, სახელმწიფო ინსტიტუტები, არჩევნების წესები, გარემოს რეგულაციები, ფინანსური ბაზრები და ა.შ. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ პოსტ-საბჭოთა ქვეყნების გარდამავალი ეკონომიკების მაგალითებმა ნათლად დაგვანახა ერთი რამ: დემოკრატიული საზოგადოებების შემადგენელი ინსტიტუტები, როგორცაა კანონის უზენაესობა, კონკურენტული ბაზარი, პატიოსანი მთავრობა, კერძო საკუთრება და ა.შ. მწირი რესურსია, როგორც სხვა ყველა ტიპის რესურსი ეკონომიკაში.<sup>218</sup> ასეთი ინსტიტუტები უბრალო მარტივ და მზა მოცემულობად არ გვევლინებიან, არამედ მათი ფორმირება ხშირ შემთხვევაში ხდება ხანგრძლივი და ზოგჯერ მტკივნეული პროცესების გზით.

ფორმალური ინსტიტუტები და კერძოდ, კი სახელმწიფო ინსტიტუტები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოება-შენარჩუნებაში, როგორც საზოგადოებისგან მინიჭებული უფლებამოსილების მატარებელნი. სწორედ სახელმწიფო ინსტიტუტებს დაეკისრა საზოგადოებისგან პასუხისმგებლობა, უზრუნველყოს სოციალური და ეკონომიკური ურთიერთობებისთვის ეფექტიანი და ოპორტუნისტული საფრთხეებისგან დაცული გარემო. როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, სახელმწიფო ინსტიტუტებისთვის გაცილებით ეფექტიანია და ნაკლებად ხარჯიანია მასზე დაკისრებული ფუნქციების შესრულება, როდესაც გარემოში, რომელშიც იგი ოპერირებს, პროსოციალური ნორმები არის დამკვიდრებული და წარმართავს ეკონომიკურ ურთიერთობებს.

---

შექმნილი შეზღუდვა, რითიც მოწყობილია ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური ურთიერთობები, წყარო: North, Douglass C. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (1991): 97-112. ინსტიტუტები შედგებიან, როგორც ფორმალური, ისე არაფორმალური შეზღუდვებისგან. ეკონომიკურ ლიტერატურაში, ვხვდებით ასევე ინსტიტუტების განსაზღვრებას, როგორც ეკონომიკურ ინდივიდთა ურთიერთქმედების და ეკონომიკური ურთიერთობის განმაპირობებელ საშუალებებს და მექანიზმებს, წყარო: Frey, Bruno and Iris Bohnet. "Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151, no.2, (1995): 286-303. მკვლევარები რ.ნელსონი და ბ.სამპატი ინსტიტუტების განმარტებაზე მიძღვნილ თავიანთ სტატიაში ასკვნიან, რომ მეცნიერთა ნაწილი ინსტიტუტებს იყენებენ როგორც ქვევის დადგენილი წესების და სქემის მნიშვნელობით, ხოლო ნაწილი ინსტიტუტებს იყენებს მიღებული ქვევის, ნორმის და თამაშის წესის შემზღუდველ ან/და ხელშემწყობ ფაქტორთა აღსანიშნავად .

<sup>218</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

ამდენად, სახელმწიფო ინტიტუტების ინტერესს წარმოადგენს არა მხოლოდ ოპორტუნისტული საფრთხეებისგან პირდაპირი დაცვა, არამედ ასევე პროსოციალური და თანამშრომლობითი ნორმების და ურთიერთობების ხელშეწყობა, კულტივაცია და სტიმულირება.

**დ. რენდი** და მისი თანაავტორები სოციალური ევრისტიკის „გადადინებაზე დაფუძნებული თეორიაში“ (Spillover-based theory) წარმოადგენენ შეხედულებას, რომ ძლიერი ფორმალური ინსტიტუტები, რომლებიც პროსოციალურ ქცევას ასტიმულირებენ, „გადადინების ეფექტის“ (Spillover effect) გზით აძლიერებენ ინდივიდების მიერ პროსოციალური უნარების გამომუშავებას და განვითარებას.<sup>219220</sup> აღნიშნული თეორია გამოდის სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზით, რომელიც წარმოადგენს ორი პროცესის - კულტურული ევოლუციის და ცნობიერების ორმაგი პროცესების მოდელის ტანდემს. თეორიის მიხედვით ინდივიდები ახდენენ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ქცევის წარმატებული სტრატეგიების ინტერნალიზაციას და მათ ინტუიტიურ და ვატომატურ გამოყენებას სხვადასხვა, მათ შორის არატიპიურ სიტუაციებში. ამდენად, იმიტირების და სწავლების გზით, რაც თვის მხრივ განპირობებულია კულტურული გარემოთი, ხდება ინდივიდის ნორმებისა და პრეფერენციების ინტერნალიზება.

აღნიშნული თეორია ყურადღებას ამახვილებს ადამიანის კოგნიტიურ პროცესებზე და შემოაქვს „სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზა“ (Social Heuristic Hypothesis).<sup>221</sup> „სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზა“ იყენებს გადაწყვეტილებების

<sup>219</sup> შემთხვევა: მე-4 თავში ექსპერიმენტული მეთოდოლოგიის საშუალებით ვახდენთ აღნიშნული თეორიის ტესტირებას

<sup>220</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." Nature Communications 5, (2014): 36-77.

<sup>221</sup> ევრისტიკა ეწოდება კოგნიტიურ სტრატეგიას ან „პრაქტიკულ მეთოდს“, რომელიც ხშირად გამოიყენება როგორც შემოკლებული, მარტივი გზა რთული ამოცანის გადასაჭრელად. ადამიანები ხშირად მიმართავენ ევრისტიკის მეთოდებსა და სტრატეგიებს, იშვებიერებენ რა პრაქტიკულ საქმიანობასა და გამოცდილებას მსჯელობისა და გადაწყვეტილების მიღების პროცესში. როგორც წესი, რთულ და კომპლექსურ პრობლემებს ნაკლებად მოემბნება ერთი, საუკეთესო გადაწყვეტის გზა. ამასთანავე, ამოხსნის პროცესს ისეთი ფაქტორები ართულებენ, როგორიც არის ურთიერთსაწინააღმდეგო და არასრული ინფორმაციის ფლობა, დროის სიმცირე, გაურკვეველობა და ა.შ. მიუხედავად ამისა, ინდივიდები ინტუიციის, საზრიანობის გამოცდილებისა და გამომგონებლობით მაინც პოულობენ გამოსავალს განმარტებითი. წყარო: *ელექტრონული ლექსიკონი-ცნობარი სოციალურ მეცნიერებებში*. თბილისი: სოციალურ მეცნიერებათა ცენტრი. <http://dictionary.css.ge/content/heuristics>. [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 22 აგვისტო]

მიღების ორმაგ მოდელს. კერძოდ, ადამიანის მიერ გადაწყვეტილებები მიიღება „ინტუიტიური“ და „განხილვითი“ კოგნიტიური პროცესის ურთიერთქმედების შედეგად, რომელსაც ახასიათებს „გადადინება“. სოციალური ევრისტიკა ადამიანთა თანამშრომლობის შესწავლის მიზნით, კომბინირებულად იყენებს კულტურულ ევოლუციას და ცნობიერების ორმაგი პროცესის მოდელს. ინდივიდები ახდენენ იმ სტრატეგიების ინტენალიზაციას, რომელიც მომგებიანია ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ინდივიდებს აღნიშნული ინტუიტიური და ავტომატური ქცევითი მოდელები გადმოაქვთ არატიპიურ ინტერაქციების დროსაც. ამდენად, კულტურული გარემოს გავლენით ჩამოყალიბებული იმიტირება და სწავლების პროცესი, განსაზღვრავს ინდივიდის პრეფერენციებს და ნორმებს. ასეთ პროცესმა შეიძლება წარმოშვას სხვადასხვა სახის ნორმები და „გადადინების“ გზით ხელი შეუწყოს პროსოციალური ქცევის ევოლუციას.

ემპირიულ შედეგებზე დაფუძნებული „გადადინების“ თეორიული მიდგომა მოქნილია და შეუძლია ახსნას სხვადასხვა ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები და კულტურათაშორისი განსხვავებები. აღსანიშნავია, რომ თეორიულ მოდელში არ არის აუცილებელი ადგილი ქონდეს ჯგუფურ გადარჩევას. ინდივიდუალური გადარჩევის მექანიზმის საშუალებით ხდება მომგებიანი სტრატეგიების და ქცევის ინეტრნალიზება და ამდენად, რაც სასარგებლო არის ერთი ინდივიდისთვის, საბოლოო ანგარიშით ასევე მომგებიანი ხდება მთელი ჯგუფისთვის. ამდენად, ჯგუფის კეთილდღეობის გაუმჯობესება მოდელში გვევლინება როგორც ირიბი შედეგი, რომელიც მოსდევს ინდივიდუალური სარგებლის მაქსიმიზების პროცესს.

ინტუიტიური პროცესი, სწრაფი პროცესია, რა დროსაც მიიღება სწრაფი გადაწყვეტილებები, ხოლო „განხილვით“ პროცესი ნელი პროცესია, რა დროსაც ადამიანი დაფიქრებულად და გათვლილად მოქმედებს. ამ ორმაგი პროცესის პირობებში პროსოციალუროება ადამიანის კოგნიტიურ პროცესს ეფუძნება. ასეთ დროს დაისმის კითხვა, სოციალური დილემის პირობებში ადამიანი მოქმედებს უფრო ინტუიტიურად თუ უფრო კოგნიტიური მექანიზმების გამოყენებით? აღნიშნული თეორია მიზნად ისახავს ადამიანის ინტუიტიური თუ განხილვით მექანიზმების გამოყენების პროგნოზირებას. „სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზა“ ნაწილობრივ

ეფუძნება „კულტურულ-ჯგუფურ გადარჩევის“ თეორიულ მიდგომებს და ნაწილობრივ კულტურათა შორისი განსხვავებაზე ჩატარებულ კვლევებს.<sup>222</sup>

„გენ-კულტურული თანაევოლუციის“ მოდელებისგან განსხვავებით (რომლების ნორმების ინტერალიზაციასაც ეხებიან), „გადადინებაზე“ დაფუძნებული თეორია ნორმების ინტერნალიზაციის პროცესს განიხილავს არა როგორც სარგებლიანობაზე დაფუძნებულ პროცესს, არამედ ცალკე გამოყოფილ ორმაგ კოგნიტიურ პროცესს, რა დროსაც ინტუიტიური და „განხილვით“ პროცესი ინდივიდის ცნობიერებაში ერთმანეთს უპირისპირდება. „სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზის“ მიხედვით, ადამიანები ყოველდღიური გამოცდილების შედეგად, სოციალური და ეკონომიკური ინტერაქციებისთვის გამოიმუშავენ ევრისტიკას. სოციალური ევრისტიკა ახდენს სწრაფ და ავტომატიზებულ სტრატეგიულ ქცევას, რომელიც, როგორც წესი, ხშირად წარმატებულია და შესაბამისად მკვიდრდება როგორც „საწყისი ოფცია“.

პროსოციალურ ქცევასთან მიმართებით, „სოციალური ევრისტიკის ჰიპოთეზა“ ყურადღებას ამახვილებს ადამიანის ყოველდღიური ცხოვრებაში მიღებულ გამოცდილებაზე და ისეთი გარემო ფაქტორების ზეგავლენაზე როგორცაა: რეპუტაცია, სოციალური სანქცია, ინტერაქციის განმეორადობა და სხვ. რომლებიც პროსოციალურ ქცევას აქცევენ მის გრძელვადიან ინტერესად. სწორედ ასეთი გარემო პირობებში სადაც აღნიშნულ ფაქტორებთან ერთად, ინსტიტუციონალური სტიმულებიც ხელს უწყობენ პროსოციალური ქცევას და ხდიან მას მომგებიანს, ადამიანებს უვითარდებათ და უყალიბდებათ ინტუიტიური პროსოციალური ქცევა. აქედან გამომდინარეობს სწორედ „გადადინების“ ეფექტი, როდესაც ინტუიტიურად პროსოციალური ქცევის მქონე ადამიანი მოიქცეს პროსოციალურად ისეთ სიტუაციაშიც, რად დროსაც „განხილვითი“ კოგნიტიური პროცესი შეიძლება საპირისპიროს კარნახობდეს.<sup>223</sup> ეს არ უნდა გავიგოთ თითქოს ეს ყველა ადამიანს ახასიათებს. ისეთ პირობებში, სადაც პროსოციალური ქცევა მხარდაჭერილი არაა,

<sup>222</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

<sup>223</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

მაშინ ადამიანები მოახდენენ ისეთი არა პროსოციალური ქცევის „სტანდარტულ ქცევად“ ინტერნალიზაციას და მათში აღნიშნული ორმაგი კოგნიტიური პროცესის დაპირისპირებას ადგილი არ ექნება.<sup>224</sup> ამგვარი ადამიანები გვევლინებიან, როგორც ისეთ სოციალური ნორმების პირობებში აღზრდილნი, სადაც ეგოიზმი, არა-პროსოციალური ქცევა და ოპორტუნისტული ქცევა წახალისებულია.

„ინტუიტიური“ და „განხილვით“ კოგნიტიური პროცესებს შორის ჭიდილს შეიძლება ადგილი ქონდეს ისეთ ადამიანებში, რომლებიც ისეთ გარემოს ეკუთვნებიან სადაც პროსოციალური ქცევა წახალისებულია. ამგვარ ახალ გარემო პირობებში ინდივიდებს უყალიბდებათ ახალი ინტუიტიური პროცესი და ევრისტიკა, რომელსაც შემდგომ უქვემდებარებენ თავიანთ გადაწყვეტილებების მიღების პროცესს და ქცევას.<sup>225</sup> შედეგად, ინტუიციის კოგნიტიური პროცესი ერთ ადამიანში ახალისებს პროსოციალურ ქცევას, ხოლო სხვებში შეიძლება გავლენა საერთოდ არ იქონიოს, რაც ექსპერიმენტებით დადასტურდა.<sup>226</sup> თუმცა „გადადინების“ თეორიის საწინააღმდეგო დასკვნამდე მივიდა ჯ. შულცი, რომლის მიხედვითაც კოგნიტიური დატვირთვა და ნელი განსჯა უფრო პროსოციალურ და სამართლიან გადაწყვეტილებებს აღებინებს ადამიანს, ვიდრე სწრაფი და ინტუიტიური პროცესი.<sup>227</sup>

თეორიის მიხედვით, თუ მოხდება ისეთი ინსტიტუციონალური გარემოს შექმნა, სადაც ადამიანებს შეიძლება არ მოსწონდეთ კიდევაც პროსოციალურად მოქცევა, მაგრამ მათ ინტერესებში იყოს მოიქცნენ პროსოციალურად, შედეგად ხდება ამ ქცევის ინტერნალიზაცია. ამდენად, ყალიბდება პროსოციალური ქცევის ჩვევა და პროცესს ახასიათებს გადადინების ეფექტი.<sup>228</sup> ადამიანებს, რომლებიც ისეთ გარემოში გაიზარდნენ, სადაც პროსოციალური ქცევა და თანამშრომლობა წახალისებული და

---

<sup>224</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

<sup>225</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

<sup>226</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

<sup>227</sup> Schulz, Jonathan, Urs Fischbacher, Christian Thöni and Verena Utikal. "Affect and Fairness: Dictator Games under Cognitive Load." *Journal of Economic Psychology* 41, (2014): 77-87.

<sup>228</sup> Peysakhovich, Alexander and David G Rand. "Habits of Virtue: Creating Norms of Cooperation and Defection in the Laboratory." *Management Science* 62, no. 3 (2016): 631-647.



მომგებიანია, უვითარდებათ პროსოციალური ქცევის ჩვევა და ზოგადად უფრო პროსოციალურები არიან ისეთ სიტუაციებში, სადაც თანამშრომლობა არ არის მომგებიანი. გამომდინარე აქედან, ჯგუფთა შორის ინსტიტუციური განსხვავებები განაპირობებენ ჯგუფებს შორის არსებულ პროსოციალური ნორმების განსხვავებას.<sup>229</sup> ამდენად, ასეთი წამახალისებელი ინსტიტუტების არსებობის პირობებში, ინდივიდები მეტწილად პროსოციალურად იქცევიან მაშინაც, როდესაც ეს ინსტიტუტები არ არის. ამრიგად, ინსტიტუტებს შეუძლიათ გავლენა იქონიონ ნორმებზე და შეცვალონ ისინი.

სოციალური ევრისტიკის „გადადინებაზე დაფუძნებულმა“ თეორიამ კარგი პროგნოზირების შესაძლებლობაც გამოამჟღავნა. კერძოდ, მეტანალიზის შედეგად გამოვლინდა, რომ ინტუიტიური პროცესის ხელშეწყობა ზრდის პროსოციალური ქცევის ალბათობას და პროსოციალურობა იზრდება მაშინ, როცა თეორია ამას პროგნოზირებს და კლებულობს, როცა ამას თეორია პროგნოზირებს.<sup>230231</sup> დ. რენდის აზრით, თუ სოციალური პრეფერენციების თეორიებში, რომლებიც არაფერს ამბობენ პრეფერენციების წარმოშობა-ცვალებალობაზე, ჩავრთავთ ევრისტიკულ პროცესებს და დავაკავშირებთ ევოლუციურ მოდელებთან, თეორიული კვლევა უფრო ნაყოფიერად წარიმართება.<sup>232</sup>

„გადადინებაზე დაფუძნებული“ თეორიაში კულტურულ გარემოზე ბევრი რამ არის დამოკიდებული, პირველ რიგში - ინდივიდთა ქცევა. ვინაიდან გარემოს ახასიათებს ცვლილება, თეორიაშიც ინდივიდთა ქცევა გარემოსთან ადაპტაციას გადის, ხდება მისი პრეფერენციების და ქცევითი სტრატეგიების კონკრეტულ გარემოსთან მისადაგება. ამდენად ინდივიდს არ გააჩნია მდგრადი და სტაბილური ქცევის კრიტერიუმები. მოდელში არასაკმარისად არის ნაჩვენები ნორმების

---

<sup>229</sup> Peysakhovich, Alexander and David G Rand. "Habits of Virtue: Creating Norms of Cooperation and Defection in the Laboratory." *Management Science* 62, no. 3 (2016): 631-647.

<sup>230</sup> მეტანალიზი არის ჰიპოთეზების შესამოწმებელი სტატისტიკური მეთოდი, სტატისტიკური პროცედურების გამოყენება მრავალი, ურთერთდაკავშირებული კვლევების სტატისტიკური ანალიზის შედეგების შესაჯამებლად, რომელიც ზოგადი დასკვნების გაკეთებას ისახავს მიზნად. ელექტრონული ლექსიკონი-ცნობარი სოციალურ მეცნიერებებში, „მეტანალიზი“, <http://dictionary.css.ge/content/meta-analysis-0>, [ბოლოს შესვლის თარიღი: 2020 წლის 10 ოქტომბერი]

<sup>231</sup> Rand, David G. "Cooperation, Fast and Slow: Meta-Analytic Evidence for a Theory of Social Heuristics and Self-Interested Deliberation." *Psychological Science* 27, no. 9 (2016): 1192-1206., 1203

<sup>232</sup> Peysakhovich, Alexander and David G Rand. "Habits of Virtue: Creating Norms of Cooperation and Defection in the Laboratory." *Management Science* 62, no. 3 (2016): 631-647., 642

ინტერნალიზაციის პროცესი და მისი მექანიზმის მოქმედება. ბუნდოვანია ასევე, რა ფაქტორებით არის განპირობებული, რომ ერთი ინდივიდის შემთხვევაში ორმაგი ცნობიერების მოდელი მუშაობს, ხოლო სხვა ინდივიდის შემთხვევაში შეიძლება შედეგი არ გამოიღოს.

„გადადინებაზე დაფუძნებული“ თეორიის ცნობიერების ორმაგი პროცესის მოდელის მსგავს თეორიულ მოდელს გვთავაზობენ **რ. ბოიდი და პ. რიჩერსონი**. ისინი პარალელურად გენ-კულტურული გადარჩევის ევოლუციური მიდგომების ჭრილში განიხილავენ პროსოციალური ნორმების გავრცელებას და ინსტიტუტების ზემოქმედების დინამიურ პროცესს. მრავალი ნორმა, რომლის გადაცემა ხდება კულტურის საშუალებით, მომგებიანია ჯგუფისთვის, ეს ეხება საზოგადოებას როგორც ჯგუფს. საკუთრების უფლებები, პროდუქციის წარმოების სტანდარტები, სოციალური ნორმები, პოლიტიკური ნორმები, მშენებლობის სტანდარტები, ეს ყოველივე ხელს უწყობს ეფექტიან ეკონომიკურ და კომერციულ ურთიერთქმედებებს.<sup>233</sup>

**რ. ბოიდი და პ. რიჩერსონი** ეთანხმებიან ს. ბოულსის განსაზღვრებას ინსტიტუტების შესახებ, რომ ინსტიტუტები ეს არის კანონები და არაფორმალური ნორმები, რომლებიც სოციალურ და ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებს მდგრად სტრუქტურას აძლევენ. ინსტიტუტების როლი დიდ მნიშვნელობას იძენს დღევანდელი განვითარებული საზოგადოების ფუნქციონირებაში. „გადადინებაზე დაფუძნებული“ თეორიის მსგავსად, ადამიანების გადაწყვეტილებების პროცესის ხასიათდება ავტომატური სწრაფი ევრისტიკის საშუალებით.<sup>234</sup> კულტურული ევოლუცია ახდენს ადამიანის გადაწყვეტილებების, როგორც ინტუიტიური, ისე „განხილვითი“ კოგნიტიური პროცესის ფორმირებას. ინდივიდები გარემოზე დაკვირვებით და სხვების წარმატებული ქცევის იმიტირებით ახერხებენ ნაკლები ეკონომიური დანახარჯებით წარმართონ თავიანთი ურთიერთობები. ამგვარად კულტურა წააგავს ჩვევის ფორმირებას, თაობების მიერ ფორმირებული ქცევა ინდივიდის მიერ შეიმეცნება იმიტაციის გზით. საზოგადოებებს შორის განსხვავებები

<sup>233</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

<sup>234</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

მომდინარეობს ნაწილობრივი კულტურული გზით გადაცემული რწმენებისა და ღირებულების განსხვავებებიდან. ადამიანები შეიმეცნებენ რა არის სწორი და არის არასწორი იმ ადამიანებთან ინტერაქციის შედეგად, ვისგანაც სწავლობენ და იმიტირებენ.<sup>235</sup>

ის, თუ რატომ აქვთ ადამიანებს კულტურის გზით გადმოცემული რწმენები, ავტორების მიხედვით რამდენიმე მიზეზი არსებობს. პირველი, ეს არის ფსიქოლოგიური: რწმენები, რომლებიც მალე დაისწავლება, უფრო მალე ვრცელდება. მეორე პროცესი არის ის, რომ რწმენებს, რომლებსაც უკეთესი სოციალური თუ ეკონომიკური სტატუსისკენ მიჰყავს ინდივიდი, უფრო მეტად ვრცელდება, ვიდრე ის რწმენები, რომლებიც საპირისპირო მდგომარეობისკენ უბიძგებს.<sup>236</sup> თუმცა ეს ორივე მექანიზმი, რომელიც ჯგუფის სასარგებლო ნორმებს და რწმენებს ავრცელებს, საკმაოდ ნელია.

გავრცელების პროცესი დამოკიდებულია სხვა მრავალ ინსტიტუტზე, რომლებიც ახასიათებს კომპლექსურ საზოგადოებას. ის, თუ რატომ ნარჩუნდება სოციალურ ჯგუფებს შორის განსხვავებები, აღნიშნულ მოვლენას მკვლევარები ხსნიან „სწრაფი კულტურული ადაპტაციით“. „სწრაფი კულტურულ ადაპტაციას“ ახასიათებს, რომ ინდივიდი თავის ჯგუფის წევრისგან უფრო იღებს ინფორმაციას, ვიდრე უცხო ჯგუფიდან, თუ რა არის ადაპტაციისთვის ყველაზე საუკეთესო ქცევა მოცემულ გარემოში. ასევე, ინდივიდი სწრაფად არჩევს თავისივე ჯგუფის წევრს სხვებისგან. ამდენად, ეს პროცესი უბიძგებს მსგავსი მრწამსის და ღირებულებების ინდივიდებს ერთად ყოფნას, ვიდრე მათ აღრევას სხვა შეხედულებების ინდივიდებთან, რის შედეგადაც ნარჩუნდება ჯგუფებს შორის სხვადასხვა ნორმები და ღირებულებები.

ნორმების კატეგორიაში არაფორმალურ ნორმებს მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია, ქცევის რეგულირების თვალსაზრისით.<sup>237</sup> როდესაც ინდივიდები მრავალგზის

---

<sup>235</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

<sup>236</sup> Boyd, Robert and Peter Richerson. "Gene-Culture Coevolution and the Evolution of Social Institutions." *In Better Than Conscious? Decision Making, the Human Mind, and Implications for Institutions*, edited by C. and Singer Engel, W., 305-324. (Cambridge: MIT Press, 2008)

<sup>237</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

ურთიერთქმედებენ, ქცევა ან ჯილდოვდება, ან ისჯება. ამ მექანიზმების საშუალებით ქცევათა უმეტესი ნაწილი ნორმალიზდება იმის გათვალისწინებით, რომ არსებობს კონსენსუსი, თუ რა არის ნორმად მიღებული ქცევა. ამდენად, ადამიანები ცდილობენ აირიდონ დასჯა და მათი ქცევა მომგებიანი და ნორმის შესაბამისი გახადონ. ის, რომ ჯგუფისთვის სასარგებლო ნორმები დასჯისა და დაჯილდოების მექანიზმების საშუალებით ნარჩუნდება, არ ნიშნავს იმას, რომ ეს ნორმები ფართოდ უნდა გავრცელდეს. რ. ბოიდი და პ. რიჩერსონი განმარტავენ, რომ სოციალური მრავალფეროვნების და განსხვავებულობის პირობებში უნდა არსებობდეს სოციალური ევოლუციის მექანიზმი, რომელიც ამ მრავალგვარ სტაბილური სოციალური წონასწორობის წერტილებს შორის გადასვლას უზრუნველყოფს. ჯგუფის სასარგებლო თანასწორობის წერტილი მაშინ იქნება საერთო და ფართოდ გავრცელებული, თუ თანასწორობის შერჩევის პროცესი უზრუნველყოფს ჯგუფის სასარგებლო წერტილის შერჩევას.

მიუხედავად იმისა, რომ ჯგუფის სასარგებლო ნორმების ფართო გავრცელების ასახსნელად რამდენიმე თეორიული მოდელი შეიქმნა, აღნიშნული ფენომენის საკმარის განმარტება მაინც ვერ ხდება.<sup>238</sup> რ. ბოიდი და პ. რიჩერსონი ევოლუციური თამაშის თეორიის რეპლიკატორული მოდელის საშუალებით ცდილობენ აჩვენონ, რომ ჯგუფის სასარგებლო ნორმა სწრაფად ვრცელდება. აღნიშნული მექანიზმის უკან მარტივი ლოგიკაა. ადამიანები დაკვირვების საშუალებით სწავლობენ და იმიტირებენ იმ ინდივიდისგან, რომელმაც წარმატებას მიაღწიეს და შესაბამისად წარმატებული პრაქტიკა და სტრატეგიული ქცევა იმიტაციის გზით ვრცელდება. გამომდინარე იქიდან, რომ ინდივიდების სტრუქტურულ ურთიერთქმედებებში სარგებლის სხვადასხვა ოდენობები არსებობს, ყალიბდება წონასწორობის სხვადასხვა წერტილები, რა დროსაც განცალკევებული ჯგუფები შესაძლოა სხვადასხვა სარგებლიანობის წონასწორობის წერტილებზე გაჩერდნენ. შესაბამისად, ყველაზე მაღალი სარგებლიანობის წონასწორობის წერტილის მქონე ჯგუფიდან მოხდება

---

<sup>238</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

ქცევის ასახვა და უფრო დაბალი სარგებლიანობის მქონე ჯგუფებზე მისი გავრცელება.<sup>239</sup>

ჯგუფთა შორის მომგებიანი ახალი ქცევა რომ გავრცელდეს, მას წინ უნდა უძღოდეს ორი პირობა: პირველი, მან ჯერ ჯგუფის შიგნით უნდა მოიპოვოს გავრცელება და მეორე, იგი უნდა გავრცელდეს სხვა ჯგუფებზე. ინდივიდებს გააჩნიათ წარმატებული ქცევის იმიტირებისკენ მიდრეკილება, ვიანიდან ხშირ შემთხვევაში, საკმაოდ რთულია გაარკვიო, რა არის საუკეთესო ქცევა. ამდენად, იმიტაციის გზით წესების სწავლა ერთგვარი „შემოკლებული“ და მარტივი გზაა წარმატების მისაღწევად. თავად ჯგუფში წარმატებული ქცევის წარმოშობის საკითხი შემთხვევით პროცესს ეფუძნება. ქცევა ჯგუფის მცირე ნაწილში გარკვეული დროით უნდა შენარჩუნდეს, რასაც მოყვება „ჯგუფის მუტაცია“ და მის შედეგად იწყება ქცევის ფართო გავრცელების პროცესი.

სწორედ ამგვარი მექანიზმით ცდილობენ მკვლევარები ახსნან ერთი ქვეყნის შიგნით წარმატებული და სარგებლიანი საქმიანობის სხვა ქვეყანაზე გავრცელების პროცესი, საკმარისი კულტურული კავშირების პირობებში. რაც შეეხება მექანიზმს რითიც ხდება წარმატებული ქცევის იმიტირება, საბოლოო ანგარიშით, იგი ეფუძნება ერთი ინდივიდის მიერ მეორე წარმატებული ინდივიდის ქცევაზე დაკვირვებას და ამ ქცევის მომგებიანობის შეფასებას დანახარჯები-სარგებლის ანალიზის გამოყენებით.

„კულტურული ჯგუფური გადარჩევის მოდელები, მათი აზრით, ხსნიან ადამიანთა შორის ფართომასშტაბიან თანამშრომლობას.<sup>240</sup> მკვლევარების აზრით, მიუხედავად იმისა, რომ მე-20 საუკუნეში ინსტიტუციური გარემომ (როგორც არის მაგალითად საბანკო სისტემა, სახელმწიფო სისტემა და სხვ.) ფაქტიურად უნივერსალური ხასიათი მიიღო გლობალიზაციის პირობებში, ქვეყნებს შორის განსხვავებები კვლავ რჩება. ეს განსხვავება კი მათი აზრით, მიუთითებს რომ, კულტურულ-ჯგუფური ევოლუციის გადაცემის (ტრანსმისიის) საზომი ათწლეულებს ცდება და საუკუნეებს ემიჯნება.

---

<sup>239</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

<sup>240</sup> Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.

ეკონომისტი **სამუელ ბოულსი** გვთავაზობს ინსტიტუტების და კულტურის ურთიერთმოქმედების დინამიურ მოდელს. მოდელში ინსტიტუტები წარმოადგენენ ფორმალურ და არაფორმალურ წესებს, რომლებიც განსაზღვრავენ სოციალურ ურთიერთქმედებებს დაწყებული ოჯახით, დამთავრებული ფირმებით და სახელმწიფო ორგანიზაციებით.<sup>241</sup> ინსტიტუტების მიერ დამკვიდრებულ ქცევებთან შესაბამისობა უზრუნველყოფილი ხდება როგორც კანონით, ასევე სოციალური სანქციით (არაფორმალური წესით) და საერთო მოლოდინებით (ჩვეულებებით). ეკონომიკურ ურთიერთობებში ინსტიტუტები განსაზღვრავენ თუ მოქმედებთა რა ალტერნატივებია, რა ამოცანებია, ვის შორის არის ურთიერთქმედება და რა შედეგები მოყვება ინდივიდთა მოქმედებებს. ამდენად, ამგვარი განმარტებით ინსტიტუტები ფორმალურად შესაძლოა წარმოვიდგინოთ, როგორც თამაში. მაგალითად, შრომითი ბაზრის ინსტიტუტის მოდელირება შესაძლოა მოვახდინოთ ერთის მხრივ, თუ რისი გაკეთება შეუძლია დამსაქმებელს და რა ოდენობის ძალისხმევის გაღება შეუძლია დასაქმებულს, რა დროსაც თითოეულის სარგებელი დამოკიდებულია სტრატეგიულ მოცემულობაზე. იმის გასაგებად თუ რატომ შეიძლება ინსტიტუტები შეიცვალოს, უმჯობესია ინსტიტუტები წარმოვიდგინოთ არა როგორც თამაში, არამედ როგორც თამაშის წონასწორობის სიტუაცია. ამდენად, ინსტიტუტები განხილულია, როგორც წონასწორობა და შეისწავლება მათი წარმოშობის პროცესი.

არსებობს ეკონომიკური ინდივიდების სხვადასხვა სახის ურთიერთობა , თუმცა გარკვეული კლასიფიკაციის მოხდენა შესაძლებელია. პირველი, ეს არის ეკონომიკური ურთიერთქმედების ინსტიტუციური სტრუქტურა, კერძოდ თანამშრომლობითია თუ არა-თანამშრომლობითი ეს ურთიერთობა. მეორე, ეხება ეკონომიკური ურთიერთობის სარგებელის სტრუქტურას იმ გაგებით, ახდენს თუ არა ის კონფლიქტის წარმოშობას მხარეთა შორის, თუ საერთო ინტერესით მოქმედებას უწყობს ხელს.

აღსანიშნავია, რომ თანამშრომლობითი ურთიერთობა შესაძლოა კონფლიქტურიც იყოს. თანამშრომლობითი ურთიერთობა განიმარტება, როგორც ეკონომიკურ ინდივიდთა სასარგებლო ურთიერთქმედება, რომელიც სავალდებულო ხელშეკრულებით წესრიგდება (აღსრულების ხარჯების გარეშე). თანამშრომლობითი

---

<sup>241</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

ურთიერთობის ეს განსაზღვრება არ გულისხმობს მხარეთა შორის რაიმე გრძნობების არსებობას და უბრალოდ წარმოადგენს ურთიერთობის ინსტიტუციონალურ მოწყობას. ამდენად, ინსტიტუტები წარმოდგენილია, როგორც პრობლემის გადაჭრის საშუალება, ასევე აღსრულების მექანიზმიც.

ს. ბოულსის შეხედულებით, ბაზრების გამართული ფუნქციონირება მკვეთრად არის დამოკიდებული სოციალურ და მორალურ პრეფერენციებზე. მაგალითად, თუ დაქირავებულსა და დაქირავებულს შორის არ მოქმედებდეს მაღალი სამუშაო ეთიკა, ნორმალურად ფუნქციონირებად შრომით ბაზარს ვერ მივიღებთ. ანალოგიურად, თუ არ არსებობს ნდობა და ეთიკური ქცევა ეკონომიკურ ინდივიდებს შორის, მაშინ ვერც ბაზარი იმუშავებს ეფექტიანად.<sup>242</sup>

კულტურისა და ინსტიტუტების თანაევოლუციის მიდგომები „ლიბერალური პარაზიტოზმის“ ჰიპოთეზის ფორმალიზების საშუალებას იძლევიან.<sup>243</sup> ს. ბოულსის შეხედულებით საბაზრო ლიბერალურმა ინსტიტუტებმა გარდა იმისა, რომ ჩაანაცვლეს ტრადიციული ინსტიტუტები (ოჯახი, ეკლესია, თემი და სხვ.), დააკნინეს მორალური ღირებულებები და პროსოციალური ქცევა საზოგადოებაში. ლიბერალურ საზოგადოებაში ადამიანური სათნოებები შენარჩუნდებოდა და აყვავდებოდა კიდევ.<sup>244</sup> ს. ბოულსი ამტკიცებს, რომ ლიბერალური საზოგადოება თავისთავად რაიმე ახალი მორალური ღირებულებების შემქმნელი არ არის და იგი იმ მორალური ღირებულებებს ამცირებს, რაც მანამდე შექმნილა და ტრადიციად დამკვიდრებულა.

ინსტიტუტების კულტურაზე ზემოქმედების ნიშანია სწორედ ის, რომ საბაზრო ინსტიტუტები აქვეითებენ საზოგადოებაში მორალურ ღირებულებებს და პროსოციალურ ქცევას.<sup>245</sup> ამგვარი გავლენის ორი მექანიზმი არსებობს:

1. პრეფერენციების ენდოგენურობა, რაც გულისხმობს იმას, რომ ადამიანის სოციალური ქცევა კულტურული სწავლების საშუალებით ფორმირდება ისე, რასაც

---

<sup>242</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

<sup>243</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

<sup>244</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

<sup>245</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

აწესებს ლიბერალური ტიპის ინსტიტუტები. ამგვარად, ბაზარი მომგებიანს ხდის ეგოისტურ ქცევას და წამგებიანს პროსოციალურ ქცევას.

2. პრეფერენციების სიტუაციაზე დამოკიდებულება, რა დროსაც ბაზარი ეგოისტურ გადაწყვეტილებებს ნიღბავს ისე, რომ იგი მორალურად დასაშვები გახადოს ინდივიდისთვის. ამგვარად ბაზარი იჭრება ოჯახურ, რელიგიურ და სხვა ტრადიციულ ინსტიტუტების საზღვრებში და ღებულობს გაფართოებულ სახეს. საბაზრო ინსტიტუტების მიერ მორალური ღირებულებების „განდევნა“ (crowd out) და დაქვეითება ექსპერიმენტებითაც დადასტურდა.<sup>246</sup>

ს. ბოულსის თეორიული მიდგომების მიხედვით, არის კავშირი ბაზარსა და ლიბერალურ სოციალურ კულტურას შორის. კერძოდ, იქ სადაც არსებობს ლიბერალური პოლიტიკური ინსტიტუტების ხანგრძლივი ისტორია, განზოგადებული ნდობა (generalized trust) ყალიბდება.<sup>247</sup> საზოგადოებაში ლიბერალური ინსტიტუტების განვითარებას სწორედ განზოგადებული ანუ აბსტრაქტული ნდობის ფორმირება მოჰყვება, რა დროსაც ტრადიციული ნდობის არხები, რომელიც უფრო კონკრეტულია, პირადია და დაფუძნებულია ნათესაობაზე, მეგობრობაზე და სხვა ტრადიციულ კავშირებზე - ქვეითდება. ამდენად, თანამედროვე ლიბერალური საზოგადოება ხასიათდება აბსტრაქტული და ზოგადი ნდობით, ხოლო უფრო ტრადიციული საზოგადოებები - კონკრეტული და პიროვნული ნდობით. ამდენად, კანონის უზენაესობა კი აძევებს ტრადიციული საზოგადოების ინსტიტუტებს და ასუსტებს მათდამი ერთგულებას, მაგრამ, ამასთანავე, ინდივიდის საშუალებას აძლევს იმოქმედოს მისი სოციალური პრეფერენციების მიხედვით ისე, რომ არ იყოს შევიწროვებული ეგოისტი ინდივიდების მხრიდან.

ეკონომიკური პოლიტიკის ქრილში, ს. ბოულსის თეორიული მიდგომები გვკარნახობს, რომ თუ გვინდა გარკვეული ეკონომიკური პოლიტიკის წარმატებით გატარება, პირველ რიგში პოლიტიკის გამტარებელმა უნდა გააგებინოს და დაარწმუნოს საზოგადოება, რომ მისი პოლიტიკა ემსახურება საზოგადოების

---

<sup>246</sup> Bowles, Samuel and Sandra Polania-Reyes. "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?" *Journal of Economic Literature* 50, no. 2 (2012): 368-425.

<sup>247</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.



კეთილდღეობას. ასეთ შემთხვევაში, იგი მიღებული იქნება საზოგადოების მიერ და არ იქნება აღქმული, როგორც ადამიანის ინტერესების მატარებელ საფრთხედ.<sup>248</sup>

ს. ბოულსის მიერ წარმოდგენილ კონფლიქტს ტრადიციულ და საბაზრო კულტურას შორის განიხილავს მკვლევარი **ჯონატან შულცი**. იგი უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობის და პროსოციალურ ქცევის გავრცელების შემაფერხებელ ფაქტორად ასახელებს ნათესაობრივი და ოჯახური კავშირების ტრადიციულ ინსტიტუტებს. ჯ. შულცის შეხედულებით, იქ სადაც ტრადიციულად მყარი ნათესაობრივი და ოჯახური კავშირები არსებობს, ფართომასშტაბიანი პროსოციალურ ქცევა და თანამშრომლობა ძნელად მიიღწევა და ფართო გავრცელებას ვერ პოულობს. ამდენად, ოჯახის ინტერესებიდან მოქმედება შესაძლოა წინააღმდეგობაში მოვიდეს დემოკრატიულ ღირებულებებთან იმ გაგებით, რომ საზოგადოების საერთო წესებს და ინტერესებს არ შეესაბამებოდეს.<sup>249</sup>

ჯ. შულცი გამოდის ჰიპოთეზით, რომ იმ ქვეყნებში, სადაც გავრცელებულია ძლიერი ნათესაობრივი კავშირები, ინსტიტუციონალური ხარისხი დაბალია. ეს განპირობებულია იმით, რომ ასეთ საზოგადოებებში ადგილი აქვს ნეპოტიზმს, კორუფციას, ნათესაობრივი ერთგულებას და მსგავს ნათესაურ კავშირებს, რაც აფერხებს ფორმალური ინსტიტუტების გამართულ ფუნქციონირებას.<sup>250</sup> ევროპაში ფართო ნათესაობრივი კავშირების დაქვეითებამ კანონის უზენაესობის და პოლიტიკური სახელმწიფოს ჩამოყალიბება განაპირობა. ფორმალური ინსტიტუტების გამართული ფუნქციონირება დემოკრატიის განვითარებისთვისაც მნიშვნელოვანია იმ თვალსაზრისით, რომ დაცულია ადამიანის უფლებები, სამართლიანი არჩევნები, კანონის უზენაესობა და სახელმწიფო ლიდერების პასუხისმგებლობა მათი მხრიდან კანონდარღვევის შემთხვევებში. ასეთ დროს საზოგადოებამ შესაძლოა აღმოაჩინოს საკუთარი თავი ისეთ თანასწორობების წერტილში, რა დროსაც ინდივიდუალურად მომგებიანია ნათესაური ინტერესების დაცვა და ერთგულება, რითიც საზოგადოების განვითარებას და მის ინსტიტუციონალურ განვითარებას ხელი ეშლება. ამან შესაძლოა

---

<sup>248</sup> Bowles, Samuel and Sandra Polania-Reyes. "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?" *Journal of Economic Literature* 50, no. 2 (2012): 368-425.

<sup>249</sup> Schulz, Jonathan F. The Churches' Bans on Consanguineous Marriages, Kin-Networks and Democracy. *CeDEX Discussion Paper Series*, (2016):1-57.

<sup>250</sup> Schulz, Jonathan F. The Churches' Bans on Consanguineous Marriages, Kin-Networks and Democracy. *CeDEX Discussion Paper Series*, (2016):1-57.

წარმოქმნას საზოგადოებრივი ფსიქოლოგია, რომელიც უპირატესობას ავტორიტატული რეჟიმს ანიჭებს.<sup>251</sup>

გარდა ამისა, ნათესაობრივი-ჯგუფური საზოგადოება უფრო კონფლიქტურია და სახელმწიფოებრივ ჩამოყალიბებას აფერხებს. ამ მხრივ ასევე საყურადღებოა, რომ ნათესურ-ჯგუფური საზოგადოება ფართომშტაბიან თანამშრომლობას ზღუდავს და არ აძლევს განვითარების საშუალებას. განვითარებულ და ლიბერალურ საზოგადოებებს სწორედ უცხო ადამიანთა შორის ფართომშტაბიანი თანამშრომლობა და პროსოციალური ქცევის დამკვიდრება ახასიათებს.<sup>252253</sup> მართლაც, განვითარებული ქვეყნების საზოგადოება პროსოციალური ქცევით განსხვავდება ყველა დანარჩენი ქვეყნებისგან.<sup>254</sup>

ზემოაღნიშნული ლოგიკის ჯაჭვს და ფორმალური ინსტიტუტების განვითარების პროცესს განიხილავენ მკვლევარები **ლ. გიუზო, პ. საპინცა და ლ. ზინგალესი**. ისინი სვამენ კითხვას, თუ რატომ არის თუნდაც ევროპის მაგალითზე ერთი ქვეყნის შიგნით თუ ქვეყნებს შორის გადაულახავი და ხანგრძლივი განსხვავება შემოსავლებში და მთლიან სამამულო პროდუქტში?<sup>255</sup> მათი აზრით, ნაწილი პასუხისა ამ კითხვაზე მდგომარეობს სწორედ ფორმალური ინსტიტუტების განვითარებაში. საკუთრების დაცვა და ერთპიროვნული ძალაუფლების შეზღუდვა კრიტიკულ როლს თამაშობდა განვითარების პროცესში. მკვლევარები ჩრდილოეთ და სამხრეთ იტალიას შორის ჩამოყალიბებული ხანგრძლივი ეკონომიკური განვითარებას შორის განსხვავებას სწორედ დამოუკიდებელი თვითმართველობით ქალაქების არსებობაში და დამოუკიდებლობის კულტურის ჩამოყალიბებაში ხედავენ.<sup>256</sup> განსხვავებულ შეხედულებას აყალიბებს **გვიდო ტაბელინი**, რომელიც განვითარებებს შორის სხვაობას

---

<sup>251</sup> Schulz, Jonathan F. The Churches' Bans on Consanguineous Marriages, Kin-Networks and Democracy. *CeDEx Discussion Paper Series*, (2016):1-57.

<sup>252</sup> Schulz, Jonathan F. The Churches' Bans on Consanguineous Marriages, Kin-Networks and Democracy. *CeDEx Discussion Paper Series*, (2016):1-57.

<sup>253</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

<sup>254</sup> Henrich, Joseph, Steven J. Heine and Ara Norenzayan. "The Weirdest People in the World?" *Behavioral and Brain Sciences* 33, no. 2-3 (2010): 61-83.

<sup>255</sup> Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436.

<sup>256</sup> Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A. Robinson. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91, no. 5 (2001): 1369-1401.

კულტურას მიაწერს და რეგიონების წარმატებას ამ რეგიონებში გადაწყვეტილებების მიღების დეცენტრალიზაციის დანერგვას უკავშირებს.<sup>257</sup>

გარდა ინსტიტუციონალური ფაქტორისა, არსებობს გეოგრაფიული ფაქტორი რომელიც ასევე შესაძლებელია წარმოადგენდეს რეგიონებს შორის არსებული განსხვავებების მთავარ თუ არა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მიზეზსაც. ასეა თუ ისე, არსებული განსხვავებული ინსტიტუტების წარმოშობის მიზეზის დადგენა ღია საკითხად რჩება.<sup>258</sup> მკვლევარები ინტერესდებიან, არსებობს თუ არა იმ ქალაქებში სოციალური კაპიტალის მეტი ხარისხი, რომლებსაც გააჩნდათ დამოუკიდებელი მმართველობის ისტორიული გამოცდილება. აღნიშნული ჰიპოთეზა წამოაყენა რ. პუტნამმა, რომელიც ამტკიცებდა, რომ ჩრდილოეთსა და სამხრეთ შორის ეკონომიკური განსხვავება, დიდწილად ჩრდილოეთში დამოუკიდებელი თვითმმართველი ქალაქების არსებობით იყო განპირობებული.<sup>259</sup> რ. პუტნამის შეხედულებით, სოციალური კაპიტალი - როგორც არის ნდობა, ნორმები და კავშირები არის ის, რაც გზას უხსნის ქვეყნებს მეტი კეთილდღეობისკენ და ეფექტიანი სახელმწიფო მმართველობისკენ. მართლაც, სოციალურ კაპიტალის მნიშვნელობა ემპირიულადაც დამტკიცდა. კერძოდ, მკვლევარებმა ლ. გიუზო, პ. საპიენცა და ლ. ზინგალესი ეკონომეტრიკული ანალიზის შედეგად მივიდნენ დასკვნამდე, რომ ჩრდილოეთ და სამხრეთ იტალიას შორის სოციალური კაპიტალის შორის არსებული განსხვავების ნახევარი მაინც მოდის დამოუკიდებელი ქალაქების არსებული გამოცდილებით.<sup>260</sup> ამ მეცნიერთა კვლევამ ასევე აჩვენა, რომ სოციალური კაპიტალის ზრდა პირდაპირ დადებით კორელაციაშია ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი სამამულო პროდუქტის ზრდასთან. მკვლევარები მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ თანამშრომლობასა და პროსოციალურ ქცევაში მცირე დროითმა (2-3 თაობა)

---

<sup>257</sup> Tabellini, Guido. "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe." *Journal of the European Economic Association* 8, no. 4 (2010): 677-716.

<sup>258</sup> Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436

<sup>259</sup> Putnam, Robert D., Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. (Princeton: Princeton University Press, 1993)

<sup>260</sup> Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436.

გამოცდილებამაც შეიძლება საზოგადოებაზე მეტად გრძელვადიანი ეფექტი იქონიოს.<sup>261</sup>

ზემოაღნიშნულ მიდგომას და დასკვნებს იზიარებს მკვლევარების **ფ.კიფერის და ს.კნეკის კვლევები**. ისინი თავიანთ ნაშრომში ეძიებენ პასუხს კითხვაზე, თუ რატომ არ მცირდება მდიდარი და ღარიბი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების დონებს შორის განსხვავება.<sup>262</sup> ღარიბი ქვეყნების განვითარების შეფერხებების განხილვისას მკვლევარები აქცენტირებენ „ინსტიტუციონალურ გარემოზე“ ანუ ადეკვატურ სამართლებრივ, მარეგულირებელ და პოლიტიკურ სტრუქტურულ მოწყობაზე. არაადეკვატური ინსტიტუციონალური გარემო ხელს უშლის ქვეყნებს ინვესტიციების და ტექნოლოგიური სიახლეების მოზიდვაში და გამოყენებაში.

მკვლევარები ინსტიტუციონალურ ხარისხს ზომავენ კანონის უზენაესობის, კორუფციის დონის, საკუთრების ექსპროპრიაციის და ხელყოფის რისკის მაჩვენებლებით. სწორედ ასეთი ინსტიტუციონალური გარემოს გავლენის ჰიპოთეზას იკვლევენ ემპირიულად მკვლევარები. სახელმწიფოში, სადაც სასამართლო, სააღსრულებლო და საკანონმდებლო ინსტიტუტები გამართულად მუშაობენ და ძალაუფლება გადანაწილებულია ურთიერთკონტროლის მიზნით, უზრუნველყოფს სახელმწიფო ინსტიტუტების ადეკვატურ მუშაობას.<sup>263</sup> ემპირიული ანალიზის შედეგად ფ. კიფერი და ს. კნეკი ასკვნიან, რომ ინსტიტუციონალური გარემო მნიშვნელოვანია ღარიბი ქვეყნების განვითარებისათვის და განვითარებული ქვეყნების „დაწევის“ პროცესისათვის.<sup>264</sup>

აღნიშნული თეორიული მოდელები ევოლუციური და ადამიანის კოგნიტიური პროცესების დინამიურ ურთიერთქმედების მექანიზმების წარმოდგენით, ცდილობენ ახსნან თანამედროვე ეკონომიკის დამახასიათებელი გამოწვევები, როგორცაა კულტურათა შორის განსხვავება, ერთ კულტურაში ეკონომიკური განვითარების დონეებს შორის განსხვავება და საბაზრო ეკონომიკით მოტანილი ეკონომიკური და

<sup>261</sup> Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436.

<sup>262</sup> Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.

<sup>263</sup> Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.

<sup>264</sup> Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.

სოციალური ქცევითი ნორმების საყოველთაო გავრცელების პროცესი. ერთი ქცევითი ნორმის მეორე ქცევითი ნორმით შეცვლა, გარდა ფსიქოლოგიური და ევოლუციური ფაქტორებისა, მნიშვნელოვნად განპირობებულია ინსტიტუციონალური მოწყობით და გარემოთი. წარმატებული და მომგებიანი სტრატეგიული ქცევის იმიტირება, სხვისგან დასწავლა და დაჩვევა, დიდწილად განპირობებულია სწორედ კულტურული და ინსტიტუციონალური გარემოთი. ფორმალური ინსტიტუტებიდან კი შეიძლება ითქვას, რომ ყველაზე დიდი ზეგავლენის მოხდენა სახელმწიფო ინსტიტუტებს შეუძლია, რამდენადაც მათ აქვთ საზოგადოებაში მინიჭებული იმ ძალაუფლების და მექანიზმების გამოყენების შესაძლებლობა, რომლითაც ხდება ეკონომიკური თუ სოციალური ქცევის ან სტიმულირება ან შეზღუდვა.

თუმცა არცერთ თეორიულ მოდელში ნათლად არ არის წარმოდგენილი, თუ საიდან წარმოიშობა ნორმა ან როგორ მიიღწევა ინსტიტუტური გარემო. რაც შეეხება თავად პროსოციალურ ქცევის წარმოშობას, საუკეთესო შემთხვევაში ქცევის წარმოშობაზე პასუხი „შემთხვევითობის პროცესია“, რის შემდგომაც დასჯის თუ დაჯილდოების გზით მოცემული ქცევა ნარჩუნდება ან იღვევება. გარდა ამისა ევოლუციური პრინციპებიდან გამომდინარე, დღეს დამკვიდრებული ერთი ქცევა შესაძლოა, გარკვეული დროის შემდეგ შეიცვალოს და მასთან ერთად ინსტიტუტიც.

აღნიშნულ თავში, სოციალური პრეფერენციების თეორიის სამივე მიმდინარეობა ცდილობს პასუხი მოუძებნოს და ნათელი მოჰფინოს უცნობ ადამიანთა შორის ფართომასშტაბიან თანამშრომლობას და პროსოციალურ ქცევას. მნიშვნელოვანი თეორიული წინსვლები მოჰყვა ექსპერიმენტული კვლევებით დაგროვილ ემპირიულ შედეგებს. თუმცა, ემპირიულმა და ექსპერიმენტულმა კვლევებმა იმდენად კომპლექსური და მრავალფეროვანი ქცევის შემთხვევები დააგროვა და იმდენად მრავალი კითხვა გააჩინა მკვლევართა წინაშე, რომ ერთი თეორიული მოდელის ქვეშ მათი მოქცევა, ჯერ კიდევ შორეულ ამოცანად თუ შეიძლება დასახოს. პროსოციალური ქცევის ეკონომიკურ კვლევებში ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა დიდწილად შეუსწავლელ ფენომენად და თავსატეხად რჩება. მიმდინარე თავის ანალიზმა ასევე დაგვანახა, რომ უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიან თანამშრომლობის შესწავლაში, მნიშვნელოვანია მხედველობაში ვიქონიოთ კულტურათა შორისი განსხვავებები. ფაქტია, რომ ინდივიდთა შორის პროცოსილური ქცევა დიდ წილად განპირობებულია თვითოეულ კულტურაში

დამკვიდრებული სოციალურ ნორმებით, ფორმალური და არაფორმალური ინსტიტუტებით. ყურადღება მისაქცევია, ის გარემოება, რომ როდესაც მოცემულ კულტურაში ხდება საბაზრო ეკონომიკასთან დაკავშირებულ ახალი ნორმების და ინსტიტუტების განვითარება, მან შესაძლოა საზოგადოებაში არსებული ტრადიციული სოციალური ნორმები და არაფორმალური ინსტიტუტები ან შეასუსტოს მათი ფუნქციის ჩანაცვლების გზით ან სრულად „განდევნოს“.<sup>265</sup>

განხილულ თეორიულ მიდგომებში შეგვიძლია გამოვყოთ მნიშვნელოვანი მექანიზმები, რომლებსაც სხვადასხვა თეორიები უთითებენ და შედეგად ავიწროებენ კვლევით არეალს. კერძოდ, რამდენიმე თეორიაში პროსოციალური ქცევის განვითარება-შენარჩუნებაში მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება: (1) ფორმალური ინსტიტუტების გარე ზემოქმედებას და პროსოციალური ქცევის ხელშემწყობი გარემოს უზრუნველყოფას; (2) ფორმალური ინსტიტუტის ნდობის ხარისხს; (3) ინდივიდთა მიერ პროსოციალური ნორმის ინტერნალიზაციის ხარისხს; (4) ინდივიდთა კოგნიტიურ ადაპტაციას.<sup>266267268269270</sup>

---

<sup>265</sup> Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.

<sup>266</sup> Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. (Oxford: Oxford University Press, 2016)

<sup>267</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>268</sup> Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218-226.

<sup>269</sup> Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. (Oxford: Oxford University Press, 2007)

<sup>270</sup> Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.

### თავი 3. სახელმწიფო ინსტიტუტების გავლენა ეკონომიკურ ინდივიდთა პროსოციალური ქცევის ფორმირებაზე

#### 3.1 სახელმწიფო ინსტიტუტების მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობებში

წინა თავში ჩვენ აღვნიშნეთ ცნობილი ეკონომისტის, ნობელის პრემიის ლაურეატის **კენეტ ეროუს** სიტყვები, რომ თითქმის ყველა ეკონომიკურ ურთიერთობას თანამშრომლობა და ნდობა უდევს საფუძვლად. ისეთ გარემოში, სადაც ნდობა და თანამშრომლობა ფართოდ არის ფეხმოკიდებული, ეკონომიკური ურთიერთქმედების ეფექტიანობა უფრო მაღალია, ვიდრე გარემოში, სადაც უნდობლობა და ოპორტუნოზმი არის გავრცელებული. კ. ეროუს აღნიშნავს, რომ ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებში ნდობის ფაქტორი და მისი ღირებულება არ ატარებს უბრალოდ სასურველ და სასარგებლო მნიშვნელობას, არამედ მას ძალზე მნიშვნელოვანი პრაგმატული და ეკონომიკური ღირებულება გააჩნია.<sup>271</sup> კერძოდ, ნდობა სოციალური სისტემის მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია, რომლის არსებობა საშუალებას გვაძლევს თავიდან ავიცილოთ უნდობლობით გამოწვეული მრავალი დანახარჯები. ნდობა პირდაპირ კავშირშია ეფექტიან ეკონომიკურ ურთიერთობებთან და მისით შექმნილი დადებითი გარე ეფექტი(ეესტერნალია), ღირებულებას მატებს ეკონომიკურ სისტემას. სწორედ ამიტომ გახდა ნდობა ეკონომისტთა განხილვის და ინტერესის საგანი. საზოგადოებებში, სადაც ნდობა მეტია, იქ ნაკლებია ტრანზაქციული დანახარჯები და ინდივიდები ნაკლებ ხარჯებს გაიღებენ ოპორტუნისტული ქცევისგან თავდასაცავად.<sup>272</sup> კ. ეროუს აზრით, სწორედ ნდობის, პატიოსნების, ალტრუიზმის და მსგავსი სოციალური პრეფერენციების ეკონომიკური მნიშვნელობის აღიარებამ გააჩინა ეკონომიკაში ინტერდისციპლინარული მიდგომების გამოყენების აუცილებლობა.<sup>273</sup>

სოციალურ მეცნიერებებში ნდობის საკითხი და პრობლემატიკა ბევრი სხვადასხვა „სახელით“ არის წარმოდგენილი. მაგალითად „სოციალური დილემა“,

<sup>271</sup> Arrow, Kenneth. *The Limits of Organization*. (New York: Norton, 1974)

<sup>272</sup> Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.

<sup>273</sup> Arrow, Kenneth. "The Economy of Trust." *Religion and Liberty* 16, no. 3 (2006):3.12-13

„კოლექტიური ქმედების პრობლემა“, „საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოება“, „პატიმრის დილემა“ და სხვა. ამდენად, ყველა ამ ჩამოთვლილი პრობლემის უკან დგას ნდობა, ვინაიდან ნდობის გარეშე ინდივიდთა შორის ნებაყოფლობითი თანამშრომლობა რთული წარმოსადგენია. ყველა აღნიშნული მეტაფორა წარმოადგენს სწორედ თანამშრომლობის და ნდობის ურთიერთკავშირს და გადაკვეთას. საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოება მიიღწევა მხოლოდ ყველა ინდივიდის თანამშრომლობის პირობებში, რაც გულისხმობს, რომ ყველა ინდივიდს უნდა სჯეროდეს სხვა დანარჩენი ინდივიდებს, რომ ისინი ითანამშრომლებენ და ოპორტუნისტულად არ მოიქცევიან. სწორედ, ამ რწმენის და ნდობის ნაკლებობა აფერხებს ყველასათვის სასარგებლო საერთო შედეგის მიღწევას.<sup>274</sup>

ჩვენ ასევე ხაზგასმით აღვნიშნეთ, რომ უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა ერთ-ერთ ყველაზე დიდ და გამოუცნობ თავსატეხს წარმოადგენს, რომელიც დღეს მეცნიერთა წინაშე დგას. მრავალ უცნობ ინდივიდთა საერთო ძალისხმევა არის აუცილებელი, რომ საზოგადოებაში არსებობდეს და შენარჩუნდეს სხვადასხვა ტიპის საზოგადოებრივი დოვლათი. ცნობილმა ეკონომისტმა **პ. სამუელსონმა** გაანალიზა და ფორმალურად ჩამოაყალიბა საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების სირთულები. მან აჩვენა, რომ საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების პრობლემატიკა ბაზრის ჩავარდნიდან გამომდინარეობს, რა დროსაც ბაზარი ვერ უზრუნველყოფს საკმარის რაოდენობის საზოგადოებრივ დოვლათს, რომლის გარეშეც საზოგადოების ერთობლივი კეთილდღეობა ვერ მიიღწევა.<sup>275</sup>

ისეთ შემთხვევაში, როდესაც საზოგადოებრივი დოვლათი ლოკალურია, იქნება ეს სოფლის მცირე სკვერის თუ სამეზობლოს მოსასვენებელი ეზოს ადგილის მოწყობა, ასეთ დროს შესაძლებელია ინდივიდები შეთანხმდნენ ურთიერთსასარგებლო შედეგზე და ლოკალური საზოგადოებრივი დოვლათი ინდივიდებმა საკუთარი ძალებით შექმნან ან შეინარჩუნონ. მაგრამ როდესაც საქმე ეხება დიდ მასშტაბებს და მრავალი უცნობი ადამიანის საერთო ძალისხმევას, სწორედ აქ ჩნდება

---

<sup>274</sup> Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.

<sup>275</sup> Samuelson, Paul A. "The Pure Theory of Public Expenditure." *The Review of Economics and Statistics*, (1954): 387-389.



საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების სირთულე. ინდივიდთა ურთიერთქმედების მასშტაბურობა, მათ შორის ინფორმაციის ასიმეტრიულობა და ოპორტუნისმიერის რისკის არსებობა ურთიერთსასარგებლო შედეგების მიღწევას თითქმის შეუძლებელს ხდის.

აღნიშნულ ფაქტორთა შორის, ოპორტუნისტული ქცევა ანუ „უბილეთო მგზავრის პრობლემა“ წარმოადგენს ერთ-ერთ ძირითად მიზეზს, თუ რატომ ვერ ხდება საზოგადოებრივი დოვლათის ეფექტიანი წარმოება: ერთი ინდივიდის სურვილი და მცდელობა საკმარისი არ არის საზოგადოებრივი დოვლათის საკმარისი რაოდენობის მისაღებად და თუ ხდება ისე, რომ საზოგადოებრივი დოვლათი საკმარისი რაოდენობით არსებობს, მაშინ ჩნდება სხვა ინდივიდისთვის მისი უფასოდ სარგებლობის შესაძლებლობა. აღნიშნული წარმოადგენს სწორედ კოლექტიური ქმედების ლოგიკას, რომელიც აუცილებელს ხდის კანონის საშუალებით მოხდეს ინდივიდთა ქცევის რეგულაცია.<sup>276</sup> მიუხედავად აღნიშნული სოციალური დილემის ფართო აღიარებისა, კოლექტიური ქმედების ლოგიკის სიღრმისეული და ანალიტიკური შესწავლა პირველად მანკურ ოლსონმა წარმოადგინა. მან აჩვენა, რომ საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების და მიწოდების ეფექტიანობის უზრუნველყოფა სახელმწიფოს საშუალებით ხდება. სწორედ, სოციალური დილემის გადაუჭრელობით არის გამართლებული სახელმწიფოს ჩარევა და ეკონომიკური ურთიერთობების დაცვა ოპორტუნისტული ქცევის საფრთხეებისგან.<sup>277</sup>

ფორმალურ და სახელმწიფო ინსტიტუტებს მნიშვნელობა ენიჭება სწორედ მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის შენარჩუნების პროცესში. წინა თავში ჩვენ ასევე აღვნიშნეთ, რომ სტანდარტული თეორიული ეკონომიკა საზოგადოებაში ოპორტუნისტული ქცევის შემცირების მისაღწევად, მიუთითებს სახელმწიფო და ფორმალური ინსტიტუტების მხრიდან სანქციებზე, დასჯაზე და მსგავსი სახის რეგულაციების აუცილებლობაზე. თუმცა, როდესაც სახელმწიფო ინსტიტუტები ანტი-სოციალური ქცევის დაძლევის წინაშე მარტო რჩებიან, გარდა იმისა, რომ მრავალი სახელმწიფო ინსტიტუტის შენახვა დიდ ტვირთად აწევს ქვეყნის ეკონომიკას, მათი რაოდენობა საკმარისი ვერ აღმოჩნდება, თუ მათ ოპერირება უწევთ ისეთ ეკონომიკურ გარემოში, სადაც თანამშრომლობა და ნდობა

<sup>276</sup> Hardin, Russell and Garrett Cullity, The Free Rider Problem. The Stanford Encyclopedia of Philosophy 2020. <https://plato.stanford.edu/entries/free-rider/>, [Date of last entry: November 2 2020]

<sup>277</sup> Olson, Mancur. The Logic of Collective Action. (London: Harvard University Press, 1975)

სუსტია. ამდენად, სახელმწიფო ინსტიტუტების მიზანს არამარტო ოპორტუნისტული ქცევის პირდაპირი შეზღუდვა უნდა წარმოადგენდეს, არამედ თანამშრომლობის და ნდობის გაძლიერება და დამკვიდრება საზოგადოებაში და ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში. სახელმწიფო ინსტიტუტებს შეუძლიათ მოახდინონ ზემოქმედება ეკონომიკურ ინდივიდთა პრეფერენციებზე და რწმენაზე. ეკონომიკურ გარემოში თანამშრომლობის და ნდობის დამკვიდრების და შენარჩუნებისათვის მნიშვნელოვანია ინდივიდების რწმენისა და მოლოდინების ფორმირება. მაგალითად, თუ ადამიანებს სჯერათ, რომ გადასახადებიდან თავის არიდება, კორუფცია და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენება საზოგადოებაში გავრცელებული და საყოველთაო ხასიათის ქცევაა, მაშინ სხვების მხრიდანაც ასეთი ქცევის გაზიარება და ანალოგიურად მოქცევა დიდი ალბათობით მოსალოდნელია. შესაბამისად, თანამშრომლობა ვერ ხდება და მასთან დაკავშირებული საზოგადოებრივი სარგებელი იკარგება. ამასთანავე, კ. ეროუ აღნიშნავს, რომ ანტისოციალურ ქცევას, ისევე როგორც პროსოციალურ ქცევას, გავრცელება ახასიათებს.<sup>278</sup> ამდენად საჯარო პოლიტიკისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანია შეინარჩუნოს ისეთი გარემო, სადაც თანამშრომლობის რწმენა და მოლოდინი მაღალია, ვინაიდან თუ ეკონომიკურ აგენტებს მოლოდინები და რწმენა გაუცრუვდათ, სიტუაციის უკან შემოტრიალება და თანამშრომლობითი და ნდობითი გარემოს ხელახლა აღდგენა მნიშვნელოვან სახელმწიფო დანახარჯებს გამოიწვევს.

ხაზგასმით აღსანიშნავია ისიც, რომ პატიოსანი და თანამშრომლობითი ქცევის გაძლიერება და დამკვიდრება საზოგადოებაში და ეკონომიკურ ურთიერთობებში, სახელმწიფოს ინტერესებშია: ისეთ ეკონომიკურ სისტემასა და გარემოში, სადაც ნდობა და თანამშრომლობა დამკვიდრებულია, სახელმწიფოს ნაკლები რესურსებით და დანახარჯებით შეუძლია ოპორტუნისტული რისკების განეიტრალება, ნდობისა და თანამშრომლების დაცვა-შენარჩუნება. მნიშვნელოვანია არ გამოგვრჩეს ის გარემოებაც, რომ გარემოში სადაც ოპორტუნისტული ქცევა დომინირებს, იზრდება თავად სახელმწიფო ინსტიტუტების დასუსტების რისკი. სახელმწიფო ინსტიტუტი შესაძლოა თავად გახდეს კორუფციის და ანტისოციალური ქცევის ნაწილი, მისი მოხელეები მათი პირადი ინტერესებიდან გამომდინარე, შესაძლოა კორუფციულ გარიგებებში

---

<sup>278</sup> Arrow, Kenneth "Observations on Social Capital." *Social capital: A Multifaceted Perspective* 6, (2000): 3-5.

შევიდნენ, არ დაიცვან სახელმწიფო და საზოგადოების ინტერესი და ამით დააზარალონ ინსტიტუტების მიმართ ნდობა. ამდენად, თანამშრომლობითი და ნდობით დომინირებული ეკონომიკური გარემოს დამკვიდრების და შენარჩუნების პროცესში, გადამწყვეტი როლი ენიჭება თავად სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობას და მათ სიძლიერეს, რაც გარდა პროფესიონალიზმისა და კომპეტენტურობისა, უპირველეს ყოვლისა გულისხმობს მათ სანდოობას, პატიოსნებას და არა-კორუმპირებულობას.

სახელმწიფოსა და კაპიტალიზმის საბაზრო ეკონომიკურ სისტემას შორის ურთიერთობამ რთული და მრავალი წინააღმდეგობრივი პროცესი გაიარა. ეკონომიკის (ბაზრის) თავისუფლების („laissez faire“) პრინციპი XVII-XVIII საუკუნეთა მიჯნაზე გაჩნდა. უნდა აღინიშნოს, რომ იგი არ იაზრებდა ეკონომიკას თვითკმარ სისტემად, რომელიც არავითარ რეგულირებას არ საჭიროებს სახელმწიფოს მხრიდან. როგორც ისტორიამ გვიჩვენებს, საბაზრო ეკონომიკა მისი განვითარების სხვადასხვა ეტაპებზე ქმნიდა სხვადასხვა სახის სოციალურ თუ პოლიტიკურ დამაბულობას, რაც სახელმწიფოს მხრიდან ქმედებას და ჩარევას მოითხოვდა. კ. მარქსის ნარკვევები ინგლისური ქარხნების აქტებთან დაკავშირებით სწორედ ასეთ დამაბულობას განიხილავს.<sup>279</sup> სწორედ სამუშაო საათების შემცირებასთან დაკავშირებულმა სახელმწიფო რეგულაციამ შეძლო განემუხტა დამსაქმებელთა და დასაქმებულთა შორის ბაზრის დაურეგულირებლობით მოტანილი დამაბულობა და ეკონომიკური ურთიერთობები საზოგადოების საერთო ინტერესების წონასწორობის წერტილში გადაიტანა, რისი საშუალებითაც საბოლოოდ დაბალანსდა დამსაქმებელთა და დასაქმებულთა ინტერესები, თავიდან იქნა არიდებული ჩიხური პოლიტიკური და სოციალური მდგომარეობა.

1870–იანი წლებიდან „კეთილდღეობის სახელმწიფოს“ კონცეფციის შემოღება სწორედ სახელმწიფოს ჩარევის კიდევ ერთი მაგალითია, როდესაც კაპიტალისტებს და მუშათა კლასს შორის შექმნილი დაპირისპირების განმუხტვა სახელმწიფომ საკუთარ თავზე აიღო და შუამავლის როლი იკისრა. „კეთილდღეობის სახელმწიფოს“ დოქტრინამ განსაკუთრებით ფართო გავრცელება ჰპოვა 1950–1970–იან წლებში დასავლეთის ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში. თუმცა „კეთილდღეობის

---

<sup>279</sup> Booth, Douglas E. "Karl Marx on State Regulation of the Labor Process: The English Factory Acts." *Review of Social Economy* 36, no. 2 (1978): 137-157.

სახელმწიფოს“ დოქტრინის პოლიტიკის გატარება დიდ ხარჯებთან იყო დაკავშირებული.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთის ქვეყნებში „კეთილდღეობის სახელმწიფოს“ იდეოლოგიის ეკონომიკურ პოლიტიკაში ტრანსფორმირება კეინზიანელების მიერ განხორციელდა. სახელმწიფო მის განკარგულებაში არსებული ყველა საშუალების გამოყენებით უნდა ჩარეულიყო წარმოების პროცესში და უზრუნველყო საკმარისი სამუშაო ადგილები. ამრიგად, 1950–იანი წლების მეორე ნახევრიდან კეინზიანელობა წარმოადგენდა „საყოველთაო კეთილდღეობის საზოგადოების“ იდეოლოგიურ საფუძველს.

თუმცა 1970–იანი წლების მსოფლიო ეკონომიკურმა კრიზისებმა კეინზიანური მოდელის ჰეგემონია დაასრულა. მრავალი ეკონომისტი, კრიზისების დაწყებაში მთავარ პასუხისმგებლობას სახელმწიფოს აკისრებდნენ. მათი აზრით, კრიზისები გამოიწვია ეკონომიკაში სახელმწიფოს ზედმეტად ჩარევამ, რაც ეკონომიკის მეტისმეტ რეგულირებაში გამოიხატა. 1970–იანი წლების ბოლოდან მოყოლებული სახელმწიფოს სოციალურად ორიენტირებულმა ეკონომიკურმა პოლიტიკამ ადგილი დაუთმო „თავისუფალი ბაზრის“ ფუნქციონირებაში ჩაურევლობის (ან მინიმალური ჩარევის) ნეოლიბერალურ პოლიტიკას.

ნეოლიბერალიზმის მიმდევარი ეკონომისტები სახელმწიფოს ეკონომიკურ როლს უარყოფით კონტექსტებში განიხილავდნენ, ხოლო სახელმწიფოს მარეგულირებელ პოლიტიკას – მანკიერებად თვლიდნენ. მათი იდეალია „პატარა“ სახელმწიფო და აქედან გამომდინარე ეკონომიკურ პროცესებში მისი მინიმალური ჩარევა. ჩამოყალიბდა შეხედულება, რომ მხოლოდ საბაზრო მექანიზმს შეუძლია ყველა ეკონომიკური და ინსტიტუციური ტრანსფორმაციის წარმართვა და რომ ბაზარი არ საჭიროებს გარედან არავითარ რეგულირებას. ეკონომიკური ნეოლიბერალიზმის დოქტრინაში მიჩნეულია, რომ ბაზრიდან გამომდინარე ეფექტიანობა ავტომატურად უზრუნველყოფს საზოგადოების კეთილდღეობას და ისეთი ცნება, როგორცაა სოციალური სამართლიანობა მისთვის არ წარმოადგენს მნიშვნელოვან ფასეულობებს. ასეთ ნეოლიბერალურ დოქტრინაში, რა თქმა უნდა ეკონომიკური ურთიერთობების არც სოციალური ასპექტების მნიშვნელობა იყო აღიარებული.

ხანგრძლივი დისკუსიის და დებატების შემდეგ ეკონომიკური ურთიერთქმედებების სოციალური ელემენტის მნიშვნელობა მიღებულ იქნა

ეკონომისტთა უმრავლესობის მიერ. თუმცა, თუ ყურადღებით ჩაუღრმავდებით, იგი ეკონომიკური აზროვნების ისტორიის თანმდევი ნაწილი მუდამ იყო.<sup>280</sup> დღეს უკვე სოციალური კაპიტალის თანამედროვე ეკონომიკური ლიტერატურის ტერმინები, როგორც არის ნდობა, ალტრუიზმი, სიმპათია, პროსოციალური ქცევა და ა.შ. მოიძებნება ცნობილი მოაზროვნეების ნაშრომებში (მაგ. ადამ სმიტი, დავიდ ჰუმე, თომას ჰობსი), რომლებიც აღნიშნავენ, რომ ეკონომიკური ურთიერთქმედებებისთვის და ბაზრის ფუნქციონირებისათვის სოციალური პრეფერენციები მნიშვნელოვან ფუნქციას ასრულებენ.

შემთხვევით არ არის, რომ **ა. სმიტი და თ. ჰობსი** ასევე მიუთითებდნენ ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის აუცილებლობაზე. ადამი სმიტი აღნიშნავდა, რომ სახელმწიფოს მოვალეობა არის შექმნას ისეთი სხელმწიფო ინსტიტუტები, რომლებიც შეძლებენ საზოგადოებრივი დოვლათის უზრუნველყოფას.<sup>281</sup> სახელმწიფოს ფუნქციებში ასევე შედის საზოგადოებრივ დოვლათთან დაკავშირებული ოპორტუნისტული ქცევის რისკების შემცირება და ოპორტუნისტული ქცევის აღკვეთა. ამდენად, ა. სმიტის შეხედულებით, სახელმწიფო რეგულაციების მაიძულებელი ფუნქცია მნიშვნელოვანია თანამშრომლობის და საზოგადოებრივი დოვლათის მისაღებად. რაც ასევე მნიშვნელოვანია, ადამ სმიტი სახელმწიფოს კეთილსინდისიერებაზე ხაზგასმით ამახვილებდა ყურადღებას და აღნიშნავდა, რომ კორუმპირებულ მთავრობა, რომელიც ქვეყნის შემოსავლებს საზოგადოების კეთილდღეობას არ ახმარს, მის კანონებს საზოგადოება პატივს აღარ სცემს.<sup>282</sup>

ცნობილი ფილოსოფოსის **თომას ჰობსის** ნაშრომები სწორედ სახელმწიფოს ჩარევის და რეგულირების საჭიროებას და სარგებელს ეხებოდა.<sup>283</sup> მისი განმარტებით, ეკონომიკური აგენტების პირადი ინტერესის საგანს წარმოადგენდა ძლიერი

---

<sup>280</sup> Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.

<sup>281</sup> Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol. 2. (London: Methuen: Edwin Cannan 1904) <https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-vol-1>. [Date of last entry: September 29 10 2020]

<sup>282</sup> Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol. 2. (London: Methuen: Edwin Cannan 1904) <https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-vol-1>. [Date of last entry: September 29 10 2020]

<sup>283</sup> Hobbes, Thomas. *Leviathan: Or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Vol. 21. (London: G. Routledge and sons, 1887) [https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir_esc=y), [Date of last entry: September 20 2020]

სახელმწიფოს არსებობა, რომელიც გარანტირებულად უზრუნველყოფდა ეკონომიკურ ურთიერთობების დაცვას ოპორტუნისტული ქცევისგან, რა პირობებშიც ინდივიდები უსაფრთხოდ მოახდენენ ურთიერთსასარგებლო ეკონომიკური მიზნების მიღწევას. თ. ჰობსი აღნიშნავდა, რომ ინდივიდთა მცირე ჯგუფში, თუ კიდევ შესაძლებელია სახელმწიფოს გარეშე, ურთიერთ მონიტორინგის და სხვა მექანიზმების გამოყენებით, ურთიერთ სასარგებლო კოლექტიური ქმედების განხორციელება, მრავალ უცნობ ადმიანთა შორის ფართომაშტაბიანი თანამშრომლობა ზემდგომი სახელმწიფო სუბიექტის გარეშე რთულად წარმოსადგენია.<sup>284</sup>

თ. ჰობსი მიუთითებდა, რომ სახელმწიფო რეგულაციების და შეზღუდვების გარეშე, მწირე რესურსების პირობებში, საზოგადოება რჩება უსამართლო განაწილების და უსაფრთხოების პრობლემის წინაშე, რაც აფერხებს ადამიანთა შორის ნდობის წარმოშობას და თანამშრომლობით ურთიერთობაში შესვლას. თ. ჰობსის აზრით, სახელმწიფო თავად წარმოადგენს „საზოგადოებრივ დოვლათს“. როდესაც სახელმწიფო ეფექტიანად აღასრულებს კანონს, იგი აუმჯობესებს საყოველთაო კეთილდღეობას ინდივიდთა შორის ინტერაქციის დროს ნდობის, კოორდინაციის და გაცვლის ხელშეწყობის გზით.<sup>285</sup>

დღეს უკვე თამამად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ფორმალური თუ არაფორმალური ინსტიტუტები არათუ ბაზრის ფუნქციონერების ეფექტიანობას განსაზღვრავენ, არამედ ბაზარი რიგ შემთხვევებში მათ გარეშე „ვერ მუშაობს“ და ჩიხურ მდგომარეობაში ექცევა.<sup>286</sup> მრავალი ქვეყნის ოცდაათწლიან მონაცემებზე დაყრდნობით ჩატარებულმა ემპირიულმა კვლევამ ანახა, რომ ქვეყნებს შორის ეკონომიკური განვითარების დონეებს შორის განსხვავება მეტწილად განპირობებული იყო სწორედ სახელმწიფო პოლიტიკით, რომელიც აყალბებს ეკონომიკური

---

<sup>284</sup> Hobbes, Thomas. *Leviathan: Or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Vol. 21. (London: G. Routledge and sons, 1887)  
[https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir_esc=y), [Date of last entry: September 20 2020]

<sup>285</sup> Hobbes, Thomas. *Leviathan: Or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Vol. 21. (London: G. Routledge and sons, 1887)  
[https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir_esc=y), [Date of last entry: September 20 2020]Hobbes, Thomas. *Leviathan: Or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Vol. 21. (London: G. Routledge and sons, 1887)

<sup>286</sup> Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.

საქმიანობისთვის და ურთიერთქმედებისთვის საჭირო გარემოს.<sup>287</sup> გადამწყვეტი როლი ენიჭება არამხოლოდ ფორმალური და სახელმწიფო ინსტიტუტების არსებობას, არამედ მათ ეფექტიან ფუნქციონირებას.<sup>288</sup> ეფექტიანი, სამართლიანი და ნდობით აღჭურვილი სახელმწიფო ინსტიტუტების გარეშე რთული წარმოსადგენია საზოგადოების კეთილდღეობის მიღწევა-შენარჩუნება. ნიშანდობლივია, რომ ვინაიდან სრული ინფორმაცია მოქალაქეებს სახელმწიფო ინსტიტუტების შესახებ ვერასოდეს ვერ ექნებათ, სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობას განსაზღვრავს არა მათი სანდოობის რეალური ობიექტური მდგომარეობა, არამედ როგორი სახელით და რეპუტაციით სარგებლობენ ისინი საზოგადოებაში და მოქალაქეთა შორის.<sup>289</sup>

### 3.2. ნდობის მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობებში

როგორც აღვნიშნეთ, მეინსტრიმულ თეორიულ ეკონომიკაში „ნდობა“ არც განიხილება, ვინაიდან წმინდა კონკურენცია გულისხმობს ასევე სრულ ინფორმაციასაც და შესაბამისად ეკონომიკურ ურთიერთობებში ოპორტუნისტულ ქცევას და არა-პატიოსან ქმედებას ადგილი ვერ ექნება. თუმცა ასიმეტრიული და არასრული ინფორმაციის პირობებში, ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის ყოველთვის ჩნდება ოპორტუნისტული ქცევის რისკი. როდესაც ვსაუბრობთ ნდობაზე, ყოველთვის არის რისკი იმისა, რომ ეკონომიკური ურთიერთქმედებაში ჩართული რომელიმე მხარე მოიქცეს ოპორტუნისტულად. ამდენად, როდესაც ერთი ეკონომიკური აგენტი მეორე აგენტთან ურთიერთქმედებისას იღებს რისკს, რა დროსაც ამ უკანასკნელს აქვს ოპორტუნისტულად მოქცევის შესაძლებლობა, აღნიშნული ნაბიჯი მისი მხრიდან წარმოადგენს ნდობის დემონსტრირებას. ნდობა წარმოიშვება მხოლოდ მაშინ, როდესაც ეკონომიკურ აგენტებს აქვთ თავისუფალი არჩევანი თანამშრომლობასა და უთანამშრომლობას შორის.<sup>290</sup>

---

<sup>287</sup> Hall, Robert E and Charles I Jones. "Levels of Economic Activity across Countries." *The American Economic Review* 87, no. 2 (1997): 173-177.

<sup>288</sup> Oskarsson, Sven, PerOla Öberg and Torsten Svensson. "Making Capitalism Work: Fair Institutions and Trust." *Economic and Industrial Democracy* 30, no. 2 (2009): 294-320.

<sup>289</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." In *Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>290</sup> Furlong, Dominic. "The Conceptualization of 'trust' in Economic Thought." IDS Working Paper, no. 35 (1996):1-22

ინტერდისციპლინარულ კვლევებში ნდობა წარმოდგენილია როგორც პროსოციალური ქცევის მნიშვნელოვანი ინდიკატორი. ექსპერიმენტული კვლევები ნათლად აჩვენებენ, რომ პროსოციალური ქცევა უფრო მეტია იქ, სადაც მეტი ნდობაა.<sup>291</sup> ამდენად, ნდობა ოპორტუნისტული ქცევის რისკის შემცირებით, ზრდის პროსოციალური და თანამშრომლობითი ქცევის შესაძლებლობას.<sup>292</sup> ნდობასა და თანამშრომლობას შორის ურთიერთკავშირში, ნდობა თანამშრომლობის უპირველესი განმსაზღვრელია.<sup>293</sup> მართლაც, ემპირიული კვლევების თანახმად, ნდობა ზრდის თანამშრომლობის ალბათობას.<sup>294</sup>

სოციალურ მეცნიერებებში „ნდობის“ სხვადასხვა განმარტება შეიძლება შეგვხვდეს.<sup>295</sup> ეკონომისტებიც ნდობას სხვადასხვაგვარად განმარტავენ. ეკონომისტთა ნაწილი თვლის, რომ ნდობა განმარტება როგორც გარკვეული დონის სუბიექტური ალბათობა, რითაც ერთი ეკონომიკური ინდივიდი აფასებს მეორე ეკონომიკური ინდივიდის მომავალ ქმედებას. ამდენად, როდესაც ვამბობთ, რომ ჩვენ ვენდობით მეორე ეკონომიკურ ინდივიდს ან ინდივიდთა ჯგუფს, ნიშნავს, რომ ჩვენთვის სარგებლიანი თანამშრომლობის ალბათობა საკმარისად მაღალია.<sup>296</sup>

ქცევით ეკონომიკაში ნდობას ქცევით კატეგორიას ანიჭებენ. ეკონომისტი ერნსტ ფერი ნდობას განმარტავს შემდეგნაირად: ერთი ინდივიდი (მიმნდობი) ენდობა მეორე ინდივიდს (მინდობილი), თუ ის იურიდიული ვალდებულებების გარეშე, ნებაყოფლობით აძლევს რესურსებს მოსახმარად მეორე ინდივიდს. ამასთანავე, ნდობის აქტს თან ახლავს მოლოდინები, რომ აღნიშნული ნდობის აქტი გამართლდება მიმნდობის მიზნების შესაბამისად.<sup>297</sup>

---

<sup>291</sup> Parks, Craig D. and Lorne G. Hulbert. "High and Low Trusters' Responses to Fear in a Payoff Matrix." *Journal of Conflict Resolution* 39, no. 4 (1995): 718-730.

<sup>292</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>293</sup> Yamagishi, Toshio. "The Provision of a Sanctioning System as a Public Good." *Journal of Personality and Social Psychology* 51, no. 1 (1986): 110-116.

<sup>294</sup> Ostrom, Elinor. "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997." *American Political Science Review*, (1998): 1-22.

<sup>295</sup> Furlong, Dominic. "The Conceptualization of 'trust' in Economic Thought." IDS Working Paper, no. 35 (1996):1-22

<sup>296</sup> Furlong, Dominic. "The Conceptualization of 'trust' in Economic Thought." IDS Working Paper, no. 35 (1996):1-22

<sup>297</sup> Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.



თანამედროვე მიდგომების და კვლევების ნაწილი, რომელიც უკავშირდება რობერტ პუტნამის და ფრენცის ფუკუიამას სახელებს, ნდობას წარმოადგენს როგორც სოციალურ კაპიტალს, რომელზეც ზემოქმედებს ინდივიდის შინაგანი ღირებულებები.<sup>298299</sup> მათი შეხედულებით, ნდობა კულტურის ნაწილია და განხილულია როგორც სამოქალაქო საზოგადოების, კავშირების და ასოციაციების შედეგობრივი პროდუქტი. ისეთი სახის ნდობა მორალურ ან ნორმატიულ კატეგორიას არ წარმოადგენს, იგი ერთგვარი ნეიტრალური ელემენტია, არც კარგია და არც ცუდი. ნდობას შეუძლია ინდივიდისთვისაც და საზოგადოებისთვისაც სასარგებლო შედეგი მოიტანოს, მის ნაკლებობას კი არა. ნდობა მოსაფრთხილებელი მონაპოვარია, მის შექმნა დროსთან და სხვადასხვა სახის სირთულეებთან არის დაკავშირებული, ხოლო მისი დაკარგვა მარტივად შესაძლებელია.

**ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაცია (ეთგო)** ნდობის ყველაზე მოქნილი განმარტებით სარგებლობს. კერძოდ, ნდობა არის ადამიანის რწმენა, რომ სხვა ადამიანი ან ინსტიტუტი მოიქცევა მისი კარგი ქცევის შესახებ მოლოდინების შესაბამისად.<sup>300</sup> ამგვარი დეფინიცია აერთიანებს მრავალ დისციპლინის მიდგომებს და ამასთანავე მოიცავს როგორც ინდივიდის ხილული ქცევის, ასევე მისი ცნობიერების უხილავ ნორმატიულ-ფსიქოლოგიურ ასპექტებს. ადამიანის ნდობაზე გავლენას ჰპოვებს სხვა ადამიანების ქცევა და მისი მოლოდინები სანდოობაზე. ჩვენც ნდობის აღნიშნულ დეფინიციას ვემხრობით და ვიყენებთ ჩვენს ანალიზში.

ნდობა საზოგადოებრივი წესრიგის შექმნისა და შენარჩუნების პროცესისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს.<sup>301302</sup> ფ. ფუკუიამას აზრით თანამშრომლობითი ეკონომიკური ქცევა განპირობებულია ქვეყნის კულტურით, კერძოდ ნდობის კულტურით, ვინაიდან თანამშრომლობა ნდობის გარეშე

---

<sup>298</sup> Fukuyama, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. (New York: Free Press, 1995)

<sup>299</sup> Putnam, Robert D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. (Princeton: Princeton University Press, 1992)

<sup>300</sup> OECD. *OECD Guidelines on Measuring Trust*. Paris: OECD Publishing, 2017a. <https://www.oecdilibrary.org/docserver/9789264278219en.pdf?expires=1617650494&id=id&accname=guest&checksum=C04BA943035C317A5271228082C3C99F> [Date of last entry: August 10 2020]

<sup>301</sup> Fukuyama, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. (New York: Free Press, 1995)

<sup>302</sup> Putnam, Robert D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. (Princeton: Princeton University Press, 1992)

პრაქტიკულად შეუძლებელია.<sup>303</sup> ქვეყნებს შორის ეკონომიკური განვითარება რ.პუტნამის და ფ. ფუკუიამას შეხედულებით განპირობებულია თუ როგორია ნდობის კულტურა ამ ქვეყნებში. კერძოდ, ცდება თუ არა ნდობა ვიწრო ოჯახურ, ნათესაურ და მეგობრულ ფარგლებს, თუ მხოლოდ მისით შემოიფარგლება. ამდენად, მათი შეხედულებით, კულტურებში სადაც ნდობა უცნობ ინდივიდთა შორის ფეხმოკიდებული არ არის, იქ საბაზრო ეკონომიკის განვითარება ფერხდება. უცნობ ინდივიდთა შორის ნდობა, რომელიც ლიტერატურაში ცნობილია **განზოგადებული ნდობის (generalized trust)** სახელით, მნიშვნელოვან წინაპირობას წარმოადგენს საბაზრო ეკონომიკის განვითარებისათვის.

საჯარო მმართველობის, პოლიტოლოგიისა და პოლიტიკური ეკონომიის მიდგომები რ. პუტნამის და ფ. ფუკუიამას ზემოაღნიშნულ მიდგომებს ემიჯნება და ნდობას სხვაგვარად განმარტავს. მათგან განსხვავებით, პოლიტიკურ ეკონომიაში და საჯარო მმართველობის დისციპლინაში, ნდობა და სანდობა სხვადასხვა კატეგორიად არის მიჩნეული. მკვლევარი **რასელ ჰარდინი** აღნიშნავს, რომ რ. პუტნამი და ფ. ფუკუიამა სინამდვილეში განიხილავენ არა ნდობას, არამედ სოციალურ ურთიერთობებს და კავშირებს, რაც ადამიანებს აძლევს თანამშრომლობის საშუალებას.<sup>304</sup> უფრო მეტიც, იგი ნდობის და სოციალურ კაპიტალის ერთმანეთთან გაიგივებას არასწორს და მცდარს უწოდებს. რასელ ჰარდინის თანახმად, ნდობას ახასიათებს კოგნიტიური ელემენტი, ადამიანს უნდა გააჩნდეს მეორე ადამიანის შესახებ ცოდნა მისი სანდობის შესახებ. როდესაც ადამიანები იყენებენ სიტყვა „ნდობას“ სინამდვილეში გულისხმობენ სანდობას.<sup>305</sup> ამდენად, როდესაც ერთი ინდივიდი ენდობა მეორე ინდივიდს, ნიშნავს, რომ იგი მოელის მეორისგან სანდობას.<sup>306</sup> ასე რომ, რ. ჰარდინის მიხედვით, სინამდვილეში უფრო სწორი და ლოგიკურია ვთქვათ, რომ ჩვენ გვჭირდება მეტი სანდობა და არა მეტი ნდობა.

რ. ჰარდინი განიხილავს ნდობას როგორც ნაცნობ ინდივიდთა შორის ჭრილში და არა უცნობ ინდივიდთა შორის, რა დროსაც იგი ფოკუსირებულია გრძელვადიან ურთიერთობებზე და რეპუტაციაზე. იგი გამოდის მოსაზრებით, რომ ნდობა

<sup>303</sup> Fukuyama, Francis. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. (New York: Free Press, 1995)

<sup>304</sup> Hardin, Russell. Trust and Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

<sup>305</sup> Hardin, Russell. Trust and Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

<sup>306</sup> Hardin, Russell. Trust and Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

სწავლებადა, თუ ადამიანმა არ სცადა უცხო ადამიანის ნდობა, ვერასოდეს ვერ გაჩნდება ნდობა. იგი ამასთანავე აღნიშნავს გარემოს ზემოქმედებას ინდივიდის სანდოობაზე. თუ ინდივიდი აღიზარდა ისეთ საზოგადოებაში სადაც სანდოობა დამკვიდრებულია, მაშინ იგი უფრო მეტად განწყობილი იქნება უცხო სადმი ნდობისთვის. ამდენად, ნდობას გააჩნია სოციალურ-ევოლუციური ელემენტი და ყალიბდება ურთიერთობათა დინამიურ პროცესში.

რ. ჰარდინი, რ. პუტნამისგან და ფ. ფუკუიამასგან განსხვავებით, აქცენტირებას აკეთებს არა განზოგადებულ ნდობაზე, არამედ ინსტიტუციურ ნდობაზე.<sup>307</sup> რ. ჰარდინს შემოაქვს ნდობის ახალი ფორმა. კერძოდ, როდესაც ინსტიტუტი არსებობს, ასეთ დროს ნდობა იძენს „კაფსულირებულ ინტერესის“ (encapsulated interest) ფორმას, რაც გულისხმობს, რომ ინდივიდს სჯერა, რომ მეორე ინდივიდი ნდობას ნდობითვე უპასუხებს ვინაიდან საწინააღმდეგო შემთხვევაში, ის ნაკლები სარგებლის მომტანი იქნება და ამრიგად, ორივე ინდივიდის ინტერესი თანხვედრაშია და „კაფსულირებულია“.<sup>308</sup>

აღსანიშნავია, რომ ეს ორი მნიშვნელოვანი ტიპის ნდობა არის სწორედ ის ნდობის ტიპები, რომელებიც განაპირობებენ უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიან თანამშრომლობას. **განზოგადებული ნდობა** წარმოადგენს ისეთი სახის ნდობას, რა დროსაც არსებობს რწმენა, რომ სხვა უცნობი ადამიანები პატიოსნად და სანდოდ მოქცევიან. **ინსტიტუციური ნდობა (institutionalized trust)** კი წარმოადგენს ისეთ რწმენას რა დროსაც ინდივიდებს სჯერათ, რომ ინდივიდები ითანამშრომლებენ, ვინაიდან სხვადასხვა ინსტიტუტები მოტივირებენ ასეთ ქცევას. ასეთი ტიპის ინსტიტუტებს წარმოადგენენ სახელმწიფო ინსტიტუტები, როგორც არის სასამართლო, პოლიცია, მონიტორინგის სამსახურები და სხვა. ამდენად, ინსტიტუციური ნდობა, გამომდინარეობს სისტემის საიმედოობაში, რომ იგი ოპორტუნისტულ ქცევას გამოავლენს და დასჯის. ამდენად, აღნიშნულ ორ ნდობას შორის ძირითად განსხვავებას წარმოადგენს ის, რომ განზოგადებული ნდობა გულისმობს რწმენას, რომ სხვა მოიქცევა პატიოსნად და სანდოდ, ხოლო

<sup>307</sup> Hardin, Russell. "Trusting Persons, Trusting Institutions." *Strategy and Choice* 185, (1991): 185-209.

<sup>308</sup> Hardin, Russell. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

ინსტიტუციური ნდობა გულისხმობს, რომ ინდივიდებს გააჩნიათ რწმენა, რომ სისტემა უზრუნველყოფს სხვების სანდომიან ქცევას.

რ. ჰარდინის მსგავს შეხედულებებს და მიდგომებს ნდობის შესახებ წარმოგვიდგენს მარგარეტ ლევი. მისი აზრით, ნდობა არ შედგება ერთი ფაქტორისგან და არ გააჩნია მხოლოდ ერთი წყარო, მისი ფორმა და წარმოშობის მიზეზები მრავალია. ნდობის ტიპები შესაძლოა ორ ნაწილად დავაჯგუფოთ, ერთი ტიპის ნდობა არის როდესაც ინდივიდები ნდობას ამყარებენ პირად ურთიერთობებზე და ინფორმაციაზე, ხოლო მეორე ჯგუფს მიეკუთვნება ისეთი ტიპის ნდობა რომელიც ეყრდნობა ინსტიტუციურ მექანიზმებს და ურთიერთობებს.<sup>309</sup> მ. ლევი ასევე განასხვავებს ნდობას სანდობისგან და განმარტავს, რომ ნდობა მხოლოდ პიროვნებას შეეხება, ხოლო სანდობა შეიძლება ახასიათებდეს, როგორც პიროვნებას ისე ინსტიტუტს.<sup>310</sup> ამდენად, როდესაც გვესმის, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტებმა ნდობა დაკარგეს ან ნდობა აღიდგინეს, რეალურად ასეთ დროს საუბარია სანდობაზე და არა ნდობაზე. სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდობა გულისმობს, რომ იქ მომუშავე ინდივიდები არიან კომპეტენტურები, სანდონი და სახელმწიფო ინტერესების მატარებელი. ამდენად, როდესაც მოქალაქეების გვპასუხობენ, რომ ისინი ენდობიან სხელმწიფო ინსტიტუტებს, უნდა ვიგულისხმოთ, რომ ისინი ამით თვლიან, რომ იქ მომუშავე ადამიანები სანდონი არიან.<sup>311</sup>

უნდა აღინიშნოს, რომ მ.ლევის შეხედულებით, ნდობა ავტომატურად თანამშრომლობას არ ნიშნავს, თუმცა საგრძნობლად ხელს უწყობს მას. მ. ლევი განმარტავს, რომ ნდობა შედგება სამი ნაწილისგან. პირველი, როდესაც ინდივიდი ენდობა მეორე ინდივიდს აღნიშნული ნდობის აქტი წარმოადგენს გარკვეულ ცოდნას და რწმენას, რომ მეორე ინდივიდი მოიქცევა მისი მოლოდინების შესაბამისად. მეორე, რომ ნდობა წარმოადგენს „კაფსულირებულ ინტერესს“ როგორც ამას წარმოადგენს რ. ჰარდინი. მესამე, ნდობა წარმოადგენს ერთი ინდივიდს მეორე ინდივიდზე არსებულ

<sup>309</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>310</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998).

<sup>311</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

შეფასებას, რომ იგი სანდოა. შესაბამისად, ნდობის შენარჩუნება საჭიროებს სანდოობის დამოწმებას და დადასტურებას, წინააღმდეგ შემთხვევაში ნდობა იკარგება.

### 3.3 ემპირიული კვლევები ნდობის და სახელმწიფო ინსტიტუტების ურთიერთკავშირის შესახებ

ი. ალგანმა და მისმა თანაავტორებმა „მსოფლიო ღირებულებათა გამოკითხვის“ (World Values Survey, WVS) მონაცემებზე დაყრდნობით გაანალიზეს სახელმწიფო ინსტიტუტების ხარისხი.<sup>312</sup> მათ მიერ ჩატარებულმა ემპირიულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ნდობა მნიშვნელოვან როლს თამაშობს დოვლათის გადანაწილებაში. თუმცა, კავშირი „კეთილდღეობის სახელმწიფოს“ სიდიდესა და ნდობას შორის არ აღმოჩნდა ტრივიალური. მკვლევართა შედეგების მიხედვით აღმოჩნდა, რომ სახელმწიფო დანახარჯების გაზრდა არ აღიქმება საზოგადოების მიერ გაუმჯობესებად, თუ ამ პროცესის თანმდევი ნაწილი არ არის სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობა. კვლევით შედეგებზე დაყრდნობით სახელმწიფო სერვისების ხარისხის გაუმჯობესება დაკავშირებულია სახელმწიფო ინსტიტუტების და მოქალაქეთა სანდოობის ამალღებასთან. აღნიშნული კვლევითი შედეგი მიუთითებს, რომ სახელმწიფო პოლიტიკის დაგეგმვისას გასათვალისწინებელია არა უბრალოდ სახელმწიფო დანახარჯების გაზრდა (ჯანდაცვაში, სოციალურ პროგრამებში, ინფრასტრუქტურაში და ა.შ.), არამედ ამავდროულად იგი მიზნად უნდა ისახავდეს მოქალაქეთა პროსოციალური ქცევის და სახელმწიფო ინსტიტუტების გამჭირვალეობის გაუმჯობესებას.<sup>313</sup>

საყურადღებოა, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტების აქტიურობის და მოქმედების ფორმა ეკონომიკურ ურთიერთობებში და ოპორტუნისტული რისკების შემცირებაში, ისე უნდა ხორციელდებოდეს, რომ არ გამოიწვიოს უკუეფექტი და ეკონომიკურ ინდივიდთა მხრიდან გადაჭარბებული დამოკიდებულება სახელმწიფო ინსტიტუტებზე. სწორედ, ამაზე მიუთითებს და გვაფრთხილებს, ცნობილი

<sup>312</sup> Algan, Yann, Pierre Cahuc and Marc Sangnier. "Efficient and Inefficient Welfare States." *IZA Discussion Papers* no. 5445 (2011):1-44.

<sup>313</sup> Algan, Yann, Pierre Cahuc and Marc Sangnier. "Efficient and Inefficient Welfare States." *IZA Discussion Papers* no. 5445 (2011):1-44.

ეკონომისტი და ნობელიანტი ელიონორ ოსტრომი. იგი ემპირიულ კვლევებზე დაყრდნობით მიგვითითებს, რომ სახელმწიფოს აქტიური ჩარევა სოციალური დილემების გადაჭრაში და ოპორტუნისტული ქცევისგან დაცვაში, იწვევს ინდივიდთა სამოქალაქო პასუხისმგებლობის დაქვეითებას.<sup>314</sup> კერძოდ, ადგილი აქვს „განდევნის ეფექტს“, რაც გულისხმობს, რომ სოციალური დილემის პირობებში მთავრობის მიერ პასუხისმგებლობების სრულად აღებას და უპირობო გარანტორის როლის შესრულებას, მოყვება ინდივიდების მიერ ნაკლები ინიციატივის და ძალისხმევის გამოჩენას ურთიერთ ნდობის და ეკონომიკურ თანამშრომლობის მიღწევისათვის. ე. ოსტრომი ასკვნის, რომ გარედან ჩარევებს მოყვება ინდივიდთა „შინაგანი“ მოტივაციის „განდევნა“, მაშინ როდესაც ინდივიდები ჩარევას აღიქვამენ, როგორც მათზე დაწესებულ კონტროლს, ხოლო გარედან ჩარევას მაშინ მოყვება დადებითი ეფექტი, როდესაც ინდივიდები აღნიშნულ აქტს აღიქვამენ, როგორც დამხმარეს და ხელშემწყობს.<sup>315</sup>

ემპირიულმა კვლევებმა აჩვენა, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტები, რომელებიც აძლიერებენ სამართლიანობის ნორმების დამკვიდრებას, ხელს უწყობენ საზოგადოებაში განზოგადებული ნდობის ამაღლებას.<sup>316</sup> ევროკავშირის ქვეყნებში ჩატარებულმა კვლევამ გამოავლინა, რომ საზოგადოებაში დაბალი განზოგადებული ნდობის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი სახელმწიფო კორუფციის მაღლი დონე წარმოადგენს. პირველ რიგში აღნიშნულ სახელმწიფო ინსტიტუტებიდან განზოგადებულ ნდობაზე დიდი გავლენა ჰქონდა სასამართლოს და პოლიციას.<sup>317</sup> საყურადღებოა, რომ საზოგადოებაში სადაც ფეხმოკიდებულია კორუფციული სახელმწიფო ინსტიტუტები, ლოგიკურად უნდა მომძლავრებული უნდა იყოს განზოგადებული ნდობა და ურთიერთ დახმარება, მაგრამ როგორც კვლევები აჩვენებს ადგილი აქვს საპირისპირო შედეგებს: კორუფციული ხელისუფლების პირობებში

---

<sup>314</sup> Ostrom, Elinor. "Crowding out Citizenship." *Scandinavian Political Studies* 23, no. 1 (2000): 3-16.

<sup>315</sup> Ostrom, Elinor. "Crowding out Citizenship." *Scandinavian Political Studies* 23, no. 1 (2000): 3-16.

<sup>316</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>317</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

ინდივიდებს უვითარდებათ უნდობლობა, პესიმიზმი და შური.<sup>318319</sup> ასეთ დროს ინდივიდებს უყალიბდებათ „შეზღუდული“ ნდობა, რომელიც მოიცავს უახლოეს წრეს (ოჯახის წევრებს, ნათესავებს, მეგობრებს და ა.შ.). საზოგადოებისთვის და მათი ეკონომიკური კეთილდღეობისათვის მნიშვნელოვანია, რომ მას ჰყავდეს პატიოსანი და არაკორუმპირებული მთავრობა, რომელიც ყველასათვის სარგებელის მომტანია. ამდენად პატიოსანი ხელისუფლება წარმოადგენს „მეორე რიგის“ საზოგადოებრივ დოვლათს, რომელსაც თავადვე ემუქრება „უბილეთო მგზავრის“ და ოპორტუნისტული ქცევის საფრთხე.<sup>320</sup>

**ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაციამ (ეთგო)** რამდენიმე წელია რაც წამოიწყო ახალი ინიციატივა, რომელიც სხვადასხვა ემპირიული მეთოდოლოგიის გამოყენებით, მათ შორის ექსპერიმენტული მეთოდებით, სწავლობს ნდობისა და სახელმწიფო ინსტიტუტებს შორის კავშირს და ურთიერთქმედებას. ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაციამ ამ მიმართულებით ბოლო წლებში რამდენიმე ქვეყანაში მრავალი ეკონომიკური კვლევა ჩაატარა. კვლევებმა ნათლად დაადასტურა ორივე სახის ნდობის - ნდობა ინსტიტუტების მიმართ ანუ „ინსტიტუციური ნდობა“ და ნდობა უცხო ადამიანების მიმართ ანუ „ინტერპერსონალური ნდობა“ (ანუ განზოგადებული ნდობა) - მნიშვნელობა სოციალური და ეკონომიკური განვითარების პროცესში.<sup>321</sup> ეთგო-ს კვლევებში ინტერპერსონალური ნდობა დაყოფილია ორ კატეგორიად „ლიმიტირებული“ და „განზოგადებული“ ნდობა. ლიმიტირებული ნდობა მოიცავს ნდობას მხოლოდ ნაცნობ ადამიანთა ვიწრო წრეს (მეგობარი, ოჯახის წევრი და ა.შ.), ხოლო „განზოგადებული“ უცნობ ადამიანთა შორის ნდობას. ეფექტიანი სოციალური და ეკონომიკური ურთიერთობებისთვის სწორედ, ეს უკანასკნელი, განზოგადებული ნდობა არის მნიშვნელოვანი. ეთგო-ს კვლევით ლიტერატურაში როდესაც საუბარია „ინტერპერსონალურ“ ნდობაზე, მეტწილად, იგულისხმება მისი მეორე კატეგორია

---

<sup>318</sup> Kornai, János. Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

<sup>319</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>320</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>321</sup> OECD and KDI. Understanding the Drivers of Trust in Government Institutions in Korea. Paris: OECD Publishing, 2018. [https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/9789264308992-](https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/9789264308992-en.pdf?itemId=/content/publication/9789264308992-en&mimeType=pdf)

[en.pdf?itemId=/content/publication/9789264308992-en&mimeType=pdf](https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/9789264308992-en.pdf?itemId=/content/publication/9789264308992-en&mimeType=pdf) [Date of last entry: September 12 2020]



„განზოგადებული“ ნდობა. სწორედ განზოგადებული ნდობა და უცნობ ადამიანთა შორის თანამშრომლობა წარმოადგენს ეთგო-ს მკვლევართა მთავარ ინტერესს, ვინაიდან როგორც არაერთხელ აღვნიშნეთ, „განზოგადებული ნდობა“ მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეფექტიან ეკონომიკურ ურთიერთობებში.

ეთგო-ს კვლევები მეტწილად მიმართულია „ინსტიტუციური ნდობის“ შესწავლისკენ. ინსტიტუციური ნდობა ფოკუსირებულია უშუალოდ მთავრობასა და მოქალაქის შორის, და ასევე, თავად მთავრობის შიგნით არსებულ ნდობაზე. **ინსტიტუციური ნდობა** იქმნება მაშინ როდესაც მოქალაქეები აფასებენ სახელმწიფო ინსტიტუტებს, მთავრობას და მაღალი თანამდებობის ოფიციალურ პირებს, მათი პატიოსნების, სამართლიანობის და ეფექტიანობის თვალსაზრისით. სახელმწიფო ინსტიტუტებსა და მოქალაქეთა შორის ნდობის გასაანალიზებლად ეთგო გამოყოფს სახელმწიფო ინსტიტუტების ნდობის ორ შემადგენელ კომპონენტს: სახელმწიფოს კომპეტენცია და სახელმწიფოს ღირებულებები. სახელმწიფო კომპეტენციაში იგულისხმება სახელმწიფოს უნარი მიაწოდოს მოქალაქეებს სახელმწიფო სერვისები, ეფექტიანად უპასუხოს მოქალაქეთა მოთხოვნებს და ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და სოციალურ გამოწვევებს.<sup>322</sup> სახელმწიფო ღირებულებები წარმოადგენს მთავრობის პატიოსნებას, დაბალ კორუფციას და მისი საქმიანობის გამჭვირვალებას. მოქალაქეები ნაკლებად ენდობიან კორუმპირებულ მთავრობებს და ემპირიული კვლევებითაც დასტურდება მაღალი კორელაცია სახელმწიფო ინსტიტუტების ნდობასა და კორუფციის ნოდეს შორის. დაბალი ინსტიტუციური ნდობა ხელს უშლის მთავრობას ეფექტიანად იმოქმედოს და გააძლიეროს საზოგადოებაში განზოგადებული ნდობა.

323324325

---

<sup>322</sup> Murtin, Fabrice, Lara Fleischer, Vincent Siegerink, Arnstein Aassve, Yann Algan, Romina Boarini, Santiago González, Zsuzsanna Lonti, Gianluca Grimalda, Rafael Hortala Vallve, Soonhee Kim, David Lee, Louis Putterman and Conal Smith. "Trust and Its Determinants." OECD Statistics Working Papers, (2018):1-75. <https://www.oecdilibrary.org/docserver/869ef2ecen.pdf?expires=1617651116&id=id&accname=guest&checksum=AEE27F3DD322266B2B1E43FAA4408DAB> [Date of last entry: September 7 2020]

<sup>323</sup> Murtin, Fabrice, Lara Fleischer, Vincent Siegerink, Arnstein Aassve, Yann Algan, Romina Boarini, Santiago González, Zsuzsanna Lonti, Gianluca Grimalda, Rafael Hortala Vallve, Soonhee Kim, David Lee, Louis Putterman and Conal Smith. "Trust and Its Determinants." OECD Statistics Working Papers, (2018):1-75. <https://www.oecdilibrary.org/docserver/869ef2ecen.pdf?expires=1617651116&id=id&accname=guest&checksum=AEE27F3DD322266B2B1E43FAA4408DAB> [Date of last entry: September 7 2020]

<sup>324</sup> Tabellini, Guido. "Institutions and Culture." *Journal of the European Economic Association* 6, no. 2-3 (2008): 255-294.

<sup>325</sup> Herrmann, Benedikt, Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment Across Societies." *Science* 319, (2008): 1362-1367.



აღსანიშნავია, რომ როდესაც ვსაუბრობთ ფორმალურ ინსტიტუტებზე ძირითადი აქცენტი გაკეთებულია მთავრობაზე, რაც პირველ რიგში განპირობებულია იმით რომ ემპირიული კვლევების მიხედვით როდესაც საუბარია ნდობის შეფასებაზე, ადამიანები ინსტიტუტებს და მთავრობას ერთმანეთისგან დიდად არ მიჯნავენ და არ განასხვავებენ, უმეტესობისათვის ისინი ერთ ობიექტს წარმოადგენენ.<sup>326</sup> მაინც რას ვგულისხმობთ მთავრობისადმი ნდობაში? პირველ რიგში, მთავრობისადმი ნდობა მდგომარეობს მოქალაქეთა რწმენაში, რომ მთავრობა მოიქცევა სწორად და სამართლიანად.<sup>327</sup>

რა თქმა უნდა მოქალაქეთა შეხედულებები და პრეფერენციების განსხვავდება მთავრობის შეფასებებში და რაც ერთი ინდივიდისთვის წარმოადგენს სწორს და სამართლიანს, მეორესთვის ეს შესაძლოა ასე არ იყოს. ამდენად, რომ გაანალიზდეს თუ რას აქვე გავლენა მთავრობისადმი ნდობაზე, უნდა გაანალიზდეს მოქალაქეთა პრეფერენციები იმაზე თუ როგორ აღიქვამენ ისინი მთავრობის ფუნქციონირებას. ამდენად, ნდობის შეფასებაში მნიშვნელოვანია არა მთავრობის მუშაობის ფაქტიურ შედეგები, არამედ მოქალაქეთა მიერ მთავრობის მუშაობის „აღქმული“ შედეგები.<sup>328</sup> მოქალაქეთა მოლოდინები საკვანძოა მთავრობისადმი ნდობის საკითხში. თუ მოქალაქეთა მოლოდინები იზრდება და აღემატება მთავრობის მუშაობის შედეგებს, ასეთ დროს ნდობამ შესაძლოა დაიკლოს. ამდენად, მოქალაქეთა მოლოდინები და მათი ცვლილება მნიშვნელოვანია მთავრობისადმი ნდობის გაძლიერების თუ შესუსტების შესწავლაში.<sup>329</sup>

რატომ არის მთავრობისადმი ნდობა მნიშვნელოვანი? მთავრობისადმი ნდობა წარმოადგება, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რაზეც არის

<sup>326</sup> OECD. OECD Guidelines on Measuring Trust. Paris: OECD Publishing, 2017a.

<https://www.oecdilibrary.org/docserver/9789264278219en.pdf?expires=1617650494&id=id&accname=guest&checksum=C04BA943035C317A5271228082C3C99F> [Date of last entry: August 10 2020]

<sup>327</sup> OECD. Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda. Paris, 2013. [https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]

<sup>328</sup> OECD. Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda. Paris, 2013. [https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]

<sup>329</sup> Murtin, Fabrice, Lara Fleischer, Vincent Siegerink, Arnstein Aassve, Yann Algan, Romina Boarini, Santiago González, Zsuzsanna Lonti, Gianluca Grimalda, Rafael Hortalá Vallve, Soonhee Kim, David Lee, Louis Putterman and Conal Smith. "Trust and Its Determinants." OECD Statistics Working Papers, (2018):1-75. <https://www.oecdilibrary.org/docserver/869ef2ecen.pdf?expires=1617651116&id=id&accname=guest&checksum=AEE27F3DD322266B2B1E43FAA4408DAB> [Date of last entry: September 7 2020]

დაფუძნებული პოლიტიკური სისტემის ლეგიტიმურობა და მდგრადობა. ნდობა მნიშვნელოვნად ეფექტიანს ხდის არამარტო სოციალურ, ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ურთიერთობებს, არამედ იგი აუმჯობესებს და ზრდის მთავრობის მუშაობის ეფექტიანობას. კვლევების შედეგად გამოვლინდა, რომ კანონის უზენაესობა და სახელმწიფო სერვისების ეფექტიანი მიწოდება არის უმთავრესი ფაქტორები რომლებიც განაპირობებენ მთავრობისადმი ნდობის მაღალ ხარისხს.<sup>330331</sup>

რაც ასევე მნიშვნელოვანია, სახელმწიფო ინსტიტუტებისადმი ნდობა გავლენას ახდენს ინდივიდუალურ ქცევაზე, რაც აადვილებს სახელმწიფო პროგრამის თუ რეფორმის გატარებას და ზრდის მის წარმატებულობას. სახელმწიფო ინსტიტუტებისადმი მაღალი ნდობა ზღუდავს და ამცირებს ოპორტუნისტული ქცევის შესაძლებლობებს და ეხმარება ქვეყანას მისი ეკონომიკის სანდოობის ამაღლებაში და ინვესტიციების მოზიდვაში.<sup>332</sup>

მთავრობისადმი ნდობა განსაკუთრებულ როლს თამაშობს კრიზისულ სიტუაციებში, იქნება ეს ბუნებრივი კატაკლიზმები, პანდემია, საომარი ვითარება თუ ფინანსური კრიზისი.<sup>333</sup> კრიზისული მდგომარეობის დაძლევის და კრიზისული სიტუაციიდან გამოსვლის უნარი, პირდაპირ კავშირშია სამთავრობო გუნდის ხელისუფლების შენარჩუნებასთან.<sup>334</sup> მაგალითად, ეთგო-ს კვლევებით, დადგინდა რომ ეკონომიკური კრიზისები უარყოფით გავლენას ახდენენ სახელმწიფო ინსტიტუტების ნდობაზე, რაც დადასტურდა 2008 წლის ფინანსური კრიზისის მაგალითზე. მთავრობისადმი ნდობის დამკვიდრებას საკმაოდ დრო შეიძლება დაჭირდეს, თუმცა ამ ნდობის დაკარგვას სწრაფად ხდება. ამდენად მნიშვნელოვანია გაანალიზდეს სიტუაცია როდესაც მთავრობისადმი უნდობლობა მატულობს.

---

<sup>330</sup> Knack, Stephen and Paul Zak. "Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development." *Supreme Court Economic Review* 10, (2003): 91-107.

<sup>331</sup> Blind, Peri K. "Building Trust in Government in the Twenty-First Century: Review of Literature and Emerging Issues." In *7th Global Forum on Reinventing Government Building Trust in Government*, 2007, 26-29: UNDESA Vienna, 2007.

<sup>332</sup> OECD. *Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda*. Paris, 2013. [https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]

<sup>333</sup> OECD. *Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda*. Paris, 2013. [https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]

<sup>334</sup> OECD. *Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda*. Paris, 2013. [https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]

არ უნდა გამოგვჩხეს თვალთახედვიდან, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ემპირიული კვლევები ნათლად ადასტურებენ კავშირს ნდობასა და სახელწმიფო ინსტიტუტებს შორის და მათ გავლენაზე ეკონომიკურ ურთიერთქმედების ეფექტიანობაზე, ჯერ მკვლევარები გადაჭრით ვერ საუბრობენ რაიმე მიზეზ-შედეგობრივ კავშირზე. ნდობის გაზომვისას მკვლევარები დამოკიდებულები არიან სხვადასხვა საერთაშორისო თუ ადგილობრივი გამოკითხვების და მათი მეთოდით მიღებულ მონაცემებზე. პირველ, რიგში სირთულე მომდინარეობს სწორედ ამ გამოკითხვების მონაცემების მეთოდოლოგიური ნაკლოვანებებიდან. კერძოდ, ემპირიულ კვლევებს და მათ შედეგად გამოტანილი დასკვნები ვერ იქნება სრული, ვინაიდან აღნიშნული ემპირიული მიდგომები არ განიხილავენ ფსიქოლოგიურ ფაქტორებს, რის გარეშეც მათზე დაყრდნობით გამოტანილი დასკვნები გადაჭარბებულია.<sup>335</sup> აღნიშნულ, გამოკითხვების ერთ-ერთი ნაკლოვანება ისიც არის, რომ მიღებული პასუხებიდან არაერთმნიშვნელოვანია ნდობით ქცევაზე გავლენას ახდენს რწმენა თუ პრეფერენციები.<sup>336</sup>

გარდა ამისა, ექსპერიმენტული მეთოდის გამოყენებისას სავესებით შესაძლებელია, რომ მოცემული ექსპერიმენტული თამაშისას (მაგ. ნდობის თამაში), ინდივიდი მოიქცეს უბრალოდ მისი ალტრუისტული პრეფერენციებიდან გამომდინარე და არა მისი ნდობით რწმენიდან გამომდინარე. ამდენად, თუ ექსპერიმენტულ კვლევებში ალტრუიზმი ახდენს გავლენას ინდივიდთა ქცევაზე, ასევე ის ახდენს გავლენას ინდივიდთა პასუხებზე გამოკითხვების დროს. ეკონომისტ ერნსტ ფრის აზრით, ემპირიულ კვლევებში ნდობის გამზომველი ცვლადების ენდოგენურობა წარმოადგენს მთავარ სირთულეს, რაც ხელს უშლის ერთმნიშვნელოვანი დასკვნების გამოტანას ნდობის და ეკონომიკური ურთიერთობების ეფექტიანობის მიზეზ-შედეგობრივ კავშირებზე. ე. ფრის აზრით, ამ დროისათვის ერთი რაც შეგვიძლება ითქვას არის, რომ ნდობა წარმოადგენს ინსტიტუციური გარემოს „მეორად ეფექტს“ და არა მიღებული ეკონომიკური შედეგის პირდაპირ და პირველად მიზეზს.<sup>337</sup>

---

<sup>335</sup> Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.

<sup>336</sup> Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.

<sup>337</sup> Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.

მაღზე მნიშვნელოვანად მიგვაჩნია ხაზგასმით აღვნიშნოთ, რომ დასავლეთის განვითარებულ და დემოკრატიულ ქვეყნებში ნდობის საზომად გამოყენებული „განზოგადებული ნდობის“ ტიპი, გარდა ზემოაღნიშნული ემპირიული მეთოდის გამოწვეული ნაკლოვანებებისა, უნივერსალურ და საყოველთაო საზომად ვერ გამოდგება. ხშირად გვხვდება კვლევები, რომლებიც ნდობას იკვლევენ სხვადასხვა ქვეყნებსა და კულტურებში და მიუღებლ ემპირიულ შედეგებზე დაყრდნობით ასკვნიან, რომ თუ ერთ ქვეყანაში განზოგადებული ნდობა დაბალია, ასეთ საზოგადოებაში ზოგადად ნდობა და პროსოციალურობა დაბალია და ა.შ. ასეთი დასკვნები სულ მცირე სადაოა, თუ არა მცდარი. ცდომილების რისკი იმაში მდგომარეობს, რომ თუ ერთი საზომით - განზოგადებული ნდობით - ვზომავთ ნდობას სხვადასხვა კულტურებში და ვღებულობთ განსხვავებებს, არ ნიშნავს რომ ზოგადად ნდობა ერთ კულტურაში ნაკლებია, ხოლო მეორეში კი მეტი.

ემპირიული კვლევებში უცნობი ადამიანების მიმართ ნდობა, რასაც ლიტერატურაში ვხდებით სხვადასხვა სახელით როგორც არის „სოციალური“, „განზოგადებული“ თუ „ინტერპერსონალური“ ნდობა, რომელიც ხშირად გამოიყენება ნდობის შეფასებებში. განსაკუთრებით კი როცა კვლევა ეხება „ინდივიდუალისტური“ (individualistic) საზოგადოების მქონე ქვეყნებს ანუ საზოგადოებას სადაც ინდივიდი თავისთავზე ორიენტირებულია და მოიაზრებს საკუთარ თავს საზოგადოებისგან დამოუკიდებელ და ავტონომიურ ერთეულად. ასეთ, საზოგადოებაში სოციალური ურთიერთობები და კავშირები უფრო დისტანციურია. ინდივიდუალისტური საზოგადოების მქონე ქვეყნებს მიეკუთვნება, დასავლეთ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები და ჩრდილოეთ ამერიკა. „კოლექტივისტურ“ (collectivist) საზოგადოებაში ინდივიდი თავის თავს აღიქვამს სოციუმის, ჯგუფის ნაწილად და ჯგუფის საჭიროებებს უფრო წინ აყენებს ვიდრე საკუთარს. ასეთი, საზოგადოებისათვის დამახასიათებელია მჭიდრო სოციალური ურთიერთობები და კავშირები. კოლექტივისტური საზოგადოების მქონე ქვეყნებს კი მიეკუთვნება, აზიის, ცენტრალური და სამხრეთ ამერიკის ქვეყნები.<sup>338</sup>

<sup>338</sup> ჰოფსტადეს შკალის მონაცემებით, რის მიხედვითაც ქვეყნები ჯგუფდება კოლექტივისტურ და ინდივიდუალისტურ საზოგადოებების მქონე ქვეყნებად, საქართველო მიეკუთვნება კოლექტივისტურ საზოგადოებას. წყარო: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/georgia/>

მკვლევარებმა, ტ. იამაგშიმ და მ. იამაგაშიმ მათ კვლევაში მართლაც აჩვენეს იაპონიასა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს შორის განსხვავება განზოგადებულ ნდობის ქრილში.<sup>339</sup> იაპონია მიეკუთვნება კოლექტივისტურ საზოგადოებას, ხოლო აშშ ინდივიდუალისტური ტიპის საზოგადოებას. იაპონელები უცხო ინდივიდებს ნაკლებად ენდობიან, მაგრამ ამავდროულად იაპონიის საზოგადოება განსაკუთრებულად ჰარმონიული და სოციალური წესრიგის მქონე საზოგადოებას წარმოადგენს. დასავლური საზოგადოების წყობის და ღირებულებების გადმოსახედიდან, ეს ერთი შეხედვით ნამდვილად გასაკვირი და შეუსაბამოც კი არის. დაისმის ლოგიკური კითხვა, როგორ ფუნქციონირებს იაპონიის საზოგადოება? როგორ წყდება და გვარდება სოციალური დილემები, რომელიც უცნობ ადამიანთა თანამშრომლობას მოითხოვს? მკვლევარები ასკვნიან, რომ იაპონიის საზოგადოებაში ინდივიდი იქცევა პროსოციალურად თუნდაც უცნობის მიმართ, მაგრამ სხვა გზების და საშუალებების გამოყენებით.<sup>340</sup>

მკვლევარები, ლ. ანდრიანი, ფ. საბატინი და კ. ირვინი, მათ მიერ ჩატარებული ემპირიულ კვლევების შედეგად ასკვნიან, რომ კოლექტივისტურ საზოგადოებებში ნდობა უცნობ ინდივიდთა მიმართ არსებობს და იგი ფუნქციონირებს ინსტიტუციურ ნდობის არხით.<sup>341</sup><sup>342</sup> მათი ემპირიული კვლევები ნათლად მიუთითებენ მნიშვნელოვან და დადებით კორელაციაზე განზოგადებულ ნდობასა და ინსტიტუციურ ნდობას შორის. ლ. ანდრიანის და ფ. საბატინის კვლევამ აჩვენა, რომ „კოლექტივისტურ“ საზოგადოებებში ინსტიტუციური ნდობა ანუ ნდობა სახელმწიფო ინსტიტუტების მიმართ არის პროსოციალური ქცევის უკეთესი მაჩვენებელი, ვიდრე ნდობის სხვა სახის მაჩვენებლები და პირველ რიგში, ინდივიდუალისტურ საზოგადოებებში გამოყენებული განზოგადებული ნდობა. ამდენად, შეგვიძლია საფუძვლიანად ვივარაუდოთ, რომ მოქალაქეები რომელებიც ნდობას უცხადებენ სახელმწიფო ინსტიტუტებს, ასევე სჯერათ, რომ ოპორტუნისტები დაისჯებიან და რისკები

<sup>339</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>340</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>341</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J., Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>342</sup> Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.

სახელმწიფოს მიერ სათანადოდ არის დაზღვეული. ამრიგად, დაბალი განზოგადებული ნდობის პირობებში, კოლექტივისტურ საზოგადოებებში ინსტიტუციური ნდობა განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია პროსოციალური ქცევის, ნდობისა და თანამშრომლობის შენარჩუნება-გაძლიერებაში.<sup>343344345</sup>

კოლექტივისტურ საზოგადოებაში სოციალური კავშირების ქმედითი ფუნქციონირების პირობებში, რა დროსაც მოქმედებს ურთიერთმონიტორინგის და სანქციების სხვადასხვა მექანიზმები, იქ თანამშრომლობა მიიღწევა არა იმიტომ, რომ ინდივიდები კოლექტივის ინტერესებს აყენებენ საკუთარ ინტერესებზე მაღლა, ან არა იმიტომ, რომ მათ რაიმე შინაგანი მოტივაცია გააჩნიათ, არამედ იმიტომ, რომ ეს მათ პირად გრძელვადიან ინტერესებში შედის.<sup>346347</sup> კოლექტივისტურ საზოგადოებაში უცნობ ადამიანთა მიმართ უნდობლობა სწორედ მონიტორინგის და სანქციების ვერ გამოყენების მიზეზით არის განპირობებული. ვინაიდან კოლექტივის გარეთ, უცხო ინდივიდთან თანამშრომლობას თან არ ახლავს ის სადამსჯელო და მაკონტროლებელი მექანიზმები, რაც კოლექტივის შიგნით მოქმედებს. ამრიგად, კოლექტივისტურ საზოგადოებაში თავიდანვე დაბალია იმის მოლოდინი, რომ უცნობი ინდივიდი ითანამშრომლებს და პროსოციალურად მოიქცევა. სწორედ ამიტომ არის, რომ განზოგადებული ნდობა „ვერ მუშაობს“ კოლექტივისტურ საზოგადოებაში, ისე როგორც ის მუშაობს ინდივიდუალისტურ საზოგადოებაში და მისი დაბალი მაჩვენებლები მცდარი დასკვნების გამოტანისკენ უბიძგებენ.<sup>348</sup> კ. ირვინი აღნიშნავს, უცნობების მიმართ უნდობლობა ასეთ საზოგადოებებში არ უნდა გავაიგივოთ პროსოციალურობის ნაკლებობასთან, ვინაიდან განზოგადებული ნდობა ასეთ

---

<sup>343</sup> Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.

<sup>344</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J., Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>345</sup> Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

<sup>346</sup> Yamagishi, Toshio, Karen S Cook and Motoki Watabe. "Uncertainty, Trust, and Commitment Formation in the United States and Japan." *American Journal of Sociology* 104, no. 1 (1998): 165-194.

<sup>347</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J., Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>348</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J., Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

საზოგადოებებში პირდაპირ არ კულტივირდება.<sup>349</sup> კოლექტივისტურ საზოგადოებაში მრავალი ტიპის და ურთიერთგადაჯაჭვული კავშირები არსებობს (ოჯახი, მეგობრები, ნათესავები, თანამშრომლები და ა.შ.). ასეთ კავშირებს თან ახლავს სხვადასხვა სახის მონიტორინგის და სანქციების მექანიზმები (ურთიერთობის დაკარგვა, შერცხვენა, რეპუტაციის შელახვა, გარიყვა და ა.შ.), რომლებიც წარმოადგენენ ლოკალურ ინსტიტუციურ ნდობას, რომელიც უზრუნველყოფს პროსოციალურ ქცევას. ამდენად ლოკალური ინსტიტუციური ნდობა გულისხმობს რწმენას, რომ არსებობს ქმედითი მონიტორინგის და სანქციების სისტემა, რაც მოცემულ კოლექტივში, სოციუმის ჯგუფში, აწესებს სანდო და პატიოსან ქცევას.

კ. ირვინი სვამს მნიშვნელოვან კითხვას: თუ ინსტიტუციური გარანტიები აუცილებელია კოლექტივის შიგნით თანამშრომლობის და პროსოციალური ქცევის შენარჩუნებისათვის, შესაძლებელია მსგავსი მექანიზმებით უცნობ ინდივიდთა შორის შედგეს თანამშრომლობა? იგი ამ კითხვაზე დადებით პასუხს იძლევა. კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით, კ. ირვინი ასკვნის, რომ კოლექტივისტურ საზოგადოებებში უცნობი ინდივიდები ურთიერთქმედებისას ეყრდნობიან ფორმალურ ინსტიტუტებს როგორც არის სახელმწიფო ინსტიტუტები, სასამართლო, პოლიცია და ა.შ., ვინაიდან ასეთი ინსტიტუტები აზღვევენ უცნობ ინდივიდთა შორის ურთიერთობას ოპორტუნისტული ქცევისგან.<sup>350</sup> შედეგად, პროსოციალური ქცევის და ნდობის გასაძლიერებლად, კოლექტივისტური ტიპის საზოგადოებებში უნდა მოხდეს ლოკალური და ფორმალური ინსტიტუტების გაძლიერება და ხელშეწყობა.

ამდენად, კ. ირვინის ემპირიულმა კვლევამ ანახა, რომ თუ ლოკალური და სოციალური ინსტიტუტები ქმედითად ფუნქციონირებენ, კოლექტივისტურ საზოგადოებაში სოციალური დილემის პირობებში პროსოციალური ქცევა მიიღწევა. აღნიშნული შედეგი, მნიშვნელოვან ფაქტორებს ავლენს ეკონომიკური პოლიტიკის თვალსაზრისით. კოლექტივისტურ საზოგადოებებში, ინდივიდუალისტური საზოგადოებებისგან განსხვავებით, სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობას და

---

<sup>349</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J. , Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>350</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J. , Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

არა კორუმპირებულობას განსაკუთრებული ფუნქცია აკისრია საზოგადოებაში ნდობისა და პროსოციალური ქცევის დამკვიდრება-შენარჩუნებაში.<sup>351</sup>

### 3.4 სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობის და ნდობის ურთიერთკავშირი

შეუძლია სახელმწიფო ინსტიტუტებს ხელი შეუწყოს საზოგადოებაში ნდობის, პატიოსნების და პროსოციალური ქცევის გაძლიერებას და დამკვიდრებას? ამ კითხვის დასმას არავითარი აზრი არ აქვს მეინსტრიმულ თეორიულ ეკონომიკაში, ვინაიდან, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ნდობას აზრი ეკარგები სრული კონკურენციის პირობებში, ხოლო არაკორუმპირებული და სამართლიანი სახელმწიფო ინსტიტუტები პირდაპირ მოცემულობაა. თუმცა, რეალობას თუ შევხედავთ მრავალი ქვეყნის საზოგადოება ცხოვრობს კორუმპირებულ და უსამართლო ხელისუფლების პირობებში.<sup>352</sup> რ. ჰარიდნი თავის მონოგრაფიაში „ნდობა და სანდობა“ აღნიშნავს, რომ ძლიერ სახელმწიფო ინსტიტუტებს რომლებსაც შეუძლიათ ოპორტუნისტული ქცევის საფრთხის განეიტრალება, ამით ისინი უზრუნველყოფენ ინდივიდთა შორის ნდობის და თანამშრომლობის გაძლიერებას.<sup>353</sup> სახელმწიფოსადმი ნდობას რ.ჰარიდნი „კვაზი ნდობას“ უწოდებს, ვინაიდან მოქალაქეებს არასოდეს გააჩნდათ სრული ინფორმაცია სახელმწიფო ინსტიტუტების შესახებ. იგი აღნიშნავს, რომ არასწორია „ნდობის“ გამოყენება სახელმწიფო ინსტიტუტებთან მიმართებით, უფრო მართებულია ვისაუბროთ სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდობაზე. ამრიგად, სახელმწიფო ინსტიტუტები უნდა ზრუნავდნენ სანდობის შენარჩუნებაზე, რაც შემდგომ თავის მხრივ ხელს შეუწყობს ნდობის გაძლიერებას.

რ. ჰარიდნი გამოდის მოსაზრებით, რომ ვინაიდან თანამედროვე საზოგადოებაში შეუძლებელია ადგილი ქონდეს სრულ ნდობას სახელმწიფო

<sup>351</sup> Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." In *Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J. , Vol. 26, 165-198, (Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009)

<sup>352</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>353</sup> Hardin, Russell. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.



ინსტიტუტების მიმართ, არასწორი იქნებოდა გამოგვეტანა დასკვნა, რომ ნდობის გარეშე სახელმწიფო ინსტიტუტები ვერ იფუნქციონირებენ. ამდენად სახელმწიფო ინსტიტუტებთან მიმართებით უფრო მნიშვნელოვანია არა ნდობა, არამედ სანდოობა. ამდენად როდესაც ჩვენ დარწმუნებულები ვართ სახელმწიფო ინსტიტუტის ქცევაში მოცემულ კონტექსტში, ჩვენ ინდუქციურად ვასკვნით, რომ მოცემული შიდა ორგანიზაციული წყობიდან გამომდინარე სახელმწიფო ინსტიტუტი იმოქმედებს სანდოდ.<sup>354</sup>

არსებობს შეხედულებები, რომ ცენტრალიზებული მმართველობის სახელმწიფოებში ინდივიდთა შორის ნდობა და თანამშრომლობა ფეხს ვერ იკიდებს. მ. ლევი ასეთ შეფასებებს არ ემხრობა და განმარტავს, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტების გავლენის შეფასებისას, კრიტიკული მნიშვნელობა ენიჭება თუ რამდენად სწორად მოქმედებენ ეს ინსტიტუტები და რამდენად სწორად არის საზოგადოებამდე მიტანილი მათი მოქმედებების სისწორე.<sup>355</sup> ამდენად, სახელმწიფო ინსტიტუტებს საზოგადოებაში ნდობის ამაღლებაზე მნიშვნელოვანი გავლენის მოხდენა შეუძიათ, იქნება ეს კანონდარღვევის, ოპორტუნისტული ქცევის თუ სხვა ანტისოციალური ქცევის დროული აღმოჩენა და შემდგომ ეფექტიანი რეაგირება.<sup>356</sup>

მ. ლევის სეხედულებით, იმ შემთხვევაში, როდესაც მოქალაქეებს ეჭვი შეაქვთ სახელმწიფო ინსტიტუტების ქმედითუნარიანობასა და სანდოობაში, ასეთ დროს სახელმწიფო ინსტიტუტებს უმცირდებათ შესაძლებლობა გააღვივონ ნდობა საზოგადოებაში. ამრიგად, სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობა კრიტიკულ მნიშვნელობას იძენს. გარდა ამისა, თავად სახელმწიფო ინსტიტუტის ნდობაზე მოქმედებს, იმ ინდივიდთა პიროვნული რეპუტაცია, რომელსაც ისინი წარმოადგენენ.<sup>357</sup> ამდენად სახელმწიფო ლიდერების სანდოობა, კომპეტენტურობა და პიროვნული თვისებები, რომლებიც სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმოადგენენ, პირდაპირ გავლენას ახდენს მოცემული ინსტიტუტის სანდოობაზე. თუ სახელმწიფო

---

<sup>354</sup> Hardin, Russell. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.,172

<sup>355</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>356</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>357</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998).

ლიდერის რეპუტაცია შელახულია და არ სარგებლობს სანდოობით, ეს უარყოფითად აისახება ინსტიტუტზე რომელსაც ეს ლიდერი წარმოადგენს.<sup>358</sup>

მ. ლევი ასევე აღნიშნავს, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტების მიმართ სანდოობა მრავალ დონიანია. დემოკრატიული სახელმწიფოს და პოლიტიკის თამაშის წესების პირობებში, ინდივიდს შესაძლოა ნდობა ქონდეს ლიდერის მიმართ, მაგრამ არ ენდობოდეს ინსტიტუტს, რომელსაც ის წარმოადგენს.<sup>359</sup> თავისუფალ პრესას და სამოქალაქო ინსტიტუტებს სახელმწიფო ინსტიტუტები და მათი ლიდერები ძლიერი წნეხის ქვეშ ჰყავთ. მ. ლევის შეხედულებით, ინსტიტუტები ისე უნდა იყოს მოწყობილი, რომ საჯარო მოხელეს ინტერესში შედიოდეს პატიოსნად და სანდოდ მოქცევა. ამდენად, ნდობის შენარჩუნება დამოკიდებულია შესაბამისი ხარისხის ინსტიტუტების არსებობაზე.<sup>360</sup><sup>361</sup> თანამშრომლობის და ნდობის შენარჩუნების პროცესში, ყველაზე მნიშვნელოვანი არის მონიტორინგი, ოპორტუნისტების დასჯა და გარანტიების მიცემა მათთვის, ვისაც თანამშრომლობა სურს.<sup>362</sup> ეს კი, პირველ რიგში, შეუძლიათ სახელმწიფო ინსტიტუტებს, რომელებიც უნდა იყვნენ გამჭვირვალე, ეფექტიანი და სამართლიანი.

მ. ლევი და რ. ჰარიდი აღნიშნავენ, რომ თანამშრომლობა სავსებით შესაძლებელია, რომ ნდობის გარეშე შედგეს და ფუნქციონირებდეს. მათი აზრით, ნდობის ნაკლებობა შესაძლოა თანამშრომლობისათვის სასარგებლოც იყოს. კერძოდ, სწორედ ნდობის ნაკლებობამ განაპირობა ის, რომ ამერიკის შეერთებული შტატების სახელმწიფო მმართველობა ისეთ სიტუმაზე არის დაფუძნებული, სადაც ხელისუფლების სხვადასხვა შტოებს შორის არსებობს ურთიერთკონტროლის მექანიზმები, რომ ვერავინ შეძლოს ერთპიროვნულად მმართველობა ან საზოგადო ინტერესების უგულვებელყოფა. ამდენად, ინსტიტუტები ეფუძნებიან არა უბრალოდ რწმენას სხვების სანდოობის შესახებ, არამედ თანამშრომლობის დამზღვევ ქმედით

---

<sup>358</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>359</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998)

<sup>360</sup> Hardin, Russell. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

<sup>361</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998).

<sup>362</sup> Levi, Margaret. "A State of Trust." *In Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. (New York: Russell Sage Foundation, 1998).

მექანიზმებს. აქედან გამომდინარე, მ. ლევის აზრით, გამოკითხვებით მიღებული დაბალი ნდობის მაჩვენებელი ჩვენ გადაჭარბებული ტრაგიზმით არ უნდა მივიღოთ და თუ მაინდამაინც მაღალი ნდობით აღჭურვილი არ არის საზოგადოება, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ საზოგადოება არ ფუნქციონირებს.<sup>363</sup>

რ.ჰარიდნის და მ.ლევის მსგავსად, მკვლევარები **ჰ.ფარელი და ჯ.ნაითი** აქცენტს აკეთებენ ნდობის და თანამშრომლობის შენარჩუნების პროცესში გარემო ინსტიტუციურ მოწყობაზე და მათ გავლენაზე. ნდობის წარმოქმნას ისინი უკავშირებენ გარემო კონტექსტს, რა პირობებშიც ნდობა იწყებს ფორმირებას. გარემო კონტექსტის უმთავრეს ელემენტს კი სახელმწიფო ინსტიტუტები წარმოადგენენ, რომლებიც ინდივიდთა შორის ინტერაქციას არეგულირებენ და ამით ნდობაზე ზემოქმედებენ.<sup>364</sup> ისინი ნდობას განმარტავენ, როგორც ერთი ინდივიდის მოლოდინებს მეორე ინდივიდის მოცემულ სიტუაციაში შესაბამისი ქცევის შესახებ. თეორიის მიხედვით, ინსტიტუტები და მათ ევოლუციური ცვლილება გავლენას ახდენს ინდივიდების ნდობაზე და ამდენად მათ შორის თანამშრომლობაზე. ინსტიტუტების ცვლილების შედეგად, იცვლება ინდივიდებს შორის ნდობის ხარისხიც.

**ჰ. ფარელი და ჯ. ნაითი** თავიანთ თეორიაში წარმოადგენენ შემდგომ მსჯელობას, რომ თუ ინდივიდებმა იციან, რომ არსებობს ზემდგომი ინსტიტუტი, რომელიც ოპორტუნისტულ ქცევას სჯის და დასჯის ხარჯი მეტია ვიდრე ოპორტუნისტული ქცევით მიღებული სარგებელი, მაშინ ინდივიდები პატიოსნად იქცევიან და ინდივიდთან შორის ურთიერთქმედებაში ჩნდება ნდობის წარმოშობის მყარი საფუძველი. მკვლევარები ყურადღებას ამახვილებენ, არა მარტო იმ ეფექტზე, რომ ინსტიტუტი აწესებს დასჯას ოპორტუნისტულ ქცევაზე, არამედ იმაზე, რომ წარმოიშვება მეორე მექანიზმი, ინფორმაციის საჯაროობით გამოწვეული მოლოდინი და რწმენა თუ როგორ მოიქცევიან დანარჩენები. ამდენად, საერთო ინსტიტუციური წესების შედეგად, ინდივიდების ურთიერთქმედებაში ჩნდება სტაბილური მოლოდინები ქცევის შესახებ. ამდენად, როდესაც ინსტიტუციური წესები უბიძგებენ თანამშრომლობითი ქცევისკენ, საჯარო ინფორმაცია აყალიბებს შესაბამის

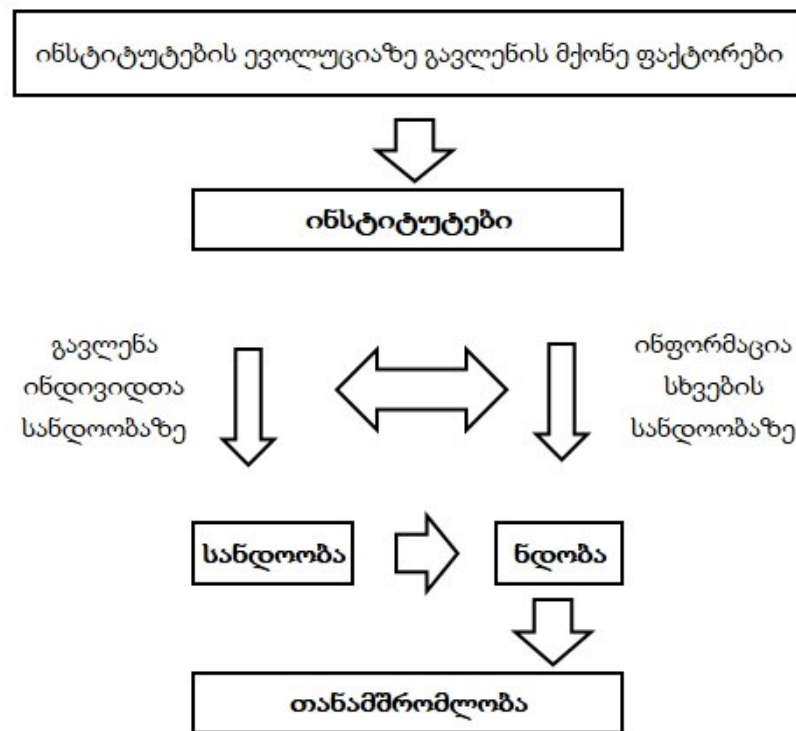
<sup>363</sup> Hardin, Russell. Trust and Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation, 2002.

<sup>364</sup> Farrell, Henry and Jack Knight. "Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis." *Politics & Society* 31, no. 4 (2003): 537-566.

მოლოდინებს თანამშრომლობითი ქცევის ალბათობის შესახებ, რითიც ინსტიტუტები განსაზღვრავენ ინდივიდთა მოლოდინებს.<sup>365</sup>

სქემა N1-ში წარმოდგენილია სურათი თუ როგორ ზემოქმედებს ინსტიტუტები თანამშრომლობაზე. თეორიულ მოდელში ინსტიტუტები პირდაპირი რეგულაციების დაწესებით და ინფორმაციის მექანიზმით, გავლენას ახდენს ინდივიდთა სანდობაზე და ნდობაზე, რაც თავის მხრივ განსაზღვრავს ინდივიდთა შორის თანამშრომლობას. აღნიშნულ მოდელში ინსტიტუტები წარმოადგენენ საყრდენს, რაზეც ეწყობა თანამშრომლობაზე და ნდობაზე დაფუძნებული ინდივიდთა კომპლექსური ურთიერთქმედება.<sup>366</sup>

**სქემა N1:** ინსტიტუტების გავლენა ნდობასა და თანამშრომლობაზე



**წყარო:** Farrell, Henry and Jack Knight. "Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis." *Politics & Society* 31, no. 4 (2003): 537-566

ნიმანდობლივია, რომ ინსტიტუტების ინფორმაციული ეფექტი ინდივიდების რწმენაზე, იძლევა საფუძველს ვარაუდისა, რომ ინსტიტუტის „ფრთის ქვეშ“

<sup>365</sup> Farrell, Henry and Jack Knight. "Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis." *Politics & Society* 31, no. 4 (2003): 537-566.

<sup>366</sup> Farrell, Henry and Jack Knight. "Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis." *Politics & Society* 31, no. 4 (2003): 537-566.

ინდივიდებმა დაიწყონ თანამშრომლობა და გაუჩნდეთ ურთიერთ ნდობა. ამდენად, ჰ. ფარელის და ჯ. ნაითის მოდელში ინსტიტუტები ნდობაზე გავლენის მოხდენით, ასევე გავლენას ახდენენ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობაზე. ეს რომ გამოვლინდეს, საჭიროა დავაკვირდეთ თუ რა გავლენას ახდენს ინსტიტუტები სხვების სანდოობის სწავლის დინამიურ პროცესზე.

**დ. ესიმოგლუ და ჯ. რობინსონი**, თავიანთ მონოგრაფიაში „რატომ მარცხდებიან ერები“ ასევე განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ სახელმწიფო ინსტიტუტებს და მათ როლს ეკონომიკურ განვითარებაში. მათ შემოაქვეთ „ინკლუზიური ეკონომიკური ინსტიტუტების“ (inclusive economic institutions) ცნება, რომლებიც უზრუნველყოფენ კერძო საკუთრების დაცვას და კონტრაქტების შესრულებას. ასეთი, ინკლუზიური ინსტიტუტების არსებობის წინა პირობას წარმოადგენს სტაბილური და ძლიერი ცენტრალური ხელისუფლება, რომელიც თავად წარმოდგენილია პრულარისტული ინსტიტუტებით.<sup>367368</sup> თუმცა ინკლუზიური ინსტიტუტების შექმნა შესაძლოა დააბრკოლოს „ექსტრაქციული ინსტიტუტების“ (extractive institutions) არსებით გამოწვეულმა საფრთხემ. „ექსტრაქციულ ინსტიტუტებში“ იგულისხმება ძალაუფლების მქონე მცირე ელიტა, რომელსაც ხელეწიფებათ მხოლოდ მათთვის სასარგებლო გადაწყვეტილებების მიღება, საზოგადოების დიდი ნაწილის ინტერესების გათვალისწინების გარეშე.

დ. ესიმოგლუ და ჯ. რობინსონი ცდილობენ სწორედ ინსტიტუტების ხარისხით ახსნან ქვეყნებს შორის არსებული ეკონომიკური განვითარების დონეებს შორის განსხვავებები. მათი აზრით ეკონომიკური პოლიტიკა, სწორედ ქვეყნის ინსტიტუციური ჩარჩოს გამოყენებით უნდა გაანალიზდეს. ასე, მაგალითად, ჩრდილეთ და სამხრეთ კორეას შორის ეკონომიკური განვითარების დონეებს შორის განსხვავება, განპირობებულია სწორედ პირველის შემთხვევაში ძლიერი „ექსტრაქციული ინსტიტუტების“ არსებობით, ხოლო მეორეს შემთხვევაში „ინკლუზიური ინსტიტუტების“ სიმძლიერით.<sup>369</sup>

ნდობამ კიდევ უფრო მეტი მნიშვნელობა შეიძინა განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკების პირობებში, სადაც ნდობა ეკონომიკურ ურთიერთობაში

---

<sup>367</sup> Robinson, James A. and Daron Acemoglu. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. (New York: Crown, 2012)

<sup>368</sup> Acemoglu, Daron. "Why Nations Fail?" *The Pakistan Development Review* 54, no. 4 (2015): 301-312.

<sup>369</sup> Acemoglu, Daron. "Why Nations Fail?" *The Pakistan Development Review* 54, no. 4 (2015): 301-312.

უფრო მეტად განიხილება არა როგორც ორი ინდივიდისთვის ურთიერთ მომგებიანი მოქმედება, არამედ წამგებიანი ქმედებ.<sup>370</sup> გარდამავალი ეკონომიკების გამოცდილებამ, კიდევ უფრო კარგად დაანახა ტრანსფორმაციის პროცესში სახელმწიფოს როლის მნიშვნელობა, ვინაიდან ამ პროცესის ყველა მნიშვნელოვანი ასპექტი, პირდაპირ თუ ირიბად, სახელმწიფოსთან არის დაკავშირებული. წინა თავში ჩვენ აღვნიშნეთ რომ, განვლილმა ათეულმა წელმა ნათლად აჩვენა, რომ პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში ბაზრის ჩამოყალიბება თავისთავადი და დამოუკიდებელი პროცესი არ არის და რომ მასში სახელმწიფოს მონაწილეობა აუცილებელია.

ნათელი გახდა ისიც, რომ ბაზარი „ჯადოსნური ჯოხის“ მსგავსად თავისით ვერ აგვარებს ყველა პრობლემას და რომ შესაბამისი სახელმწიფო თუ საბაზრო ინსტიტუტების არსებობა დაკავშირებულია განვითარების ხანგრძლივ პროცესებთან.<sup>371</sup> ხშირ შემთხვევაში ქვეყნის ეკონომიკური ჩამორჩენილობა სხვა ფაქტორებთან ერთად დაკავშირებულია სწორედ ინსტიტუციურ, ორგანიზაციულ და სახელისუფლებლო სირთულეებთან.<sup>372</sup> როგორც წესი ინსტიტუციური ჩავარდნები ცალკე მდგომი წინააღმდეგობა არ არის, მის უკან ქვეყნის სოციალური, პოლიტიკური და ეკონომიკური ისტორია, გამოცდილება და ტრადიციები დგას.<sup>373 374</sup>

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფოს ნდობის საკითხის შესწავლას მნიშვნელოვანი შრომები მიუძღვნა უნგრელმა ეკონომისტმა იანუშ კორნაიმ. იგი აღნიშნავს, რომ გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში მეცნიერთა შორის განხილვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საგანი გახლდათ სახელმწიფოს ნდობით აღჭურვილი სახელმწიფოს შექმნა.<sup>375</sup> ი. კორნაი, კ. ეროუს მსგავსად უთითებს, რომ სრულყოფილი ხელშეკრულებები არ არსებობს და ნებისმიერ ეკონომიკურ ურთიერთობაში საჭიროა ნდობა და რაც უფრო პატიოსანი არიან მხარეები, მით უფრო

---

<sup>370</sup> Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.

<sup>371</sup> Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. (Princeton: Princeton University Press, 2009)

<sup>372</sup> Tabellini, Guido. "Institutions and Culture." *Journal of the European Economic Association* 6, no. 2-3 (2008): 255-294.

<sup>373</sup> Acemoglu, Daron. "Why Nations Fail?" *The Pakistan Development Review* 54, no. 4 (2015): 301-312.

<sup>374</sup> Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A Robinson. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91, no. 5 (2001): 1369-1401.

<sup>375</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

დიდია მათ შორის ნდობა და მინიმალურია გარიგების ხარჯები.<sup>376</sup> სახელმწიფოს როლის მინიმუმამდე დაყვანის მომხრეებიც კი არ უარყოფენ მის მნიშვნელობას კერძო კონტრაქტების დაცვის საქმეში. ეს არის კლასიკური ამოცანა-მინიმუმი სახელმწიფოსთვის და თუ სახელმწიფო სრულფასოვნად ვერ უზრუნველყოფს ამ და სხვა მასზე დაკისრებული მოვალეობების შესრულებას, ყალიბდება მისდამი უნდობლობა. ი. კორნაი უთითებს, რომ გარდა გამოცდილებისა და ცოდნისა კიდევ უფრო დიდი პრობლემაა ის, რომ სასამართლო შეიძლება იყოს მიკერძოებული ან კორუმპირებული.

ი. კორნაი არასანდო და სუსტი სახელმწიფო პირობებში, ყურადღებას ამახვილებს განზოგადებულ ნდობასა და საბაზრო კონკურენციას შორის წარმოქმნილ დაპირისპირებაზე. კერძოდ, იგი განმარტავს, რომ როდესაც ეკონომიკური აგენტი არასანდო სახელმწიფოს პირობებში ვერ ეყრდნობა კანონის უზენაესობას და სამართლიან აღსრულებას, იგი გამოსავალს პოულობს მისი ეკონომიკური ურთიერთობების სანდო პარტნიორების ვიწრო წრით შემოფარგვლით. ამდენად, ვერ ვითარდება ჯანსაღი კონკურენცია და უფრო სწრაფი განვითარების პოტენციური შესაძლებლობები. ასევე, რაც უფრო ძლიერად და ეფექტიანად მუშაობს ინდივიდთან ნდობის ქსელი ბაზარზე, მით უფრო რთულია ბაზარზე ახალი მონაწილის შესვლა და განვითარება. შესაბამისად, ამით შეიძლება აიხსნას ქვეყნებს შორის და ასევე ქვეყნებს შიგნით, ეკონომიკური განვითარების დონის განსხვავებები. კერძოდ, იქ სადაც სახელმწიფო სარგებლობს ნდობით და უზრუნველყოფილია კანონის უზენაესობა მით უფრო განვითარებულია ეკონომიკა და მით უფრო ეფექტიანია ეკონომიკური ურთიერთობები, ვიდრე იქ სადაც კანონის უზენაესობის ნდობის დეფიციტი ივსება სხვადასხვა კლანური ურთიერთობებით და თუნდაც უკანონო მექანიზმებით.<sup>377</sup> ამდენად, ი.კორნაის მსჯელობის ანალიზით, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტების ნდობის ამაღლება და კანონის უზენაესობის უზრუნველყოფა, პირდაპირ გავლენას ახდენს ეკონომიკურ აგენტებს შორის ეფექტიანი ურთიერთობებზე და თანამშრომლობითი გარემოს ჩამოყალიბებაზე. უფრო მეტიც, ამ მსჯელობის ლოგიკიდან გამომდინარეობს სწორედ ის, რომ ნდობით

---

<sup>376</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

<sup>377</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

აღჭურვილი სახელმწიფოსთვის მომგებიანი და ნაკლებად დანახარჯიანია, რომ ინდივიდებს შორის გამყარებული იყოს ურთიერთნდობა და თანამშრომლობა.

ცენტრალური აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში 90-იანი წლების დასაწყისში დიდი მოლოდინი იყო, რომ ქვეყნები მოკლე დროში შეძლებდნენ დემოკრატიული ინსტიტუტების და საბაზრო ეკონომიკის შექმნას.<sup>378</sup> თუმცა დღეს ამ ქვეყნების მრავალი მოქალაქე რჩება იმედგაცრუებული. საბაზრო ეკონომიკისთვის დამახასიათებელი ინსტიტუტები, როგორცაა კერძო საკუთრება, საკანონმდებლო სისტემა, საკრედიტო და საფინანსო სისტემა, სავაჭრო სისტემა და სხვა, გარდამავალი ტიპის ქვეყნებში განვითარდა სხვადასხვა ტრაექტორიით და სიჩქარით.<sup>379</sup> დასავლეთში დღეს არსებული თანამედროვე სახელმწიფო ინსტიტუტები ნელ-ნელა ყალიბდებოდნენ. ი. კორნაის აზრით, ერთი ეკონომიკური და პოლიტიკური სისტემიდან მეორე პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სიტემაზე უმტკივნეულო და „რბილ“ გადასვლისთვის, მნიშვნელოვანია შესაბამისი ცოდნის და გამოცდილების მქონე ადამიანების არსებობა. ამ კუთხით თუ შევხედავთ ცენტრალური ევროპის ქვეყნების გარდამავალ პერიოდს ის უფრო ჰგავდა ახალი ცოდნის და გამოცდილების დაგროვებას, ვიდრე რაიმე ძველის აღდგენას.<sup>380</sup> ამდენად სოციალისტურმა ქვეყნებმა რომლებმაც განიცადეს პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური ინსტიტუტების მყისიერი ნგრევა, ახალი ინსტიტუტების შექმნა და განვითარება ასეთივე მყისიერი რა თქმა უნდა ვერ იქნებოდა. ასეთ დროს ახალი ინსტიტუტების შექმნაში მნიშვნელოვანია კარგად გვესმოდეს მათი გამოყენება და ქვეყნის ადგილობრივ პირობებთან შესაბამისობაში მოყვანა. ასეთ, რთულ პროცესში გარდამავალ ქვეყნებში უცხოელ ინვესტორთა შემოსვლაც მნიშვნელოვანია, ვინაიდან გარდა კაპიტალისა მათ შემოაქვთ კომპანიის მართვის, საკანონმდებლო და ქვეყნის ნორმების წესები, რაც აუცილებელია საბაზრო ეკონომიკის ინსტიტუტების ფუნქციონირებისათვის.

---

<sup>378</sup> Kornai, János. “The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment” *in the Institutional Change and Economic Behaviour* edited by Kornai, János, László Mátyás and Gérard Roland.1-37. (London: Palgrave Macmillan, 2008)

<sup>379</sup> Kornai, János. “The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment” *in the Institutional Change and Economic Behaviour* edited by Kornai, János, László Mátyás and Gérard Roland.1-37. (London: Palgrave Macmillan, 2008)

<sup>380</sup> Kornai, János. “The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment” *in the Institutional Change and Economic Behaviour* edited by Kornai, János, László Mátyás and Gérard Roland.1-37. (London: Palgrave Macmillan, 2008)



ი. კორნაი გამოდის წინადადებით, რომ საზოგადოებამ უნდა შექმნას ინსტიტუტები სახელმწიფო ბიუროკრატის ოპორტუნისტული ქცევის შეზღუდვის მიზნით. ასეთი ინსტიტუტების ჩართულობა ქვეყნის საკანონმდებლო სივრცის და მიუკერძოებელი სახელმწიფო ინსტიტუტების ჩამოყალიბებაში, უკეთეს შედეგს მოუტანს ქვეყნის ეკონომიკას. რაც შეეხება ნდობის საკითხს სახელმწიფოსა და მოქალაქეს შორის ვერტიკალური ტიპის ურთიერთობაში, ი.კორნაის შეხედულებით სახელმწიფო ინსტიტუტები მუდამ არიან პოლიტიკოსებისა და ბიუროკრატების უარყოფითი ქცევის რისკის ქვეშ, როგორც არის პირადი ვიწრო ინტერსებით ხელმძღვანელობა თუ კორუფცია. ყოველთვის არის საფრთხე, რომ ადამიანმა ბოროტად გამოიყენოს ნებისმიერი ინსტიტუტის უფლებები და ძალაუფლება, იქნება ეს სახელმწიფო ინსტიტუტი თუ სამოქალაქო ინსტიტუტი. რაც კიდევ უფრო საყურადღებოა, ი.კორნაი ყურადღებას ამახვილებს ინსტიტუტის არა აბსტრაქტულ სახეზე, არამედ კონკრეტულზე, იმ გაგებით, რომ ნებისმიერი სახის ინსტიტუტი წარმოდგება მისი ხელმძღვანელის პიროვნული ხასიათით, ზნეობით და პატიოსნებით. შედეგად, რაც არ უნდა გამართული ინსტიტუტი, თუ მისი ხელმძღვანელი უნდობლობით და კორუმპირებულობით ხასიათდება, ასეთი ინსტიტუტის ფუნქციონირებას ეფექტიანობა ეკარგება.<sup>381</sup>

სახელმწიფოს ხელისუფლებაში კორუფციის და რეფორმების გატარების სირთულეზე მიუთითებს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ეკონომისტი ვიტო ტანზი. იგი აღნიშნავს, რომ ხელისუფლების მიერ მიღებული ეკონომიკური გადაწყვეტილებები, ადმინისტრაციული თუ სამართლებრივი მოწყობა, საშუალებას არ აძლევდეს ახალ ხელისუფლებას ეფექტიანი და სწრაფი რეფორმების გატარების საშუალებას.<sup>382</sup> იქმნება ერთგვარი შემზღუდავი დამოკიდებულება ისტორიულ წარსულზე. ვ. ტანზის შეხედულებით, არცერთი ახალი ხელისუფლება არ იწყებს „სუფთა ფურცლიდან“, ისინი სხვადასხვა დოზით ძველი გადაწყვეტილებების და მათ მოცემულობის ტყვენი არიან.<sup>383</sup> იგი ასევე აღნიშნავს, რომ ნაკლებად განვითარებული

<sup>381</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

<sup>382</sup> Tanzi, Vito. *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*. International Monetary Fund, 1997. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> [Date of last entry: October 23 2020]

<sup>383</sup> Tanzi, Vito. *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*. International Monetary Fund, 1997. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> [Date of last entry: October 23 2020]

ეკონომიკები, ხშირ შემთხვევაში საჭიროებენ აქტიურ სახელმწიფო ეკონომიკურ პოლიტიკას, მაგრამ როგორც წესი იშვიათად ხდება, რომ სათანადოდ მომზადებული და კომპეტენტური საკადრო რესურსით იყვნენ აღჭურვილნი.<sup>384</sup>

**ბო რომტეინი** წარმოადგენს განზოგადებულ ნდობასა და სახელმწიფო ინსტიტუტებს შორის თეორიულ მიდგომებს. რ. პუტნამის კონცეფციის საპირისპიროდ, რა დროსაც სოციალური კაპიტალის ფორმირების პროცესი გამომდინარეობს სამოქალაქო საზოგადოებიდან, იგი გვთავაზობს მიდგომას, რა დროსაც სახელმწიფო ინსტიტუტები ახდენენ ინდივიდთა განზოგადებული ნდობის ფორმირებაზე გავლენას.<sup>385</sup> ბ. რომტეინი გამოდის არგუმენტით, რომ ადამიანები რომლებიც ესეთ ქვეყნებში ცხოვრობენ სადაც კორუფცია დამკვიდრებულია, ისინი არათუ არ ენდობიან სხელმწიფო პირებს, ისინი ზოგადად არ ენდობიან სხვა ადამიანებს. ამდენად, სახელისუფლებლო პირების კორუმპირებულობა, გვევლინება როგორც განზოგადებული უნდობლობის ერთ-ერთი მთავარი წყარო. იგი აღნიშნავს, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტებიდან მათი გავლენის თავლსაზრისით გამოსაყოფია ადმინისტრაციული ტიპის ინსტიტუტები, რომლებთანაც მოქალაქეებს პირდაპირი და ხშირი შეხება უწევს.<sup>386</sup> სწორედ ისინი ახდენენ მნიშვნელოვან გავლენას საზოგადოებაში განზოგადებული ნდობის ჩამოყალიბებაზე. ემპირიული კვლევები ნათლად მიუთითებენ, რომ ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი რაც ზემოქმედებს განზოგადებულ ნდობაზე არის სწორედ ის ინსტიტუტები, რომლებიც უშუალოდ კონტაქტში არიან მოქალაქეებთან და ახორციელებენ სახელმწიფო სერვისის მიწოდებას.<sup>387</sup>

შევვიძლია შევაჯამოთ, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტებს გადამწყვეტი როლი აკისრიათ მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის ფორმირების და შენარჩუნების პროცესში. სახელმწიფო ინსტიტუტები ასრულებენ ერთგვარი გარანტორის, მზღვეველის როლს და ეხმარებიან უცნობ ინდივიდებს

---

<sup>384</sup> Tanzi, Vito. *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*. International Monetary Fund, 1997. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> [Date of last entry: October 23 2020]

<sup>385</sup> Tanzi, Vito. *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*. International Monetary Fund, 1997. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> [Date of last entry: October 23 2020]

<sup>386</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

<sup>387</sup> Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. (London: Palgrave Macmillan, 2004)

ერთმანეთის შესახებ მწირი ინფორმაციით გამოწვეული წინააღმდეგობა გადალახონ და მიაღწიონ ურთიერთსასარგებლო შედეგს. საზოგადოებრივი დოვლათის წარმოების და მიწოდების ეფექტიანობა იჭრება ეფექტიანი სახელმწიფო ინსტიტუტების საშუალებით. სწორედ, სოციალური დილემის გადაუჭრელობით არის გამართლებული სახელმწიფოს ჩარევა და ეკონომიკური ურთიერთობების დაცვა ოპორტუნისტული ქცევის საფრთხეებისგან, რაზეც არაერთი შორეული თუ ახლო წარსულის ცნობილი ეკონომისტი და მოაზროვნე ხაზგასმით აღნიშნავს.

სახელმწიფო ინსტიტუტების სიძლიერე, რაც პირველ რიგში გულისხმობს კომპეტენტურობას და პატიოსნებას, ასევე კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ნდობის და თანამშრომლობის პროცესში. ამდენად, პატიოსანი და კომპეტენტური ხელისუფლება წარმოადგენს „მეორე რანგის“ საზოგადოებრივ დოვლათს, რომელიც თავად იმყოფება ოპორტუნისტული ქცევის რისკის ქვეშ. სახელმწიფო ინსტიტუტების კომპეტენტურობის და არაკორუმპირებულობის საკითხი, განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს გარდამავალი ეკონომიკის მექონე ქვეყნებისათვის. ინსტიტუტების ჩამოყალიბება, ცოდნა და კომპეტენცია ხანგრძლივი პროცესია, ხოლო სახელმწიფო ინსტიტუტებისთვის სანდოობის მოპოვება ასევე მნიშვნელოვანი და ხანგრძლივი პროცესია. ასეთ დროს საყურადღებოა, უპირველეს ყოვლისა მოქალაქეების მხრიდან მათი სანდოობის აღქმა და არა მათი ობიექტური მდგომარეობა. სახელმწიფო ინსტიტუტებს კიდევ უფრო მეტი ტვირთი აკისრიათ კოლექტივისტური ტიპის საზოგადოების მექონე ქვეყნებში. ვინაიდან კოლექტივისტურ საზოგადოებაში უცნობი ინდივიდები ურთიერთქმედებისას ეყრდნობიან სახელმწიფო ინსტიტუტებს, ვინაიდან ისინი აზღვევენ უცნობ ინდივიდთა შორის ურთიერთობას ოპორტუნისტული ქცევისგან.

თუმცა ნდობას, ეკონომიკურ ინდივიდთა ურთიერთქმედების ეფექტიანობის და სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობის ურთიერთკავშირზე ბევრ კითხვაზე პასუხი ჯერ კიდევ არ არის ან არაერთმნიშვნელოვანი რჩება. არასაკმარისად არის შესწავლილი სახელმწიფო ინსტიტუტების ზემოქმედება ინდივიდთა შიდა მოტივაციებზე, რწმენაზე და პრეფერენციებზე.<sup>388</sup> ასევე, შეუსწავლელია ნდობის წარმოქმნის პროცესი და მისი წარმოქმნის ნათელი თეორიული მოდელი ჯერ არ

---

<sup>388</sup> Bohnet, Iris and Yael Baytelman. "Institutions and Trust: Implications for Preferences, Beliefs and Behavior." *Rationality and Society* 19, no. 1 (2007): 99-135.

არსებობს. ამ დროსათვის, არსებობს არასრული, განცალკევებული სხვადასხვა თეორიული მიდგომები და შეხედულებები, ხოლო ემპირიული ანალიზი ჯერ-ჯერობით არასრულ სურათს იძლევა.

საქართველოს, როგორც გარდამავალი ეკონომიკის და კოლექტივისტური საზოგადოების მქონე ქვეყანისთვის, ვფიქრობთ, საყურადღებოა გათვალისწინებული იყოს ზემოთ განხილული სახელწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობის, სანდობის და მათი სიძლიერის როლი ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის ეფექტიანი ეკონომიკური ურთიერთობების და ნდობის გაძლიერების და დამკვიდრების პროცესში. საქართველომ მისი ეკონომიკური განვითარების გზაზე დინამიური, სირთულეებით და წინააღმდეგობებით სავსე გზა განვლო. ქვეყანამ მნიშვნელოვან წარმატებებს მიაღწია სახელმწიფო ინსტიტუტის - პოლიციის სწრაფი გარდაქმნის და სახელმწიფო ინსტიტუტებში „წვრილმანი კორუფციის“ (petty corruption) აღმოფხვრის კუთხით, რასაც საერთაშორისო აღიარება მოჰყვა,<sup>389390391</sup> მაგრამ სახელმწიფო სისტემის ინსტიტუციონალური სირთულეები და „ელიტარული კორუფციის“ გამოწვევები კვლავ დაუძლეველი რჩება.<sup>392393394</sup> ჩვენი ნაშრომის მომდევნო, დასკვნით თავში საქართველოს მაგალითზე წარმოდგენილია ექსპერიმენტული კვლევა, რომელშიც საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტული თამაშის პირობებში, შესწავლილია ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის გავლენა ინდივიდთა პროსოციალურობაზე და თანამშროლობაზე, როგორც მათი უშუალო ზემოქმედების პირობებში, ასევე მათი ზემოქმედების შემდგომ ეფექტზე.

---

<sup>389</sup> ITC and OECD. *Examples of Successful Drm Reforms and the Role of International Co-Operation*. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH., 2015. <https://www.oecd.org/ctp/tax-global/examples-of-successful-DRM-reforms-and-the-role-of-international-co-operation.pdf> [Date of last entry: September 8 2020]

<sup>390</sup> World Bank. *Fighting Corruption in Public Services: Chronicling Georgia's Reforms*. Washington D.C.: The WorldBank, 2012. <http://documents1.worldbank.org/curated/en/518301468256183463/pdf/664490PUBOEPI0065774B09780821394755.pdf> [Date of last entry: November 10 2020]

<sup>391</sup> Berglund, Christofer. "Georgia." In *The Handbook of Political Change in Eastern Europe*, edited by Sten Berglund, 775-822. (Chentelhem: Edward Elgar Publishing, 2013)

<sup>392</sup> European Parliament. *European Parliament Resolution of 14 November 2018 on the Implementation of the EU Association Agreement with Georgia* (Strasbourg: The European Parliament, 2018).

<sup>393</sup> Papava, Vladimer. "Reforming the Post-Soviet Georgia's Economy in 1991-2011." *GFSIS Center for Applied Economic Studies*, Research Paper, no. 03.2013 (2013): 1-152

<sup>394</sup> Balarjishvili, Inga. "'Non-Childhood' Disease of 'Informality' in Georgia: Role of Elites." *Bull. Georg. Natl. Acad. Sci 12*, no. 4 (2018):155-162

## თავი 4. თანამშრომლობის, როგორც პროსოციალური ქცევის ექსპერიმენტული კვლევა საქართველოს მაგალითზე

### 4.1 საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტული კვლევები

როგორც წინა თავებში არაერთგზის აღვნიშნეთ, ნდობა და თანამშრომლობა ეფექტიანი ეკონომიკური ურთიერთქმედების და ზოგადად ეკონომიკის გამართული ფუნქციონირების ერთ-ერთი გადამწყვეტი წინაპირობაა. თანამშრომლობის და პროსოციალური ქცევის შესწავლის მიზნით არაერთი ექსპერიმენტული ეკონომიკური კვლევა ჩატარდა. ორზე მეტ ეკონომიკურ ინდივიდთა ინტერაქტიულ პირობებში თანამშრომლობის კვლევის მიზნით, სტანდარტულად გამოიყენება საზოგადოებრივი დოვლათის თამაში (სდთ), რომელიც წარმოადგენს თამაშთა თეორიაში კარგად ცნობილ პატიმრის დილემის სახეობას.

ე. ფერის და ს. გახტერის ცნობილ სტატიაში გამოყენებული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტული დიზაინი, ექსპერიმენტული ეკონომიკის დარგში, მიღებულ იქნა როგორც ერთგვარი სტანდარტი, რის მიხედვითაც შეისწავლება ორზე მეტ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა.<sup>395</sup> აღნიშნული სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაში (სდთ) ეფუძნება ნებაყოფლობითი კონტრიბუციის მექანიზმს (Voluntary Contribution Mechanism). ექსპერიმენტის დროს, როგორც წესი, დგება ოთხკაციანი ჯგუფი. თითოეული ჯგუფის წევრს ურიგდება ვირტუალური თანხა (ქულები, დაგროვილი ქულები ექსპერიმენტის ბოლოს გადაანგარიშდება ნაღდ ფულში). ჯგუფის ოთხივე წევრმა დამოუკიდებლად და ნებაყოფლობით უნდა გადაწყვიტოს, მათ ხელთ არსებული ვირტუალური თანხის რა ნაწილი დაიტოვოს თავისთვის და რა ნაწილი მოახმაროს საერთო საქმეს. კვლევის მიზნებიდან გამომდინარე, თამაში შეიძლება იყოს ერთრაუნდიანი ან მრავალრაუნდიანი. მრავალრაუნდიანი თამაშის პირობებში, ყოველ რაუნდში თითოეული ჯგუფის წევრი ღებულობს ერთი და იგივე ოდენობის ვირტუალურ თანხას და უნდა გადაწყვიტოს, სრულად მოახმაროს თანხას საერთო საქმეს, საერთოდ არ მოახმაროს თუ მხოლოდ გარკვეულ ნაწილს მოახმაროს. ყოველი რაუნდის ბოლოს,

<sup>395</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980-994.

ვიდრე დაიწყება მომდევნო რაუნდი, ყველა ჯგუფის წევრი ნახულობს მხოლოდ მის დაგროვებულ ქულებს, მაგრამ ასევე ნახულობს მისი ჯგუფის წევრების მიერ გაკეთებულ კონტრიბუციას. ჯგუფის წევრების მიერ საერთო საქმისათვის გაცემული თანხა ჯამდება და შემდგომ მრავლდება ერთზე მეტი ოდენობის კოეფიციენტზე (მაგ. 1.5-ზე) და თითოეულ წევრს უბრუნდება ამ კოეფიციენტზე გამრავლების შედეგად გაზრდილი თანხა. საერთო საქმიდან ამონაგები თანხა ეძლევა ჯგუფის ყველა წევრს თანაბრად, მიუხედავად იმისა, გაიღო თუ არა წევრმა საერთო საქმისთვის თანხა.

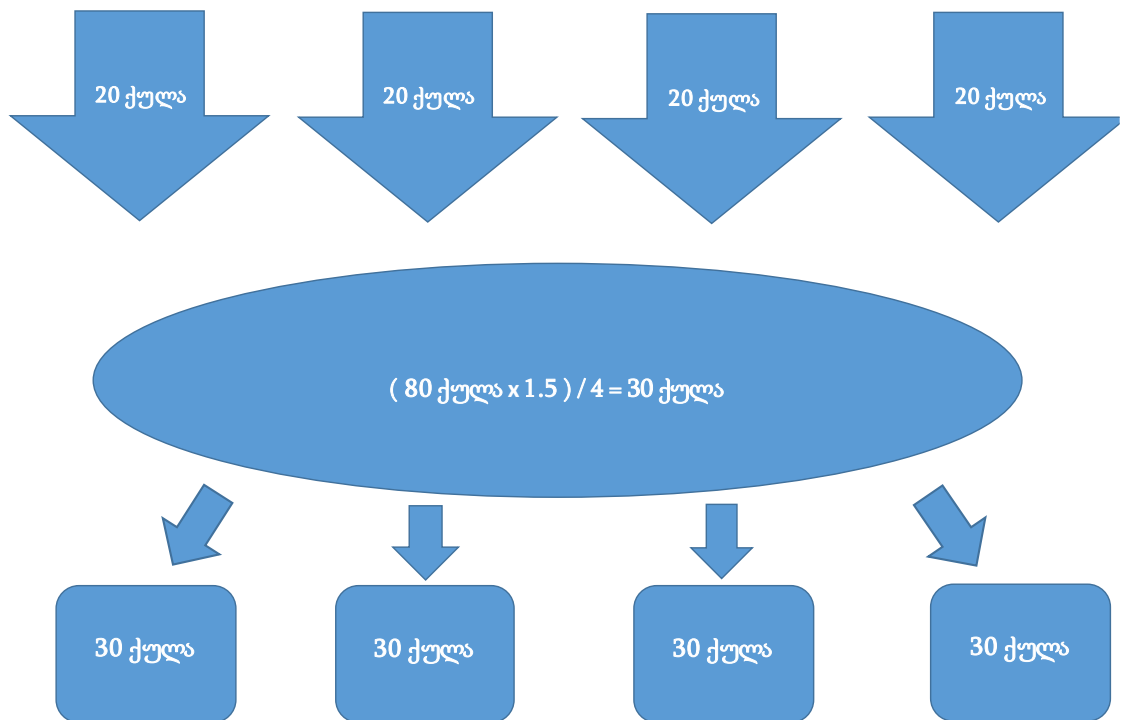
ამდენად, საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში კარგად ჩანს, საზოგადოებრივი დოვლათის მიღებასთან დაკავშირებული ეკონომისტთათვის კარგად ცნობილი სოციალური დილემა. კერძოდ, ჯგუფის წევრს შეუძლია ოპორტუნისტულად მოიქცეს, არაფერი გაიღოს საერთო საქმისთვის, ხოლო ჯგუფის სხვა წევრების მიერ საერთო საქმისთვის გაღებული კონტრიბუციის შედეგად, მაინც მიიღოს ამონაგები და დაუმატოს თავისთვის დატოვებულ თანხას. ასეთ პირობებში, სტანდარტული ეკონომიკური თეორია რაციონალურობის და ეგოიზმის დაშვებებიდან გამომდინარე პროგნოზირებს ნების წონასწორობის ნულოვანი კონტრიბუციის წერტილს. კერძოდ, ჯგუფის არცერთმა წევრმა საერთო საქმეს არაფერი უნდა მოახმაროს, მიუხედავად იმისა, თუ როგორ იმოქმედებენ ჯგუფის დანარჩენი წევრები. თუმცა ამავდროულად, ჯგუფი ერთობლივად მხოლოდ მაშინ აღწევს მაქსიმალურ საერთო სარგებელს, როდესაც ჯგუფის ყველა წევრი საკუთარ თანხას სრულად ახმარს საერთო საქმეს.

გარდა ამისა, საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში იკვეთება ნდობის, რეპუტაციას და მიღებულ გამოცდილებას შორის არსებული მნიშვნელოვანი ურთიერთკავშირი. საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში გააკეთებს თუ არა ინდივიდი კონტრიბუციას მისი ჯგუფის საერთო სარგებლის მიღების მიზნით, დამოკიდებულია მის თანამშრომლობის სურვილზე და ნდობაზე, რომ მისი ჯგუფის სხვა წევრები ასევე ითანამშრომლებენ. ამრიგად, საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში, თანამშრომლობითი ქცევა წარმოადგენს ასევე ნდობის აქტს.

პირადი და საერთო ინტერესების დააპირისპირებას თვალნათლივ წარმოაჩენს საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტული თამაში. წარმოვიდგინოთ ოთხი ინდივიდისგან შემდგარი ჯგუფი. ჯგუფის ოთხივე წევრმა ერთდროულად და

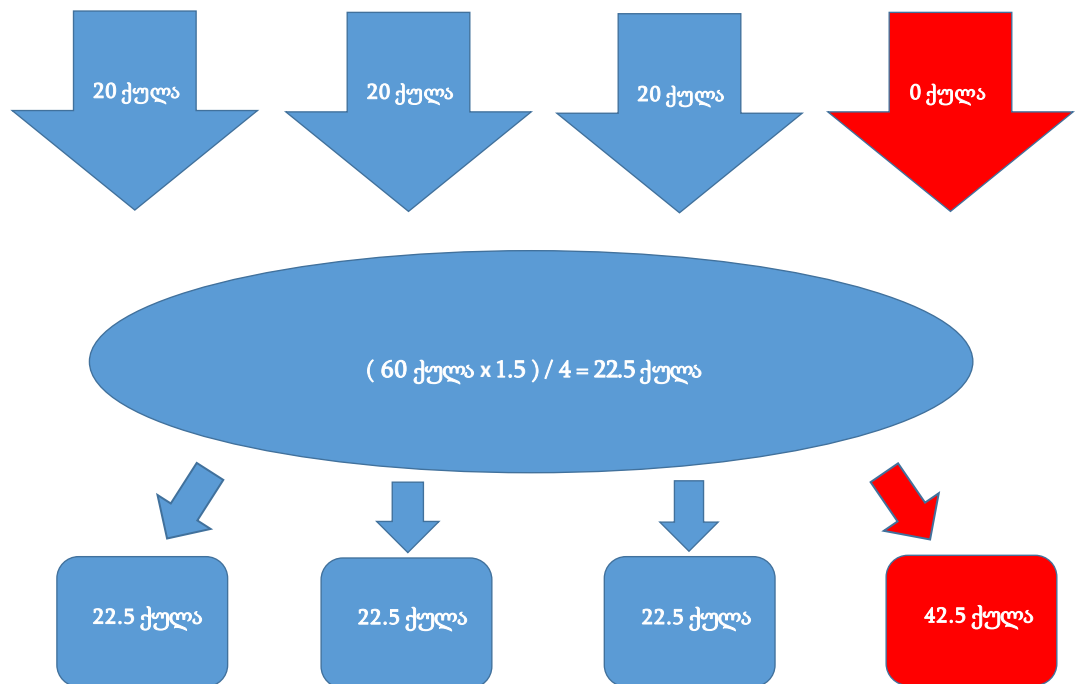
დამოუკიდებლად უნდა გადაწყვიტოს მათ ხელთ არსებული 20 ქულიდან რამდენს გაიღებენ ჯგუფის საერთო სარგებლის მომტანი საქმისათვის. ჯგუფის წევრების მიერ საერთო საქმისათვის გაცემული თანხა ჯამდება და შემდგომ მრავლდება ერთზე მეტი ოდენობის კოეფიციენტზე, მაგალითად 1.5-ზე და თითოეულ წევრს თანაბრად უბრუნდება ამ კოეფიციენტზე გამრავლების შედეგად გაზრდილი თანხა, მიუხედავად იმისა ვინ რამდენი გაიღო. სქემა N2-ში ილუსტრირებულია მაგალითი, როდესაც ერთ შემთხვევაში, ჯგუფის ოთხივე წევრი სრულად თანამშრომლობს და სრულად დებს 20 ქულას საერთო საქმისათვის და შედეგად ჯგუფი აღწევს საერთო სარგებელს.

სქემა N2: საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში სრული თანამშრომლობის მაგალითი



სქემა N3-ში მოყვანილია შემთხვევა როდესაც ჯგუფის ერთი წევრი ოპორტუნისტულად იქცევა, რა დროსაც ჯგუფი ვერ აღწევს საერთო მაქსიმალურ სარგებელს, მაგრამ ოპორტუნისტი წევრი კი ახდენს პირადი სარგებლის მაქსიმიზებას. ამდენად, ნათელია, რომ ჯგუფის საერთო სარგებელი მიიღწევა მხოლოდ მაშინ, როდესაც ჯგუფის ყველა წევრი სრულად თანამშრომლობს და სრულად დებს საერთო საქმისათვის მის ხელთ არსებულ 20 ქულას.

სქემა N3: საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტულ თამაშში ოპორტუნისტული ქცევის მაგალითი



პირველ თავში, ექსპერიმენტული კვლევების მიმოხილვაში ჩვენ ავლნიშნეთ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის მნიშვნელოვანი ექსპერიმენტული კვლევები, რომელთა მთავარ შედეგებს მიმდინარე ქვეთავში უფრო ვრცლად წარმოვადგენთ. ჩვენ არაერთგზის ავლნიშნეთ, რომ სამი ათწლეულის განმავლობაში ჩატარებული მრავალი ეკონომიკური ექსპერიმენტების შედეგებმა ნათლად აჩვენა, რომ ადამიანთა შორის გაცილებით მეტი თანამშრომლობა არსებობს, ვიდრე სტანდარტული ეკონომიკური თეორია პროგნოზირებს.<sup>396397</sup> თუმცა, ამასთანავე, ექსპერიმენტებმა ასევე ნათლად აჩვენა, რომ ნებაყოფლობითი თანამშრომლობა მყიფეა იმ გაგებით, რომ მრავალრაუნდიანი საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტებში თანამშრომლობა ვერ ნარჩუნდება. კერძოდ, მრავალი ასეთი ექსპერიმენტის შედეგად დადგინდა სტანდარტული კანონზომიერება და ტიპიური დინამიკა (იხ. დიაგრამა N1), რომ ექსპერიმენტის მონაწილეთა უმეტესობა საწყის რაუნდებში საერთო საქმისათვის

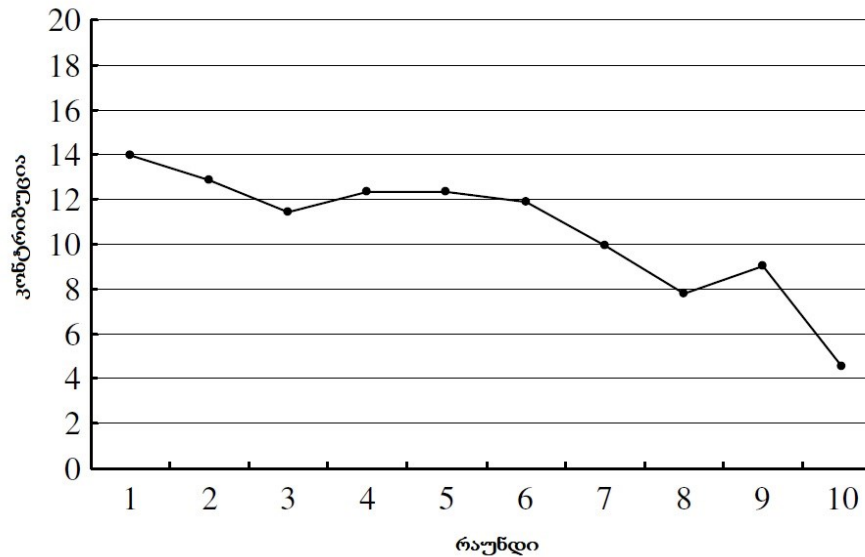
<sup>396</sup> Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, (2003): 785-791.

<sup>397</sup> Ledyard, John O. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." In *The Handbook of Experimental Economics*, edited by J. Kagel A. E. Roth, 111–194. (Princeton: Princeton University Press, 1995)



ქულების მნიშვნელოვანი ოდენობის კონტრიბუციას ახორციელებს, ხოლო ბოლო რაუნდებში კონტრიბუციების ოდენობა მკვეთრად მცირდება.<sup>398</sup>

**დიაგრამა N1:** საშუალო კონტრიბუციების ტიპიური დინამიკა საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტებში



**წყარო:** Croson, Rachel TA. "Public Goods Experiments." In Behavioural and Experimental Economics, 221-233, edited by Steven Durlauf, L. Blume, (London: Palgrave Macmillan, 2010)

დიაგრამა N1-ში ჩანს, რომ საწყის რაუნდებში საშუალო კონტრიბუციების ოდენობა შედარებით მაღალია 10-14 ქულა, ხოლო ბოლო რაუნდებში მკვეთრად მცირდება. კონტრიბუციების და ამდენად თანამშრომლობის კლების მიზეზებზე მრავალი ჰიპოთეზა გამოითქვა და მრავალი სხვადასხვა სახის ექსპერიმენტი ჩატარდა.<sup>399</sup> მკვლევართა უმეტესობა თანხმდება, რომ თანამშრომლობის შემცირება ძირითადად გამოწვეულია ოპორტუნისტული ტიპის ქცევის არსებობით.

ვინაიდან თანამშრომლობას ყოველთვის ემუქრება ჩავარდნა ოპორტუნისტული ქცევის საფრთხის არსებობით, ექსპერიმენტული კვლევების ნაწილი წარიმართა იმ მექანიზმების ძიებასა და შემუშავებისკენ, რომლებიც

<sup>398</sup> Croson, Rachel TA. "Public Goods Experiments." In Behavioural and Experimental Economics, 221-233, edited by Steven Durlauf, L. Blume, (London: Palgrave Macmillan, 2010)

<sup>399</sup> Croson, Rachel TA. "Public Goods Experiments." In Behavioural and Experimental Economics, 221-233, edited by Steven Durlauf, L. Blume, (London: Palgrave Macmillan, 2010)

უზრუნველყოფდნენ თანამშრომლობის ოპორტუნისტული საქციელისგან დაცვას და მის შენარჩუნებას. მკვლევარებმა ტ.იამაგაშიმ და მოგვიანებით ე. ფერიმ და ს. გებტერმა შეიმუშავეს ეგრეთწოდებული „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ (peer punishment mechanism). აღნიშნული მექანიზმი სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში გულისხმობს ჯგუფის წევრის დასჯის შემოღებას, მისთვის ქულების ჩამოჭრის გზით. კერძოდ, ყოველ რაუნდში კონტრიბუციის შენატანების გაკეთების შემდგომ, თითოეულ ჯგუფის წევრს, მას შემდეგ, რაც თითოეული მათგანი ნახავს თუ საერთო საქმისთვის ვინ რამდენი ქულა გაიღო, შეუძლია ჯგუფის სხვა წევრს ქულები დააკლოს. ამასთანავე, „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმის“ მიხედვით, ამგვარი დასჯა გარკვეული ქულები უჯდება თავად დამსჯელი ჯგუფის წევრსაც. ამდენად, დასჯის გამოყენება გარკვეულ ხარჯებთან არის დაკავშირებული, რაც უკავშირდება „ალტრუისტული დამსჯელის“ ტიპის ეკონომიკურ ინდივიდს ქცევით ეკონომიკაში. სწორედ, რომ „ალტრუისტული დამსჯელის“ ტიპის არსებობა აკავებს საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში ოპორტუნისტ ინდივიდს და აიძულებს მას ითანამშრომლოს.

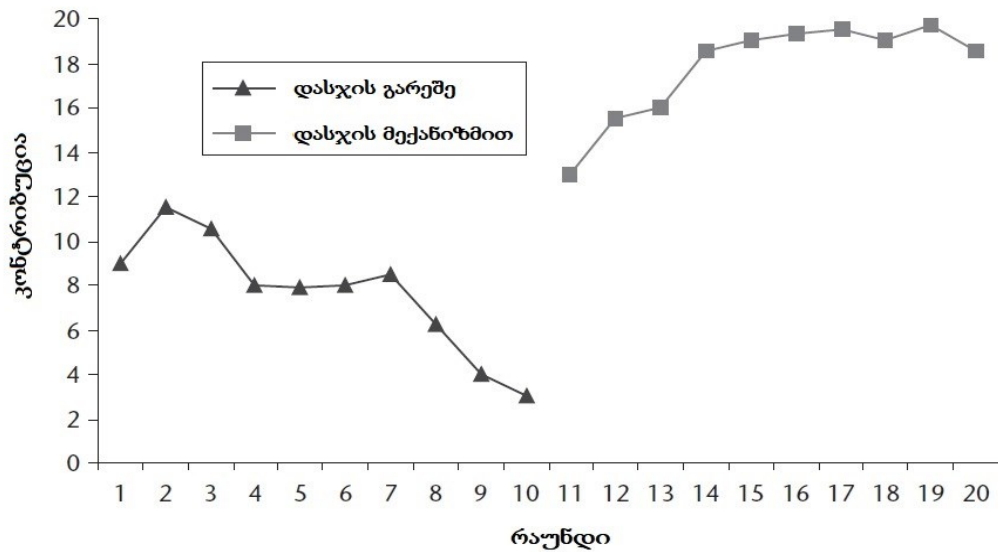
ამგვარი დასჯის გამოყენებით ჩატარებულმა საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმს“ შეუძლია პროსოციალური ქცევის უზრუნველყოფა და თანამშრომლობის მაღალი დონის შენარჩუნება.<sup>400401</sup> დიაგრამა N2 ასახავს სწორედ „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმის“ შედეგს საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტში. სტანდარტული ათრაუნდიანი საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის შემდგომ, დასჯის მექანიზმის შემოღების შედეგად ნახტომისებურად იზრდება კონტრიბუციების ოდენობა. ექსპერიმენტის მე-2 ფაზის, მე-11 რაუნდიდან დასჯის მექანიზმის შემოღებისთანავე კონტრიბუციები სწრაფად იზრდება და ნარჩუნდება სოციალურად ოპტიმალურ წონასწორობის წერტილთან სიახლოვეს.

---

<sup>400</sup> Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980-994.

<sup>401</sup> Yamagishi, Toshio. "The Provision of a Sanctioning System as a Public Good." *Journal of Personality and social Psychology* 51, no. 1 (1986): 110-116.

დიაგრამა N2: საშუალო კონტრიბუციების ოდენობა დასჯის მექანიზმით და დასჯის მექანიზმის გარეშე



წყარო: Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. Oxford University Press, 2007.,137

მიუხედავად იმისა, რომ „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ ეფექტიანი ინსტრუმენტი აღმოჩნდა ოპორტუნის დაძლევაში და პროსოციალური ქცევის შენარჩუნებაში, იგი თანაბრად ქმედითი ვერ აღმოჩნდა სხვადასხვა კულტურების პირობებში. როგორც პირველ თავში ავლინებთ, კულტურათაშორისი ტიპის ეკონომიკურმა ექსპერიმენტულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ანალოგიური საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმმა“ ერთი ჯგუფის ქვეყნებში შედეგი გამოიღო, ხოლო სხვა ჯგუფის ქვეყნებში - არა.<sup>402</sup> სხვადასხვა ქვეყნებში ჩატარებულმა ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმის“ შემოღების შედეგად, დასჯა მიმართული იყო არა გამოკვეთილად ოპორტუნისტული ქცევის წინააღმდეგ, არამედ დასჯის დიდი წილი მიმართული იყო მოთანამშრომლე, პროსოციალური ტიპის მონაწილეთა წინააღმდეგაც, რასაც ეწოდა „ანტისოციალური დასჯა“. მიუხედავად იმისა, რომ დასჯის მექანიზმის გამოყენება ხარჯებთან იყო დაკავშირებული, დასჯა დიდი სიხშირით ხდებოდა. სახეზე იყო ოპორტუნისტ და

<sup>402</sup> Herrmann, Benedikt, Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment Across Societies." *Science* 319, (2008): 1362-1367.

„ალტრუისტ დამსჯელთა“ შორის ურთიერთსაწინააღმდეგო დასჯის გამოყენება, რაც საბოლოოდ დაბალეფექტიანი შედეგის მომტანია.

საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში არსებული „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ მკვლევარმა ნ. ნიკიფორაკისმა განავრცო ერთი დამატებითი ეტაპით და დაუმატა „საპასუხო დასჯის“ ელემენტი.<sup>403</sup> კერძოდ, ყოველ რაუნდში, ჯგუფის ერთი წევრის მიერ სხვა წევრზე განსაზღვრულ დასჯაზე, დასჯის მიმღებ წევრს შეეძლო ასევე დასჯით ეპასუხა. საპასუხო დასჯის ელემენტის დამატებამ, „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ უძლური გახდა თანამშრომლობის მაღალი დონის შენარჩუნებაში. კერძოდ, რეალური მუქარა იმისა, რომ დასჯას ასევე შესაძლოა მოჰყვეს საპასუხო დასჯა, „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ ფაქტიურად ძალადაკარგული აღმოჩნდა და შედეგად, კვლავ გასაქანი მისცა ოპორტუნისტულ ქცევას.

საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტებში ნათლად გამოჩნდა, რომ „თანაჯგუფელის დასჯის მექანიზმი“ მექანიზმი ყველა კულტურის პირობებში ვერ იძლევა თანამშრომლობის მაღალ დონეს და გარდა ამისა, თუ არსებობს საპასუხო დასჯის შესაძლებლობა, თანამშრომლობის მაღალი დონე ვერ ნარჩუნდება. ჩნდება კითხვა: თუ კაცობრიობამ ოპორტუნისტული ქცევისგან დასაცავად უკვე შექმნა და განავითარა ისეთი სახელმწიფო ინსტიტუტები, როგორც არის სახელმწიფო სააგენტოები, მონიტროინგის და ზედამხედველობის სამსახურები, სანოტარო ბიუროები, პოლიცია, სასამართლოები და ა.შ. რატომ არ უნდა მოვახდინოთ ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის ამოქმედება და მისი ეფექტიანობის შემოწმება საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში?

**მ. სტაგნარომ, ა. არეჩარმა და დ. რანდმა** ჩაატარეს მრავალკომპონენტური ეკონომიკური ექსპერიმენტი და საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის პირობებში გამოცადეს ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი, ოპორტუნისტული ქცევის დაჯარიმების სხვადასხვა ალბათობით.<sup>404</sup> მკვლევარებმა ხუთი სხვადასხვა

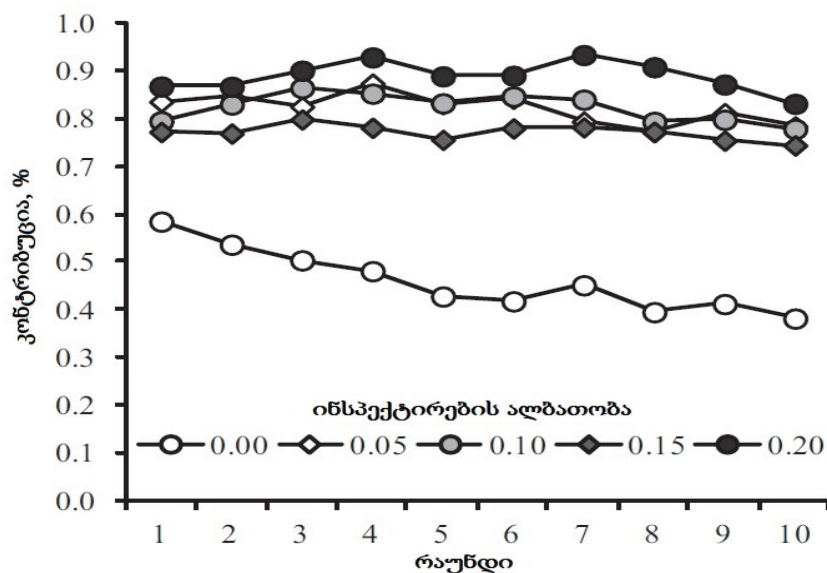
<sup>403</sup> Nikiforakis, Nikos. "Punishment and Counter-Punishment in Public Good Games: Can We Really Govern Ourselves?" *Journal of Public Economics* 92, no. 1-2 (2008): 91-112.

<sup>404</sup> Stagnaro, Michael, N., Antonio Arechar, A., and David Rand, G. "From Good Institutions to Generous Citizens: Top-Down Incentives to Cooperate Promote Subsequent Prosociality but Not Norm Enforcement." *Cognition* 167, (2017): 212-254.

ალბათობის ინსპექტირების მექანიზმი გამოსცადეს. საკონტროლო ჯგუფი 0% ალბათობის ინსპექტირება ანუ ინსპექტირების გარეშე, ხოლო დანარჩენი ოთხი ჯგუფი - 5%, 10%, 15% და 20% ინსპექტირების ალბათობით. ამგვარი ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი მკვლევარებმა წარმოადგინეს, როგორც „სახელმწიფო ინსტიტუტის“ პროტოტიპი, იმ გაგებით, რომ დასჯის მექანიზმი მონაწილეთა წვდომის მიღმაა და „ზემოდან-ქვემოთ“ კონტროლის იერარქიულ ვერტიკალს წარმოადგენს. ინსპექტირების ალბათობა კი განსაზღვრავს სახელმწიფო ინსტიტუტის სიძლიერეს - რაც უფრო მაღალი ალბათობით ხდება ინსპექტირება და ამდენად ოპორტუნისტული ქცევის დასჯა, მით უფრო ძლიერია სახელმწიფო ინსტიტუტი.

ყოველი რაუნდის შემდგომ შესაბამისი ალბათობით მოწმდებოდა მონაწილეთა კონტრიბუციები და ინსპექტირების შემთხვევაში, თუ მონაწილეს არ ჰქონდა სრულად 100%-ით გაღებული თავისი ქულა ჯგუფის საერთო საქმისთვის, იგი ისჯებოდა და მას ქულები აკლდებოდა. კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი უზრუნველყოფს თანამშრომლობის მაღალი დონეს და რაც უფრო მაღალია ინსპექტირების ალბათობა, მით უფრო მაღალია კონტრიბუციის დონე (იხ. დიაგრამა N3).

**დიაგრამა 3:** თანამშრომლობა ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის სხვადასხვა ალბათობის პირობებში



**წყარო:** Stagnaro, Michael, N., Antonio Arechar, A. and David Rand, G. "From Good Institutions to Generous Citizens: Top-Down Incentives to Cooperate Promote Subsequent Prosociality but Not Norm Enforcement." *Cognition* 167, (2017): 212-254.

აღსანიშნავია, რომ საკმაოდ მცირე, 20%-იანი ალბათობის ინსპექტირების პირობები საკმარისი აღმოჩნდა მაღალი დონის კონტრიბუციების უზრუნველსაყოფად. გარდა ამისა, კვლევის შედეგებით დაფიქსირდა პროსოციალური ქცევის გადადინების ეფექტი ერთი ექსპერიმენტული თამაშიდან მომდევნო ფაზაში ნათამაშებ სხვა ტიპის ექსპერიმენტულ თამაშში, კერძოდ კი დიქტატორის თამაშში.

## 4.2 ექსპერიმენტის დიზაინი

ჩვენი ექსპერიმენტი ნაწილობრივ ეყრდობა მ. სტაგნაროს, ა. არეჩარის და დ. რანდის (შემდგომში „სარ“) საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტს ცენტრალიზებული დასჯის ალბათური მექანიზმის გამოყენებით. თუმცა, ჩვენი კვლევა აყალიბებს მათგან განსხვავებულ და ახალ ექსპერიმენტულ დიზაინს. ჩვენი ახალი მოდიფიკაციები კი შემდეგია:

1. „სარ“-ის ექსპერიმენტისგან განსხვავებით, რომელშიც საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში ყოველ რაუნდში შემთხვევითობის პრინციპის გამოყენებით ახალი სამწევრიანი ჯგუფი დგება, ჩვენს ექსპერიმენტში ჯგუფი ოთხწევრიანია. ეს განპირობებულია იმით, რომ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტები სტანდარტულად ოთხ წევრიანია. გარდა ამისა, „სარ“-ისგან განსხვავებით, ჩვენ ექსპერიმენტში ჯგუფის წევრები უცვლელი იყო მთელი ექსპერიმენტის განმავლობაში, ვინაიდან ჩვენ გვინტერესებდა ინდივიდთა რეპუტაციის ფორმირებაზე დაკვირვება სტრატეგიული ინტერაქციის პირობებში.
2. ჩვენი ექსპერიმენტი მიზნად ისახავდა ერთი და იგივე თამაშის პირობებში ქცევაზე მოგვეხდინა მკაცრი დაკვირვება და პროსოციალური ქცევის გაგვეზომა. ამგვარად, თავიდან ავირიდეთ „სარ“-ის მსგავსად სხვა ტიპის თამაში შემოგველო ექსპერიმენტის მე-2 ფაზაში. ეს განპირობებული იყო უპირველესად იმ მიზეზით, რომ როგორც ვღნიშნეთ, პირველ თავში გარკვეულ კულტურებში სხვადასხვა ექსპერიმენტული თამაშები ხდება კონტექსტზე დამოკიდებული და თავად თამაში ხდება პროსოციალური ან პირიქით ეგოისტური ქცევის მოტივატორი.

შედეგად, ექსპერიმენტში არაერთმნიშვნელოვანი ხდება ქცევის ცვლილება განპირობებული იყო ექსპერიმენტის დიზაინით თუ უბრალოდ ახალი თამაშის შემოღების მიზეზით. ამდენად, ჩვენს მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტში მონაწილეები ფაზა 1-შიც და ფაზა 2-შიც იგივე საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს თამაშობენ. უნდა აღინიშნოს, რომ „სარ“-ის ექსპერიმენტში საზოგადოებრივი დოვლათის ათრაუნდიანი თამაში მიმდინარეობს ფაზა 1-ში, რის დასრულებასაც მოსდევს ფაზა-2, სადაც მონაწილეები თამაშობენ დიქტატორის თამაშს. ამ შემთხვევაში, მკვლევარებს აინტერესებდათ, ხდება თუ არა პროსოციალური ქცევის „გადადინება“ ერთი ტიპის თამაშიდან სხვა ტიპის თამაშში.

3. „სარ“-ის ექსპერიმენტის პარამეტრები და პირველ რიგში, ყოველ რაუნდში მონაწილეთათვის გასანაწილებლად გამოყოფილი ქულა (140 ქულა), განსხვავდება საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის სტანდარტულ ექსპერიმენტებში დადგენილი 20 ქულიანი სისტემისგან. ვინაიდან საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტების უმეტესობა იყენებს სწორედ 20 ქულიან სისტემას, ჩვენს მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტის დიზაინში ასევე 20 ქულიანი სისტემა გამოვიყენეთ, რაც ანალოგიურ ექსპერიმენტებთან შედარებითი ანალიზის ჩატარებას ამარტივებს.
4. „სარ“-ის ექსპერიმენტული დიზაინისგან განსხვავებით, სადაც ინსპექტირება გაიგივებულია დასჯასთან, ჩვენს ექსპერიმენტში ინსპექტირება დასჯისგან გავმიჯნეთ და შემოვიღეთ ცალკე ინსპექტირების და ცალკე დასჯის მექანიზმი. კერძოდ, ინსპექტირებას მივანიჭეთ მხოლოდ გამოვლენის ფუნქცია, რასაც მხოლოდ მაშინ მოსდევდა დასჯა, თუ ოპორტუნის გამომვლენა მოხდებოდა. ასეთი გამიჯვნა მოვახდინეთ იმ მიზნით, რომ უკეთ შეგვძლებოდა სუსტი და ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის მახასიათებლების „შემოტანა“ ექსპერიმენტის დიზაინის პირობებში. კერძოდ, ჩვენს შემთხვევაში, ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის გამოვლინებას წარმოადგენს ის, რომ იგი ოპორტუნისტულ ქცევას ააშკარავებს და შემდგომ სჯის. სუსტმა სახელმწიფო ინსტიტუტმა კი შესაძლოა ოპორტუნისტული ქცევა გამოააშკაროს, მაგრამ დასაჯა არ განახორციელოს.

ზემოთ აღნიშნული მოდიფიკაციების შედეგად ჩვენი ექსპერიმენტული დიზაინი წარმოადგენს სიახლეს, რომლის ანალოგიური დიზაინის კვლევა ჯერ არ ჩატარებულა.

#### 4.2.1 მეთოდი

ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევა შედგებოდა დაკვირვების სამი ჯგუფისგან :

1. საკონტროლო ჯგუფი N1, სადაც ოთხი მონაწილისგან შემდგარი ჯგუფი ათი რაუნდის განმავლობაში თამაშობს სტანდარტულ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს.
2. დაკვირვების ჯგუფი N2 თამაშობდა 2 ფაზიან საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს და თითოეული ფაზა შედგებოდა 10 რაუნდისგან. ფაზა 1-ში შემოღებული იქნა ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმი, შემდეგი ალბათობით ინსპექტირება - 90%-იანი ალბათობა, დაჯარიმება - 90%-იანი ალბათობა. მომდევნო ფაზა 2-ში, ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმი უქმდებოდა და მონაწილეები ათი რაუნდის განმავლობაში თამაშობდნენ სტანდარტულ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს.
3. დაკვირვების ჯგუფი N3 ასევე თამაშობდა 2 ფაზიან საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს და თითოეული ფაზა შედგებოდა ათი რაუნდისგან. ფაზა 1-ში შემოღებული იქნა ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმი, შემდეგი ალბათობით ინსპექტირება - 90%-იანი ალბათობა, დაჯარიმება - 10%-იანი ალბათობა. მომდევნო ფაზა 2-ში, ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმი უქმდებოდა და მონაწილეები ათი რაუნდის განმავლობაში თამაშობდნენ სტანდარტულ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს.

ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმი მოქმედებს შემდეგნაირად: ყოველ რაუნდში ხდება მონაწილეთა კონტრიბუციების ინსპექტირება მოცემული ალბათობით და თუ შემოწმდა, მხოლოდ ამის შემდგომ ჯარიმდება მონაწილე დადგენილი ალბათობით. ამრიგად, თუ მონაწილე არ შემოწმდა, იგი ვერც



დაჯარიმდება. ჯარიმა ეხება იმ მონაწილეს, ვინც სრულ 20 ქულაზე ნაკლები გაიღო საერთო საქმისთვის, ხოლო ვინც სრულად გაიღო 20 ქულა, ის არ ჯარიმდება. ჯარიმის ოდენობა შეადგენს იმ ქულების ორმაგ ოდენობას, რამდენ ქულასაც მონაწილე დაიტოვებს თავისთვის. მაგალითად, თუ ჯგუფის წევრმა 20 ქულიდან 5 ქულა დაიტოვა თავისთვის, მაშინ იგი დაჯარიმდება  $2 \times 5 = 10$  ქულით და მის მიერ დაგროვილ ჯამურ ქულას ჩამოეჭრება 10 ქულა.

დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფი ერთმანეთისგან განსხვავდება მხოლოდ დასჯის ალბათობით - ერთში იგი მაღალია, ხოლო მეორეში დაბალი. სწორედ ამ მაღალი და დაბალი დასჯის ალბათობით ხდება ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის ასახვა ჩვენს ექსპერიმენტულ დიზაინში. საკონტროლო ჯგუფი კი ემსახურება ორ მიზანს. პირველი, გაიზომოს პროსოციალურობის დონე და მეორე, დაკვირვების ჯგუფის N2 და N3 ჯგუფის ორივე ფაზის შედეგებთან მოხდეს მისი შედარება.

#### 4.2.2 მონაწილეები

ექსპერიმენტი ჩატარდა საქართველოში, 2020 წლის შემოდგომაზე და მოიცავს ჯამში 186 დაკვირვებას (მონაწილეს). მონაწილეები ძირითადად იყვნენ სტუდენტები და მათი საშუალო ასაკი იყო 24,6 წელს, ხოლო 58,4% იყო მდედრობითი სქესის. მონაწილეები იყვნენ სხვადასხვა სპეციალობის წარმომადგენლები, კერძოდ: 21% - ეკონომიკა, 17,8% - ბიზნეს ადმინისტრირება, 8,4% - სოციალური მეცნიერებები, 8,8% - იურისპრუდენცია და სამართალი, 22% - სხვა სპეციალობებით და 22% არა-სტუდენტები. სტუდენტების 58% იყვნენ ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტიდან, ხოლო დანარჩენი მონაწილეები იყვნენ სხვადასხვა უნივერსიტეტის სტუდენტები, ძირითადად დედაქალაქიდან, ზოგი მათგანი იყო ბათუმისა და გორის უნივერსიტეტებიდან.

სტუდენტების ექსპერიმენტის სესიებში რეგისტრაცია განხორციელდა უნივერსიტეტის სტუდენტების სოციალური ქსელის „ფეისბუქის“ სხვადასხვა ჯგუფებსა და გვერდებზე განცხადებების განთავსებით და ასევე ჩვენი ექსპერიმენტისათვის სპეციალური „ფეისბუქის“ გვერდის საშუალებით. მონაწილეები

დარეგისტრირდნენ ონლაინ რეჟიმში Google Forms-ის ფორმატის კითხვარის და მონაცემების შევსების საშუალებით. ექსპერიმენტი პროგრამულად მომზადდა და ჩატარდა ონლაინ პლატფორმის მქონე ინტერაქტიული კომპიუტერული პროგრამის LIONESS-ის საშუალებით.<sup>405</sup> ჩვენ თავიდან ავიცილეთ სტუდენტების განმეორებითი მონაწილეობა ექსპერიმენტებში პირადობის მოწმობების და კომპიუტერის IP მისამართების გადამოწმების საშუალებით. მონაწილეებს არ ჰქონდათ ინფორმაცია მათი ჯგუფის წევრების ვინაობის შესახებ.

სულ ჩატარდა ექსპერიმენტის 14 სესია. საკონტროლო ჯგუფში 10 რაუნდიანი სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტის ხანგრძლივობა იყო 10-20 წუთი და მონაწილეებმა საშუალოდ გამოიმუშავეს 13.7 ლარი (იმ დროისთვის 4.2 აშშ დოლარი). დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფის ექსპერიმენტის სესიის ხანგრძლივობა იყო 30-40 წუთი და მონაწილეებმა საშუალოდ გამოიმუშავეს 20.7 ლარი (იმ დროისთვის 6.4 აშშ დოლარი).<sup>406</sup>

#### 4.2.3 გამომუშავების მექანიზმი

ჩვენი ექსპერიმენტი, მსგავსად ყველა სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტებისა, იყენებს ნებაყოფლობითი კონტრიბუციების ანაზღაურების წრფივ მექანიზმის (ნკმ). საკონტროლო ჯგუფში თითოეულ პერიოდში ჯგუფში თითოეული  $n$  მონაწილე იღებს  $\gamma$  ოდენობის გასანაწილებელ ქულას. მონაწილეს შეუძლია დაიტოვოს ეს ქულა თავისთვის, ან  $g_i$  ოდენობის ქულა გაიღოს საერთო საქმისთვის. ჯგუფში თითოეული  $i$  წევრის ანაზღაურება მოცემულია შემდეგი ფორმულის მიხედვით:

$$(1) \pi_i^1 = \gamma - g_i + \alpha \sum_{j=1}^n g_j, \quad 0 < \alpha < 1 < n\alpha$$

<sup>405</sup> Arechar, Antonio A, Simon Gächter and Lucas Molleman. "Conducting Interactive Experiments Online." *Experimental Economics* 21, no. 1 (2018): 99-131.

<sup>406</sup> შენიშვნა: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის 2020 წლის მე-2 კვარტლის მონაცემების მიხედვით, საქართველოში საშუალო საათობრივი ანაზღაურება წარმოადგენდა 8.5 ლარს (დაახლოებით 2.6 აშშ დოლარს), წყარო: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/39/khelfasebi>

თითოეულ რაუნდში  $\alpha$  არის ერთ მონაწილეზე ზღვრული უკუგება საერთო საქმისთვის გაღებული ქულიდან. ყველა რაუნდში დაგროვილი ჯამური ანაზღაურება მოცემულია ფორმულა 1-ში. აღსანიშნავია, რომ ფორმულა 1 გულისხმობს, რომ სრული ოპორტუნიაში ( $g_i = 0$ ) არის ნემის წონასწორობის წერტილი და დომინანტური სტრატეგია. ეს გამომდინარეობს შემდეგი ფორმულიდან:

$$\frac{\partial \pi_i^1}{\partial g_i} = -1 + \alpha < 0$$

ამასთან, ჯამური ანაზღაურების  $\sum_{i=1}^n \pi_i^1$  მაქსიმიზირება ხდება, თუ ჯგუფის თითოეული წევრი სრულ კონტრიბუციას განახორციელებს ( $g_i = y$ ), ვინაიდან,

$$\partial \sum_{i=1}^n \frac{\pi_i^1}{\partial g_i} = -1 + n\alpha > 0$$

ფორმულა 1 ეხება სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ანაზღაურებას, რომელიც საკონტროლო ჯგუფში და დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 2-ში გამოიყენება. დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 1-ში კი ანაზღაურების ფორმულაში ემატება ინსპექტირების და დაჯარიმების ალბათობა, კერძოდ:

$$(2) \pi = \pi_i^1 - 2 * (y - g_i) * P(A|B) * P(B)$$

სადაც  $P(A)$  არის დაჯარიმების ალბათობა, ხოლო  $P(B)$  არის ინსპექტირების ალბათობა. ამრიგად, ფაზა 2-ში ყველა რაუნდში ანაზღაურება დაანგარიშდება ფორმულა 2-ის მიხედვით.

#### 4.2.4 პარამეტრები და ინფორმაციული პირობები

საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტის ყოველ რაუნდში გამოყოფილია გასანაწილებელი ქულა (endowment)  $y = 20$ , ჯგუფების წევრების რაოდენობა  $n = 4$ , კონტრიბუციის შედეგად ზღვრული შემოსავალი ერთ ჯგუფის წევრზე ტოლია 0.375. ამდენად, ჯგუფის ოთხივე წევრი თანაბრად ღებულობს საერთო საქმიდან ჯამური კონტრიბუციების ნამრავლს 0.375-ზე, მიუხედავად იმისა, საერთო

საქმისთვის ვინ რა ოდენობის კონტრიბუცია განახორციელა. ვინაიდან ერთი ქულის კონტრიბუციის ამონაგები საერთო საქმიდან არის მხოლოდ 0.375 ქულა, კონტრიბუციის გაულებლობა ყველა მონაწილის პირად ინტერესებშია. ამდენად, თუ ერთი მხრივ, ჯგუფის ოთხივე წევრი არაფერს გაიღებს საერთო საქმისთვის, საერთო საქმიდან ამონაგები 0-ის ტოლი იქნება და გასანაწილებელიც არაფერი დარჩება. მეორე მხრივ, თუ ჯგუფის ყველა წევრი სრულად გაიღებს 20 ქულას საერთო საქმისთვის, მაშინ ყველა წევრი მიიღებს  $0.375 \times 80 = 30$  ქულას. ამრიგად, სრული კონტრიბუცია მომგებიანია საერთო საქმიდან გამოდინარე, მაგრამ პირადი სარგებლიანობიდან გამომდინარე მომგებიანია 0 ქულის გაღება საერთო საქმისათვის.

ყოველ რაუნდში ჯგუფის წევრები გადაწყვეტილებას ღებულობდნენ პარალელურად, ერთდროულ რეჟიმში და გადაწყვეტილების მიღებისთანავე თითოეულ მათგანი ეკრანზე ხედავდა შედეგების ცხრილს. შედეგების ცხრილში, ყველა ექსპერიმენტში ჯგუფის თითოეული წევრი ხედავდა, თუ რომელმა წევრმა რამდენი გაიღო საერთო საქმისათვის. დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფში, მონაწილეები ასევე ღებულობდნენ ინფორმაციას ინსპექტირების და დაჯარიმების შესახებ, მაგრამ მხოლოდ საკუთარზე და არა ჯგუფის სხვა წევრებზე. იმისთვის, რომ მონაწილეებს არ ჰქონდათ განსხვავებული მოლოდინი ექსპერიმენტის ხანგრძლივობის შესახებ, რაუნდების საერთო რაოდენობა წინასწარ საჯაროდ იყო ცნობილი ყველა ექსპერიმენტში. დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფის ექსპერიმენტებში მნიშვნელოვანი გარემოება იყოს ის, რომ მონაწილეთათვის ცნობილი იყო ფაზა-2 არსებობის შესახებ, მაგრამ მათთვის უცნობი იყო, რა იქნებოდა ფაზა 2-ში. ფაზა 2-ში თამაშის წესების ცვლილების შესახებ ინფორმაცია მონაწილეებს უშუალოდ მის დაწყებამდე ეცნობათ. ექსპერიმენტის დაწყებისას მონაწილეთათვის დეტალურად იყო განმარტებული ექსპერიმენტის წესები და ინსტრუქციები (ექსპერიმენტის ინსტრუქციები და კომპიუტერის ეკრანის ვიზუალური ამონარიდები მოცემულია **დანართში N1**). ექსპერიმენტის დიზაინის შესახებ ინფორმაცია შეჯამებულია ცხრილში N1.

მაღალი ხარისხის მონაცემების უზრუნველყოფის მიზნით, რათა დავრწმუნებულიყავით, რომ ყველა მონაწილესათვის ნათელი იყო თამაშის წესები, ყველა ექსპერიმენტში ინსტრუქციების გაცნობის შემდგომ, ვერცერთი მონაწილე ვერ მიიღებდა ექსპერიმენტულ თამაშში მონაწილეობას, თუ საკონტროლო კითხვებს არ

უპასუხებდა (მონაწილეებს მიეცათ საკონტროლო კითხვებზე პასუხის გაცემის შეუზღუდავი რაოდენობის მცდელობა და დრო).

### ცხრილი N1: ინფორმაცია ექსპერიმენტის დიზაინზე

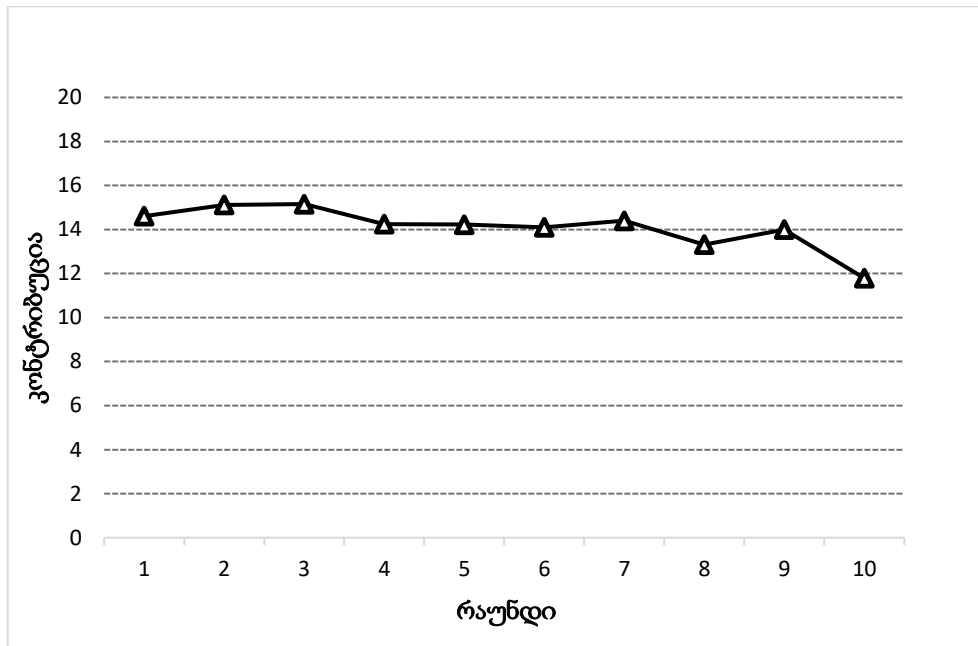
ჯგუფი	ფაზა 1 (რაუნდი 1-10)			ფაზა 2 (რაუნდი 11-20)			სესიების რაოდ.	მონაწილეთა რაოდ.
	ანაზღაურების მექანიზმი	ინსპექტირების ალბათობა	დაჯარიმების ალბათობა	სარგებლის მექანიზმი	ინსპექტირების ალბათობა	დაჯარიმების ალბათობა		
საკონტროლო ჯგუფი	ნკმ						3	57
დაკვირვების ჯგუფი N2	ნკმ ინსპექტირების და დაჯარიმების ალბათობით	90%	90%	ნკმ	0	0	6	64
დაკვირვების ჯგუფი N3	ნკმ ინსპექტირების და დაჯარიმების ალბათობით	90%	10%	ნკმ	0	0	5	65

საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტული თამაშის შემდგომ, მონაწილე ღებულობდა ინფორმაციას ექსპერიმენტში დაგროვილი ქულების და გამომუშავებული თანხის ანაზღაურების მიღების შესახებ, რის შემდგომ ექსპერიმენტი სრულდებოდა. მონაწილეები ანაზღაურების დოკუმენტის ელექტრონულად ხელმოწერისთანავე, იმავე დღეს ან არაუგვიანს მომდევნო დღეს ღებულობდნენ გამომუშავებულ თანხას მათ საბანკო ანგარიშზე.

### 4.3 ექსპერიმენტის შედეგები

საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტში მიუხედავად იმისა, რომ საშუალო კონტრიბუციების მრუდი დადმავალი ტრაექტორიის არის, კონტრიბუციების დონე საკმაოდ მაღალია და ათი რაუნდის განმავლობაში სტაბილურად ნარჩუნდებოდა 50%-ის ზემოთ (იხ. დიაგრამა N4).

დიაგრამა N4: საშუალო კონტრიბუციები საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტში

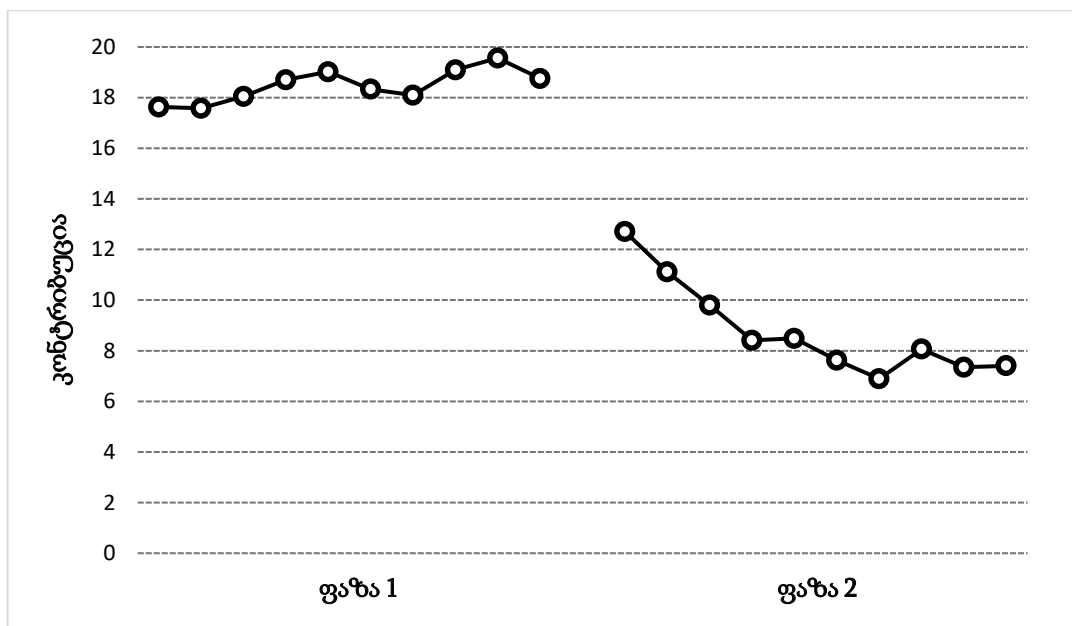


*შედეგი N1: მიუხედავად იმის, რომ საკონტროლო ჯგუფში საშუალო კონტრიბუციების მრუდი დაღმავალია, კონტრიბუციები საკმაოდ მაღალ სტაბილურ დონეზე ფიქსირდება და რჩება 50%-ის ზემოთ.*

აღნიშნული შედეგი არ არის ტიპური, ვინაიდან როგორც ზემოთ ავღნიშნეთ, საშუალო კონტრიბუციების მრუდი ბოლო რაუნდებში მნიშვნელოვნად მიისწრაფვის ნემის ნულოვანი კონტრიბუციის წონასწორობის წერტილისკენ. ბოლო რაუნდში საშუალო კონტრიბუციების მრუდი მკვეთრად დაღმავალია, რაც ექსპერიმენტული ეკონომიკის ლიტერატურაში კარგად ცნობილ „თამაშის დასრულების ეფექტს“ (End game effect) წარმოადგენს და ტიპური ქცევაა საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტებში. სხვაობა პირველი და ბოლო რაუნდის კონტრიბუციებს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია (ორმხრივი t ტესტი,  $t=2.06$ ,  $p=0.042$ ). ბოლო რაუნდში მონაწილეთა 22%-მა ნულოვანი კონტრიბუცია განახორციელა საერთო საქმისათვის, რაც მიუთითებს ნემის წონასწორობის წერტილის დომინანტურობაზე.

დაკვირვების ჯგუფში N2 (იხ. დიაგრამა N5) ნათლად ჩანს, რომ ფაზა 1-ში (1-10 რაუნდი) ინსპექტირებისა და დაჯარიმების მექანიზმი უზრუნველყოფს თანამშრომლობის მაღალ დონეს და საშუალო კონტრიბუციები ბოლო რაუნდებში მნიშვნელოვნად უახლოვდება ჯგუფისთვის საერთო სარგებლის მომტან წონასწორობის წერტილს. დაკვირვების ჯგუფი N2-ის საშუალო კონტრიბუციები სტატისტიკურად მნიშვნელოვნად აღემატება საკონტროლო ჯგუფის კონტრიბუციებს (ორმხრივი t ტესტი  $t = -7.98, p=0.000$ ).

დიაგრამა N5: საშუალო კონტრიბუციები დაკვირვების N2 ჯგუფში

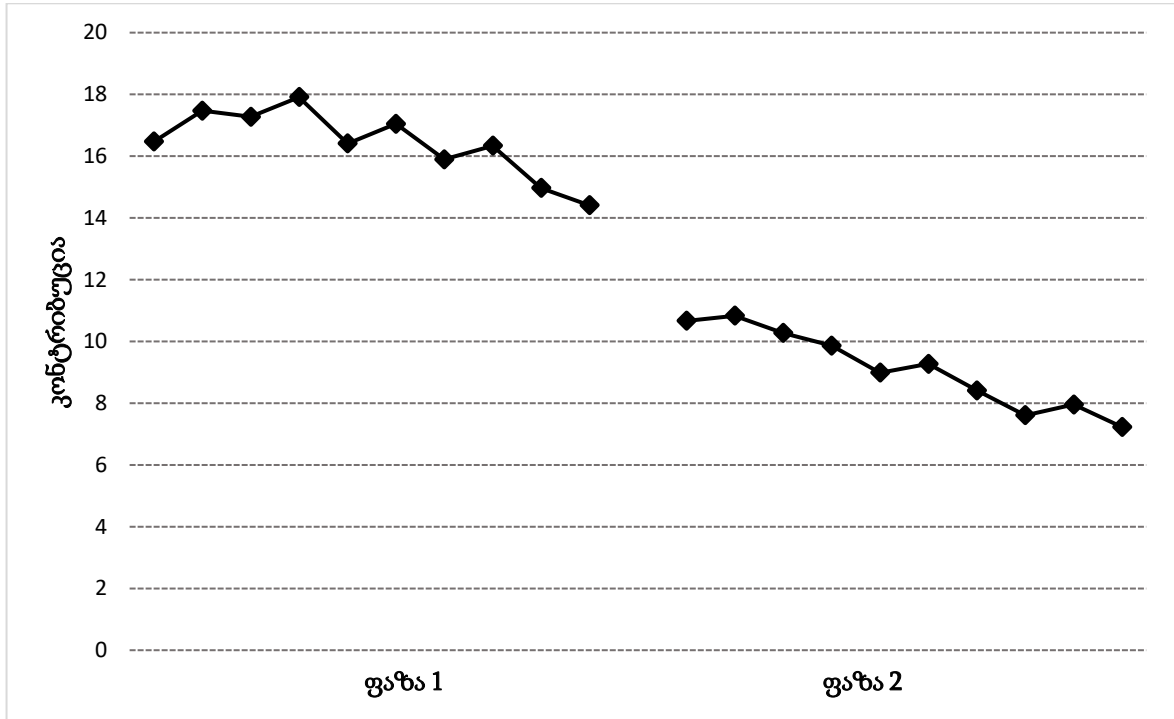


*შედეგი N2:* დაკვირვების ჯგუფ N2-ში, მაღალი ალბათობის ინსპექტირება (90%) და დაჯარიმება (90%) უზრუნველყოფს თანამშრომლობის მაღალ დონეს, თუმცა ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის გაუქმების შემდგომ თანამშრომლობა მკვეთრად კლებულობს და მიისწრაფვის ნების ნულოვანი კონტრიბუციის წონასწორობის წერტილისკენ.

ფაზა 2-ში (11-20 რაუნდი) ცენტრალიზებული ინსპექტირებისა და დაჯარიმების მექანიზმი უქმდება და მონაწილეები თამაშობენ სტანდარტულ საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშს. დიაგრამა N6-ში ნათლად ჩანს ნახტომისებური კლება ფაზა 1-ის მე-10 და ფაზა 2-ის მე-11 რაუნდებს შორის. ფაზა 2-ში მე-11 რაუნდიდან საშუალო კონტრიბუციები განიცდის სწრაფ შემცირებას და მიისწრაფვის

ნემის წონასწორობის წერტილისკენ (მე-20 რაუნდში საშუალო კონტრიბუციების ოდენობა აღწევს 7.4 ქულას). საშუალო კონტრიბუციების განსხვავება ფაზა-1 და ფაზა-2 შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია (ორმხრივი t ტესტი,  $t=15.48$ ,  $p=0.000$ ).

**დიაგრამა N6: საშუალო კონტრიბუციები დაკვირვების N3 ჯგუფში**



დაკვირვების N3 ჯგუფში, ფაზა 1-ში (1-10 რაუნდი) საწყის რაუნდებში საშუალო კონტრიბუციები მაღალია და იზრდება, თუმცა მე-4 რაუნდიდან მოყოლებული იწყებს კლებას (იხ. დიაგრამა N6). თუ დაკვირვების N2 ჯგუფის და დაკვირვების N3 ჯგუფის ფაზა 1-ში განხორციელებულ საშუალო კონტრიბუციებს შევადარებთ, მათ შორის განსხვავება სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია (ორმხრივი t ტესტი,  $t=-5.095$ ,  $p=0.00013$ ). როგორც ჩანს, დაბალი ალბათობის (10%) დასჯის მექანიზმი ვეღარ უზრუნველყოფს ოპორტუნისტული ქცევის შეკავებას. აღნიშნული შედეგი განსხვავდება „სარ“-ის ანალოგიური 10%-იანი დაჯარიმების დაკვირვების ჯგუფის შედეგისგან, რისი ახსნაც საჭიროებს დამატებით კვლევას.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ „სარ“-ის ექსპერიმენტის შედეგებს თუ დავაკვირდებით (იხ. დიაგრამა N3), ინსპექტირების მექანიზმის ოთხივე ალბათობის შემთხვევაში და განსაკუთრებით 20%-იანი დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში,



ბოლო 7-10 რაუნდებში აღინიშნება კონტრიბუციების მცირე კლება, რაც ჩვენი დაკვირვების N3 ჯგუფის შემთხვევაში კლება უფრო მკვეთრია. საპირისპიროდ, მაღალი ალბათობის დაჯარიმების დროს, დაკვირვების N2 ჯგუფში, ბოლო რაუნდებში (თუ არ ჩავთვლით „თამაშის დასრულების ეფექტს“ მე-10 რაუნდში) 6-9 რაუნდებში კონტრიბუციები იზრდება, რაც გვაფიქრებინებს მაღალი ალბათობის დაჯარიმების უპირატესობაზე დაბალი ალბათობის დაჯარიმების მექანიზმებთან შედარებით.<sup>407</sup>

ფაზა 2-ში ინსპექტირების და დასჯის მექანიზმის გაუქმების შედეგად, საშუალო კონტრიბუციები მკვეთრად ეცემა. დაკვირვების N3 ჯგუფის ფაზა 2-ში, დაკვირვების N2 ჯგუფის მსგავსად, საშუალო კონტრიბუციები მე-11 რაუნდიდან მნიშვნელოვნად კლებულობს და მიისწრაფვის ნების ნულოვანი კონტრიბუციის წონასწორობის წერტილისკენ (მე-20 რაუნდში საშუალო კონტრიბუციების ოდენობა 7.2 ქულას აღწევს). საშუალო კონტრიბუციების განსხვავება ფაზა-1 და ფაზა-2 შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია (ორმხრივი t ტესტი  $t=13.64$ ,  $p=0.000$ ).

***შედეგი N3:** დაკვირვების N3 ჯგუფში, მაღალი ალბათობის ინსპექტირება (90%) და დაბალი ალბათობის დაჯარიმება (10%) ვერ უზრუნველყოფს თანამშრომლობის საკმარისად მაღალ დონეს და კონტრიბუციები კლებულობს. ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის გაუქმების შემდგომ თანამშრომლობა მნიშვნელოვნად კლებულობს და მიისწრაფვის ნების ნულოვანი კონტრიბუციის წონასწორობის წერტილისკენ.*

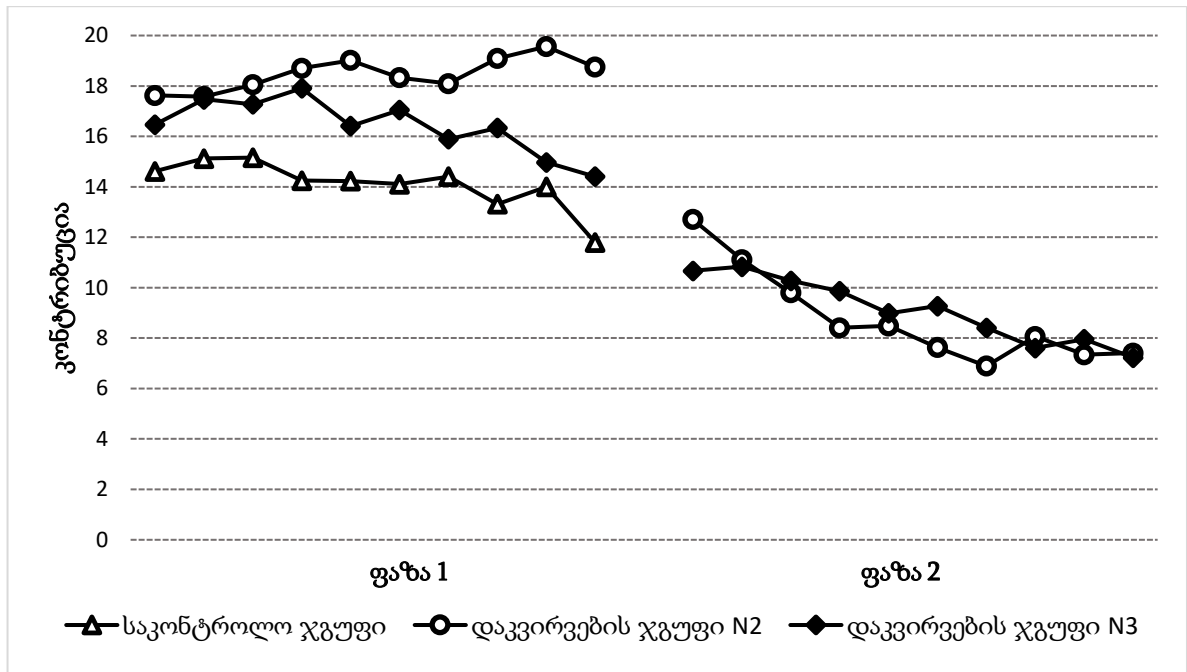
თვალსაჩინოებისათვის ჩვენ სამივე ჯგუფის ექსპერიმენტის საშუალო კონტრიბუციები ერთ დიაგრამაში მოვათავსეთ (იხ. დიაგრამა N7). დიაგრამა N9-დან ნათლად ჩანს, რომ თანამშრომლობის მაღალი დონის უზრუნველყოფა და მისი შენარჩუნება ყველაზე ეფექტიანად შესაძლებელი ხდება ცენტრალიზებული დასჯის მაღალი ალბათობის მექანიზმის პირობებში. დაბალი ალბათობის ცენტრალიზებული

---

<sup>407</sup> შენიშვნა: სამწუხაროდ მონაცემთა საჯარო ბაზებში „სარ“-ის ექსპერიმენტის მონაცემები არ მოიპოვება და ჩვენ ვერ შევძელით ჩვენი და მათი შედეგების ერთმანეთთან შედარება და სტატისტიკური ანალიზის ჩატარება. ავტორი

დასჯის მექანიზმის პირობებში, თანამშრომლობა კლებულობს და ხანგრძლივად ვერ ინარჩუნებს თანამშრომლობის მაღალ დონეს.

დიაგრამა N7: საშუალო კონტრიბუციები სამივე ექსპერიმენტის ჯგუფში



ინსპექტორების და დაჯარიმების მექანიზმის გაუქმების შედეგად კი თანამშრომლობა მკვეთრად ეცემა და მიისწრაფვის ნულოვანი კონტრიბუციის თანასწორობის წერტილისკენ. მათი საშუალო კონტრიბუციების დონე სტატისტიკურად მნიშვნელოვნად დაბალია საკონტროლო ჯგუფის კონტრიბუციების დონესთან შედარებით.

### 4.3.1 ქვევა ინდივიდუალურ დონეზე

მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევა არ იყო გამიზნული ინდივიდუალური ქცევის და ქცევის ტიპოლოგიის შესასწავლად, არსებული კვლევის ფარგლებში მოგვეცა შესაძლებლობა ინდივიდუალური ქცევის მნიშვნელოვანი დაკვირვებები და ანალიზი მოგვეხდინა.

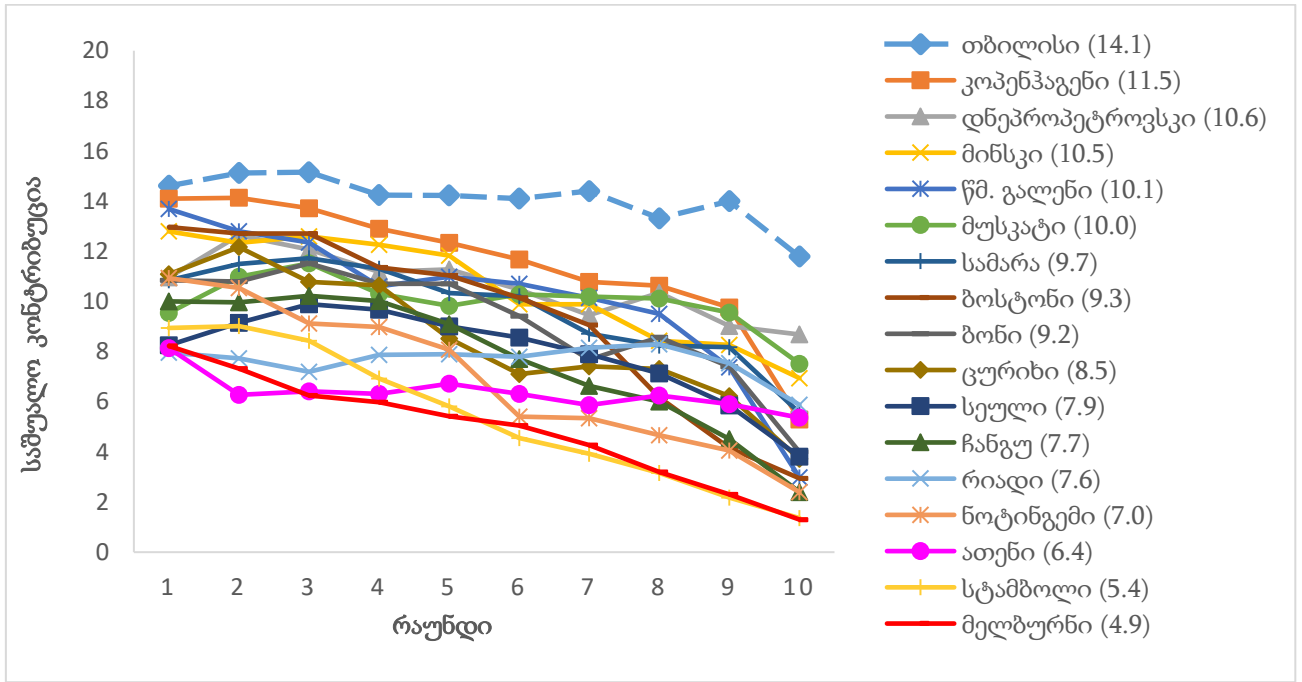
საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტში ჩვენი ყურადღება მიიპყრო კონტრიბუციების საკმაოდ მაღალმა დონემ, რაც როგორც წესი, ანალოგიურ საზოგადოებრივი დოვლათის ექსპერიმენტში იშვიათად ფიქსირდება. ვინაიდან ჩვენი ექსპერიმენტის დიზაინი მეთოდოლოგიურად იძლეოდა საშუალებას შეგვედარებინა ანალოგიური კულტურათაშორისი ტიპის ექსპერიმენტებისათვის, ჩვენ მოვიძიეთ ბ. ჰერმანის, კ. ტჰონის და ს. გახტერის ცნობილი ექსპერიმენტული კვლევის მონაცემები.<sup>408</sup> ჩვენ ავიღეთ მათი სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტის შედეგები, რომელიც მიღებულ იქნა 16 სხვადასხვა ქვეყანაში ჩატარებული ექსპერიმენტებიდან და შევადარეთ ჩვენს საკონტროლო ჯგუფს. შედარების შედეგად მიღებული მონაცემები ასახულია დიაგრამა N8-ში.

აღმოჩნდა, რომ ჩვენი ექსპერიმენტის საშუალო კონტრიბუციები გაცილებით მაღალია, ვიდრე ყველა სხვა 16 ქვეყნის ანალოგიური მაჩვენებლები. ჩვენი ექსპერიმენტის მონაცემები 16 ქვეყნის ყველაზე მაღალი მაჩვენებლის მქონე, კოპენჰაგენის მონაცემებს შევადარეთ და ჩვენს საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტის საშუალო კონტრიბუციები სტატისტიკურად მნიშვნელოვნად მაღალი აღმოჩნდა (ორმხრივი t ტესტი,  $t=2.85$ ,  $p=0.0156$ ). დიაგრამა N10-ში ქვეყნების ქალაქების გასწვრივ მოცემულია ყველა ექსპერიმენტის ათი რაუნდის საშუალო კონტრიბუციის მაჩვენებელი. ჩვენი ექსპერიმენტის მაჩვენებელი 14.1 ქულა უმაღლესია აღნიშნულ ჩამონათვალში.

---

<sup>408</sup> Herrmann, Benedikt, Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment Across Societies." *Science* 319, (2008): 1362-1367.

**დიაგრამა N8: თანამშრომლობის მონაცემები საქართველოში და 16 სხვა ქვეყანაში**



**წყარო:** ჩვენი ექსპერიმენტის მონაცემები და ზ.ჰერმანის, კ.ტჰონის და ს.გახტერის კვლევის მონაცემები, <https://datadryad.org/stash/dataset/doi:10.5061/dryad.87301>

ჩვენ შევეცადეთ უფრო ღრმად ჩავძიებოდით მაღალი კონტრიბუციების მიზეზების გამოვლენას ჩვენს საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტში. უნდა აღინიშნოს, რომ ინდივიდუალური ქცევის შესწავლისას საჭირო გახდა გვეხელმძღვანელა ექსპერიმენტულ კვლევებში საზოგადოებრივი დოვლათის ერთ რაუნდიანი თამაშების მეთოდის შედეგად შემუშავებული მოთამაშეთა ტიპოლოგიით.<sup>409410</sup> ვინაიდან ჩვენი ექსპერიმენტის დიზაინი არ იყო შემუშავებული მონაწილეთა ტიპოლოგიის ანალიზის შესწავლის მიზნით, ჩვენ შეგვიძლია თამამად ვიმსჯელოთ მხოლოდ ორი მთავარი ტიპის ალტრუისტული და ოპორტუნისტული ტიპების ქცევაზე. როგორც პირველ თავში აღვნიშნეთ, საზოგადოდ მკვლევართა მიერ ამ ორი ტიპის ურთიერთქმედება არის მიჩნეული ერთ-ერთ უმთავრესად სოციალური დილემის სიტუაციებში.

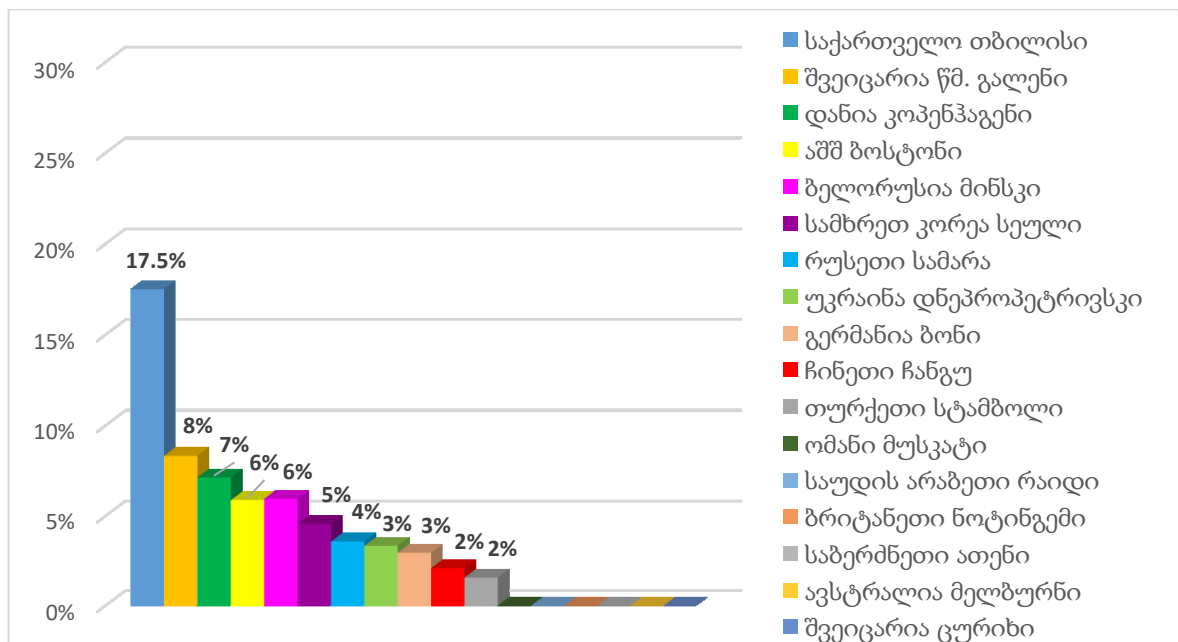
<sup>409</sup> Fischbacher, Urs, Simon Gächter and Ernst Fehr. "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment." *Economics letters* 71, no. 3 (2001): 397-404.

<sup>410</sup> Fischbacher, Urs and Simon Gächter. "Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments." *American economic review* 100, no. 1 (2010): 541-56.

საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშში ალტრუისტული ტიპის ინდივიდის დეფინიცია არის შემდეგი: ალტრუისტი ანუ სრული მოთანამშრომლე არის ის, ვინც ყველა რაუნდში საერთო საქმისათვის სრული ოდენობის კონტრიბუციას ახორციელებს, იმის და მიუხედავად თუ როგორ მოიქცნენ მისი ჯგუფის სხვა წევრები. სრული ოპორტუნისტი ტიპის ინდივიდი ალტრუისტი ტიპის საპირისპიროა. ყველა რაუნდში ის საერთო საქმისთვის ნულოვან კონტრიბუციას აკეთებს, მიუხედავად იმისა თუ მისი ჯგუფის სხვა წევრები როგორ იქცევიან. აღნიშნული დეფინიციის მიხედვით ჩვენს საკონტროლო ჯგუფში ალტრუისტი ტიპის აღმოჩნდა 17.5%-ი, ხოლო ოპორტუნისტი ინდივიდი საერთოდ არ დაფიქსირდა.

ჩვენ ალტრუისტული ტიპის 17.5%-იანი მაჩვენებელი საკმაოდ მაღალი მოგვეჩვენა და გადავწყვიტეთ იგი შეგვედარებინა სხვა ანალოგიურ მაჩვენებლებთან. ამისთვის ჩვენ გავაანალიზეთ ბ.ჰერმანის, კ.ტჰონის და ს.გახტერის მიერ 16 სხვადასხვა ქვეყანაში ჩატარებული ანალოგიური ექსპერიმენტის მონაცემები. აღმოჩნდა, რომ ალტრუისტი ტიპის ინდივიდი ჩვენს ექსპერიმენტში წილობრივად გაცილებით დიდია, ვიდრე ყველა სხვა 16 ექსპერიმენტში (იხ. დიაგრამა N9).

**დიაგრამა N9:** ალტრუისტი ტიპების წილი საქართველოსა და 16 სხვა ქვეყანაში



**წყარო:** ჩვენი ექსპერიმენტის მონაცემები და ბ.ჰერმანის, კ.ტჰონის და ს.გახტერის კვლევის მონაცემები, <https://datadryad.org/stash/dataset/doi:10.5061/dryad.87301>

გარდა ამისა, ჩვენ 16 ქვეყნის საშუალო კონტრიბუციების პირველი და ბოლო სამეულის მონაცემები გავანალიზეთ ზემოაღნიშნული ორი ტიპის ქცევის მიხედვით (იხ. ცხრილი N2). საყურადღებოა, რომ ბოლო სამეულში ოპორტუნისტი ტიპების წილი მეტია, ვიდრე პირველ სამეულში, რაც ლოგიკურად შეესაბამება მათი საშუალო კონტრიბუციების დინამიკას.

**ცხრილი N2: ოპორტუნისტი და ალტრუისტი ტიპების წილი პირველ და ბოლო სამეულში**

	ქვეყანა	ქალაქი	ალტრუისტი	ოპორტუნისტი
	საქართველო	თბილისი	17.5%	0%
პირველი 3	დანია	კოპენჰაგენი	3%	6%
	უკრაინა	დნეპროპეტროვსკი	5%	2
	ბელორუსია	მინსკი	6%	0%
ბოლო 3	ავსტრალია	მელბურნი	0%	13%
	თურქეთი	სტამბოლი	2%	13%
	საბერძნეთი	ათენი	0%	7%

**წყარო:** ჩვენი ექსპერიმენტის მონაცემები და ბ.ჰერმანის, კ.ტჰონის და ს.გახტერის კვლევის მონაცემები, <https://datadryad.org/stash/dataset/doi:10.5061/dryad.87301>

**შედეგი N4:** საკონტროლო ჯგუფის ექსპერიმენტმა ნათლად აჩვენა ალტრუისტული ტიპის ინდივიდების მნიშვნელოვანი წილი, რაც მაღალი კონტრიბუციების ერთ-ერთი მნიშვნელოვან მიზეზად შეიძლება დასახელდეს.

ალტრუისტი და ოპორტუნისტი ტიპების ანალიზი გაკეთდა ასევე საკონტროლო N2 და N3 ჯგუფებში. ბუნებრივია აღნიშნული ჯგუფების ფაზა 1-ში, რომელშიც ოპორტუნისტული ქცევა დასჯადი იყო, არ იქნება მართებული ამ ფაზაში განხორციელებულ სრულ კონტრიბუციები კვალიფიცირდეს, როგორც ალტრუისტული ქცევა. ამდენად, ისეთ ტიპებს, რომლების ფაზა 1-ის ყველა რაუნდში სრულ კონტრიბუციას ახდენდნენ ყველა რაუნდში, მივანიჭეთ „იძულებითი

ალტრუსტების“ კლასიფიკაცია. დაკვირვების N2 ჯგუფში ასეთი ტიპის ინდივიდებმა 56%-ი შეადგინა, ხოლო დაკვირვების N3 ჯგუფში კი გაცილებით ნაკლებმა, 33%-მა.

აღსანიშნავია, რომ ორივე, დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფის ფაზა 2-ში კონტრიბუციის კლებასთან ერთად, მკვეთრად მცირდება ალტრუსტი ტიპის ინდივიდთა წილი. დაკვირვების N2 ჯგუფში, ალტრუსტი ტიპი მხოლოდ 7.8 %-ი რჩება, ხოლო დაკვირვების N3 ჯგუფში 6%-ი. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს სწორედ ის ალტრუსტი ტიპის წილია, რომელიც ორივე ფაზის ყველა რაუნდში ახორციელებდა სრულ კონტრიბუციას. ამდენად, ორივე დაკვირვების ჯგუფის ფაზა 1-ში, „იძულებული ალტრუსტთაგან“ რეალურად ალტრუსტი ტიპი მხოლოდ 6-8%-ის ფარგლებში აღმოჩნდა.

აღნიშნული შედეგი საინტერესოა საკონტროლო ჯგუფის მაღალი პროცენტულობის (17.5%) ალტრუსტულ ტიპთან მიმართებით. უნდა აღინიშნოს, რომ პროსოციალურობის ანუ თანამშრომლობის დონე საკონტროლო ჯგუფში სტატისტიკურად მნიშვნელოვნად მაღალია დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 2-ში დაფიქსირებული თანამშრომლობის დონეებთან შედარებით (ორმხრივი t ტესტი  $t=-9.76$ ,  $p=0.000$  განსხვავება დაკვირვების N3 ჯგუფსა და საკონტროლო ჯგუფს შორის და  $t=-7.98$ ,  $p=0.000$  განსხვავება დაკვირვების N2 ჯგუფსა და საკონტროლო ჯგუფს შორის). დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 1-ში სრული ოპორტუნუიზმი საერთოდ არ ფიქსირდებოდა, რაც გასაკვირი არ არის, მაგრამ საყურადღებოა ის, რომ ფაზა 2-ში სრული ოპორტუნისტული ტიპის ქცევა დაფიქსირდა და მისმა წილმა დაკვირვების N2 ჯგუფში შეადგინა 12.5%-ი, ხოლო დაკვირვების N3 ჯგუფში 9%-ი.

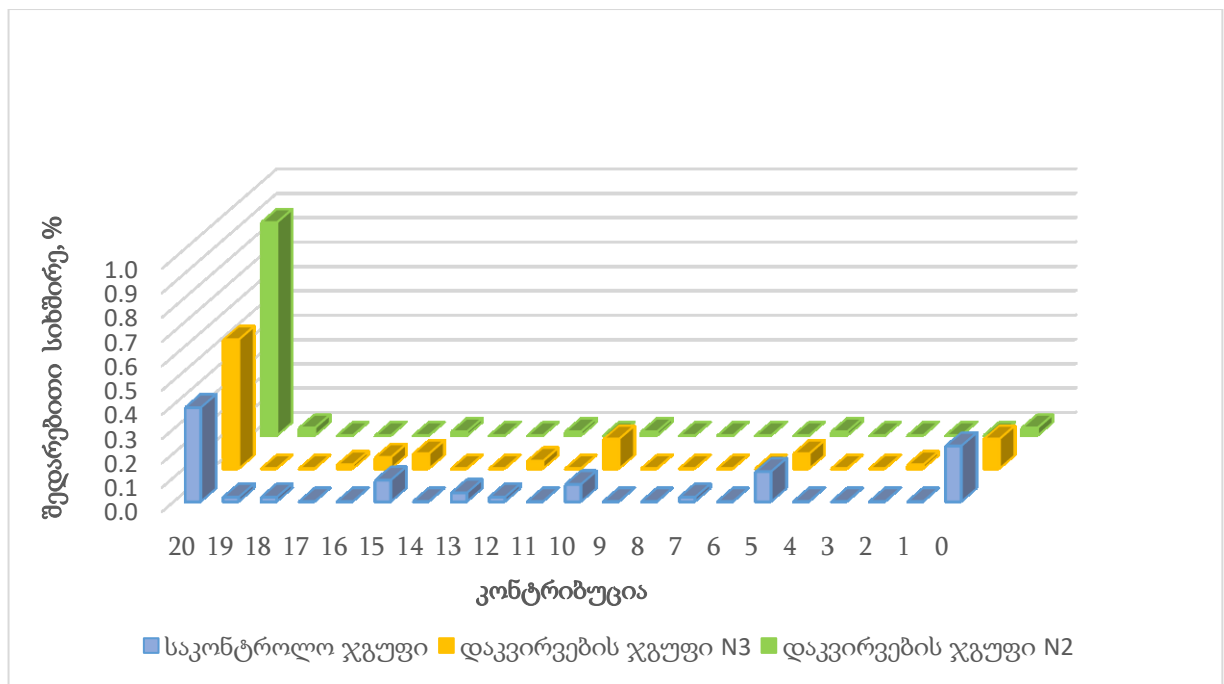
ჩნდება კითხვა: რამ განაპირობა და რითი აიხსნება რეალურად ალტრუსტი ტიპების (არა „იძულებითი ალტრუსტების“) სიმცირე და თანამშრომლობის მნიშვნელოვანი კლება დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 2-ში? შედეგებზე დაკვირვებიდან გამომდინარე, შეგვიძლია საფუძვლიანად ვივარაუდოთ, რომ ინსპექტირების და დასჯის მექანიზმი, ოპორტუნისტული ქცევის შეკავებასთან ერთად, შესაძლოა ახშობს ალტრუსტულად მოქცევის სტიმულს. გარდა ამისა, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ცეტრალიზებული დასჯის მექანიზმის მოქმედების პირობებში ინდივიდები ვეღარ სწავლობენ თავიანთი ჯგუფის წევრების ქცევას და მათ თანამშრომლობას მიაწერენ დასჯის მექანიზმით იძულებას. შედეგად, ფაზა 2-ში

შესაძლოა ინდივიდებში თანამშრომლობის პესიმისტური რწმენა და მოლოდინები ჭარბობს.

**შედეგი N5:** *ექსპერიმენტის შედეგების თანახმად, ინსპექტირების და დასჯის მექანიზმის მოქმედების შედეგად და მისი გაუქმების შემდგომ, ჩნდება ოპორტუნისტული ქცევა და კლებულობს ალტრუისტული ქცევა.*

ჩვენ დავაკვირდით საკონტროლო ჯგუფში ინდივიდუალურ ქცევას ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში. ფაზა 1-ის მე-10 რაუნდში კარგად ჩანს, რომ ინსპექტირების და დაჯარიმების პირობებში თანამშრომლობა წარმოადგენს დომინანტურ რეგულარულ ქცევას, განსაკუთრებით დაკვირვების N2 ჯგუფში, სადაც ინსპექტირების და დაჯარიმების ალბათობა მაღალია (იხ. დიაგრამა N10). დიაგრამა N10-ში ჩანს, რომ საკონტროლო ჯგუფში ინდივიდუალური არჩევანი მეტწილად კონცენტრირებულია ორ უკიდურეს სტრატეგიულ არჩევანს შორის: მე-10 რაუნდში 39%-ი ახდენს სრულ კონტრიბუციას, ხოლო 23%-ი ახორციელებს ნულოვან შენატანს.

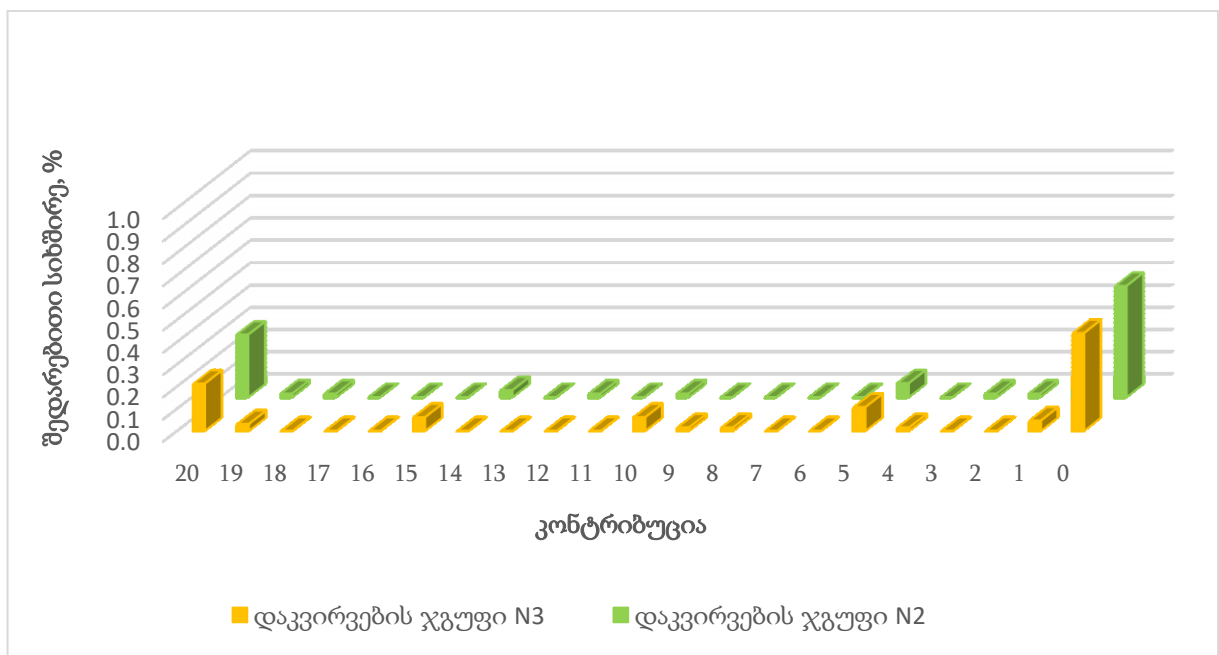
**დიაგრამა N10:** კონტრიბუციების დისტრიბუცია მე-10 რაუნდში





როგორც აღვნიშნეთ, დაკვირვების N2 და N3-ის ჯგუფების ფაზა 2-ში, ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის გაუქმების შედეგად, თანამშრომლობა კლებულობს და ოპორტუნისტული ქცევა მატულობს. დიაგრამა N11-ში ასახულია ორივე ჯგუფში კონტრიბუციების გადანაწილება ბოლო, მე-20 რაუნდში. დაკვირვების N2 ჯგუფში ინდივიდების 44% სრულად ოპორტუნისტულად იქცევა და მხოლოდ 21% ახდენს სრულ კონტრიბუციას. დაკვირვების N3 ჯგუფში ინდივიდების 50%-ი ახდენს ნულოვან კონტრიბუციას და მხოლოდ 28%-ს შეაქვს საერთო საქმისთვის სრული კონტრიბუცია. საკონტროლო ჯგუფის მე-10 რაუნდის მსგავსად, დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების მე-20 რაუნდში, ინდივიდთა ქცევა მეტწილად კონცენტრირდება ორ უკიდურეს არჩევანზე: სრულ კონტრიბუციაზე ან ნულოვან კონტრიბუციაზე.

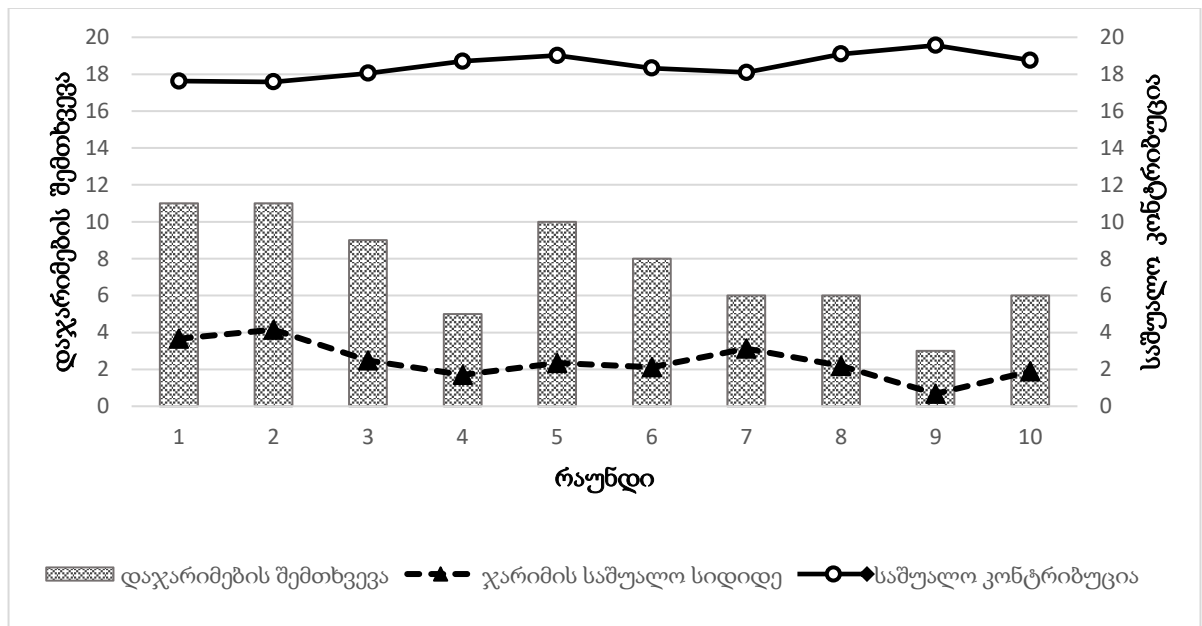
**დიაგრამა N11: კონტრიბუციების დისტრიბუცია მე-20 რაუნდში**



ჩვენ ასევე დავაკვირდით ოპორტუნისტულ ქცევას დაჯარიმების გავლენის პირობებში დაკვირვების N2 და N3 ჯგუფების ფაზა 1-ში. ვინაიდან დაკვირვების N3 ჯგუფში დაჯარიმების ალბათობა ძალიან დაბალი იყო, იგი აღნიშნულ ექსპერიმენტში პრაქტიკულად არ დაფიქსირებულა, ხოლო დაკვირვების N2 ჯგუფში დაჯარიმება საკმაოდ სიხშირით ხდებოდა.

დიაგრამა N12: დაჯარიმების შემთხვევები და სიდიდე დაკვირვების N2 ჯგუფის ფაზა

1

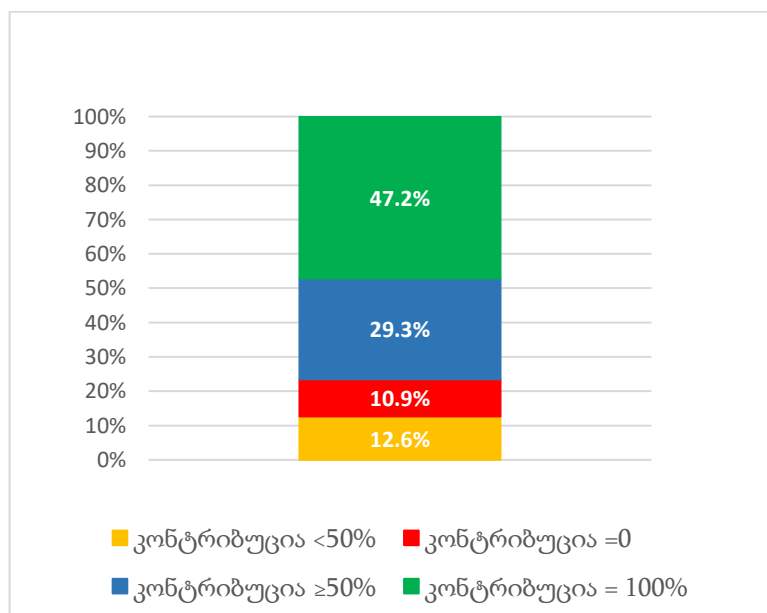


დიაგრამა N12-ში ასახულია დაკვირვების N2 ჯგუფში დაჯარიმების სიხშირე და ოდენობები. მიუხედავად იმისა, რომ დაჯარიმების ალბათობა საკმაოდ მაღალი იყო (90%), ოპორტუნისტა მცირე რაოდენობა მაინც იღებდა მცირე რისკს და ქულების მცირე რაოდენობას მაინც ინახავდა თავისთვის. დაჯარიმების შემთხვევებს და ოპორტუნისტულ ქცევას ფაზა 1-ში კლების ტენდენცია ახასიათებს. თუმცა ოპორტუნისტული ქცევა არ წყდება და მუდმივად ფიქსირდება ყველა რაუნდში. აღნიშნული დაკვირვება გვამღებებს საშუალებას დავასკვნათ, რომ ვინაიდან დაჯარიმების ალბათობა დაბალი იყო დაკვირვების N3 ჯგუფში და მეორე მხრივ, ოპორტუნისტი ინდივიდები მუდმივად იღებდნენ გარკვეულ რისკს და ახორციელებდნენ არასრულ კონტრიბუციებს, სწორედ ამით აიხსნება საშუალო კონტრიბუციების მკვეთრი კლება ფაზა 1-ის მე-4 რაუნდიდან.

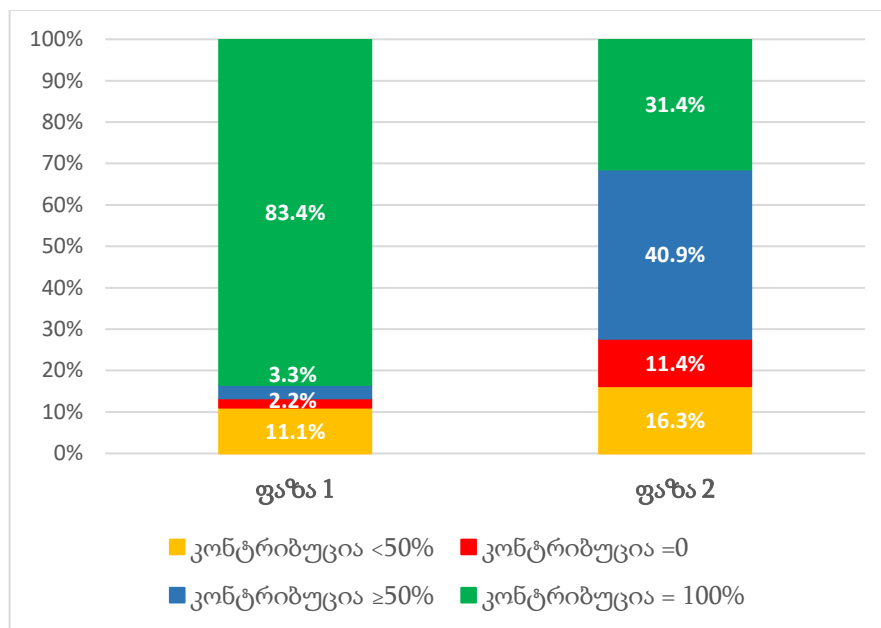
**შედეგი N6:** მიუხედავად დაჯარიმების მაღალი ალბათობისა, მუდმივად არსებობს რისკის ამღები ოპორტუნისტი ინდივიდები, რომლებიც ახორციელებენ არასრულ კონტრიბუციას.

ინდივიდუალური ქცევის დაკვირვების ფარგლებში, ჩვენ ჯამურ ჭრილში გავანალიზეთ კონტრიბუციები. კერძოდ, ჩვენ გავაერთიანეთ და დავაჯამეთ ყველა მონაწილის კონტრიბუციები და ისინი ოთხი კატეგორიის მიხედვით დავაჯგუფეთ: 1) ნულოვანი კონტრიბუცია; 2) სრული კონტრიბუცია; 3) 50%-ის ტოლი ან მეტი კონტრიბუცია და 4) 50%-ზე ნაკლები კონტრიბუცია. უნდა აღინიშნოს, რომ ექსპერიმენტული ეკონომიკის კვლევებში საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის ექსპერიმენტებში, ისევე როგორც დიქტატორის თამაშის ექსპერიმენტებში, გასანაწილებელი ქულის 50% და მეტი ოდენობის კონტრიბუცია ითვლება გულუხვ ქცევად, როდესაც მასზე ნაკლები კლასიფიცირდება როგორც ხარბი ქცევად. დიაგრამა N13-ში დაფიქსირებულია საკონტროლო ჯგუფში ათივე რაუნდის ჯამური კონტრიბუციები აღნიშნული ოთხი კატეგორიის მიხედვით. საკონტროლო ჯგუფის მონაცემები გვიჩვენებს, რომ მთელს ექსპერიმენტში ნულოვანი კონტრიბუცია მცირეა, 10.9%, ხოლო სრულმა და 50%-ზე მეტმა კონტრიბუციებმა 76% შეადგინა. აღნიშნული მიუთითებს, რომ დიდ წილად ადგილი ჰქონდა გულუხვ კონტრიბუციებს, რაც მრავალ რაუნდიანი და უცვლელი ჯგუფის წევრების პირობებში, ექსპერიმენტულ კვლევებში მიჩნეულია ინდივიდთა მიერ რეპუტაციის ფორმირების სტრატეგიულ ქცევად.

**დიაგრამა N13:** ჯამური კონტრიბუციები საკონტროლო ჯგუფში ოთხი კატეგორიის მიხედვით



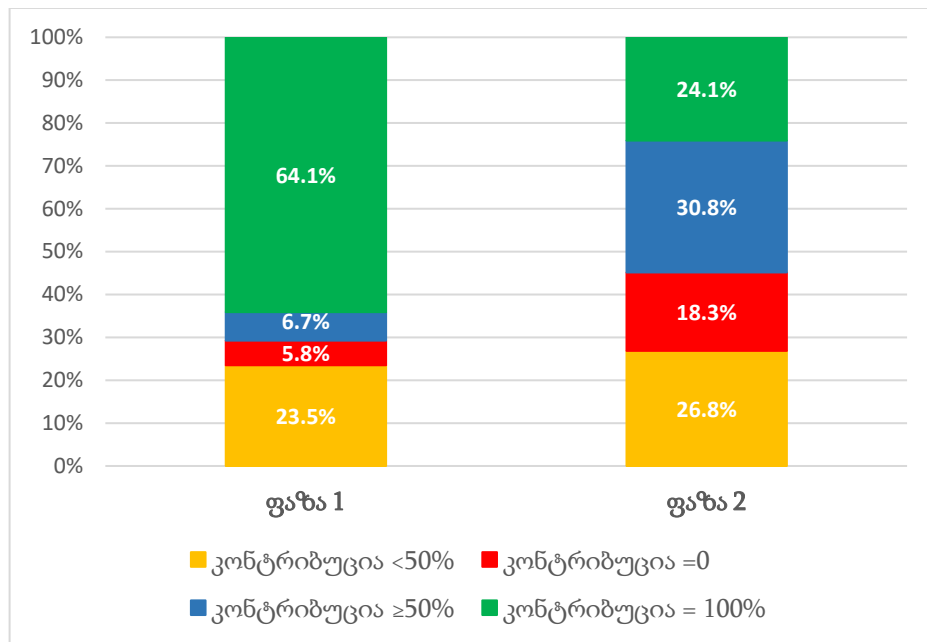
**დიაგრამა N14:** ჯამური კონტრიბუციები დაკვირვების N2 ჯგუფში -ში ოთხი კატეგორიის მიხედვით



დაკვირვების N2 ჯგუფში ჯამური კონტრიბუციების გადანაწილება ოთხ კატეგორიაზე შემდეგნაირად გამოიყურება. დიაგრამა N14-ში ვხედავთ, რომ ფაზა 1-ში ჯამურად დაფიქსირდა 83.4% ოდენობის სრული კონტრიბუცია, რაც განპირობებულია დიდწილად ინსპექტირების და დაჯარიმების მაღალი ალბათობის მექანიზმით. ფაზა 2-ში, ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის გაუქმების შედეგად ჩვენ ვხედავთ, რომ ჯამურად სრული კონტრიბუციების რაოდენობა მცირდება, მაგრამ მკვეთრად მატულობს 50%-ის ზემოთ გაკეთებული კონტრიბუციების წილი. აღნიშნული მიუთითებს, რომ ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის გაუქმების მიუხედავად, მეტწილად გრძელდებოდა გულუხვი კონტრიბუციების განხორციელება. თუმცა მნიშვნელოვნად იმატა ნულოვანი კონტრიბუციების წილმაც.

ჯამური კონტრიბუციების განვითარების ტენდენცია ფაზა 1-სა და ფაზა 2-ს შორის მსგავსია დაკვირვების N3 ჯგუფში და დაკვირვების N2 ჯგუფში (იხ. დიაგრამა N15).

**დიაგრამა N15:** ჯამური კონტრიბუციები დაკვირვების N3 ჯგუფში ოთხი კატეგორიის მიხედვით



**შედეგი N7:** მაღალი ალბათობის ცენტრალიზებული დაჯარიმების მექანიზმისგან განსხვავებით, დაბალი ალბათობის ცენტრალიზებული დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში უფრო ნაკლები ინდივიდი ახორციელებს სრულ კონტრიბუციას, ხოლო მისი გაუქმების შემდგომ, უფრო მეტი ინდივიდი აკეთებს ნულოვან შენატანს.

თუმცა რაოდენობრივად განსხვავებული. კერძოდ, დაკვირვების N3 ჯგუფის ფაზა 1-ში, სრული კონტრიბუციები შეადგენს 64.1%, რაც 19.3%-ით ნაკლებია დაკვირვების N2 ჯგუფის ფაზა 1-ის ანალოგიური მაჩვენებელთან შედარებით. ასევე, დაკვირვების N3 ჯგუფის ფაზა 2-ში სრული კონტრიბუციების წილი ნაკლებია ვიდრე დაკვირვების N2 ჯგუფში. დაკვირვების N2 ჯგუფის მსგავსად, დაკვირვების N3 ჯგუფის ფაზა 2-ში, სრული კონტრიბუციების წილის შემცირებასთან ერთად, იზრდება 50%-ზე მეტი კონტრიბუციების და ნულოვანი კონტრიბუციების წილი. თუმცა, დაკვირვების N2 ჯგუფისგან განსხვავებით, დაკვირვების N3 ჯგუფში ნულოვანი კონტრიბუციების წილი გაცილებით მეტია (18.3%), ხოლო 50%-ზე ზემოთ გაკეთებული კონტრიბუციების წილი 10%-ით ნაკლები ვიდრე დაკვირვების N2 ჯგუფში. ექსპერიმენტის მონაცემების ანალიზის შედეგად ჩანს, რომ მართალია

დაკვირვების N2 ჯგუფთან შედარებით, დაკვირვების N3 ჯგუფში უფრო ნაკლები ოპორტუნისტი ტიპი გამოვლინდა, როგორც ინდივიდის ტიპი, მაგრამ ჯამურად ნულოვანი კონტრიბუციები 6.9%-ით მეტმა ინდივიდმა აირჩია ვიდრე დაკვირვების N2 ჯგუფში.

## დასკვნები და რეკომენდაციები

ჩვენს მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტული კვლევის შედეგების თანახმად შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ:

- საქართველოში გამოიკვეთა პროსოციალური ქცევის მაღალი დონე. ამასთანავე, ექსპერიმენტის შედეგების თანახმად, ინდივიდთა დიდ ნაწილს ახასიათებს გულუხვობა.
- კვლევაში დაფიქსირდა ალტრუისტული ტიპის ინდივიდთა მნიშვნელოვანი რაოდენობა, რომელიც მნიშვნელოვნად მაღალი აღმოჩნდა 16 სხვადასხვა ქვეყანაში ჩატარებულ ანალოგიურ ექსპერიმენტების შედეგებს შორის. ამასთანავე, თანამშრომლობის დონე საქართველოში აღმოჩნდა 16 ქვეყანას შორის ყველაზე მაღალი.
- გარდა თანამშრომლობის მაღალი დონისა, ანალოგიურ ექსპერიმენტის შედეგებისგან განსხვავებით, ჩვენს ექსპერიმენტში პროსოციალური ქცევა გამორჩეულად სტაბილურ ტენდენციას ავლენს.
- ყოველივე ზემოაღნიშნული, საქართველოს მაგალითზე მიუთითებს იმაზე, რომ ეფექტიანი ეკონომიური ურთიერთქმედებისთვის არსებობს ნოყიერი ნიადაგი
- აღსანიშნავია, რომ როგორც ყველა სხვა ქვეყნის ანალოგიური ექსპერიმენტის შემთხვევაში, თანამშრომლობის მაღალი დონე ოპორტუნისტული ქცევის ზემოქედების შედეგად ვერ ნარჩუნდება. ამრიგად, უცნობ ინდივიდთა თანამშრომლობის მაღალი დონის შენარჩუნება საჭიროებს ოპორტუნისტული ქცევის შემაკავებელი მექანიზმების შემოღებას.
- ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევის ფარგლებში გამოიცადა ოპორტუნისტული ქცევის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის ორი ვარიანტი. კერძოდ, ერთი დასჯის მაღალი ალბათობით მექანიზმით და მეორე, კი დასჯის დაბალი ალბათობის მექანიზმით. აღნიშნული ორი ვარიანტი ექსპერიმენტის დიზაინის ფარგლებში ასოცირდება ძლიერი და სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტთან და წარმოადგენს მათ ერთგვარ პროტოტიპს. ექსპერიმენტულ დიზაინში მონაწილეთა ინსპექტირება და დაჯარიმება მიმართული იყო მხოლოდ ოპორტუნისტული

ქცევის წინააღმდეგ და ემუქრებოდა ყველა იმ ინდივიდს, რომელიც სრულად არ თანამშრომლობდა.

- ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებმა ნათლად აჩვენა, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტის როლი როგორც ოპორტუნისტული ქცევის დასჯის გარანტორისა, მნიშვნელოვანია ეკონომიკურ ინდივიდთა ურთიერთქმედების და ერთობლივი კეთილდღეობის მიღწევის პროცესში. თუ იგი ეფექტიანად ფუნქციონირებს, ოპორტუნისტული ქცევის რისკები მნიშვნელოვნად მცირდება და ეკონომიკური ინდივიდები სწრაფად მიისწრაფვიან სრული თანამშრომლობის წონასწორობის წერტილისკენ. იმ შემთხვევაში როდესაც სახელმწიფო ინსტიტუტის გამოდის ოპორტუნისტული ქცევის სუსტი დამზღვევის როლში, მაშინ ინდივიდთა თანამშრომლობა დიდხან ვერ ნარჩუნდება, განიცდის კლებას და ერთობლივი კეთილდღეობის წონასწორობის წერტილი მიუღწეველი რჩება.
- შედეგების ანალიზის საფუძველზე გამოვლინდა, რომ სახელმწიფო ინსტიტუტებს მნიშვნელოვანი გავლენის მოხდენა შეუძლია ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობაზე. სახელმწიფო ინსტიტუტის ქცევა ზემოქმედებას ახდენს ინდივიდთა მოლოდინების და რწმენის ფორმირებაზე. კერძოდ, ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის არსებობის პირობებში ინდივიდთა შორის ნარჩუნდება თანამშრომლობის მაღალი დონე, მაგრამ სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის პირობებში თანამშრომლობა ხანგრძლივად ვერ ნარჩუნდება და კლებულობს. აღნიშნული კლება განპირობებულია მეტწილად, რისკის ამღები ოპორტუნისტი ინდივიდების არსებობით, რომლებიც მუდმივად ცდილობენ ოპორტუნისტულად მოიქცნენ. დაუსჯელობის პირობებში ინდივიდთა რწმენა და მოლოდინები დასჯის მექანიზმის დამაჯერებლობაზე კლებულობს. შედეგად, ოპორტუნისტული ქცევის რისკის დამზღვევი მექანიზმის დაბალ ეფექტიანი ფუნქციონირების პირობებში, ინდივიდთა შორის მოლოდინები და რწმენა ერთმანეთის თანამშრომლობით ქცევაზე ნაკლებად ცხადი და პროგნოზირებადი ხდება. შესაბამისად, მატულობს ოპორტუნისტული ქცევა და ნელდება თანამშრომლობის რწმენა, რასაც საბოლოოდ მივყავართ თანამშრომლობის კლებისკენ. ამდენად, სუსტი სახელმწიფო ინსტიტუტის პირობებში



ოპორტუნისტული ქცევა მძლავრობს, რაც იძლევა არასასურველ ეკონომიკურ შედეგს.

ჩვენი ექსპერიმენტის შედეგები არ ადასტურებს დ. რანდის და მისი თანავტორების სოციალური ევრისტიკის „გადადინებაზე დაფუძნებულ“ ეკონომიკურ თეორიას. კერძოდ, ოპორტუნისტული ქცევის ცენტრალიზებულმა დასჯამ, რომელიც წარმოადგენდა პროსოციალური ქცევის გარე მასტიმულირებელ მექანიზმს, მისი გაუქმების შემდგომ შედეგად არ გამოიღო პროსოციალური ქცევის მატება ანუ არ დაფიქსირდა თეორიით პროგნოზირებული პროსოციალურობის „გადადინების ეფექტი“. ჩვენს ექსპერიმენტში, ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის გაუქმების შედეგად და მისი ზემოქმედების შემდგომ, მივიღეთ თანამშრომლობის გაცილებით დაბალი დონე, ვიდრე ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის გამოცდილების გარეშე პირობებში. ამრიგად, ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევის შედეგი, „გადადინების ეფექტის“ ნაცვლად უთითებს პროსოციალური ქცევის „განდევნის ეფექტის“ არსებობაზე. კერძოდ: სახელმწიფო ინსტიტუტის გაუქმების შედეგად, იქნება ეს ძლიერი თუ სუსტი, ვლდებულობით თანამშრომლობის უფრო დაბალ დონეს, ვიდრე მისი გამოცდილების გარეშე პირობების შემთხვევაში. აღნიშნული შედეგი მიუთითებს, რომ ოპორტუნისტული ქცევის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის გამოცდილება, მისი გაუქმების შემდგომ, მემკვიდრეობად ტოვებს ნაკლებ ალტრუისტული ტიპის ქცევას და მეტ ოპორტუნისტული ტიპის ქცევას. როგორც არაერთგზის აღვნიშნეთ, მსგავს სიტუაციებში „განდევნის ეფექტის“ არსებობა დაფიქსირდა არაერთი ეკონომიკურ ექსპერიმენტულ კვლევაში. მიღებული „განდევნის ეფექტის“ საფუძველზე შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ სოციალური დილემების გადაჭრის დროს სახელმწიფოს მხრიდან ჩარევას, როდესაც მას ეკონომიკური ინდივიდები აღიქვამენ როგორც მათზე დაწესებულ კონტროლს, შეიძლება მოყვეს უკუშედეგი: ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის შინაგანი მოტივაციის „განდევნა“. ხატოვნად თუ ვიტყვით, ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი ატარებს „ორლესული მახვილის“ ეფექტს: ზემოდანქვემოთ ეფექტიანი კონტროლის დაწესებით მას შეუძლია უზრუნველყოს ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა, ამგრამ ამავდროულად იგი განდევნის ინდივიდთა თანამშრომლობის შინაგან მოტივაციას. ამრიგად, ოპორტუნისტული ქცევის ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმი, მიუხედავად იმისა მაღალ ეფექტიანია იგი თუ

დაბალ ეფექტიანი, ჩვენი ექსპერიმენტის შემთხვევაში არ გვევლინება პროსოციალური ქცევის „გადადინების“ მასტიმულირებელ ინსტრუმენტად.

ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევის შედეგები თანხვედრაშია იმ ემპირიულ კვლევების შედეგებთან, რომლებიც აღნიშნავენ „კოლექტივისტურ“ საზოგადოებაში ინსტიტუციური ნდობის მექანიზმის განსაკუთრებულ როლს უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის შენარჩუნების პროცესში. კოლექტივისტურ საზოგადოებებში მრავალ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა სწორედ სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანი ფუნქციონირების საშუალებით ყალიბდება და ნარჩუნდება, რა დროსაც ინსტიტუტებს ინდივიდთა ურთიერთქმედებაში შემოაქვთ ოპორტუნისტული რისკების დამზღვევი მექანიზმები. თუ სახელმწიფო ინსტიტუტები არიან კორუმპირებულნი და დაბალ ეფექტიანად ფუნქციონირებენ, მაშინ საკმარისი ეფექტიანობით ვერ ხდება ვერც უცნობ ეკონომიკურ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა და ურთიერთ სასარგებლო შედეგების მიღწევა. კოლექტივისტურ საზოგადოებებში, როდესაც „ინსტიტუციური ნდობა“ ანუ სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობა დაბალია, ეკონომიკური ინდივიდები ოპორტუნისტულ რისკებს აბალანსებენ ეკონომიკური ურთიერთობების სანდო პარტნიორების ვწირო წრის შემოფარგვლით. ასეთ პირობებში კი ინდივიდთა შორის ყალიბდება „ლოკალური ინსტიტუციური ნდობა“, რომელიც ოპორტუნისტული ქცევის რისკებს აზღვევს არა სახელმწიფო ინსტიტუტების საშუალებით, არამედ არაფორმალური ინსტიტუტების საშუალებით (ურთიერთობის დაკარგვა, შერცხვენა, რეპუტაციის შელახვა, საზოგადოებიდან გარიყვა და ა.შ.). ესეთ ეკონომიკურ გარემოში კი რა დროსაც თანამშრომლობა მხოლოდ ნაცნობ ინდივიდთა ვიწრო წრით შემოიფარგლება და სახელმწიფო ინსტიტუტები უნდობლობით სარგებლობენ, ძნელად თუ მიიღწევა ერთობლივი კეთილდღეობის მაღალი დონე. გარდა ამისა, საკმარისად ვერ ვითარდება ვერც საბაზრო კონკურენცია, რომელის სწრაფი განვითარების წინაპირობას წარმოადგენს სწორედ უცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა. ამრიგად, კოლექტივისტურ საზოგადოებაში უცნობ ინდივიდთა შორის მაღალეფექტიანი თანამშრომლობა, რომ შედგეს, უპირველეს ყოვლისა, უნდა გაძლიერდეს სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობა და მიღწეულ უნდა იქნას მათი ეფექტიანი ფუნქციონირება. ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტის შესუსტება ან მათი

სრულიად გაუქმება მკვეთრად უარყოფითი შედეგების მომტანია ეკონომიკური ურთიერთობებისთვის და საზოგადოების ერთობლივი კეთილდღეობისათვის.

საქართველოსთვის, გარდა იმისა, რომ იგი კოლექტივისტურ საზოგადოების ქვეყნების ჯგუფს ეკუთვნის, მნიშვნელოვანია მისი როგორც გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისთვის, ის გარემოება, რომ საბაზრო ეკონომიკის განვითარების პროცესს თან სდევს ახალი ინსტიტუტების და სოციალური ნორმების შემოსვლა. პირველ რიგში კი ეს არის „განზოგადებული ნდობა“ რაც დამახასიათებელია „ინდივიდუალისტური“ საზოგადოებებისათვის და რაზეც დამყარებულია მათ საზოგადოებებში უცნობ ინდივიდთა შორის ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობა. ასეთი ახალი ინსტიტუტები ასუსტებენ და „დეენიან“ კოლექტივისტურ საზოგადოებებში არსებულ ტრადიციულ სოციალურ ნორმებს და არაფორმალურ ინსტიტუტებს, რომლებზეც დაფუძნებულია ნაცნობ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობა და ეკონომიკური ურთიერთქმედება. ამდენად, გარდამავალი ეკონომიკის კოლექტივისტურ საზოგადოებაში თუ სახელმწიფო ინსტიტუტები ეფექტიანად ვერ ფუნქციონირებენ და მათი სანდოობა დაბალია და ამავდროულად საბაზრო ეკონომიკის ზეგავლენით სუსტდება არაფორმალური ინსტიტუტებიც, შედეგად ფერხდება საბაზრო ეკონომიკის განვითარება. ამრიგად, კოლექტივისტური საზოგადოების და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები შესაძლოა აღმოჩნდნენ და დარჩნენ კიდევაც, ისეთ მდგომარეობაში რა დროსაც ფორმალური და სხელმწიფო ინსტიტუტები ჯერ არ არიან საკმარისად ძლიერი და განვითარებული, ხოლო ტრადიციული არაფორმალური ინსტიტუტები კი დასუსტებული და დაკნინებულია. ამრიგად, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ აღნიშნული მდგომარეობიდან გამოსვლის ქმედით საშუალებად გვევლინება ფორმალური და სახელმწიფო ინსტიტუტების სანდოობის და ეფექტიანობის გაზრდა.

სოციალური ევრისტიკის გადადინების თეორიის არ დადასტურება ჩვენი ექსპერიმენტული დიზაინის შემთხვევაში შესაძლებელია განპირობებული იყოს ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის სტიმულირების ზემოქმედების არასაკმარისი ხანგრძლივობით ან თავად ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის ფორმის სპეციფიკით, რაც მომავალი ექსპერიმენტული კვლევების საინტერესო მიმართულებად მივიჩნევთ. გარდა ამისა, მომავალი კვლევის საინტერესო საგანს წარმოადგენს

„განდევნის ეფექტის“ შესწავლა სხვადასხვა ტიპის გარე სტიმულების ზემოქმედების პირობებში. ჩვენი აზრით, ასევე საინტერესო იქნებოდა ჩვენს მიერ შემუშავებული ექსპერიმენტული კვლევითი დიზაინით გამოკვლეულიყო ცენტრალიზებული დასჯის მექანიზმის ზემოქმედება სხვადასხვა კულტურებში ინდივიდთა თანამშრომლობაზე.

ჩვენი ექსპერიმენტული კვლევით მიღებულ შედეგებზე და მათი ანალიზის შედეგად შეგვიძლია ჩამოვაყალიბოთ შემდგომი სახის რეკომენდაციები:

- კოლექტივისტური ტიპის საზოგადოებებში უცნობ ინდივიდთა შორის ეკონომიკურ ურთიერთობებში პროსოციალური ქცევის გაძლიერებასა და დამკვიდრებაში, გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება ფორმალური და სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობას და მათ სანდოობას. სახელმწიფო ინსტიტუტების ეფექტიანობის გაძლიერებით, ძლიერდება პროსოციალური ქცევა, ხდება ნდობისა და თანამშრომლობის დამკვიდრება უცნობ ინდივიდთა შორის ეკონომიკურ ურთიერთობებში, რაც გვევლინება საბაზრო ეკონომიკის სწრაფი განვითარების და ერთობლივი კეთილდღეობის მიღწევის წინა პირობად.
- ოპორტუნისტული ქცევის აღმკვეთი და დამსჯელი მექანიზმები ვერ გამოდგება პროსოციალური ქცევის „გადადინების“ გარე მასტიმულირებელ ინსტრუმენტად. პროსოციალური ქცევის ფორმირება და დამკვიდრება საჭიროებს სხვა ტიპის მექანიზმების და ფორმების შემუშავებას. ამდენად, სახელმწიფო ინსტიტუტებმა კარგად უნდა შეარჩიონ ინდივიდთა შორის თანამშრომლობის და ნდობის გარე სტიმულირების მექანიზმი და ფორმა, ვინაიდან პროსოციალურობის გაძლიერების ნაცვლად შესაძლოა მიიღონ საპირისპირო შედეგი ინდივიდთა შინაგანი პროსოციალური ქცევის მოტივაციის „განდევნის ეფექტის“ სახით.
- სახელმწიფო ინსტიტუტებმა უნდა იზრუნონ მათ რეპუტაციაზე და სანდოობაზე, ვინაიდან მათი შელახვა ამცირებს მათი ფუნქციონირების ეფექტიანობას.

## დანართები

დანართი N1: ექსპერიმენტის ინსტრუქციები და კომპიუტერის ეკრანის ვიზუალური მაგალითები

სურათი N1: გადაწყვეტილების ფანჯარა

### ნაწილი 1

**რაუნდი 1**  
დაიწყო ახალი რაუნდი  
თქვენ გაქვთ 20 ქულა.

რამდენი ქულის გაღება გსურთ საერთო საქმისათვის ?

  
**შენატანის გაკეთება**  
Remaining time: 01:27

სურათი N2: შედეგების ეკრანი სტანდარტული საზოგადოებრივი დოვლათის თამაშის დროს

**რაუნდი 2 - საერთო საქმეზე გაღებული ქულები**

თქვენი შენატანი	თქვენი ჯგუფის წევრების შენატანები		
20	20	20	20

**რაუნდი 2 - თქვენი გამომუშავებული ქულები**

ქულა რაც თქვენთვის დაიტოვეთ	0
ჯგუფის საერთო საქმიდან მიღებული ქულა	30.0
სულ მიმდინარე რაუნდში გამომუშავებული ქულა	30
<b>ჯამში დაგროვილი ქულები (მიმდინარე რაუნდის ჩათვლით)</b>	<b>60.0</b>

**გაგრძელება**  
Remaining time: 01:11

სურათი N3: შედეგების ცხრილის ეკრანი ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში

**ნაწილი 1**

რაუნდი 1 - საერთო საქმეზე გაღებული ქულები

თქვენი შენატანი	თქვენი ჯგუფის წევრების შენატანები		
20	20	20	20

რაუნდი 1 - თქვენი გამოუმუშავებული ქულები

ქულა რაც თქვენთვის დაიტოვეთ	0
ჯგუფის საერთო საქმიდან მიღებული ქულა	30.0
თქვენი შენატანი შემოწმდა!	
თქვენ არ დაჯარიმდით	0
სულ მიმდინარე რაუნდში გამოუმუშავებული ქულა	30
<b>ჯამში დაგროვილი ქულები (მიმდინარე რაუნდის ჩათვლით)</b>	<b>30.0</b>

გაგრძელება

Remaining time: 01:11

სურათი N4: შედეგების ცხრილის ეკრანი ინსპექტირების და დაჯარიმების მექანიზმის პირობებში

**ნაწილი 1**

რაუნდი 2 - საერთო საქმეზე გაღებული ქულები

თქვენი შენატანი	თქვენი ჯგუფის წევრების შენატანები		
0	20	20	20

რაუნდი 2 - თქვენი გამოუმუშავებული ქულები

ქულა რაც თქვენთვის დაიტოვეთ	20
ჯგუფის საერთო საქმიდან მიღებული ქულა	22.5
თქვენი შენატანი შემოწმდა!	
თქვენ დაჯარიმდით!	-40
სულ მიმდინარე რაუნდში გამოუმუშავებული ქულა	-20
<b>ჯამში დაგროვილი ქულები (მიმდინარე რაუნდის ჩათვლით)</b>	<b>2.5</b>

გაგრძელება

Remaining time: 01:21



## სურათი N5: დასასრულის ეკრანი

### დასასრული

ექსპერიმენტი დასრულდა.

თქვენს მიერ გამომუშავებული ქულები შეადგენს: **540**  
ეს ქულები გადაყვანილი ლარში შეადგენს: **GEL21.60**

თქვენი თანხის მისაღებად აუცილებელია ამოიწეროთ ქვემოთ მითითებული თქვენი ინდივიდუალური კოდი:

**1000102**

ამოიწერეთ/დააკოპირეთ ეს კოდი და გააგზავნეთ ექსპერიმენტის ჩამტარებელთან შემდეგ ელ.ფოსტაზე [experimlab@gmail.com](mailto:experimlab@gmail.com) და მიუთითეთ თქვენი სახელი და გვარი. ამის შემდგომ შეგიძლიათ ეს ინტერნეტ ფანჯარა დახუროთ. ეს კოდი არ დაკარგოთ! ამ ერთჯერედი კოდის მიხედვით მოხდება თქვენი გამომუშავებული თანხის გადახდა.

მადლობას მოგახსენებთ მონაწილეობისათვის!

## დანართი N2: ექსპერიმენტის ინსტრუქცია

### (საკონტროლო ჯგუფისთვის)

თქვენ მონაწილეობას ღებულობთ ეკონომიკურ კვლევით ექსპერიმენტში. ეს არის რეალური ექსპერიმენტი, რეალური ადამიანების მონაწილეობით, რომლებიც თქვენთან ერთად არიან ონლაინ და თქვენთან ერთად მიიღებენ გადაწყვეტილებებს. თუ კი თქვენ ყურადღებით წაიკითხავთ ამ ინსტრუქციას თქვენ მოგეცემათ შესაძლებლობა გამოიმუშავოთ თანხა (20 ლარის ფარგლებში), რისი ოდენობაც თქვენს მიერ მიღებული გადაწყვეტილებებზე იქნება დამოკიდებული. მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ კარგად გაიგოთ ექსპერიმენტის წესები და გააკეთოთ ყველაფერი ინსტრუქციების შესაბამისად. ეს ინსტრუქცია მხოლოდ თქვენი პირადი მოხმარებისთვის არის განკუთვნილი. ექსპერიმენტის განმავლობაში უნდა იყოთ ყურადღებით და სხვა არაფრით დაკავდეთ, გამორთეთ მობილურები! თუ თქვენ დაარღვევთ ექსპერიმენტის წესებს, თქვენ გამოვეთიშებით ექსპერიმენტს და თანხას ვერ მიიღებთ.

ინსტრუქციების წასაკითხი დროის ჩათვლით ექსპერიმენტი გაგრძელდება დაახლოებით **20 წუთი**.

ექსპერიმენტში თქვენ შეძლებთ ქულების მოპოვებას. ექსპერიმენტი შედგება 10 დამოუკიდებელი რაუნდისგან. ექსპერიმენტში მონაწილეები დაიყოფა 4 კაცთან

ჯგუფებად. შესაბამისად, თქვენ იქნებით ჯგუფში სხვა 3 მონაწილესთან ერთად. თქვენ არ გეცოდინებათ ვინ არიან თქვენი ჯგუფის წევრები. მთელი ექსპერიმენტის დროს თქვენი ჯგუფის შემადგენლობა უცვლელი იქნება .

ექსპერიმენტის ბოლოს ორივე ნაწილში დაგროვილი ქულები დაჯამდება და გადახდა მოხდება შემდეგი კურსით **1 ქულა = 0.05 ლარი** .

თუ თქვენ ვერცერთ ქულას ვერ მოიპოვებთ, შესაბამისად თქვენთვის თანხის გადახდაც ვერ მოხდება.

ექსპერიმენტში თქვენს მიერ გამომუშავებული თანხის გადახდა მანამდე არ მოხდება ვიდრე ელექტრონულად ხელმოწერილ გადახდის დოკუმენტს არ გამოაგზავნით ექსპერიმენტის ჩამტარებლის ელ. ფოსტაზე (ხელმოწერასთან დაკავშირებულ დეტალურ ინსტრუქციებს მიიღებთ ექსპერიმენტის ჩამტარებლისგან). როგორც კი თქვენ ხელმოწერილ გადახდის დოკუმენტს გამოაგზავნით, თქვენს მიერ ექსპერიმენტში გამომუშავებული თანხა დაირიცხება თქვენს საბანკო ანგარიშზე.

ექსპერიმენტის დროს, გთხოვთ არ გამორთოთ ექსპერიმენტის ინტერნეტ ფანჯარა და არ გამოხვიდეთ ვებგვერდიდან.

იმ შემთხვევაში თუ თქვენ გამორთავთ ინტერნეტ ფანჯარას ან გამოხვალთ მითითებული ვებგვერდიდან თქვენ ვეღარ შეძლებთ ექსპერიმენტის გაგრძელებას და ჩვენ ვეღარ შევძლებთ თქვენთვის თანხის გადახდას!

ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ გადაწყვეტილებები მიიღოთ დროულად, მოცემულ ლიმიტირებულ დროში და დიდხანს არ ალოდინოთ თქვენი ჯგუფის წევრები !

ამიტომ აკონტროლეთ დრო. თუ თქვენ მოცემულ ლიმიტირებულ დროში ვერ შეძლებთ გადაწყვეტილების მიღებას, მაშინ თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თქვენთვის თანხის გადახდაც ვერ მოხდება.

თქვენ ყურადღებით უნდა იყოთ ექსპერიმენტის დროს. დამატებით ინფორმაციას მიიღებთ ექსპერიმენტის თითოეული ნაწილის დაწყებისას. გთხოვთ, თუ გასაგებია თქვენთვის ინსტრუქცია მაშინ ქვემოთ მოცემულ ლილაკზე დაკლიკებით გადახვიდეთ შემდეგ ეტაპზე, სადაც აღვწერთ ექსპერიმენტს დეტალურად.

### ინსტრუქცია

თქვენ ხართ ეკონომიკურ ექსპერიმენტში. გთხოვთ, ყურადღებით წაიკითხოთ ეს ინსტრუქცია. თქვენ და თქვენი ჯგუფის სხვა 3 წევრი ერთად იქნებით 10 რაუნდი. თქვენ არ გეცოდინებათ ვინ არიან თქვენი ჯგუფის წევრები. ყოველ რაუნდში თითოეული თქვენი ჯგუფის წევრი მიიღებს 20 ქულას და უნდა გადაწყვიტოს რამდენ ქულას დაიტოვებს თავისთვის და რამდენ ქულას გაიღებს ჯგუფის საერთო



**საქმისათვის.** ყოველი რაუნდის დასაწყისში ეკრანზე გამოჩნდება შენატანის ფანჯარა სადაც უნდა ჩაწეროთ რამდენ ქულას გაიღებთ საერთო საქმისათვის. ეკრანზე ასევე დაინახავთ, რომ გადაწყვეტილების მისაღებად გექნებათ შეზღუდული დრო **90 წამი.** **თუ ამ დროში ვერ მიიღებთ გადაწყვეტილებას, მაშინ სამწუხაროდ თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თანხას ვერ მიიღებთ.**

გადაწყვეტილების მიღების შემდგომ, საერთო საქმისათვის გაღებული ჯგუფის ყველა წევრის ქულა დაჯამდება და **გამრავლდება 1.5-ზე .**

რის შემდეგ საბოლოოდ მიღებული ქულა თანაბრად გაიყოფა ჯგუფის ოთხივე წევრს შორის ( ანუ გაიყოფა ყველა 4 ჯგუფის წევრზე, მიუხედავად იმისა თუ ჯგუფის წევრებიდან ვინ რამდენი ქულა გაიღო საერთო საქმისთვის )

ამდენად, როდესაც თქვენ საერთო საქმისათვის გაცემთ ქულებს, პირადად თქვენ ქულები გაკლდებათ, მაგრამ თქვენს მიერ ამ გაცემული ქულებით მიღებული სარგებელი უბრუნდება თქვენი ჯგუფის ყველა წევრს, გიბრუნდებათ თქვენც და ასევე თქვენი ჯგუფის დანარჩენ სამ წევრსაც (არ აქვს მნიშვნელობა თქვენი ჯგუფის სხვა სამი წევრი როგორ მოიქცა).

#### **მაგალითები:**

1) თუ ოთხივე ჯგუფის წევრი თავისთვის არაფერს დაიტოვებს (ანუ 0 ქულას) და ყველა მთლიანად გაიღებს საერთო საქმისათვის თავის 20 ქულას, ჯგუფის ყველა წევრის ქულა გაიზრდება 1.5-ით ანუ თქვენი ჯგუფის თითოეული წევრი მიიღებს 30 ქულას (ანუ თავისთვის დატოვებულ 0 ქულად დამატებული 20 გამრავლებული 4-ზე = 80 და გამრავლებული 1.5-ზე = 120 და გაყოფილი 4-ზე = 30 ქულა;  $0 + (20 \cdot 4 \cdot 1.5) / 4 = 30$  ).

2) თუ თქვენ საერთო საქმისათვის არაფერს გაიღებთ (ანუ 0 ქულას) და თქვენთვის მთლიანად დაიტოვებთ 20 ქულას, ხოლო თქვენი ჯგუფის დარჩენილი თითოეული 3 წევრი საერთო საქმისათვის სრულად გაიღებს თავიანთ 20 ქულას, მაშინ პირადად თქვენ მიიღებთ 42.5 ქულას (თქვენს 20 ქულას დამატებული 20 გამრავლებული 3-ზე, გამრავლებული 1.5-ზე და გაყოფილი 4-ზე = 22.5 ქულა;  $20 + (20 \cdot 3 \cdot 1.5) / 4 = 22.5$ ) = 42.5 ქულა), ხოლო დანარჩენი თქვენი ჯგუფის წევრები, რომლებმაც ყველა 20 ქულა გაიღო საერთო საქმისთვის, სათითაოდ მიიღებს მხოლოდ 22.5 ქულას (თავისთვის დატოვებულ 0 ქულას დამატებული 20 გამრავლებული 1.5-ზე და გაყოფილი 4-ზე = 22.5 ქულა;  $0 + (20 \cdot 3 \cdot 1.5) / 4 = 22.5 = 22.5$  ქულა).

---

ვიდრე დაიწყება ექსპერიმენტი აუცილებელია, რომ უპასუხოთ ქვემოთ მოცემულ კითხვებს იმისთვის, რომ დავრწმუნდეთ, რომ თქვენ კარგად გაიგეთ ექსპერიმენტის წესები. ვიდრე ყველა კითხვას სწორად არ უპასუხებთ, ექსპერიმენტს ვერ დაიწყებთ და გამოეთიშებით. არასწორი პასუხების შემთხვევაში გამოჩნდება შესაბამისი შეტყობინება

1. რამდენი ქულა უნდა გაიღოთ თქვენ საერთო საქმისთვის, რომ თქვენმა ჯგუფმა შეძლოს მაქსიმალური ქულის მოპოვება ? [ ..... ]

მაშინ როდესაც მე გავიღებ .... ქულას (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე):

2. რამდენი ქულა უნდა გაიღოთ თქვენ საერთო საქმისთვის, რომ მხოლოდ პირადად თქვენ მიიღოთ მაქსიმალური ქულა ? [ ..... ]  
მაშინ როდესაც მე გავიღებ....ქულას (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე)
- 

### ექსპერიმენტის ინსტრუქცია (დაკვირვების ჯგუფ N2-თვის)

თქვენ მონაწილეობას ღებულობთ ეკონომიკურ კვლევით ექსპერიმენტში. ეს არის რეალური ექსპერიმენტი, რეალური ადამიანების მონაწილეობით, რომლებიც თქვენთან ერთად არიან ონლაინ და თქვენთან ერთად მიიღებენ გადაწყვეტილებებს . თუ კი თქვენ ყურადღებით წაიკითხავთ ამ ინსტრუქციას თქვენ მოგეცემათ შესაძლებლობა გამოიმუშავოთ თანხა (10 -20 ლარის ფარგლებში), რისი ოდენობაც თქვენს მიერ მიღებული გადაწყვეტილებებზე იქნება დამოკიდებული.

მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ კარგად გაიგოთ ექსპერიმენტის წესები და გააკეთოთ ყველაფერი ინსტრუქციების შესაბამისად.

ეს ინსტრუქცია მხოლოდ თქვენი პირადი მოხმარებისთვის არის განკუთვნილი. ექსპერიმენტის განმავლობაში უნდა იყოთ ყურადღებით და სხვა არაფრით დაკავდეთ, გამორთეთ მობილურები! თუ თქვენ დაარღვევთ ექსპერიმენტის წესებს, თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თანხას ვერ მიიღებთ.

ინსტრუქციების წასაკითხი დროის ჩათვლით ექსპერიმენტი გაგრძელდება დაახლოებით 40 წუთი.

ექსპერიმენტი შედგება ორი ნაწილისგან სადაც თქვენ შეძლებთ ქულების მოპოვებას. თითოეული ნაწილი შედგება 10 დამოუკიდებელი რაუნდისგან. ანუ ჯამში ორივე ნაწილი შედგება 20 რაუნდისგან. ექსპერიმენტში მონაწილეები დაიყოფა 4 კაციან ჯგუფებად. შესაბამისად, თქვენ იქნებით ჯგუფში სხვა 3 მონაწილესთან ერთად. თქვენ არ გეცოდინებათ ვინ არიან თქვენი ჯგუფის წევრები. მთელი ექსპერიმენტის დროს თქვენი ჯგუფის შემადგენლობა უცვლელი იქნება .

ექსპერიმენტის ბოლოს ორივე ნაწილში დაგროვილი ქულები დაჯამდება და გადახდა მოხდება შემდეგი კურსით **1 ქულა = 0.04 ლარი**.

თუ თქვენ ვერცერთ ქულას ვერ მოიპოვებთ, შესაბამისად თქვენთვის თანხის გადახდაც ვერ მოხდება.

ექსპერიმენტში თქვენს მიერ გამომუშავებული თანხის გადახდა მანამდე არ მოხდება ვიდრე ელექტრონულად ხელმოწერილ გადახდის დოკუმენტს არ გამოაგზავნით ექსპერიმენტის ჩამტარებლის ელ. ფოსტაზე (ხელმოწერასთან დაკავშირებულ დეტალურ ინსტრუქციებს მიიღებთ ექსპერიმენტის ჩამტარებლისგან). როგორც კი თქვენ ხელმოწერილ გადახდის დოკუმენტს გამოაგზავნით, თქვენს მიერ ექსპერიმენტში გამომუშავებული თანხა დაირიცხება თქვენს საბანკო ანგარიშზე.

ექსპერიმენტის დროს, გთხოვთ არ გამორთოთ ექსპერიმენტის ინტერნეტ ფანჯარა და არ გამოხვიდეთ ვებგვერდიდან.

იმ შემთხვევაში თუ თქვენ გამორთავთ ინტერნეტ ფანჯარას ან გამოხვალთ მითითებული ვებგვერდიდან თქვენ ვეღარ შეძლებთ ექსპერიმენტის გაგრძელებას და ჩვენ ვეღარ შევძლებთ თქვენთვის თანხის გადახდას!

ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ გადაწყვეტილებები მიიღოთ დროულად, მოცემულ ლიმიტირებულ დროში და დიდხანს არ ალოდინოთ თქვენი ჯგუფის წევრები !

ამიტომ აკონტროლეთ დრო. თუ თქვენ მოცემულ ლიმიტირებულ დროში ვერ შეძლებთ გადაწყვეტილების მიღებას, მაშინ თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თქვენთვის თანხის გადახდაც ვერ მოხდება.

თქვენ ყურადღებით უნდა იყოთ ექსპერიმენტის ორივე ნაწილში. დამატებით ინფორმაციას მიიღებთ ექსპერიმენტის თითოეული ნაწილის დაწყებისას.

გთხოვთ, თუ გასაგებია თქვენთვის ინსტრუქცია მაშინ ქვემოთ მოცემულ ლილაკზე დაწკაპუნებით გადახვიდეთ ნაწილი 1-ის ინსტრუქციაზე, სადაც აღვწერთ ექსპერიმენტს დეტალურად.

## ნაწილი 1

თქვენ ხართ ეკონომიკურ ექსპერიმენტის ნაწილი 1-ში. გთხოვთ, ყურადღებით წაიკითხოთ ეს ინსტრუქცია. ამ ნაწილში თქვენ თქვენი ჯგუფის სხვა 3 წევრთან ერთად იქნებით 10 რაუნდი. თქვენ არ გეცოდინებათ ვინ არიან თქვენი ჯგუფის წევრები. ყოველ რაუნდში თითოეული თქვენი ჯგუფის წევრი მიიღებს 20 ქულას და უნდა გადაწყვიტოს რამდენ ქულას დაიტოვებს თავისთვის და რამდენ ქულას გაიღებს ჯგუფის საერთო საქმისათვის. ყოველი რაუნდის დასაწყისში ეკრანზე გამოჩნდება შენატანის ფანჯარა სადაც უნდა ჩაწეროთ რამდენ ქულას გაიღებთ საერთო საქმისათვის. ეკრანზე ასევე დაინახავთ, რომ გადაწყვეტილების მისაღებად გექნებათ

შეზღუდული დრო 90 წამი. თუ ამ დროში ვერ მიიღებთ გადაწყვეტილებას, მაშინ სამწუხაროდ თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თანხას ვერ მიიღებთ.

გადაწყვეტილების მიღების შემდგომ, საერთო საქმისათვის გაღებული ჯგუფის ყველა წევრის ქულა დაჯამდება და გამრავლება 1.5-ზე .

რის შემდეგ საბოლოოდ მიღებული ქულა თანაბრად გაიყოფა ჯგუფის ოთხივე წევრს შორის ( ანუ გაიყოფა ყველა 4 ჯგუფის წევრზე, მიუხედავად იმისა თუ ჯგუფის წევრებიდან ვინ რამდენი ქულა გაიღო საერთო საქმისთვის ).

ამდენად, როდესაც თქვენ საერთო საქმისათვის გასცემთ ქულებს, პირადად თქვენ ქულები გაკლდებათ, მაგრამ თქვენს მიერ ამ გაცემული ქულებით მიღებული სარგებელი უბრუნდება თქვენი ჯგუფის ყველა წევრს, გიბრუნდებათ თქვენც და ასევე თქვენი ჯგუფის დანარჩენ სამ წევრსაც (არ აქვს მნიშვნელობა თქვენი ჯგუფის სხვა სამი წევრი როგორ მოიქცა).

### მაგალითები:

1) თუ ოთხივე ჯგუფის წევრი თავისთვის არაფერს დაიტოვებს (ანუ 0 ქულას) და ყველა მთლიანად გაიღებს საერთო საქმისათვის თავის 20 ქულას, ჯგუფის ყველა წევრის ქულა გაიზრდება 1.5-ით ანუ თქვენი ჯგუფის თითოეული წევრი მიიღებს 30 ქულას (ანუ თავისთვის დატოვებულ 0 ქულას დამატებული 20 გამრავლებული 4-ზე = 80 და გამრავლებული 1.5-ზე = 120 და გაყოფილი 4-ზე = 30 ქულა;  $0 + (20*4*1.5)/4=30$  ).

2) თუ თქვენ საერთო საქმისათვის არაფერს გაიღებთ (ანუ 0 ქულას) და თქვენთვის მთლიანად დაიტოვებთ 20 ქულას, ხოლო თქვენი ჯგუფის დარჩენილი თითოეული 3 წევრი საერთო საქმისათვის სრულად გაიღებს თავიანთ 20 ქულას, მაშინ პირადად თქვენ მიიღებთ 42.5 ქულას (თქვენს 20 ქულას დამატებული 20 გამრავლებული 3-ზე, გამრავლებული 1.5-ზე და გაყოფილი 4-ზე = 22.5 ქულა;  $20 + (20*3*1.5)/4=22.5$ ) = 42.5 ქულა), ხოლო დანარჩენი თქვენი ჯგუფის წევრები, რომლებმაც ყველა 20 ქულა გაიღო საერთო საქმისთვის, სათითაოდ მიიღებს მხოლოდ 22.5 ქულას (თავისთვის დატოვებულ 0 ქულას დამატებული 20 გამრავლებული 1.5-ზე და გაყოფილი 4-ზე = 22.5 ქულა;  $0 + (20*3*1.5)/4=22.5 = 22.5$  ქულა).

### შემოწმების და დაჯარიმების მექანიზმი

ყოველი რაუნდის ბოლოს იქნება შემოწმების და დაჯარიმების მექანიზმი. ჯარიმდება ის ვინც სრულად არ გაიღებს საერთო საქმისთვის 20-ივე ქულას. ნაწილ 1-ში არსებობს 90%-იანი შემოწმების ალბათობა, რომ მოხდეს იმის შემოწმება თუ თითოეულმა თქვენთაგანმა რამდენი ქულა გაიღო საერთო საქმისათვის.

შემოწმების გარეშე დაჯარიმება არ ხდება. მაგალითად, თუ მოცემულ რაუნდში თქვენ შეგამოწმეს, მხოლოდ ამის შემდგომ არის თქვენი დაჯარიმების 90%-იანი ალბათობა.<sup>411</sup> ასე, რომ შემოწმების შემდგომ რჩება 10%-იანი შანსი, რომ თქვენ არ დაჯარიმდეთ. დაჯარიმების დროს თქვენ გაკლდებათ ქულები .

დაჯარიმების დროს თქვენ დაგაკლდებათ იმდენი ქულა რამდენიც თქვენთვის დაიტოვეთ გამრავლებული 2-ზე. ანუ მაგალითად თუ 20 ქულიდან თქვენთვის დაიტოვეთ 5 ქულა და მოხდა თქვენი დაჯარიმება, მაშინ ჩამოგეჭრებათ 10 ქულა ( $5 \cdot 2 = 10$ ), შედეგად 10 ქულით შემცირდება თქვენი საერთო ქულების რაოდენობა. ამდენად, ყველა ვინც მაქსიმალურ ქულაზე ანუ 20-ზე ნაკლებ ქულას გაიღებს საერთო საქმისათვის შემოწმდება 90%-იანი ალბათობით და თუ შემოწმდა, ამის შემდგომ დაჯარიმდება და ჩამოეჭრება ქულები 90%-იანი ალბათობით.

იმ შემთხვევაში თუ თქვენ საერთო საქმისათვის სრულად გაიღეთ 20 ქულა და მოხდა ისე, რომ თქვენი შენატანი შემოწმდა, მაშინ თქვენ რა თქმა უნდა არ დაჯარიმდებით და ქულები არ დაგაკლდებათ. (ანუ თქვენთვის დატოვებული 0 ქულა გამრავლებული 2-ზე = 0 ქულა ჯარიმა )

---

ვიდრე დაიწყება ექსპერიმენტის ნაწილი 1 აუცილებელია, რომ უპასუხოთ ქვემოთ მოცემულ კითხვებს იმისთვის, რომ დავრწმუნდეთ, რომ თქვენ კარგად გაიგეთ ექსპერიმენტის წესები. ვიდრე ყველა კითხვას სწორად არ უპასუხებთ, ექსპერიმენტს ვერ დაიწყებთ და გამოეთიშებით. არასწორი პასუხების შემთხვევაში გამოჩნდება შესაბამისი შეტყობინება

1. რამდენი ქულა უნდა გაიღოთ თქვენ საერთო საქმისთვის, რომ თქვენმა ჯგუფმა შეძლოს მაქსიმალური ქულის მოპოვება ?  
მაშინ როდესაც მე გავიღებ .... ქულას (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე):

2. რამდენი ქულა უნდა გაიღოთ თქვენ საერთო საქმისთვის, რომ მხოლოდ პირადად თქვენ მიიღოთ მაქსიმალური ქულა ?  
მაშინ როდესაც მე გავიღებ....ქულას (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე)

---

<sup>411</sup> შენიშვნა: დაკვირვების ჯგუფ N3-ში, გამოყენებულია მსგავსი ინსტრუქცია, ინსტრუქციაში იცვლებოდა მხოლოდ დაჯარიმების ალბათობა და მასთან დაკავშირებული შესაბამისი განმარტებები.

3. რა არის ალბათობა იმისა, რომ თქვენი შენატანი იქნება შემოწმებული? (მაუსის დილაკზე დაჭერით მონიშნეთ თქვენი პასუხი)

პრაქტიკულად არასდროს	
ძალიან იშვიათად (5%)	
იშვიათად (10%)	
ხანდახან (25%)	
ხშირად (60%)	
ძალიან ხშირად (90%)	

4. თუ თქვენი შენატანი შემოწმდა, ამის შემდგომ რა არის ალბათობა იმისა, რომ თქვენ იქნებით დაჯარიმებული? (მაუსის დილაკზე დაჭერით მონიშნეთ თქვენი პასუხი)

პრაქტიკულად არასდროს	
ძალიან იშვიათად (5%)	
იშვიათად (10%)	
ხანდახან (25%)	
ხშირად (60%)	
ძალიან ხშირად (90%)	

5. რამდენი ქულა უნდა გაიღოთ თქვენ საერთო საქმისთვის, რომ არ დაჯარიმდეთ? (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე)

6. მაგალითად, თუ მოხდა ისე, რომ თქვენ არ ჯარიმდებით, მაშინ ასეთ შემთხვევაში რამდენ ქულას გაიღებდით საერთო საქმისთვის, რომ პირადად თქვენ მიგეღოთ მაქსიმალური ქულა? (გთხოვთ, გრაფაში ჩაწეროთ ქულების რაოდენობა 0-დან 20-მდე)

## ნაწილი 2

იწყება ექსპერიმენტის ნაწილი 2-ი. ამ ნაწილში თქვენ იგივე თქვენი ჯგუფის სხვა 3 წევრთან ერთად იქნებით 10 რაუნდი .

ექსპერიმენტის ყველა წესი რჩება იგივე გარდა იმისა, რომ შემოწმების და დაჯარიმების მექანიზმი უქმდება. ანუ არ მოხდება შენატანების შემოწმება და არც დაჯარიმება.

კვლავ შეგახსენებთ, რომ ყოველი რაუნდის დასაწყისში ეკრანზე გამოჩნდება შენატანის ფანჯარა სადაც უნდა ჩაწეროთ რამდენ ქულას გაიღებთ საერთო საქმისათვის. ეკრანზე ასევე დაინახავთ რომ გადაწყვეტილების მისაღებად გექნებათ შეზღუდული დრო 90 წამი. თუ ამ დროში ვერ მიიღებთ გადაწყვეტილებას, მაშინ სამწუხაროდ თქვენ გამოეთიშებით ექსპერიმენტს და თანხას ვერ მიიღებთ .

---

### გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ბალარჯიშვილი, ინგა. "პარადიგმული კრიზისი და ინსტიტუციური ეკონომიკის „მეინსტრიმული“ პოტენციალი." *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 110-115.
2. მექვაბიშვილი, ელგუჯა. "ეკონომიკური კრიზისების თეორია თუ ეკონომიკური თეორიის კრიზისი?" *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 28-35.
3. პაპავა, ვლადიმერ. "ეკონომიკური მეცნიერების კრიზისი და ახალი პარადიგმის ძიებისათვის." *გლობალიზაცია და ბიზნესი* 6, (2018): 15-26.
4. Белянин, Алексей В. "Лицом К Человеку: Достижения и Вызовы Поведенческой Экономике." *Журнал Новой Экономической Ассоциации* 2, no. 34 (2017): 166-175.
5. Истратов, Виктор А. "Анализ Теорий Появления Социальных Норм В Экономике, Социологии и Психологии." *Национальные интересы: Приоритеты и безопасность*, no. 11 (344) (2016):181-196.
6. Свенцицкий, Анатолий Леонидович и Татьяна Валерьевна Казанцева. "Повседневное Просоциальное Поведение Личности Как Накопление Социального Капитала." *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология*, no. 2 (2015):45-55.
7. Acemoglu, Daron. "Why Nations Fail?" *The Pakistan Development Review* 54, no. 4 (2015): 301-312.
8. Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A Robinson. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review* 91, no. 5 (2001): 1369-1401.
9. Algan, Yann, Pierre Cahuc and Marc Sangnier. "Efficient and Inefficient Welfare States." *IZA Discussion Papers* no. 5445 (2011):1-44.
10. Andreoni, James. "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy* 97, no. 6 (1989): 1447-1458.
11. Andreoni, James. "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *The Economic Journal* 100, no. 401 (1990): 464-477.
12. Andreoni, James. "Philanthropy." In *The Handbook of Giving, Reciprocity and Altruism*, edited by Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier, 1202-1269. Amsterdam: Elsevier, 2004.
13. Andreoni, James and John Miller. "Giving According to Garp: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism." *Econometrica* 70, no. 2 (2002): 737-753.
14. Andreoni, James and John Miller. "Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma: Experimental Evidence." *The Economic Journal* 103, no. 418 (1993): 570-585.



15. Andriani, Luca and Fabio Sabatini. "Trust and Prosocial Behaviour in a Process of State Capacity Building: The Case of the Palestinian Territories." *Journal of Institutional Economics* 11, no. 4 (2015): 823-846.
16. Arechar, Antonio A, Simon Gächter and Lucas Molleman. "Conducting Interactive Experiments Online." *Experimental Economics* 21, no. 1 (2018): 99-131.
17. Arrow, Kenneth. "The Limits of Organization." New York: Norton, 1974.
18. Arrow, Kenneth. "The Economy of Trust." *Religion and Liberty* 16, no. 3 (2006): 3,12-13.
19. Arrow, Kenneth "Observations on Social Capital." *Social capital: A Multifaceted Perspective* 6, (2000): 3-5.
20. Balarjishvili, Inga. "'Non-Childhood' Disease of 'Informality' in Georgia: Role of Elites." *Bull. Georg. Natl. Acad. Sci* 12, no. 4 (2018):155-162
21. Batson, C. Daniel. "A History of Prosocial Behavior Research." In *Handbook of the History of Social Psychology*, edited by A. W. Kruglanski and W. Stroebe, 243-264. New York: Psychology Press, 2012.
22. Becker, Gary S. "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place." *Economica* 48, no. 189 (1981): 1-15.
23. Bendor, Jonathan and Piotr Swistak. "The Evolution of Norms." *American Journal of Sociology* 106, no. 6 (2001): 1493-1545.
24. Berglund, Christofer. "Georgia." In *The Handbook of Political Change in Eastern Europe*, edited by Sten Berglund, 775-822. Chentelhem: Edward Elgar Publishing, 2013.
25. Bicchieri, Cristina. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
26. Bicchieri, Cristina. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. Oxford: Oxford University Press, 2016.
27. Bicchieri, Cristina and Alex K Chavez. "Norm Manipulation, Norm Evasion: Experimental Evidence." *Economics & Philosophy* 29, no. 2 (2013): 175-198.
28. Bicchieri, Cristina, Eugen Dimant, Simon Gaechter and Daniele Nosenzo. "Observability, Social Proximity and the Erosion of Norm Compliance." *CESifo Working Paper Series* no. 8212 (2020):1-32.
29. Bierhoff, Hans-Werner. *Prosocial Behaviour*. Hove: Psychology Press, 2002.
30. Blind, Peri K. "Building Trust in Government in the Twenty-First Century: Review of Literature and Emerging Issues." In *7th Global Forum on Reinventing Government Building Trust in Government*, 2007, 26-29: UNDESA Vienna, 2007.
31. Bohnet, Iris and Yael Baytelman. "Institutions and Trust: Implications for Preferences, Beliefs and Behavior." *Rationality and Society* 19, no. 1 (2007): 99-135.

32. Bohnet, Iris and Bruno S Frey. "Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games: Comment." *American Economic Review* 89, no. 1 (1999): 335-339.
33. Bolton, Gary E and Axel Ockenfels. "A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition." *American Economic Review* 90, no. 1 (2000): 166-193.
34. Booth, Douglas E. "Karl Marx on State Regulation of the Labor Process: The English Factory Acts." *Review of Social Economy* 36, no. 2 (1978): 137-157.
35. Bowles, Samuel. *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*. Princeton. Princeton University Press, 2009.
36. Bowles, Samuel. "Is Liberal Society a Parasite on Tradition?" *Philosophy & Public Affairs* 39, no. 1 (2011): 46-81.
37. Bowles, Samuel and Herbert Gintis. "The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations." *Theoretical Population Biology* 65, no. 1 (2004): 17-28.
38. Bowles, Samuel and Herbert Gintis. *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution*. Princeton: Princeton University Press, 2013.
39. Bowles, Samuel and Sandra Polania-Reyes. "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?" *Journal of Economic Literature* 50, no. 2 (2012): 368-425.
40. Boyd, Robert and Peter Richerson. "Group Selection among Alternative Evolutionarily Stable Strategies." *Journal of Theoretical Biology* 145, no. 3 (1990): 331-342.
41. Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Punishment Allows the Evolution of Cooperation (or Anything Else) in Sizable Groups." *Ethology and Sociobiology* 13, no. 3 (1992): 171-195.
42. Boyd, Robert and Peter J. Richerson. "Group Beneficial Norms Can Spread Rapidly in a Structured Population." *Journal of Theoretical Biology* 215, no. 3 (2002): 287-296.
43. Boyd, Robert and Peter Richerson. "Gene-Culture Coevolution and the Evolution of Social Institutions." *In Better Than Conscious? Decision Making, the Human Mind, and Implications for Institutions*, edited by C. and Singer Engel, W., eds, 305–324. Cambridge: MIT Press, 2008.
44. Brañas-Garza, Pablo, Antonio M. Espín, Benedikt Herrmann, Praveen Kujal and Rosemarie Nagel. "Editorial: Prosocial and Antisocial Behavior in Economic Games." *Frontiers in Behavioral Neuroscience* 10, (2016):1-4.
45. Buchan, Nancy R, Rachel TA Croson and Robyn M Dawes. "Swift Neighbors and Persistent Strangers: A Cross-Cultural Investigation of Trust and Reciprocity in Social Exchange." *American Journal of Sociology* 108, no. 1 (2002): 168-206.
46. Camerer, Colin. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction The Roundtable Series in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press 2003.

47. Camerer, Colin F and Ernst Fehr. "Measuring Social Norms and Preferences Using Experimental Games: A Guide for Social Scientists." *In Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, edited by Joseph Patrick Henrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Colin Camerer, Herbert Gintis, 55-95. Oxford: Oxford University Press, 2004.
48. Cameron, Lisa A. "Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia." *Economic Inquiry* 37, no. 1 (1999): 47-59.
49. Charness, Gary and Matthew Rabin. "Understanding Social Preferences with Simple Tests." *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 117, no. No.3 (2002): 817-869.
50. Chudek, Maciej and Joseph Henrich. "Culture–Gene Coevolution, Norm–Psychology and the Emergence of Human Prosociality." *Trends in Cognitive Sciences* 15, no. 5 (2011): 218-226.
51. Clarke, David. *Pro-Social and Anti-Social Behaviour*. London: Taylor & Francis Group, 2003.
52. Comte, Auguste. *The Positive Philosophy* Vol. I. Kitchener: Batoche Books, 2000 (1896). <https://www.naturalthinker.net/trl/texts/Comte,Auguste/Comte,%20Auguste%20-%20Positive%20Philosophy.pdf> [Date of last entry: June 29 10 2020]
53. Croson, Rachel TA. "Public Goods Experiments." *In Behavioural and Experimental Economics*, 221-233, edited by Steven Durlauf, L. Blume, London: Palgrave Macmillan, 2010.
54. Diacon, Paula-Elena. "Pro-Social Behaviours: Between Altruism and Self-Interest." *Acta Universitatis Danubius, Economica* 10, no. 5 (2014): 68-80.
55. Eisenberg, N., N. D. Eggum and T. L. Spinrad. "The Development of Prosocial Behavior." *In The Oxford Handbook of Prosocial Behavior* edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 114-136, Oxford: Oxford University Press, 2015.
56. Eisenberg, Nancy and Harry Beilin. *The Development of Prosocial Behavior*. Cambridge: Academic Press, 1982.
57. Elster, Jon "Social Norms and Economic Theory." *The Journal of Economic Perspectives* ,3 no. 4 (1989): 99-117.
58. Ensminger, Jean and Joseph Henrich. *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-Cultural Perspective*. New York: Russell Sage Foundation, 2014.
59. European Parliament. *European Parliament Resolution of 14 November 2018 on the Implementation of the EU Association Agreement with Georgia*, Strasbourg: The European Parliament, 2018.
60. Falk, Armin, Ernst Fehr and Urs Fischbacher. "Driving Forces Behind Informal Sanctions." *Econometrica*, 73, no. 6 (2005): 2017-2030.

61. Falk, Armin, Ernst Fehr and Urs Fischbacher. "Testing Theories of Fairness—Intentions Matter." *Games and Economic Behavior* 62, no. 1 (2008): 287-303.
62. Falk, Armin and Urs Fischbacher. "A Theory of Reciprocity." *Games and Economic Behavior*, 54, no. 2 (2006): 293-315.
63. Farrell, Henry and Jack Knight. "Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis." *Politics & Society*, 31, no. 4 (2003): 537-566.
64. Fehr, Ernst. "On the Economics and Biology of Trust." *Journal of the European Economic Association*, 7, no. 2-3 (2009): 235-266.
65. Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "Third-Party Punishment and Social Norms." *Evolution and Human Behavior* 25, no. 2 (2004): 63-87.
66. Fehr, Ernst and Urs Fischbacher. "The Nature of Human Altruism." *Nature* 425, (2003): 785-791.
67. Fehr, Ernst, Urs Fischbacher and Simon Gächter. "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms." *Human Nature* 13, no. 1 (2002): 1-25.
68. Fehr, Ernst, Urs Fischbacher and Elena Tougareva. "Do High Stakes and Competition Undermine Fairness? Evidence from Russia." *Journal of Economic Behavior & Organization* 108, (2014): 354-363
69. Fehr, Ernst, Urs Fischbacher, Bernhard Von Rosenblatt, Jürgen Schupp and Gert G Wagner. "A Nation-Wide Laboratory: Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Survey." *Journal of Applied Social Science Studies* 122, no.2. (2002): 519-542.
70. Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 90, no. 4 (2000a): 980-994.
71. Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3 (2000b): 159-181.
72. Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Altruistic Punishment in Humans." *Nature* 415, no. 6868 (2002): 137-140.
73. Fehr, Ernst, Georg Kirchsteiger and Arno Riedl. "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation." *The Quarterly Journal of Economics* 108, no. 2 (1993): 437-459.
74. Fehr, Ernst and Klaus M Schmidt. "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *The Quarterly Journal of Economics* 114, no. 3 (1999): 817-868.
75. Fernández, Raquel. "Culture and Economics." *The New Palgrave Dictionary of Economics: Volume 1–8*, London: Palgrave Macmillan (2008): 1229-1236.

76. Fischbacher, Urs and Simon Gächter. "Social Preferences, Beliefs, and the Dynamics of Free Riding in Public Goods Experiments." *American Economic Review* 100, no. 1 (2010): 541-56.
77. Fischbacher, Urs, Simon Gächter and Ernst Fehr. "Are People Conditionally Cooperative? Evidence from a Public Goods Experiment." *Economics letters* 71, no. 3 (2001): 397-404.
78. Forsythe, Robert, Joel L Horowitz, Nathan E Savin and Martin Sefton. "Fairness in Simple Bargaining Experiments." *Games and Economic Behavior* 6, no. 3 (1994): 347-369.
79. Frey, Bruno S and Iris Bohnet. "Institutions Affect Fairness: Experimental Investigations." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151, no.2 (1995): 286-303.
80. Fukuyama, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1995.
81. Furlong, Dominic. "The Conceptualization of 'trust' in Economic Thought." *IDS Working Paper*, no. 35 (1996):1-22
82. Gächter, Simon. "Conditional Cooperation in the Field and the Lab: Behavioural Findings and Policy Implications." In *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field* edited by B. S. Frey & A. Stutzer, 19-50. Cambridge: MIT Press, 2007.
83. Gächter, Simon and Armin Falk. "Reputation and Reciprocity: Consequences for the Labour Relation." *Scandinavian Journal of Economics* 104, no. 1 (2002): 1-26.
84. Gächter, Simon, Benedikt Herrmann and Christian Thöni. "Culture and Cooperation." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 365, no. 1553 (2010): 2651-2661.
85. GHK. Volunteering in the European Union. Educational, Audiovisual and Culture Executive Agency (EAC-EA) and Directorate General Education and Culture (DG EAC). 2010.
86. Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd and Ernst Fehr. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Vol. 6, Cambridge: MIT press, 2005.
87. Guiso, Luigi, Paola Sapienza and Luigi Zingales. "Long-Term Persistence." *Journal of the European Economic Association* 14, no. 6 (2016): 1401-1436.
88. Güth, Werner, Nadege Marchand and Jean-Louis Rulliere. "On the Reliability of Reciprocal Fairness: An Experimental Study." *SFB Discussion Papers* 80, (1997):1-16
89. Güth, Werner, Rolf Schmittberger and Bernd Schwarze. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior & Organization* 3, no. 4 (1982): 367-388.
90. Hall, Robert E and Charles I Jones. "Levels of Economic Activity across Countries." *The American Economic Review* 87, no. 2 (1997): 173-177.

91. Hamilton, William D. "The Genetical Evolution of Social Behaviour." *Journal of Theoretical Biology* 7, no. 1 (1964): 17-52.
92. Hardin, Russell. "Trusting Persons, Trusting Institutions." *Strategy and choice* 185, (1991): 185-209.
93. Hardin, Russell. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.
94. Hardin, Russell and Garrett Cullity, The Free Rider Problem. The Stanford Encyclopedia of Philosophy 2020. <https://plato.stanford.edu/entries/free-rider/>, [Date of last entry: November 2 2020]
95. Hayashi, Nahoko, Elinor Ostrom, James Walker and Toshio Yamagishi. "Reciprocity, Trust, and the Sense of Control: A Cross-Societal Study." *Rationality and Society* 11, no. 1 (1999): 27-46.
96. Henrich, J., J. Ensminger, R. McElreath, A. Barr, C. Barrett, A. Bolyanatz, J. C. Cardenas, M. Gurven, E. Gwako, N. Henrich, C. Lesorogol, F. Marlowe, D. P. Tracer and J. Ziker. "Markets, Religion, Community Size and the Evolution of Fairness and Punishment." *Science* 327, no. 5972 (2010): 1480-1484.
97. Henrich, Joseph. "Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 3-35.
98. Henrich, Joseph. "Culture and Social Behavior." *Current Opinion in Behavioral Sciences* 3, (2015): 84-89.
99. Henrich, Joseph , Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis and Richard McElreath. "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *The American Economic Review* 91, no. 2 (2001): 73-78.
100. Henrich, Joseph and James Broesch. "On the Nature of Cultural Transmission Networks: Evidence from Fijian Villages for Adaptive Learning Biases." *Philosophical Transactions of the Royal Society* 366, no. 1567 (2011): 1139-1148.
101. Henrich, Joseph, Steven Heine and Ara Norenzayan. "The Weirdest People in the World?" *Behavioral and Brain Sciences* 33, no. 2-3 (2010): 61-83.
102. Henrich, Joseph, Richard McElreath, Abigail Barr, Jean Ensminger, Clark Barrett, Alexander Bolyanatz, Juan Camilo Cardenas, Michael Gurven, Edwina Gwako and Natalie Henrich. "Costly Punishment across Human Societies." *Science* 312, no. 5781 (2006): 1767-1770.
103. Henrich, Joseph Patrick, Robert Boyd, Samuel Bowles, Ernst Fehr, Colin Camerer and Herbert Gintis. *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*. Oxford: Oxford University Press 2004.
104. Henrich, Joseph and Natalie Smith. "Comparative Experimental Evidence from Machiguenga, Mapuche, Huinca, and American Populations." 125-167. *in Foundations*

*of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford: Oxford University Press 2004.

105. Henrich, Natalie and Joseph Patrick Henrich. *Why Humans Cooperate: A Cultural and Evolutionary Explanation*. Oxford: Oxford University Press, 2007.
106. Herrmann, Benedikt , Christian Thöni and Simon Gächter. "Antisocial Punishment Across Societies." *Science* 319, (2008): 1362-1367.
107. Herrmann, Esther, Josep Call, María Victoria Hernández-Lloreda, Brian Hare and Michael Tomasello. "Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis." *Science* 317, no. 5843 (2007): 1360-1366.
108. Hobbes, Thomas. *Leviathan: Or, the Matter, Form, and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Vol. 21. London: G. Routledge and sons, 1887.  
[https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.ge/books/about/Leviathan.html?id=mmAxjwEACAAJ&redir_esc=y)  
, [Date of last entry: September 20 2020]
109. Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, Keith Shachat and Vernon Smith. "Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games." *Games and Economic Behavior* 7, no. 3 (1994): 346-380.
110. Inglehart, Ronald and Wayne E Baker. "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values." *American Sociological Review*, (2000): 19-51.
111. Irwin, Kyle. "Prosocial Behavior across Cultures: The Effects of Institutional Versus Generalized Trust." *In Altruism and Prosocial Behavior in Groups*, edited by Thye, S.R. and Lawler, E.J ., Vol. 26, 165-198, Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2009.
112. Isaac, Mark and James Walker. "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *The Quarterly Journal of Economics* 103, no. 1 (1988): 179-199.
113. ITC and OECD. *Examples of Successful Drm Reforms and the Role of International Co-Operation*. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) Gmb., 2015. <https://www.oecd.org/ctp/tax-global/examples-of-successful-DRM-reforms-and-the-role-of-international-co-operation.pdf> [Date of last entry: September 8 2020]
114. Jensen, Keith, Amrisha Vaish and Marco F.H. Schmidt. "The Emergence of Human Prosociality: Aligning with Others through Feelings, Concerns, and Norms." *Frontiers in Psychology* 5, (2014): 1-16
115. Keefer, Philip and Stephen Knack. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35, no. 3 (1997): 590-602.
116. Kennedy, Donald and Colin, Norman. "What Don't We Know," *Science* 309, no. 5731 (2005):75

117. Knack, Stephen and Paul Zak. "Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development." *Supreme Court Economic Review* 10, (2003): 91-107.
118. Kornai, János. *Building a Trustworthy State in Post-Socialist Transition*, edited by J. Kornai. London: Palgrave Macmillan, 2004.
119. Kornai, János. "The Great Transformation of Central Eastern Europe: Success and Disappointment" in *the Institutional Change and Economic Behaviour* edited by Kornai, János, László Mátyás and Gérard Roland. 1-37. London: Palgrave Macmillan, 2008.
120. Kornai, János, Bo Rothstein and Susan Rose-Ackerman. *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*. London: Palgrave Macmillan, 2004.
121. Ledyard, John O. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." In *The Handbook of Experimental Economics*, edited by J. Kagel A. E. Roth, 111–194. Princeton: Princeton University Press, 1995.
122. Levi, Margaret. "A State of Trust." In *Trust and Governance*, edited by Valerie Braithwaite and Margaret Levi, 77-101. New York: Russell Sage Foundation, 1998.
123. Meier, Stephan. "A Survey of Economic Theories and Field Evidence on Pro-Social Behavior". Federal Reserve Bank of Boston, Working Paper No. 06-6, (2006):1-41
124. Murtin, Fabrice, Lara Fleischer, Vincent Siegerink, Arnstein Aassve, Yann Algan, Romina Boarini, Santiago González, Zsuzsanna Lonti, Gianluca Grimalda, Rafael Hortala Vallve, Soonhee Kim, David Lee, Louis Putterman and Conal Smith. "Trust and Its Determinants." OECD Statistics Working Papers, (2018):1-75.  
<https://www.oecdilibrary.org/docserver/869ef2ecen.pdf?expires=1617651116&id=id&accname=guest&checksum=AEE27F3DD322266B2B1E43FAA4408DAB> [Date of last entry: September 7 2020]
125. Nelson, Richard and Bhaven Sampat. "Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance." *Journal of Economic Behavior & Organization* 44, (2001): 31-54.
126. Nikiforakis, Nikos. "Punishment and Counter-Punishment in Public Good Games: Can We Really Govern Ourselves?" *Journal of Public Economics* 92, no. 1-2 (2008): 91-112.
127. North, Douglass C. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 1 (1991): 97-112.
128. OECD. *Trust in Government, Policy Effectiveness and the Governance Agenda*. Paris, 2013.[https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov\\_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E](https://www.oecdilibrary.org/docserver/gov_glance20136en.pdf?expires=1617650446&id=id&accname=guest&checksum=7EA8EBC048642F7935297E4064EAC47E) [Date of last entry: September 5 2020]
129. OECD. *OECD Guidelines on Measuring Trust*. Paris: OECD Publishing, 2017a.  
<https://www.oecdilibrary.org/docserver/9789264278219en.pdf?expires=1617650494&id>



=id&accname=guest&checksum=C04BA943035C317A5271228082C3C99F [Date of last entry: August 10 2020]

130. OECD. Trust and Public Policy: How Better Governance Can Help Rebuild Public Trust. Paris: OECD Publishing, 2017b. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264268920-en.pdf?expires=1617650532&id=id&accname=guest&checksum=3A97599291495417922582E940683FFE> [Date of last entry: August 15 2020]
131. OECD and KDI. Understanding the Drivers of Trust in Government Institutions in Korea. Paris: OECD Publishing, 2018. <https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/9789264308992-en.pdf?itemId=/content/publication/9789264308992-en&mimeType=pdf> [Date of last entry: September 12 2020]
132. Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action*. London: Harvard University Press, 1975.
133. Oskarsson, Sven, PerOla Öberg and Torsten Svensson. "Making Capitalism Work: Fair Institutions and Trust." *Economic and Industrial Democracy* 30, no. 2 (2009): 294-320.
134. Ostrom, Elinor. "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association, 1997." *American Political Science Review*, (1998): 1-22.
135. Ostrom, Elinor. "Crowding out Citizenship." *Scandinavian Political Studies* 23, no. 1 (2000): 3-16.
136. Ostrom, Elinor, James Walker and Roy Gardner. "Covenants with and without a Sword: Self-Governance Is Possible." *American Political Science Review* 86, no. 2 (1992): 404-417.
137. Papava, Vladimer. "Reforming the Post-Soviet Georgia's Economy in 1991-2011." *GFSIS Center for Applied Economic Studies*, Research Paper no. 03.2013 (2013): 1-152
138. Parks, Craig and Lorne Hulbert. "High and Low Trusters' Responses to Fear in a Payoff Matrix." *Journal of Conflict Resolution* 39, no. 4 (1995): 718-730.
139. Peysakhovich, Alexander and David Rand. "Habits of Virtue: Creating Norms of Cooperation and Defection in the Laboratory." *Management Science* 62, no. 3 (2016): 631-647.
140. Putnam, Robert D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster, 2000.
141. Putnam, Robert D., Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
142. Putterman, Louis. "Culture, Genes and Cooperation: Comment on Henrich." *Journal of Economic Behavior & Organization* 53, no. 1 (2004): 101-104.

143. Rabin, Matthew. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics." *The American Economic Review*, (1993): 1281-1302.
144. Rand, David G. "Cooperation, Fast and Slow: Meta-Analytic Evidence for a Theory of Social Heuristics and Self-Interested Deliberation." *Psychological Science* 27, no. 9 (2016): 1192-1206.
145. Rand, David, Alexander Peysakhovich, Gordon T. Kraft-Todd, George E Newman, Owen Wurzbacher, Martin A. Nowak and Joshua D. Greene. "Social Heuristics Shape Intuitive Cooperation." *Nature Communications* 5, (2014): 36-77.
146. Robinson, James A. and Daron Acemoglu. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Crown, 2012.
147. Roth, Alvin E, Vesna Prasnikar, Masahiro Okuno-Fujiwara and Shmuel Zamir. "Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study." *The American Economic Review*, (1991): 1068-1095.
148. Rothstein, Bo. "Social Trust and Honesty in Government: A Causal Mechanisms Approach." *In Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, 13-30. London:Palgrave Macmillan, 2004.
149. Rothstein, Bo. "Corruption and Social Trust: Why the Fish Rots from the Head Down." *Social Research* 80, no. 4 (2013): 1009-1032.
150. Samuelson, Paul A. "The Pure Theory of Public Expenditure." *The Review of Economics and Statistics*, (1954): 387-389.
151. Schotter, Andrew and Gerhard Schwödiauer. "Economics and the Theory of Games: A Survey." *Journal of Economic Literature* 18, no. 2 (1980): 479-527.
152. Schroeder, David A. and William G. Graziano. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. Oxford: Oxford University Press, 2015.
153. Schulz, Jonathan F. The Churches' Bans on Consanguineous Marriages, Kin-Networks and Democracy. *CeDEx Discussion Paper Series*, (2016):1-57.
154. Schulz, Jonathan, Urs Fischbacher, Christian Thöni and Verena Utikal. "Affect and Fairness: Dictator Games under Cognitive Load." *Journal of Economic Psychology* 41, (2014): 77-87.
155. Slonim, Robert and Alvin E Roth. "Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic." *Econometrica*, (1998): 569-596.
156. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Vol. 2. London: Methuen: Edwin Cannan 1904. <https://oll.libertyfund.org/title/smith-an-inquiry-into-the-nature-and-causes-of-the-wealth-of-nations-cannan-ed-vol-1>. [Date of last entry: September 29 10 2020]

157. Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Fund Edition. Indianapolis: Edwards Brothers, Inc., 1984. <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>. [Date of last entry: August 10 2019]
158. Sober, Elliott and David Sloan Wilson. "Summary Of: 'Unto Others. The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior'." *Journal of Consciousness Studies* 7, no. 1-2 (2000): 185-206.
159. Stagnaro, Michael, N., Antonio Arechar, A., and David Rand, G. "From Good Institutions to Generous Citizens: Top-Down Incentives to Cooperate Promote Subsequent Prosociality but Not Norm Enforcement." *Cognition* 167, (2017): 212-254.
160. Stürmer, Stefan and Mark Snyder. "The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping". Hoboken: Blackwell Publishing (2010). <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781444307948> [Date of last entry: March 3 2019]
161. Tabellini, Guido. "Institutions and Culture." *Journal of the European Economic Association*, 6, no. 2-3 (2008): 255-294.
162. Tabellini, Guido. "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe." *Journal of the European Economic Association* 8, no. 4 (2010): 677-716.
163. Tanzi, Vito. *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*: International Monetary Fund, 1997. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> [Date of last entry: October 23 2020]
164. Thaler, Richard H and LJ Ganser. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: Norton, 2015.
165. Trivers, Robert L. "The Evolution of Reciprocal Altruism." *The Quarterly Review of Biology* 46, no. 1 (1971): 35-57.
166. Van Dijk, Eric. "The Economics of Prosocial Behavior." In *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*, edited by Edited by David A. Schroeder and William G. Graziano, 86-99. Oxford: Oxford Library of Psychology, 2015.
167. Veblen, Thorstein. *The Theory of the Leisure Class*. Oxford: Oxford University Press, 2007. [http://files.libertyfund.org/files/1657/1291\\_Bk.pdf](http://files.libertyfund.org/files/1657/1291_Bk.pdf) [Date of last entry: March 10 2020]
168. Williams, George Christopher. *Adaptation and Natural Selection: A Critique of Some Current Evolutionary Thought*. Princeton: Princeton University Press, 1996. <https://brandvainlab.files.wordpress.com/2014/11/williams-1966.pdf> [Date of last entry: 10 July 2019]

169. World Bank. Fighting Corruption in Public Services: Chronicling Georgia's Reforms. Washington D.C.: The World Bank, 2012.  
<http://documents1.worldbank.org/curated/en/518301468256183463/pdf/664490PUB0EPI0065774B09780821394755.pdf> [Date of last entry: November 10 2020]
170. World Bank Group. "Georgia's Fight against Corruption in Public Services Wins Praise." World Bank, 2012. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2012/01/31/georgias-fight-against-corruption-in-public-services-wins-praise> [Date of last entry: November 4 2020]
171. Yamagishi, Toshio. "The Provision of a Sanctioning System as a Public Good." *Journal of Personality and social Psychology* 51, no. 1 (1986): 110-116
172. Yamagishi, Toshio, Karen S Cook and Motoki Watabe. "Uncertainty, Trust, and Commitment Formation in the United States and Japan." *American Journal of Sociology* 104, no. 1 (1998): 165-194.
173. Yamagishi, Toshio and Midori Yamagishi. "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18, no. 2 (1994): 129-166.

**ინტერნეტ წყაროები:**

174. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სააგენტო - [www.geostat.ge](http://www.geostat.ge)
175. ელექტრონული ლექსიკონი-ცნობარი სოციალურ მეცნიერებებში, თბილისი: სოციალურ მეცნიერებათა ცენტრი - <http://dictionary.css.ge/>
176. ინგლისურ-ქართული ბიოლოგიური ელექტრონული ლექსიკონი - <https://bio.dict.ge/>
177. Online Etymology Dictionary - <https://www.etymonline.com/>
178. The Hofstede Centre - <https://www.hofstede-insights.com/>
179. Dryad Digital Repository Data - <https://datadryad.org/stash/>