



ფონდი ღია საზოგადოება - საქართველო

OPEN SOCIETY - GEORGIA FOUNDATION

სოციალურ მეცნიერებათა სერია

ღია მეზღვრიზვილი

# ეკონომიკური სოციოლოგია

(ეკონომიკა და საზოგადოება)

„მეცნიერება“

თბილისი

2003

**სერიის მთავარი რედაქტორი**

**მარინე ჩიტაშვილი**

**საავტორო უფლება (copy right) ეკუთვნის ფონდს  
„და საზოგადოება - საქართველო“**

**ISBN 99940-735-2-4**

## შინაარსი

წინასიტყვაობა	5
შესავალი	7
თემა I. ეკონომიკური სოციოლოგიის საბანი	11
თემა II. ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალური ტრადიცია და დღევანდელი	21
1. კ. მარქსი	22
2. მ. ვებერი	23
3. ე. დიურკჰეიმი	25
4. ჯ. შუმპეტერი	27
5. ტ. ვებლენი და ინსტიტუციონალური ეკონომიკა	30
6. კ. პოლანი	33
7. ტ. პარსონსი და ნ. სმელზერი	37
8. რაციონალური არჩევანის თეორია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში	40
9. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგია	45
თემა III. ეკონომიკა და კულტურა	49
1. მენეჯერული ფილოსოფია, როგორც კულტურალური პატერნის გამოხატულება	55
2. ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების კონტექსტუალური ანალიზი	90
თემა IV. ეკონომიკა და რელიგია	103
1. მ. ვებერი რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ	103
2. ე. დიურკჰეიმი და მისი მიმდევრები რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ	130

3. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევა თანამედროვე ეკონომიკურ სოციოლოგიაში	132
<b>თემა V. ეკონომიკა და პოლიტიკა</b>	<b>137</b>
1. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებულების იდეალურ-ტიპური მოდელები	138
2. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებუ- ლების კვლევის ახალი პარადიგმა	162
<b>თემა VI. სოციალური სტრუქტურა და ეკონომიკური ურთიერთობები</b>	<b>171</b>
1. სოციალური სტრუქტურის თეორიის ცნებები	174
2. სოციალური სტრუქტურის კლასიკური და თანამედროვე თეორიები	178
3. გაზომვის პრობლემა სტრატეფიკაციის თეორიაში	194
4. სოციალური მობილობა	201
5. სტრატეფიკაციის თეორიის კრიტიკა ფენომენოლოგიის პოზიციებიდან	213
6. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში ელიტების ცირკულაციის თეორიები	215
<b>თემა VII. ეკონომიკური ძვება</b>	<b>225</b>
1. კოგნიტური სტრუქტურები და ეკონომიკური ქცევა	225
2. მომხმარებელთა ქცევა	248
<b>თემა VIII. ორგანიზაციის თეორიები</b>	<b>261</b>
1. ორგანიზაციის კლასიკური თეორია	262
2. ადამიანური რესურსების თეორია	266
3. ორგანიზაციის თანამედროვე სტრუქტურალური თეორია	271
4. ორგანიზაციის სისტემური თეორია	278
5. ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის თეორია	289
6. ორგანიზაციული კულტურის, ორგანიზაციის სიმბოლური მენეჯმენტის თეორია	296

ეუძღვნი ჩემი მასწავლებლის,  
პროფესორ  
ედუარდ კოდუას  
ხსოვნას

## წინასიტყვაობა

„ეკონომიკური სოციოლოგია“ არის დამხმარე სახელმძღვანელო თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სოციოლოგიის სპეციალობის მაგისტრანტების სალექციო კურსისთვის.

სახელმძღვანელო მომზადდა ფონდის „ღია საზოგადოება - საქართველო“ „სოციალურ მეცნიერებათა მხარდაჭერის პროგრამით“ გამოცხადებული კონკურსის ფარგლებში.

სალექციო კურსის ძირითადი ნაწილი დაიწერა ფონდ „ღია საზოგადოება - საქართველოს“ მხარდაჭერით განხორციელებულ სამეცნიერო მივლინებაში ცენტრალური ევროპის უნივერსიტეტში - Central European University - 2001 წლის ოქტომბერი - დეკემბერი.

ავტორი მადლობას უხდის ფონდს „ღია საზოგადოება - საქართველო“ გაწეული დახმარებისთვის.

სალექციო კურსის VI თემა - „ეკონომიკური ქცევა“ - დაიწერა ამერიკის შეერთებულ შტატებში (University of Kentucky, Gatton College of Business and Economics), სადაც ავტორი იმყოფებოდა ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტისა და საერთაშორისო კვლევისა და გაცვლების საბჭოს (IREX) პროგრამით.

ავტორი მადლობას უხდის ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტსა და საერთაშორისო კვლევისა და გაცვლების საბჭოს (IREX) მხარდაჭერისთვის.

სალექციო კურსის მიზანია ეკონომიკური სოციოლოგიის სფეროში პროკულარული პარადიგმების, საშუალო რანგის თეორიების მიერ დამუშავებული მოდელებისა და ცვლადების წარმოდგენა სოციოლოგიისა და სოციალურ მეცნიერებათა სპეციალობის სტუდენტებისთვის.

სალექციო კურსის ფარგლებში წარმოდგენილია კონკრეტული მოდელების გამოყენებით წარმოებული ემპირიული კვლევების შედეგებიც.

სამწუხაროდ, საქართველოში, ეკონომიკური სოციოლოგიის სფეროში, არ ჩატარებულა ისეთი კვლევები, რომლებიც სტუდენტებისთვის სახელმძღვანელოდ გამოდგებოდა. წარმოდგენილი მასალა, ძირითადად, ამერიკის შეერთებული შტატების, ევროპისა და აღმოსავლეთი აზიის ქვეყნების გამოცდილებას შეეხება. თუმცა, ამ ტიპის კვლევები სტუდენტებს გარკვეულ წარმოდგენას შეუქმნის იმ ცვლადებზე, რომლებითაც ხდება ოპერირება ზოგადად ემპირიული კვლევის პროცესში.

აგტორი იმედოვნებს, რომ სახელმძღვანელო ხელს შეუწყობს არა მხოლოდ თეორეტიკოსი, არამედ პრაქტიკოსი პროფესიონალი სოციოლოგების ჩამოყალიბებას.

## შესავალი

სოციალურ ინსტიტუტებსა და ქცევაზე სოციალური ურთიერთობების უფრო ფართო ქსელის ზეგავლენა სოციოლოგიური თეორიის ერთ-ერთი კლასიკური თემაა.

სოციოლოგების, ანთროპოლოგების უდიდესი უმრავლესობა თანხმდება, რომ ეკონომიკური ინსტიტუტებიც და ეკონომიკური ქცევაც წართულია არსებულ სოციალურ წესრიგში პრემოდერნულ საზოგადოებებში.

რაც შეეხება ისტორიის იმ მონაკვეთს, საიდანაც იწყება საბაზრო ეკონომიკის განვითარება, ეკონომიკური ინსტიტუტები და ეკონომიკური ქცევა, საზოგადოების მოდერნიზაციის ხარისხის ზრდასთან ერთად, მეტ ავტონომიურობას იძენს.

XVIII საუკუნის მეორე ნახევრიდან ინდუსტრიული საზოგადოების სწრაფ ზრდას თან სდევს სოციალური ინსტიტუტების დიფერენციაცია: ეკონომიკისა და სახელმწიფოს „განცალკევება“, ეკონომიკური ტრანსაქციების გამოყოფა სოციალური და ნათესაური ურთიერთობებისგან.

ამ პროცესების პარალელურად ხდება რელევანტური სოციალური მეცნიერების – კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის – ჩამოყალიბება, რომელიც ბაზარსა და მის დინამიკას განიხილავს როგორც მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი კანონების სამყაროს. კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების თანახმად, ეკონომიკა თანამედროვე საზოგადოების ყველაზე ავტონომიური სფეროა, რომელშიც ტრანსაქციების ხასიათს განსაზღვრავს რაციონალური კალკულაცია და ის ნაკლებად ექვემდებარება სოციალურ ურთიერთობათა მთლიანი ქსელის ზემოქმედებას. ამ თეზისის უკიდურესი გამოხატულებაა მთელი სოციალური სამყაროს ეკონომიკური ტრანსაქციებისა და ბაზრის ეპიფენომენებად გამოცხადება.

კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის განვითარება დაკავშირებულია ა. სმიტის სახელთან. კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია ეფუძნება ე.წ. Homo Economicus-ის პოსტულატს. Homo Economicus-ი ესაა რამდენიმე ბაზისური დაშვება (assumption)

„ადამიანის ბუნებისა“ და ქცევის შესახებ. კერძოდ, ადამიანის ქცევა დაფუძნებულია თავისუფალ და რაციონალურ არჩევანზე, რომელიც მოსალოდნელი დანაკარგებისა და მოგების კალკულაციის შედეგია, ანუ, როგორც ამას ფ. ეროუ ირონიულად განსაზღვრავს, ეკონომიკური ადამიანი არის „უნიჭიერესი სტატისტიკოსი“, რომელსაც აქვს სრულყოფილი ცოდნა ბაზარზე არსებული ვითარების შესახებ.

კლასიკური ეკონომისტების ადამიანის მოდელი ინსტრუმენტული, რაციონალური, მოგების მაქსიმიზაციაზე ორიენტირებული მატერიალისტია. იგულისხმება, რომ აქვს რა ინფორმაცია ფასებისა და გემოვნებებს შესახებ, ეკონომიკური ადამიანი ბაზარზე სრულიად რაციონალურად იქცევა, ის არ დაუშვებს შეცდომებს და არ მოიქცევა ირაციონალურად. მაგ., თუ ეკონომიკური აგენტის შემოსავალი შემცირდა, იგი აუცილებლად შეცვლის ძვირ პროდუქტს მისი უფრო იაფი შემცვლელით (მაგ., კარაქს – მარგარინით).

- ადამიანის მოდელის სიმფლიფიკაციას მოჰყვა სოციალური მოქმედებისა და სოციალური სამყაროს შესახებ იმპლიციტური დაშვებები;

- კულტურის დინამიკა რედუცირებულია ფიქსირებულ ღირებულებებსა და გემოვნებაზე;

- კოლექტიური ქცევა ინდივიდუალური ქცევის აგრეგაციის შედეგია, რომელსაც თავისი ინტერნალური დინამიკა ნაკლებად ახასიათებს;

- პოლიტიკა წარმოდგენილია როგორც შედარებით პასიური ფენომენი ანუ არც ერთ ეკონომიკურ აგენტს არა აქვს გავლენა სხვა აგენტზე და საბაზრო პროცესის ყველა მონაწილე თანასწორია;

- ეკონომიკური ტრანსაქციებისგან განსხვავებული ინდივიდუალური ტრანსაქციები ყურადღების მიღება დატოვებული.

ასეთი ფაქტორები კლასიკური ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, ირელევანტური და ეგზოგენურია ეკონომიკური ანალიზისთვის და ისინი კონსტანტებად უნდა ჩაითვალოს.

ეკონომიკური ქცევის რაციონალობის იდეა მრავალმხრივი კრიტიკის ობიექტი გახდა. ეს კრიტიკა, ძირითადად, სოციოლოგებისგან მოდიოდა. მ. ვებერმა, ერთ-ერთმა პირველმა გაილაშქრა რაციონალობის ადამიანის ბუნებისა და ისტორიის უნივერსალურ კატეგორიად გამოცხადების წინააღმდეგ. შემდეგ ეკონომისტებშიც დაიწყო რაციონალობის პრინციპის რეინტერპრეტაცია.



დროთა განმავლობაში (XX საუკუნის 20-იანი წლებიდან) კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ძირითადი დაშვებების რაფინირება და მოდიფიკაცია განხორციელდა რამდენიმე კატეგორიის შემოტანით. ასეთი კატეგორიების მაგალითებია: არასრულყოფილი კონკურენცია (რობინსონი, 1948), რომელიც, გარკვეულწილად, გულისხმობს ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადების მონაწილეობას საბაზრო პროცესებში; ცვლილებები ეკონომიკურ ქცევაში არასრული ინფორმაციის ფაქტორის შემოქმედების ქვეშ (სტიგლერი, 1961); მოგების მაქსიმიზაციის პრინციპის შერბილება, ე.წ. „ლიბტირებული რაციონალობის“ კატეგორიის შემოღებით (სიმონი, 1957) და ა.შ.

ეკონომიკური თეორიები (ინსტიტუციონალური ეკონომიკა, ტ. ვებლენი) დინტერესდა არაეკონომიკური სოციალური ინსტიტუტებით და მათი შესაძლებელი ინკორპორაციით თეორიულ მოდელებში.

ჰ. მაიტლმა განახორციელა თამაშის თეორიისა და მონაწილე ჯგუფების სუბიექტური პერცეფციების მაკროეკონომიკურ კვლევებში ჩართვის მცდელობა. კერძოდ, იგი იკვლევდა წარმოების პროცესში კაპიტალსა და დაქირავებულთა შორის პოლიტიკური გარიგებების, „სოციალური კონტრაქტის“ მოდერატიულ ფუნქციას მაღალი ინფლაციისა და დასაქმებულობის დონესთან მიმართებაში.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასაველეთის ინდუსტრიულ ქვეყნებში მოსახლეობის კეთილდღეობის ზრდამ და დისკრეციული შემოსავლების პროპორციის მატებამ გამოიწვია ის ფაქტი, რომ მოსახლეობის დანახარჯები აღარ იყო მათი შემოსავლის<sup>1</sup> უბრალო ფუნქცია და ადამიანებს სულ უფრო მეტად უჩნდებოდა თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა ფულის ხარჯვის დროს.

ამდენად, მომხმარებლის მოლოდინები, გემოვნებები, ატიტუდები და უპირატესობის მინიჭების მექანიზმები სულ უფრო მეტად ხდებოდა ეკონომიკურ ტრენდებზე მოქმედი ფაქტორები.

ჯ. კატონამ (1971) აღმოაჩინა, რომ დასაველეთის ქვეყნებში მოსახლეობის პესიმიზტური მოლოდინი ეკონომიკური განვითარების მიმართ ჩნდება ყოველი ეკონომიკური რეცესიის დაწყებამდე 6-9 თვით ადრე. ამ შემთხვევაში, შეიძლება ლაპარაკი

<sup>1</sup> დისკრეციული შემოსავალი — აუცილებელი (პირველი მოთხოვნის) პროდუქტების შექმნის შემდეგ დარჩენილი ფული.

მხოლოდ კორელაციაზე და არა ერთმიმართულებიან კაუზალობაზე. კერძოდ, გაურკვეველია მოსახლეობის პესიმიზმი ახდენს გავლენას რეცესიაზე თუ ეს პესიმიზმი უბრალოდ მოსალოდნელი რეცესიის ასახვაა. თუმცა ნათელია, რომ მოსახლეობის მოლოდინი ეკონომიკის მიმართ აისახება მათს გადაწყვეტილებებზე გრძელვადიანი მოხმარების საქონლის (durable goods) შექმნის შესახებ. შესაბამისად, მოსახლეობის დანახარჯების სტრუქტურის შეცვლა, რომლებიც თავისთავად, მრეწველობის ამა თუ იმ დარგის ინვესტიციაა, გავლენას ახდენს ეკონომიკურ ტრენდზე.

ჯ. კატონას მიერ შემოღებულმა „მომხმარებლების დარწმუნებულობის ინდექსმა“ (Index of Consumer Confidence) შესაძლებელი გახდა არაეკონომიკური ფაქტორის ინკორპორაცია მოკლევადიანი ეკონომიკური პროგნოზის მოდულებში და უზრუნველყო კავშირი ეკონომიკასა და სოციალურ ქცევით (behavioral) მეცნიერებებს (სოციოლოგია, სოციალური ფსიქოლოგია) შორის.

კატონას ინდექსმა უჩვენა, რომ მოკლევადიანი ეკონომიკური ტრენდები წარმოადგენს, როგორც წმინდა ეკონომიკური ცვლადების, ასევე მომხმარებელთა მოლოდინების ფუნქციას. ანუ ის ცვლადები, რომლებსაც სწავლობენ ქცევითი სოციალური მეცნიერებები, მედიატორი, მოდერატიული ცვლადებია ეკონომიკურ სტიმულსა და ეკონომიკურ რეაქციებს შორის.

ბიზნესკულტურების, ორგანიზაციის სოციოლოგიურმა, ანთროპოლოგიურმა და სოციალურ-ფსიქოლოგიურმა კვლევამ გამოავლინა ე.წ. ფორმალური რაციონალობის პრინციპისა და Homo Economicus-ის მოდელის შეხლეუალობა. მაგ., აღმოჩნდა, რომ ორგანიზაციული ქცევის პროცესში გაცილებით უფრო მეტად მონაწილეობს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ძალაუფლების სტრუქტურები, ჯგუფის ლოიალობის შენარჩუნების მოთხოვნების პრიორიტეტი ეკონომიკური რაციონალობის პრინციპზე, ორგანიზაციული კულტურა და ა.შ.

ჩამოთვლილმა ტენდენციებმა იჭვექვეშ დააყენა ეკონომიკური თეორიის მიმართ იმ ფაქტორების ირელევანტურობისა და ეგზოგენურობის თეზისი, რომლებსაც ქცევითი მეცნიერებები სწავლობენ. ქცევითი მეცნიერებათა ფარგლებში გაძლიერდა ისეთი ინტერდისციპლინარული ნაკადები, როგორიცაა ეკონომიკური სოციოლოგია, ეკონომიკური ფსიქოლოგია, ეკონომიკური ანთროპოლოგია და ა.შ.

## თემა I. ეკონომიკური სოციოლოგიის საბანი

ეკონომიკისადმი სოციოლოგიური მიდგომის ძირითადი მახასიათებელია *ეკონომიკური რაციონალობის* ცვლადად გამოცხადება ადამიანების ინსტიტუციონალურ ცხოვრებაში და მისი ვარიაციების გამოიწვევეი ფაქტორების კვლევა და ანალიზი. ეს შეიძლება ჩათვალოს ეკონომიკური სოციოლოგიის „ვიწრო“ განსაზღვრებად, უფრო „ფართოდ“, ნ. სმელსერის ეკონომიკურ სოციოლოგიას შექმდევნაირად განსაზღვრავს: ეკონომიკური სოციოლოგია ესაა სოციოლოგიის თეორიული ჩარჩოების, ცვლადებისა და მოდელების გამოყენება იმ კომპლექსური საქმიანობის მიმართ, რომელიც დაკავშირებულია მწირი რესურსებისთვის კონკურენციის, წარმოების, დისტრიბუციის გაცვლისა და მოხმარების პროცესებთან.

თანამედროვე საქმაროს პოლიტიკურ-ეკონომიკური სცენა არაა ის ასპარეზი, სადაც ინდივიდები, ფირმები და ნაციები მოქმედებენ მხოლოდ ეკონომიკური რაციონალობისა და ეფექტურობის მაქსიმიზაციის პრინციპებით. გადაწყვეტილებების უმრავლესობა მიიღება კონფორტაციის, კონფლიქტის, დიპლომატიისა და რაციონალობის სხვადასხვა ტიპს (ეკონომიკური რაციონალობა, ეროვნული უსაფრთხოების რაციონალობა, ეკოლოგიური პრინციპების რაციონალობა, სხვადასხვა ეთნიკური/რასობრივი ჯგუფების კულტურული ინტეგრირებულობის რაციონალობა და ა.შ.) შორის პოლიტიკური კომპრომისის შედეგად.

გარდა ამისა, როგორც აღვნიშნეთ, თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებებში კეთილდღეობისა და დისკრეციული შემოსავლების ზრდამ გამოიწვია ის, რომ მომხმარებელთა კოგნიტიურმა სტრუქტურებმა (დამოკიდებულებებმა Attitudes, მოლოდინებმა, გემოვნებებმა, მოტივებმა და ა.შ.) სულ უფრო მეტი როლი შეიძინა ეკონომიკური ტენდენციების განსაზღვრაში.

რადგან მომხმარებელთა მიერ გაწეული ხარჯები (რომლებშიც, თავის მხრივ, იწვევსტიციებია მრეწველობის გარკვეულ დარგებში) აღარ არის მხოლოდ მათი შემოსავლის ფუნქცია.

ეკონომიკისადმი სოციოლოგიური მიდგომის თავისებურებების ახსნისას, ნ. სმელზერი და რ. სვედბერგი მიმართავენ ეკონომიკურ სოციოლოგიასა და ეკონომიკურ თეორიებს შორის შედარების მეთოდს. რა თქმა უნდა, როგორც ყოველი განზოგადება, ეს განზოგადებებიც რთული თეორიული საკითხების თავისებური გამარტივებაა და ისინი თავისთავად გულისხმობენ გამონაკლის შემთხვევებს.

ეკონომიკური თეორიების განხილვისას, განიხილავენ კლასიკურ და ნეოკლასიკურ ტრადიციას, როგორც ეკონომიკურ აზროვნებაში გაბატონებულ ტენდენციას.

რაც შეეხება სოციოლოგიას, აქ ნაკლებად გვხვდება გაბატონებული პარადიგმები. მაგ., მ. ვებერი ეჭვის თვალით უყურებდა სოციალური „სისტემის“ ცნების გამოყენებას ეკონომიკისა და საზოგადოების მიმართ. ტ. პარსონსი კი საზოგადოებას განიხილაედა როგორც სისტემას და ეკონომიკას – როგორც მის ქვესისტემას. განსხვავებული სოციოლოგიური

ეკონომიკური სოციოლოგია და ეკონომიკა – შედარებითი ანალიზი (ნ. სმელზერი, რ. სვედბერგი, 1993)

	ეკონომიკური სოციოლოგია	ეკონომიკა
აქტორის კონცეფცია	ეკონომიკურ აქტორზე სუბაგლენას ახდენენ სხვა აქტორები და იგი სოციალური გზუფუებისა და საზოგადოების ნაწილია	აქტორებზე მნიშვნელოვან გავლენას არ ახდენენ სხვა აქტორები („მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი“)
ეკონომიკური ქცევა	არსებობს ეკონომიკური მოქმედების განსხვავებული ტიპები რაციონალური მოქმედების ჩათვლით. რაციონალობა არის ცვლადი	იგულისხმება, რომ ეკონომიკური ქცევა რაციონალურია. რაციონალობა თავისთავად ნაგულისხმეუა (taken for granted).

<p>ეკონომიკურ მოქმედებაზე გავლენის მქონე ფაქტორები</p>	<p>ეკონომიკურ ქცევაზე გავლენას ახდენს რესურსების სიმწირე, სოციალური სტრუქტურა და მნიშვნელობის, საზრისისა და სტრუქტურები</p>	<p>ეკონომიკურ ქცევაზე გავლენას ახდენს გემოვნება და რესურსების სიმწირე ტექნოლოგიის ჩათვლით</p>
<p>ეკონომიკისა და საზოგადოების დამოკიდებულება</p>	<p>ეკონომიკა საზოგადოების ინტეგრალური ნაწილია, საზოგადოება ყოველთვის ბაზისური ათვლის წერტილია</p>	<p>ბაზარი და ეკონომიკა ათვლის ბაზისური წერტილებია, საზოგადოება „მოცემულობა“</p>
<p>ანალიზის მიზანი და მეთოდები</p>	<p>აღწერა და ახსნა; იშვიათად პროგნოზირება. გამოიყენება ბევრი განსხვავებული მეთოდი, მათ შორის ისტორიული და შედარებითი; მონაცემებს ხშირად თვითონ მიკვლევარი „აწარმოებს“.</p>	<p>პროგნოზირება და ახსნა, იშვიათად აღწერა. ფორმალური, მათემატიკური მოდულები, გამოიყენება ოფიციალური მონაცემები („სუფთა მოდელები“)</p>
<p>ინტელექტუალური ტრადიცია</p>	<p>მარქსი – ებერტი, დურკეიმი – შუმპეტერი, პოლანი – პარსონსი/სმელზერი. ხდება კლასიკოსების რეინტერპრეტაცია</p>	<p>სმიტი, რიკარდო, მილი, მარშალი, კენსი, სამუელსონი – კლასიკოსები წარსულს ეკუთვნიან, ფოკუსირება ხდება მიმდინარე თეორიასა და მოღწევებზე.</p>

მიდგომები ეკონომიკური ქცევისა და სოციალური ინსტიტუტების განსხვავებულ ასპექტებს სწავლობს.

**აქტორის კონცეფცია:** როგორც ნ. სმელზერი მიუთითებს, მიკროეკონომიკისთვის ანალიტიკური ათვლის წერტილია ინდივიდი; ეკონომიკური სოციოლოგიისათვის – ჯგუფები, ინსტიტუტები, საზოგადოება.

ეკონომიკის მეთოდოლოგიურ მიდგომას ჯ. შუმპეტერმა „მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი“ უწოდა, რადგან ნებისმიერი ეკონომიკური ტრანსაქციის ანალიზი ინდივიდით იწყება.

სოციოლოგიური დისკურსი ინდივიდს განიხილავს როგორც სოციალურად კონსტრუირებულ ერთეულს, „აქტორს ინტერაქციამში“, „აქტორს საზოგადოებაში“.

მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი არაა ლოგიკურად შეუთავსებელი სოციოლოგიურ მიდგომასთან. მ. ვებერი ანალიზს იწვებს სწორედ ინდივიდის საზრისიველი სტრუქტურებით, თუმცა მას ინდივიდის მოქმედება აინტერესებს როგორც სოციალური ქმედება, რომელიც ორიენტირებულია სოციალური ობიექტების მიმართ<sup>1</sup>.

ეკონომიკური ქცევის კონცეფცია: ეკონომიკაში ნაგულისხმეია, რომ აქტორი ირჩევს ალტერნატივებს შორის იმას, რომელსაც მიაქვს უფრო მეტი სარგებელი (ინდივიდებისთვის) ან მოგება (ფირმისთვის). ესაა ეკონომიკურად რაციონალური ქცევა. სოციოლოგია შესაძლებლად მიიჩნევს ეკონომიკური

---

<sup>1</sup> ე.წ. „მეთოდოლოგიურ ინდივიდუალიზმს“ მიეყვართ საზოგადოების რეალუქციონისტულ მოვლელად და იმ ბაზისურ დაშვებებზე, რომ თითქოს მთელი საზოგადოება მოქმედებს როგორც ერთი ინდივიდი. ეკონომიკური სოციოლოგიის წარმომადგენლები (ე. პაღსონი) მიიჩნევენ, რომ ე.წ. „ქაოსის მათემატიკის“ აღმოჩენებმა ექვექვე დააყენა კლასიკური ეკონომიკური თეორიის აქსიომატური ორთოდოქსია, რომ მთელი ეკონომიკა შეიძლება გაეგოთ ინდივიდიდან ამოსვლით „ქაოსის“ მათემატიკის მიხედვით აყენებენ საერთოდ, მეცნიერების ატომისტურ ტენდენციებს, დაიყვანონ თითოეული ფენომენი მის შემადგენელ ნაწილებზე. „ქაოსის“ მათემატიკის გამოყენებით უჩვენეს, რომ მოწესრიგებული, არაწრფივი მათემატიკური ფუნქციებიდან გამომდინარე უწესრიგობას ხშირად მიეყვართ უფრო მაღალი დონის წესრიგისკენ. ქაოსური ინტერაქციების პირობებში გამომდინარეული თეორეტიკული ტენდენციები სრულდება უფრო კომპლექსური სისტემის ჩამოყალიბებით. ორივე შემთხვევაში თვითპარაგანიზებული სისტემის მახასიათებლები წარმოიქმნება მათი ბაზისური სტრუქტურებიდან, მიკროდონებზე არსებული ქაოსისგან დამოუკიდებლად.

როგორც ქაოსი შეიძლება შეიქმნას მარტივი, არაწრფივი ფუნქციებიდან, წესრიგი შეიძლება აღმოცენდეს ქაოსისგან. ამდენად, ქაოსის თეორია უწყებს სტრუქტურისა და წესრიგის და ქაოსის თანაარსებობის შესაძლებლობას. ასეთი მიდგომა ეკონომიკისადმი გულისხმობს იმას, ფირმის სტრუქტურულ თავისებურებებს ანალიზს, რომელთა პროგნოზირება შეუძლებელია ინდივიდუალური კომპონენტების შესახებ ცოდნაზე დაყრდნობით. ჩვენ შეგვიძლია შევიწყველოთ ბრბოს ქცევის ფსიქოლოგია ისე, რომ ბევრი არ ვიცოდეთ ამ ბრბოს შემადგენელი ინდივიდების შესახებ. ჩვენი აზრით, ნეოკლასიკური და ნეოკლასიკური თეორიების კრიტიკა ამ მიმართულებით ცოტადენ განხილავებულია, რადგანაც შესაძლებელია, რომ ა. სმიტის „უხილავი ხელის“ თეორია სწორედ ქაოსისა და წესრიგის თანაარსებობის გამოხატულებად ჩავთვალოთ.

ქცევის სხვა ტიპებსაც. ეკონომიკური ქცევა შეიძლება იყოს რაციონალურიც, ტრადიციულიც ან სპეკულატურ-ირაციონალური.

რაციონალურ ქცევას ეკონომისტები განსაზღვრავენ, როგორც მწირი რესურსების ეფექტურ გამოყენებას. რაციონალური ქცევის სოციოლოგიური ხედვა უფრო ფართოა. მ. ვებერი სარგებლის მაქსიმიზაციას, რომელიც ხორციელდება რესურსების სიმწირის პირობებში და გამოხატულია რაოდენობრივი სახით, უწოდებს „ფორმალურ რაციონალობას“. გარდა „ფორმალური რაციონალობისა“ არსებობს ე.წ. „სუბსტანციური რაციონალობა“, რომელიც გულისხმობს არსებანის განსხვავებულ პრინციპებს ღირებულებებს შორის, მაგ., ჯგუფის მიმართ ლოიალობასა და საკრალურ ღირებულებებს შორის.

რაციონალობა ეკონომისტებისთვის „თავისთავად იგულისხმება“ და მიღებულია, როგორც ბაზისური დაშვება. სოციოლოგები რაციონალობას მიიხსენიებენ ცვლადად, ფენომენად, რომელიც თვითონ მოითხოვს ახსნას. ანუ ერთი ჯგუფის ან ერთი ეკონომიკური აგენტის მოქმედება შეიძლება იყოს უფრო რაციონალური, ვიდრე მეორისა.

მ. ვებერის შრომებში კარგადაა ნაჩვენები, რომ Homo Economicus-ი და რაციონალური ეკონომიკური აქტორი არის არა კაცობრიობის „უნივერსალური კატეგორია“, არამედ ისტორიული განვითარების შედეგი და ის მხოლოდ გარკვეულ სოციალურ პირობებშია შესაძლებელი.

ტ. პარსონსიც მიუთითებს, რომ ეკონომიკური რაციონალობა არის ნორმების სისტემა (ასოცირებული დასაველეთში მიმდინარე ისტორიულ პროცესებთან) და არა ფსიქოლოგიური უნივერსალი.

ნ. სმელზერის აზრით, განსხვავებულია, აგრეთვე, მნიშვნელობის ეკონომიკური და სოციოლოგიური კონცეფცია. ეკონომისტს ეკონომიკური ქცევის მნიშვნელობა გამოყავს მოცემული გემოვნებისა და საქონლის ან მომსახურების რაოდენობის/ფასის ურთიერთდამოკიდებულებიდან. მ. ვებერი მიიხსენებს, რომ ყველა ეკონომიკური პროცესი და ობიექტი ხასიათდება იმის მიხედვით, თუ რა მნიშვნელობა აქვს მას სოციალურად, ადამიანური ქცევისთვის. მნიშვნელობები ისტორიულად არის კონსტრუირებული და მათი კვლევა უნდა განხორციელდეს ემპირიულად და არა მხოლოდ ბაზისურ დაშვებებზე დაყრდნობით.

ეპერიახული სოციოლოგია (და საერთოდ, სოციოლო-  
გიური მიდგომა) ძალაუფლებასთან დაკავშირებულ ცვლადებს  
რელევანტურად მიიჩნევს ეკონომიკური ქცევის ანალიზისთვის.  
ეკონომისტები ეკონომიკურ ურთიერთობებს განიხილავენ,  
როგორც ურთიერთობას თანასწორ ერთეულებს შორის და  
ამიტომ ძალაუფლების ცვლადების ინკორპორაცია მათ მოდე-  
ლებში ძალიან რთულია.

სრულყოფილი ბაზარი და კონკურენცია სწორედ იმას  
გულისხმობს, რომ არც ერთ აქტორს არ აქვს იმდენი ძალა-  
უფლება, რომ გავლენა მოახდინოს ბაზარზე მოქმედ კანონებზე  
(„უხილაფი ხელი“). მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომისტებს  
აქვთ ვარკვეული ტრადიცია ბაზრის დეჟექტების ანალიზისა,  
რომელშიც შესაძლებელია ძალაუფლების ცვლადების ჩართვა,  
ეკონომისტებისთვის ძალაუფლების ცვლადების როლი უფრო  
ვიწროა, სოციოლოგიურ თეორიებში ამ ცვლადების მნიშ-  
ვნელობასთან შედარებით.

ძალაუფლების ცვლადების სოციოლოგიური ანალიზის  
საილუსტრაციოდ ნ. სმელზერს მოჰყავს მინტსისა და შვარცის  
(1985) კვლევა ამერიკის შეერთებული შტატების საბანკო  
სისტემის შესახებ, რომელშიც გაანალიზებულია, როგორ ხდება  
ბანკების კლასტერიზაცია ჯგუფებად იმ მიზნით, რომ შეაღწიონ  
კორპორაციებში და გავლენა მოახდინონ კორპორაციებში  
გადაწყვეტილებების მიღების პროცესებზე.

„ძალაუფლების ელიტების“ ფორმირებისა და მათ  
ეკონომიკურ პროცესებზე ზემოქმედების ანალიზის მეორე  
მაგალითად შეიძლება დასახელდეს მ. გრანოვეტერის მიერ  
ე.წ. ბიზნესჯგუფების ფენომენის ანალიზი. ბიზნესჯგუფების  
(ან როგორც მათ ხშირად უწოდებენ ინტერესთა ჯგუფების)  
მიმართ კლასიკური ეკონომიკური თეორიების ინტერესი არც  
ისე დიდია სწორედ იმ თავისთავად ნაგულისხმევი დაშვების  
გამო, რომ კონკურენტული ბაზარი და ფასწარმოქმნის სისტემა  
მეტნაკლებად საუკეთესოდ არეგულირებს ყველაფერს.

ბიზნესჯგუფები კი იქმნება ფირმების იმ სურვილის გამო,  
რომ ზეწოლა მოახდინონ მთავრობაზე კოალიციების მეშვეობით  
და მიიღონ იმაზე მეტი, ვიდრე შესაძლებელი იქნებოდა სამართლიანი  
კონკურენციის პირობებში. ხშირად ბიზნესჯგუფები ძალზე  
სტაბილურია, თუმცა არ აქვთ არანაირი ფორმალური  
სამართლებრივი სტატუსი და ასეთ ჯგუფებში არ არსებობს ჯგუფის  
დანარჩენი წევრების კონტროლის ფორმალური მექანიზმი.



როგორც ემპირიული კვლევები გვიჩვენებს. ბიზნეს-ჯგუფები არსებობენ როგორც ძალზე ფექტური, ასევე არა-ფექტური ეკონომიკის პირობებში. მაგ., საყრანგეთში განხორციელდა 319 მნიშვნელოვანი ბიზნესჯგუფის იდენტიფიკაცია ერთი მშობელი კომპანიის მიერ აქციების პირდაპირი თუ არა-პირდაპირი ფლობის კრიტერიუმების საფუძველზე. დასაყვებით ინდუსტრიულ ქვეყნებში ასეთი ჯგუფები შედარებით „უხილავია“, რადგან ეკონომიკური ანალიზის ოფიციალურ ერთეულად ითვლება ფირმა და ამდენად შუალედური დონის სტრუქტურების ანალიზი, ფაქტობრივად, არ ხდება. წინარი ოკეანის სანაპიროს ე.წ. „აზიური სასწაულის“ ქვეყნებში ძალაუფლების ცვლადების ეკონომიკაში მონაწილეობა უფრო ძლიერია, რადგან ბიზნესწრეებისა და სამთავრობო წრეების თანამშრომლობა „კულტურულ ნორმად ითვლება“. ლათინური ამერიკის ქვეყნებშიც ბიზნესჯგუფების არსებობა საეხებით „ხელშესახებია“ და თავისთავად ნაგულისხმევი. როგორც ბიზნეს-კულტურების მკვლევარი პ. სტრენენი წერს: „20 ან 30 სოციალურ სიტუაციაში ხშირად ბიზნესმენის ახლო მეგობრები მაცნობდნენ მას. ინსაიდერის ღიმილით ხშირად ვეკითხებოდი მას: „თქვენ რომელ ჯგუფს ეკუთვნით?“ პასუხები განსხვავებული იყო: „ო, მე არც ერთ ჯგუფს არ ვეკუთვნი“ ან „მე მგონია, რომ X ჯგუფს ვეკუთვნი“. მაგრამ არასოდეს არ დასმულა შეკითხვა გაიცეხებული მხერით: „რა ჯგუფებს გულისხმობთ?“ (456.4)

ხშირად სოციოლოგები ანალიზებენ სწორედ კულტურალური ფაქტორების ზეგავლენას ეკონომიკაში ძალაუფლების ცვლადების ჩართულობის დონეზე (ამაზე შემდეგ თავებში უფრო დაწვრილებით გვექნება საუბარი).

*ეკონომიკურ მოქმედებაზე გავლენის მქონე ფაქტორები:* ეკონომიკური თეორიების მიხედვით, ეკონომიკურ აქტორზე გავლენას ახდენს ფაქტორების შეზღუდული რაოდენობა: გემოვნება და რესურსების სიმწირე. თუ ეს ფაქტორები ცნობილია, პრინციპში, შესაძლებელია ქცევის პროგნოზირება. სხვა ინდივიდების, ინსტიტუციონალური ფაქტორების, ჯგუფების ფაქტორების მოქმედება უმნიშვნელოა.

ეკონომიკური ქცევის სოციოლოგიური ანალიზი გულისხმობს უამრავი ფაქტორის კონსტელაციის გავლენის შესწავლას ეკონომიკურ ქცევაზე. კულტურული მნიშვნელობები, ხშირად, განსაზღვრავენ არჩევანს, რომელიც სხვა შემთხვევაში ჩაითვლებოდა უბრალოდ „ირაციონალურად“.

ინდივიდის არჩევას დიდწილად, განსახლდრავს ის სოციალური სტრუქტურა, რომელშიც იგი ჩართულია. კარიერის არჩევას, ხშირად, მოქმედებს არა „რაციონალიზაციის“ დაკავშირებული მოსახრებები, არამედ ის როლებრივი მოდელები, რომლის დაკვირვების თუ გაცნობის საშუალებაც ქონდა ინდივიდს სოციალიზაციის პროცესში. მაგ., მოზარდისთვის იმ რაიონებიდან, სადაც კრიმინალური სტრუქტურები ფართოდაა გავრცელებული, ქურდობასა და სამკმასოს მოვნას შორის არჩევანი განპირობებულია არა შედარებითი უტილიტარიზმის პრინციპით, არამედ მისი ტოლების ჯგუფისა და რაიონის განგსტერული დაჯგუფებების დაკვირვებადი სტრუქტურებით. ხშირად სოციალოგიურ მიდგომას სწორედ გავლენის სტრუქტურებისთვის გადაჭარბებული მნიშვნელობის გამო აკრიტიკებენ. როგორც ჯ. დიუსენბერი ირონიულად შენიშნავს, ეკონომიკა არის იმის შესახებ, თუ როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებებს, ხოლო სოციალოგია არის იმის შესახებ, თუ როგორ არ უწევთ ადამიანებს გადაწყვეტილების მიღება. რა საჭიროა გადაწყვეტილების მიღება, როდესაც ისედაც ამდენი ფაქტორი (კულტურა, სოციალური ზეწოლა, რეფერენტული ჯგუფები, როლებრივი მოდელები) მოქმედებს გადაწყვეტილებებს.

როგორც მ. გრანოვეტერი წერს, ბიზნესის სოციალოგიის ფარგლებში წარმოებულმა ხანგრძლივმა ემპირიულმა კვლევებმა გამოავლინა, რომ ბიზნესში ძალზე იშვიათია ურთიერთობები, რომლებიც კლასიკურ და ნეოკლასიკურ თეორიებში აღწერილ ანონიმური ბაზრის მოდელებს შეესაბამება. ბიზნესურთიერთობები ყველგან გადაჯაჭვულია სოციალურ ურთიერთობებთან. ფირმების ყიდვა-გაყიდვის ურთიერთობებში ყოველთვის მონაწილეობს ნაცნობობასთან, ნდობასთან დაკავშირებული ფაქტორები. ამის გამოხატულებაა, თუნდაც, სუბკონტრაქტული ურთიერთობების ხანგრძლივი ხასიათი. ეს ხდება სხვა სუბკონტრაქტორების მრავალი ალტერნატივის არსებობის პირობებშიც. „ზიური სასწაულის“ ქვეყნებში მეგობრობაზე და პერსონალურ ურთიერთობებსზე დაფუძნებული კავშირები ბიზნესში უფრო ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკაა.

**ეკონომიკისა და საზოგადოების დამოკიდებულება:** ეკონომისტების ყურადღების ფოკუსშია ბაზარი, ეკონომიკური გაცვლა, ეკონომიკა. სხვა სოციეტალური პარამეტრები მათი ანალიზის მიღმა რჩება.

ეკონომიკურ მოდელურებში კერ ხვდება ისეთ გადამწყვეტ ინსტიტუტებთან დაკავშირებული ცვლადებით, კი, როგორცაა პოლიტიკურ-სამართლებრივი სისტემა. ასეთი სოციალური პარამეტრები „გაყინულია“ და ნათვლილია კონსტანტებად.

კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან განსხვავებით, ეკონომიკის ინსტიტუციონალურ გარემოცვას უფრო მნიშვნელოვან ყურადღებას უთმობს ვ.წ. ახალი ინსტიტუციონალური ეკონომიკა.

თუმცა, როგორც ნ. სმელსერი მიუთითებს, კონტრასტი სოციოლოგიასთან მაინც დიდია. სოციოლოგია ეკონომიკურ პროცესს მთელი სოციალური წესრიგის ორგანულ ნაწილად თვლის და უფრო მეტ ყურადღებას უთმობს იმ ინსტიტუციონალური და კულტურალური პარამეტრების შესწავლას, რომლებიც ეკონომიკური პროცესისთვის რეალურ სოციალურ კონტექსტს აკონსტრუირებენ.

**ანალიზის მიზანი და მეთოდები:** როგორც პ. ბლაუგი მიუთითებს, ადამ სმიტის დროიდან მოყოლებული ეკონომისტები ეწევიან აპრიორი მიღებული ბაზისური დამკვებების მანიპულაციას რეალური სამყაროს მოვლენების შესახებ თეორიებისა და ძიპოთეზების შექმნისას, რომელთა ძირითადი მიზანია პროგნოზირება.

ნეოკლასიკური თეორიის წარმომადგენლები ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას აკრიტიკებენ სწორედ არათეორიულობისა და აღწერითი მეთოდების გამოყენების გამო.

სოციოლოგებისთვის აღწერა არსებითია ახსნისთვის, ისინი იშვიათად გეთავახობენ ფორმალისებულ პროგნოზებს.

პროგნოზირებაზე ფოკუსირების გამო ეკონომისტები უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებენ საკუთარი ძიპოთეზებისა და მოდელების გამოხატვას მათემატიკური ფორმით. ასეთი მიდგომის უპირატესობა ნათელია. მაგრამ თვით ეკონომისტების წრეშიც ხშირად გამოითქმის უკმაყოფილება იმის გამო, რომ „მათემატიკური რესპექტაბელურობა“ ხშირად თვითმისანი ხდება. ამერიკული ეკონომიკური ჟურნალების სტატიების ნახევარზე მეტი მათემატიკური მოდელგებია, რომლებიც არ არიან დაკავშირებული არანაირ რეალურ მონაცემებთან.

ეკონომისტები იყენებენ მხოლოდ იმ ემპირიულ მონაცემებს, რომლებიც უშუალოდ ეკონომიკური პროცესებიდან არის გაყერიებული (მაგ., ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ტრანსაქციები).

ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემები და ა.შ.).

სოციოლოგები იყენებენ მეთოდებისა და მონაცემების უფრო ფართო არსენალს, რომელშიც მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს თვისებრივ მეთოდებს.

*ინტელექტუალური ტრადიცია:* იმის გამო, რომ ეკონომისტები ცოდნის პროგრესული აკუმულაციის პრინციპს იზიარებენ, ისინი ნაკლებად ინტერესდებიან თეორიის კლასიკოსებით.

სოციოლოგიაში ცოდნის, პარადიგმების ცირკულაციის პრინციპის აღიარება ცუდ ტონად არ ითვლება, ამის გამო კლასიკოსები ისევ „ცოცხლები“ არიან.

*ძირითადი კატეგორიები: Homo Economicus, ფორმალური რაციონალობა, სუბსტანციური რაციონალობა.*

*სადისკუსიო თემა: ეკონომიკური ქცევა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში – ფორმალური თუ სუბსტანციური რაციონალობა?*

**ძირითადი ლიტერატურა**

1. Granovetter M., The Problem of Embeddedness, in: The Sociology of Economic Life, Edited by Granovetter M., Swedberg R., Westview Press, 1992.
2. Smelser N., Swedberg R., The Sociological Perspective on the Economy, in: Handbook of Economic Sociology, edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
3. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.

**დამატებითი ლიტერატურა**

4. Granovetter M., Business Groups, in: Handbook of Economic Sociology, edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
5. Schneider H., Economic Man, The Anthropology of Economics, Sheffield Publishing Company, 1974.
6. The Social Science Encyclopedia, edited by Kuper A., Kuper J., London and New -York, 1986.

## თემა II. ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალური ტრადიცია და დღევანდელიობა

ტერმინი ეკონომიკური სოციოლოგია და ეკონომიკის სოციოლოგიური ანალიზის პირველი მცდელობები უკავშირდება მ. ვებერისა და ე. დიურკჰეიმის სახელებს. თუმცა, ეკონომიკური სოციოლოგიის ინტელექტუალურ ტრადიციაზე საუბრისას ხშირად მოიხსენიებენ ა. სმიტის, შ. მონტესკიესა და კ. მარქსის სახელებს.

ეკონომიკური სოციოლოგიის „გენეალოგიური სავარჯიშოს“ ერთ-ერთი მაგალითია კ. პოლანის მიერ სოციალური თეორიების დაყოფა ე.წ. „ეკონომისტური“ და სოციეტალური აზროვნების კრიტერიუმების მიხედვით. სოციეტალური მოაზროვნების რიგში ხვდებიან შ. მონტესკიე, ა. სმიტი, კ. მარქსი; „ეკონომისტური“ ტიპის მოაზროვნეებს მიეკუთვნებიან რიკარდო, მალთუსი. მაქს ვებერის სოციოლოგია წარმოდგენილია, როგორც ამ ორი მიდგომის სინთეზის პირველი მცდელობა.

XX საუკუნის მეორე ნახევრის ეკონომიკური სოციოლოგიის მნიშვნელოვან წარმომადგენლად მიიჩნევენ კ. პოლანის, ტ. პარსონსსა და ნ. სმელზერს. დაწვრილებით განვიხილავთ, აგრეთვე, რაციონალური არჩევანის თეორიას, როგორც სოციოლოგიაში პრობლემებისადმი „ეკონომისტური“ მიდგომის ტრანალობაში გადაწყვეტილ პარადიგმას.

რაც შეეხება ეკონომიკისადმი სოციეტალური მიდგომის მომხრეებს XX საუკუნის ეკონომისტებს შორის, აქ მნიშვნელოვანად მიიჩნევენ ჯ. შუმპეტერისა და ტ. ვებლენის შეხედულებებს, რადგან სწორედ ამ მოაზროვნეთა შრომებში მიენიჭა მნიშვნელოვანი როლი არაეკონომიკური ინსტიტუტების ანალიზს ეკონომიკური პროცესების მიმართ.

## 1. კ. მარქსი (1818—1883)

მიუხედავად იმისა, რომ კ. მარქსის, როგორც ეკონომისტის, პროპაგანდისტისა და რევოლუციონერის მღვანელობა, მისი დაქირებულ მონოფაქტორული მატერიალიზმი, მეცნიერული და იდეოლოგიური საკითხების აღრევა ართულებს სოციალ-ოლოგიაში მისი წვლილის შეფასებას, მას მაინც განიხილავენ, როგორც ეკონომიკური სოციალოგიის ინტელექტუალური ტრადიციის წარმომადგენელს რამდენიმე მიხედვით. კერძოდ, მ. ვებერი კ. მარქსს განიხილავდა ახალი ტიპის სოციალური ეკონომიკის პიონერად. თუმცა, მ. ვებერის შრომები სწორედ კ. მარქსთან ანტაგონისტური დიალოგი და მისი თეორიის „თავდაყირა“ დაყენებაა. ჯ. შუმპეტერი თვლის, რომ კ. მარქსის ეკონომიკურ თეზისებს არა აქვთ დიდი მეცნიერული ღირებულება, თუმცა, მისი იდეა კაპიტალიზმის შიგნით არსებული მისი მატრანსფორმირებელი ძალების დინამიკის შესახებ უფრო ღირებული ეკონომიკური თეორიის საფუძველი შეიძლება გახდეს.

გარდა ამისა, მართალია, კ. მარქსმა თავის თეორიაში მოახდინა კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის იდეების ინკორპორაცია, მას ეკუთვნის პოლიტიკური ეკონომიკის ე.წ. „ბუნებრივი კანონების“ ისტორიზაციის ერთ-ერთი პირველი მცდელობა. კ. მარქსი მიუთითებდა, რომ ეს კანონები რელევანტურია მხოლოდ ისტორიული ევოლუციის გარკვეული პერიოდის — ბურჟუაზიული კაპიტალიზმის მიმართ. მიუხედავად ამისა, კ. მარქსმა შექმნა „ყველა ისტორიული ეპოქისთვის“ რელევანტური სასოციალურების მონოფაქტორული თეორია, რომელიც ეკონომიკისა და სასოციალურების ურთიერთობის გაცილებით უფრო დეტერმინისტული ხედვაა, ვიდრე კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის ბაზისური დამკვიდრები. სასოციალურების რეალური სტრუქტურული ბაზაა საწარმოო ძალების კომპლექსი და შესაბამისი სოციალური ურთიერთობები (საკუთრების უფლებები, ძალაუფლება, კლასობრივი ურთიერთობები). ყველაფერი დანარჩენი ზედნაშენია, რომელიც დეტერმინირებულია ბაზისური სტრუქტურის მიერ. ცვლადებების წყარო არის წინააღმდეგობა ბაზისსა და ზედნაშენს შორის.

წინააღმდეგობის ფუნდამენტური სახე მატერიალური, ეკონომიკური ცხოვრებიდან მომდინარე უთანასწორობა და

კლასობრივი კონფლიქტია. არამატერიალური, კულტურული ფაქტორები კ. მარქსის თეორიაში საერთოდ არ მონაწილეობს.

კ. მარქსისთვის ეკონომიკა ახდენს იმ ძალების „ემანაციას“, რომლებიც შემდეგ გარდაქმნიან სოციალურ სამყაროს.

კ. მარქსმა ის პროცესები, რომლებსაც ეკონომისტები განიხილავენ როგორც ანალიზის ბოლო მწკრივს (შემოსავლების დისტრიბუცია), განიხილა როგორც ახალი დინამიკის დასაწყისი. როგორც მკვლევარები მიუთითებენ (ა. მარტინელი), აქედან იქნეს მარქსის თეორია სოციალოგიურ ელფერს. რადგან მისი ყურადღება ფოკუსირებულია კლასებზე, როგორც სოციალურ აქტორებზე და სოციალური ცვლილებების დინამიკაზე. თუმცა მარქსის კლასების თეორიას აკრიტიკებენ მისი მონოფაქტორულობისა და იდეოლოგიურობის გამო. კლასი მისთვის „დედეცირებულია“ მხოლოდ ეკონომიკური კატეგორიებიდან და იგი არა მხოლოდ იდეალური ტიპია. არამედ სოციალური ერთობა თავისი ცნობიერებით, რომელსაც აქვს მისია, რომლის შესრულებაც „გარდაუვალია“.

რამდენიმე სკოლის (მათ შორის დ. ბელის ნეოკონსერვატული „იდეოლოგიის დასახრულის“ სკოლის) წარმომადგენლებმა გააკრიტიკეს კ. მარქსის კლასების თეორია მისი თანამედროვე საზოგადოების მიმართ ირელევანტურობის გამო. კომუნისტური რეჟიმების დამსობამ აღმოსავლეთ ევროპაში კიდევ უფრო მეტად გააუწია დისკრედიტაცია მარქსისტულ სოციალოგიას. თუმცა, როგორც ნ. სმელსური თელის, კ. მარქსის „ტოტალურ აღსახრულზე“ ლაპარაკი ჯერ მაინც ნაადრევია.

## 2. მ. ვებერი (1864—1920)

სოციალოგიის ისტორიკოსები მიიხსენებენ, რომ ეკონომიკის სოციალოგია, როგორც განსხვავებული „ისტელექტუალური ერთეული“. შეიქმნა ერთდროულად გერმანიაში და საფრანგეთში. გერმანიაში ყველაზე მნიშვნელოვანი ფიგურა იყო მაქს ვებერი.

მ. ვებერი მოდის ეკონომიკის ისტორიული სკოლის ტრადიციიდან. როგორც ხშირად მიუთითებენ, მ. ვებერი მარქსის გაელენასაც განიცდიდა, რადგან მისი შრომების ფონი ყოველ

თვის მარქსთან ანტაგონისტურ დიალოგს გულისხმობს. როგორც ხშირად მიუთითებენ, მან თავდაკირა დააყენა მარქსის თეორია არამატერიალური ფაქტორების წინ წამოწევით, კაუზალობის, დეტერმინიზმის პრინციპის ადეკვატურობის პრინციპის ჩანაცვლებითა და ისტორიული განვითარების მონოფაქტორული თეორიის შესაძლებლობის უარყოფით.

რაც შეეხება „ეკონომიკურ ეკონომიკურ თეორიას“, როგორც ჯ. შუმპეტერი მიუთითებს, მ. ვებერის ცოდნა ამ სფეროში საკმაოდ შესაძლებელი იყო.

მ. ვებერის გაფლენა ეკონომიკური სოციოლოგიის შემდგომ განვითარებაზე განუზომელია. ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთდამოკიდებულების ის ასპექტები, რომელთა ახსნასაც მ. ვებერი ცდილობდა, მიიცავს ფენომენების ძალზე მრავალფეროვან სპექტრს. ესაა დამოკიდებულება კაპიტალიზმსა და ბიუროკრატიას შორის, დამოკიდებულება ბაზრის გათავისუფლებასა და ქალაქების ზრდას შორის, დამოკიდებულება რელიგიურ ეთიკას, ეკონომიკურ მენტალიტეტსა და ეკონომიკურ ქცევას შორის, რაც ზოგადად დასავლური რაციონალიზმის კვლევასაც გულისხმობს.

მ. ვებერმა შეიტანა სოციალური განზომილება ეკონომიკური მოქმედების კატეგორიაში: ეკონომიკური ქცევა არის სოციალური ქცევის ტიპი; ეკონომიკური ქცევა ყოველთვის გულისხმობს საზრისს; ეკონომიკურ ქცევაზე ზეგავლენას ახდენს ძალაუფლების ფაქტორები.

სწორედ მ. ვებერის შრომებში („ეკონომიკა და საზოგადოება“, „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“, „ეკონომიკის ზოგადი ისტორია“ და ა.შ.) პირველად დადგა კითხვის ქვეშ ა. სმიტისეული Homo Economicus-ის – კლასიკური ეკონომიკური თეორიის ერთ-ერთი ბაზისური აქსიომის – უნივერსალობა. რაციონალური კაპიტალიზმისა და რაციონალური ეკონომიკური აქტორის განვითარება ზოგადად ცხოვრების რაციონალიზაციის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილი იყო. ეს არის ანგლოსაქსური „ქმნილება“, გარკვეული ისტორიული მოძრაობის შედეგი და არა ფსიქოლოგიური უნივერსალი, როგორც ამას კლასიკური ეკონომიკური თეორია გულისხმობს. მ. ვებერის მიერ კაპიტალიზმის ისტორიულმა და შედარებითმა ანალიზმა უჩვენა, რომ Homo Economicus-ის ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანი როლი სწორედ არა-ეკონომიკურმა ფაქტორებმა ითამაშა (რელიგია, პოლიტიკა).



მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალურ თეორიას, მრავალუაქტორიანი, ე.წ. კონსტელაციური, ინსტიტუციონალური ანალიზის ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ ნიმუშად მიიჩნევენ.

მ. ვებერმა უარყო კ. მარქსის „ერთგანსომილებიანი“ კლასის თეორია და შემოიტანა მრავალგანსომილებიანი social uri სტრატეფიკაციის პრინციპი, რომელშიც ეკონომიკური ცვლადების გარდა განიხილებოდა სტატუსისა და ძალაუფლების ცვლადები. სტრატეფიკაციის თეორიების შემდგომი განვითარება სწორედ მრავალგანსომილებიანი ანალიზის მიმართულებით განხორციელდა.

მ. ვებერის თეორია, გვიანი კაპიტალიზმის დინამიკაში ბიუროკრატიისა და ქარიზმის რუტინიზაციის შესახებ, გახდა პარადიგმული მნიშვნელობის ფირმის, ორგანიზაციის კლასიკური და ნეოკლასიკური თეორიებისთვის.

როგორც ხშირად მიუთითებენ, მ. ვებერის მეთოდოლოგიური პრინციპები სრულადაა რეალისებული მის ეკონომიკურ სოციოლოგიაში, რის გამოც მისი ანალიზი დღესაც ძალზე აქტუალურია და უამრავი ემპირიული კვლევის „მოთაგონების წყარო“ ხდება.

### 3. ე. დიურკჰეიმი (1858–1917)

ე. დიურკჰეიმს არ ჰქონდა ისეთივე ეკონომიკური განათლება, როგორც მ. ვებერს. ის მეტწილად იცნობდა ეკონომიკის ისტორიულ სკოლას და კლასიკურ ეკონომიკურ თეორიებს. ნ. სმელზერის აზრით, ე. დიურკჰეიმს, ალბათ, ისიც არ მოსწონდა, რაც წაკითხული ჰქონდა ეკონომიკაში უტილიტარიზმის, ინდივიდუალიზმისა და სპეკულაციური აზროვნებისადმი ძლიერი ანტიპათიის გამო. ბევრ ეკონომისტს ის, უბრალოდ, მეტაფიზიკოსად თვლიდა და მიიჩნევდა, რომ ეკონომიკა უნდა იყოს სოციოლოგიის ნაწილი.

ამ ბრალდებას ის არ უყენებდა გერმანულ ისტორიულ სკოლას, რადგან თვლიდა, რომ ეს სკოლა იყენებდა ეკონომიკის მიმართ ემპირიულ და სოციოლოგიურ მიდგომას.

ე. დიურკჰეიმი აკრიტიკებდა ორთოდოქს ეკონომისტებს იმის გამო, რომ მათ შექმნეს „ეკონომიკური სამყარო, რომელიც არ არსებობს“, რადგან მათი თეორიები ეყრდნობა ძალზე საკამათო ბაზისურ დაშვებებსა და მათგან გამოყვანილ

დედუქციურ დასკვნებს. ადამიანი, რომელსაც ეკონომისტები ლაპარაკობენ, ხელსაწყოები და კონსტრუქციული სისტემატური ეკონომიკა. რეალური ადამიანი გაცილებით უფრო რთული და კომპლექსური არსებობს: ის ცხოვრობს გარკვეულ დროსა და გარკვეულ ქვეყანაში. მას აქვს ოჯახი, რელიგიური რწმენა და პოლიტიკური იდეები. ეკონომიკური სოციალოგიისთვის საინტერესოა ე. დიურკჰეიმის თეორია სასოგადოებაში შრომის დანაწილების შესახებ. ეს თეორიაც გარკვეული პოლემიკაა ეკონომისტებთან. ე. დიურკჰეიმის მიხედვით, ეკონომისტები შრომის დანაწილების პროცესს მხოლოდ ეკონომიკურ ტერმინებით განიხილავენ, როგორც დოვლათის წარმოების უფრო ეფექტურ გზას, თუმცა შრომის დანაწილების ფუნქციები გაცილებით უფრო ფართოა. აქ ე. დიურკჰეიმი გვევლინება სტრუქტურული ფუნქციონალიზმის ტრადიციის წინარმობრვლად და თვლის, რომ შრომის დანაწილება სასოგადოების ინტეგრაციისა და სოლიდარობის უზრუნველყოფის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვან ფუნქციას ასრულებს. იმდენად, რამდენადაც ადამიანები ასრულებენ განსხვავებულ ფუნქციებს სასოგადოებაში. ისინი ხდებიან ერთმანეთზე დამოკიდებულნი, რაც სასოგადოების ორგანული სოლიდარობის ბაზისი ხდება. ბიოლოგიიდან აღებული ორგანიციონალური მოდელი სასოგადოების აღსაწერადაც რელევანტურად მიიჩნევა. სასოგადოება არის ორგანოების სერია, რომლებიც ერთმანეთთან მუდმივ კონტაქტში უნდა იყონ იმისთვის, რომ „სოციალურმა ორგანიზმმა“ სწორად იმუშაოს. ხშირად ხდება ფუნქციების პათოლოგიური რეგულაციის დეფიციტი, რაც იწვევს ანომიას. ამ მოდელის ინდუსტრიული სასოგადოებისადმი მიყენების შედეგად ე. დიურკჰეიმი თვლის, რომ ბოლო ორი საუკუნის მანძილზე ეკონომიკა ისე სწრაფად განვითარდა, რომ რეგულაციების სისტემა ვერ ეწეოდა მის ტემპს. ასეთი „ეკონომიკური ანომიის“ პირობებში სასოგადოება და ადამიანები სარალდებიან. რეგულაციების მოშლილობის გამო, ადამიანთა მომხმარებლური ინსტიტუტები ისე გაიზარდა, რომ მათი დაკმაყოფილება შეუძლებელი ხდება. ამ პუნქტში ე. დიურკჰეიმი უპირისპირდება ინდუსტრიული სასოგადოების აპოლოგეტებს, რომლებიც თვლიან, რომ წარმოების ზრდა გადაწყვეტს ყველა პრობლემას.

ე. დიურკჰეიმი ეკონომისტებსა და სოციალისტებს ერთ კატეგორიაში აერთიანებს, რადგან ისინი თვლიან, რომ ეკონომიკა სასოგადოების ყველაზე მნიშვნელოვანი ასპექტია.

ქ. დიურკჰეიმისთვის ხაზოვადობების უმთავრესი ასპექტებია სოლიდარობის განმამტკიცებელი მექანიზმები (*მორალი*). ეს პრინციპი ეკონომიკაში შეიძლება განხორციელდეს პროფესიული ერთობების წამოყალიბების გზით, რომლებიც რიტუალებისა და სოლიდარობის განცდის სხვა განმამტკიცებელი მექანიზმების მეშვეობით რეალური, ნამდვილი ერთობები (community) გახდება.

ქ. დიურკჰეიმმა, ერთ-ერთმა პირველმა, გაამახვილა ყურადღება იმ ინსტიტუციონალურ კონტექსტზე, რომელშიც მიმდინარეობს ეკონომიკური პროცესები. მაგ., გაცვლის პროცესი გულისხმობს არა ინდივიდუალურ აქტორებს, არამედ ნორმებისა და რეგულაციების მოვლს სტრუქტურას, რომელშიც მიმდინარეობს ეს პროცესი.

ბოლოს, ქ. დიურკჰეიმის დამსახურებად მიიჩნევენ მის სოციოლოგიურ ჟურნალში (*Année sociologique*) ეკონომიკური სოციოლოგიის სპეციალური განყოფილების გამოყოფას და ახალგაზრდა სოციოლოგების წახალისებას ამ სფეროში სამუშაოდ. ასეთი მუშაობის შედეგი გახდა საფრანგეთში სახეურების გაცემის, ფულის, მოხმარებისა და ხელფასების ევოლუციის პროცესების სოციოლოგიური შესწავლა.

#### 4. ჯ. შუმპეტერი (1883—1950)

ნ.სმელზერი ჯ. შუმპეტერის მემკვიდრეობის მიმართ სოციოლოგების განსაკუთრებულ ინტერესს იმით ხსნის, რომ გამოჩენილი ეკონომისტებიდან ის გახლდათ ერთადერთი, რომელიც ღრმად იყო დაინტერესებული ეკონომიკური სოციოლოგიის განვითარებითა და გარკვეული წვლილიც შეიტანა მის განვითარებაში. მ. ვებერის მსგავსად, ჯ. შუმპეტერიც ხწავლობდა კაპიტალიზმის ისტორიულ რეალობას და ცდილობდა ისტორიული ცოდნისა და თეორიული კონსტრუქციების ინტეგრაციას (1910 წელს ვებერსა და შუმპეტერს თანამშრომლობაც მოუხდათ).

მ. ვებერისგან განსხვავებით, ჯ. შუმპეტერი უფრო მეტად იყო დარწმუნებული სოცადი, სისტემური თეორიის შექმნის შესაძლებლობაში და ცდილობდა სხვადასხვა სოციალური მეცნიერებებიდან „ინგრედიენტების“ სინთეზს. მისთვის ეკო-

ნომიკა მულტიდისციპლინარული მეცნიერება იყო, რომელიც შედგება (1) ეკონომიკური თეორიისგან, (2) ეკონომიკური ისტორიისგან, (3) ეკონომიკური სოციოლოგიისგან, (4) ეკონომიკური სტატისტიკისგან.

ჯ. შუმპეტერმა ეკონომიკური სოციოლოგიის სახედრები უფრო მკაცრად შეზღუდა. მისი აზრით, ეკონომიკურმა სოციოლოგიამ უნდა შეისწავლოს მხოლოდ ეკონომიკის ინსტიტუციონალური გარემო, კერძოდ – რელევანტური ინსტიტუტები, ჩვევები და ქცევის სოციალური ფორმები (ჩვეული და „რაციონალური მოქმედებები“).

ჯ. შუმპეტერის ნააზრევში, სოციოლოგია და ეკონომიკა სამ წერტილში გადაკვეთს ერთმანეთს:

(1) ჯ. შუმპეტერმა, ისეთი საკვანძო ანალიტიკური კონცეფციის შექმნისას, როგორიცაა მეწარმე (Entrepreneur), გამოიყენა სოციოლოგიური და ისტორიული ცოდნა მეწარმის უფრო რეალისტური პორტრეტის აღწერისთვის.

(2) შუმპეტერმა სოციოლოგიაში და სხვა სოციალურ მეცნიერებებში დაგროვილი ინფორმაციის საფუძველზე კითხვის ქვეშ დააყენა ეკონომიკური თეორიის ისეთი ბასისური დამკვებები, როგორიცაა ეკონომიკური აქტორის რაციონალობა და ეკონომიკური ეკვილიბრიუმისკენ სწრაფვა.

(3) როდესაც ეკონომიკური ანალიზი სრულყოფილად არ გამოიყურებოდა, ჯ. შუმპეტერი ახდენდა სოციოლოგიური ცვლადების ინკორპორაციას. მაგ., კრიზისული სიტუაციების თეორიაში ის გასცდა ბიზნესის ციკლებთან დაკავშირებულ თეორიულ ეკონომიკურ საკითხებს და შემოიტანა სოციალ-პოლიტიკურ წინააღმდეგობებთან დაკავშირებული ცვლადები. ქვემოთ განვიხილავთ ამ სამ სფეროს დაწვრილებით:

მეწარმეობის ფუნქცია საკვანძო ელემენტია ჯ. შუმპეტერის ეკონომიკური განვითარების თეორიაში. ეს ფაქტორი პირდაპირ კავშირშია ინოვაციასთან (წარმოების პროცესში ფაქტორების ახალი კომბინაციის შემოტანა), რომელიც არღვევს ეკონომიკურ ეკვილიბრიუმს და ამკვიდრებს წარმოების ახალ ფორმას. ჯ. შუმპეტერი მეწარმეობას განიხილავს როგორც ფუნქციას, რომელიც განსხვავდება კონკრეტული მეწარმის ყოველდღიური საქმიანობისგან.

მეწარმეობა მოითხოვს პიროვნების განსაკუთრებულ ტიპს, რომელიც განსხვავდება Homo Economicus-ის რაციონალური მოქმედებისგან. ამ თვალსაზრისით, მეწარმეობა არის ლიდერო-

ბის ტიპი და არაფერი აქვს საერთო რუტინულ მენეჯერთან. ის გულსისხმობს არა მხოლოდ რაციონალურ კალკულაციას. არამედ უფრო მეტად ახლის. არსებითის ინტუიციურ წედომასა და მიხედვრას. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ტიპის მეწარმეს საერთო თვისებები აქვს რელიგიურ და სამხედრო ლიდერებთან, ის ნაკლებად პეროიკულია. ის რაციონალური და ანტიპეროიკული ცივილიზაციის ლიდერია და იკავებს უფრო ნაკლებად თვალშისაცემ ადგილს სასოგადოებაში.

მეწარმის ფსიქოლოგიური პორტრეტი რაციონალური და ემოციური ელემენტების თაღისებური ნაშაგია. ერთი მხრივ, ის რაციონალურია, რადგან მეწარმეობა მითხოვს პროგნოზირებისა და დაგეგმვის ელემენტების შექმნას. მეორე მხრივ, ის არ არის მთლიანად უტილიტარული, რადგან დამოკიდებულია ისეთ ავტონომიურ დრაივებზე, როგორცაა მიღწევის (achievement) და კრეაციის სურვილი. რაც შეეხება, დამოკიდებულებას მეწარმეობასა და სოციალურ კლასებს შორის, როგორც ა. მარტინელი და ნ. სმელსერი მიიჩნევენ, ჯ. შუმპეტერმა შექმნა სოციალური სტრატეგიკაციის ორიგინალური ხედვა.

მისთვის კლასობრივი სტრუქტურა არის ოჯახების იერარქიული წესრიგი. ინდივიდები მიეკუთვნებიან კლასებს მათი ნებისგან დამოუკიდებლად. ფუნდამენტური ფაქტორი, რომელითაც იხსნება ოჯახების სოციალური მობილობა ერთი კლასიდან მეორეში, არის უნარი მოახდინონ ადაპტაცია იმ სოციალურ მოთხოვნებთან, რომლებსაც წარმოქმნის გარკვეული ისტორიული ეპოქა და გამომყდავონ ლიდერობის უნარი. სოციალური კლასები წააგავს სასტუმროებს, რომლებშიც ბინადრობენ სხვადასხვა ადამიანები. სოციალურად მნიშვნელოვანი ფუნქციის შესრულება კლასის საკვანძო ელემენტია. სწორედ ეს წარმოქმნის სოციალურ პრესტიჟს და ახდენს საზოგადოების კონსოლიდაციას რანგების მიხედვით. ერთხელ წარმოქმნილი სოციალური რანჟირების სისტემა ამჟღავნებს თვითგანმტკიცების ტენდენციებს და ხშირად ინარჩუნებს სიცოცხლისუნარიანობას, როდესაც ხდება მისი ფუნქციონალური ბაზისის ეროზია. ამ თვალსაზრისით, ჯ. შუმპეტერის სტრატეგიკაციის თეორია წააგავს გვიანდელ ფუნქციონალიზმს.

კაპიტალიზმის კრიზისის შემპეტერისეულ თეორიასაც უფრო მეტად სოციოლოგიურ თეორიად მიიჩნევენ, ვიდრე ეკონომიკურ თეორიად. ეს თეორია მან ჩამოაყალიბა ცნობილ შრომაში „კაპიტალიზმი, სოციალიზმი და დემოკრატია“.

მიუხედავად იმისა, რომ ავტორი აცნობიერებს ისეთი ეკონომიკური ფაქტორების მნიშვნელობას, როგორცაა კონკურენციის კლასიკური ფორმის ტრანსფორმაცია მონოპოლიების განვითარების პირობებში და 30-იანი წლების დიდი დეპრესიის მაგალითები, ჯ. შუმპეტერის თეორია კაპიტალიზმის კრიზისის შესახებ უფრო მეტად ეყრდნობა არაეკონომიკურ კატეგორიებს, კერძოდ, კლასების თეორიას.

მონოპოლიური კაპიტალიზმის განვითარება და კაპიტალის კონცენტრაცია არაპირდაპირი გზით ხელს უწყობს მისი საკეანდო ინსტიტუტების, კერძო საკუთრებისა და ინოვაციური მეწარმეობის ეროსიას. გარდა ამისა, გვიანი კაპიტალიზმის ეპოქაში სუსტდება ე.წ. ბურჟუაზიული ოჯახის ინსტიტუტი, ხდება შუადღური სტრატეგების დესტრუქცია. ამას ემატება „უმუშევარი ინტელექტუალების“ „ძირგამომთხრელი“ საქმიანობა ბურჟუაზიული ღირებულებების მიმართ.

კაპიტალიზმის კრიზისი არ არის წმინდად ეკონომიკური ფენომენი. ხდება სწორედ იმ სოციალური ინსტიტუტების ეროსია, რომლებიც იცავს მას და ქმნის მართვის ინსტიტუციონალურ გარემოს. ამ ინსტიტუტების ეროსია გზას უხსნის სოციალისმსა და მის მიმდევრებს და სერიოზულ საფრთხეს უქმნის კაპიტალისტურ ცივილიზაციას.

ჯ. შუმპეტერის „წინასწარმეტყველება“ არ გამართლდა. ინდივიდუალური, ინოვაციური მეწარმეების კონკურენცია არ აღმონხდა კაპიტალისტური კონკურენციის ერთადერთი ფორმა და კაპიტალიზმი კარგად შეეთავსა დიდი ფირმების ბატონობასა და სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის ზრდას. ბურჟუაზიულმა ოჯახმა და ბურჟუაზიულმა ღირებულებებმაც ადაპტაციის უფრო მეტი უნარი გამოავლინა, ვიდრე ჯ. შუმპეტერი წინასწარმეტყველებდა.

## 5. ტ. ვებლენი და ინსტიტუციონალური ეკონომიკა

ტერმინი „ინსტიტუციონალური ეკონომიკა“ პირველად გამოიყენეს ტ. ვებლენის მიერ დაუფიქსურებული მიმართულების აღსანიშნავად. ტ. ვებლენის ჯგუფი მოღვაწეობდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ, მეორე

მსოფლიო ომის შემდეგ ამ სკოლის პოპულარობამ იკლო. XX საუკუნის 70-იანი წლებიდან ისევ განსდა ინტერესი ეკონომიკისადმი ინსტიტუციონალური მიდგომის მიმართ („ახალი ინსტიტუციონალური ეკონომიკა“).

გ.წ. „ძველი ინსტიტუციონალისმი“ (ტ. ვებლენი) ეყრდნობა გარკვეულ ანტილოგიურ და მეთოდოლოგიურ წანამდებებს, რომლებიც განახსებებებს მას ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიებისგან. ნეოკლასიკური თეორიებისგან განსხვავებით, ეკონომიკის ინსტიტუციონალური ხედვა უფრო მეტად ორგანიციებულია, ვიდრე ატომისტური. აქედან გამომდინარე, ინსტიტუციონალური ეკონომიკა არ იღებს მეთოდოლოგიური ინდივიდუალისმის პრინციპს.

ტ. ვებლენი აკრიტიკებს ნეოკლასიკურ ეკონომიკას „ადამიანის ბუნების შესახებ მცდარი დაშვებების“ და ხაერთოდ, ინდივიდის კონსტანტად მიღების გამო. ვებლენი ეკონომიკური ქცევის აგენტის ბუნებას უფრო კომპლექსურად წარმოაჩენს და შემოაქვს „ინსტინქტები“, ისეთი როგორცაა „სამუშაოს უკეთესად შესრულებისკენ ღრთლვა“, „მატყუარობისკენ და ქურდობისკენ ღრთლვა“, „უსაგნო ცნობისმოყვარეობა“, ინერცია და ა.შ.

ეკონომიკური აგენტების ვებლენისეულ გაგებაში ინერციამ და სევეამ „შეაღწროვა“ Homo Economicus-ის პერმანენტური და რაციონალური კალკულაცია. სოციალური ინსტიტუტები ქმნის და განამტკიცებს (reinforce) აზროვნებისა და მოქმედების სევეებს. თანამედროვე ანთროპოლოგია და ფსიქოლოგია (სოციალურ და ინდივიდუალურ რეტინებს გადამწყვეტ როლს მიაწერს იმ კოგნიტური სქემების ფუნქციონირებაში, რომლებიც წარმოადგენენ ჩარჩოს მონაცემების ინტერპრეტაციისა და ინფორმაციის სახარგებლო ცოდნად გარდაქმნის პროცესში. პერცეპციისა და კოგნიციის სევეასე დამყარებული პროცედურები მოდის სწორედ სოციალურ-ინსტიტუციონალური გარემოდან.

ინსტიტუციონალური ეკონომიკის წარმომადგენლები ინსტიტუტებს განიხილავენ არა ვსწრო გაგებით (როგორც ფორმალურ ორგანიზაციებს), არამედ ფართო გაგებით (როგორც სოციალურად რეტინიზებულ ქცევას). ინსტიტუციონალისტების მიერ ინსტიტუტების ინტერპრეტაცია ახლოსაა სოციოლოგიურ მიდგომასთან. ინსტიტუტების რაღის ამგვარი წარმონენა ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადებისთვისაც უფრო მეტ სივრცეს ტოვებს. ინსტიტუციონალისტების აზრით, დის-

კურსი ძალაუფლების შესახებ ეკონომიკისთვისაც რელევანტურია და მისით მხოლოდ სოციოლოგია არ უნდა იყოს დაინტერესებული.

ამდენად, ინსტიტუტი ამ სკოლის წარმომადგენლებისთვის, ანალიზის ერთეულია. მაგ., ფული ანალიზის „ლეგიტიმური“ ერთეულია, რადგან იგი ინსტიტუციონალურად სანქცირებული მედიუმიან. აგრეგირებული მოხმარების ფუნქციები განხილვის საგანია, თუ ის შედგება ინდივიდებისგან, რომლებიც ჩართულნი არიან ინსტიტუციონალურ და კულტურალურ ქსელებში.

ასეთი მიდგომა განსხვავდება ნეოკლასიკური ორთოდოქსიისგან, რომელშიც იგულისხმება ინდივიდუალური ქცევის ზეისტორიული უნივერსალურობა. სოციოეკონომიკური განვითარება განხილულია, როგორც ინსტიტუტების უწყვეტობა გარკვეული პერიოდის განმავლობაში და კრიზისისა და უფრო დაჩქარებული განვითარების პერიოდები.

სოციოეკონომიკურ განვითარებაში შემოქმედებითობის, ინსტიტუციონალური ცვლილებებისა და ვარიაციების ახსნას უკავშირებენ ტ. ვებლენის მიერ შემოტანილი „უსაგნო ცნობის-მოყვარეობის“ (idle curiosity) კონცეფციას. ვებლენისთვის სწორედ „უსაგნო ცნობისმოყვარება“ არის ტექნოლოგიური ცვლილებებისა და ვარიაციების ძირითადი წყარო.

ცვლილებების წყაროა, აგრეთვე, კონფლიქტი ინსტიტუტებსა და რუტინების რიგიდულობას შორის. კერძოდ, ტ. ვებლენის თვალსაზრისით, წარმოების პროგრესის ძირითადი წინააღმდეგობაა კულტურისა და ფსიქოლოგიის ჩამორჩენილობა და თანამედროვე ტექნოლოგიისა და ორგანიზაციის ფორმების წინმსწრები განვითარება.

ტ. ვებლენის ორგანიციისტული მიდგომა განიცდის ბიოლოგიიდან, კერძოდ, ჩ. დარვინის ბუნებრივი გადარჩევის თეორიიდან ნასესხები კონცეფციების გაგლენას. ტ. ვებლენის აზრით, ეკონომიკა უნდა იყოს სწორედ „ეკოლუციური მეცნიერება“, რადგან მთელი კაცობრიობის ისტორია სელექციური ადაპტაციის პროცესია. სოციალური სტრუქტურის განვითარება ესაა ინსტიტუტების ბუნებრივი შერჩევის პროცესის შედეგი. ჩვევები და რუტინები დროში შედარებით მდგრადი და ამავე დროს ცვალებადი ფენომენებია. ცვალებადობისა და მდგრადობის ეს კომბინაცია წარმოადგენს ბაზისს ეკოლუციური სელექციის პროცესისთვის. „დამიანური დიზაინის“ ფაქტორებისგან დამოუკიდებლად ზოგიერთი ინსტიტუტი და ქცევის პატერნი ხდება



უფრო ეფექტური მოცემულ სოციოეკონომიკურ კონტექსტში. თუმცა, შინაგანი არაეფექტურობის კუმულაცია ან ეგზოგენური ფაქტორებით გამოწვეული შოკი იწვევს მოცემული ეკვილიბრიუმის მსხვერველს და განვითარებას სხვა მიმართულებით. ამდენად, ტ. ეებლენისთვის ეკონომიკური სისტემა არის არა „თვითბალანსირებადი“ მექანიზმი, არამედ კუმულაციური თვითგანახლების პროცესი.

ორგანიზაციებისა და ფირმების რუტინებს ინსტიტუციონალიზტები მიაწერენ ისეთსავე ფუნქციებს, როგორსაც ბიოლოგიაში – „გენებს.“ კერძოდ, სწორედ ისინი აწარმოებენ ფირმის შესაძლებლობებისა და დაგროვილი ინფორმაციის ტრანსფერს დროსა და სივრცეში.

ეკონომისტები აკრიტიკებენ ტ. ეებლენს და ინსტიტუციონალიზმს იმის გამო, რომ ამ მიდგომამ ვერ შექმნა დედუქციური სისტემური თეორია.

როგორც ჯ. ჰადსონი მიუთითებს, ინსტიტუციონალური ეკონომიკა საბოლოოდ მაინც იზოლირებული დარჩა გაბატონებული ნეოკლასიკური დინებისა და მათემატიკური ფორმალიზმით გატაცებული ეკონომიკური მეცნიერების აკადემიურ წრეებში, თუმცა ეკონომიკის მიმართ ევოლუციური მიდგომის მომხრეების რიცხვი იზრდება. ინსტიტუციონალიზტების კრიტიკა ხშირად ეფუძნება ბიოლოგიიდან ნასესხები პარადიგმების მიზანშეწონილებას ეკონომიკის შესწავლის პროცესში. როგორც ჯ. ჰადსონი მიიჩნევს, ეს მართებული კითხვაა, თუმცა, ისიც საკითხავია, თუ რით არის უკეთესი ა. სმიტისეული მექანიციკური აზროვნების ფორმა ორგანიციკულზე.

ინსტიტუტების „ბუნებრივი გადარჩევის“ კონცეფციის გამო ინსტიტუციონალურ ეკონომიკას სოციოლოგებიც აკრიტიკებენ. ინსტიტუტების გადარჩევა უფრო მეტად არის დამოკიდებული ისტორიულ ან მაკროსტრუქტურულ გარემოებებზე და არაა მხოლოდ მათი ეფექტურობის ფუნქცია.

## 6. კ. პოლანი (1886–1964)

ეკონომიკური სოციოლოგიის სხვა წარმომადგენლების მსგავსად, კ. პოლანიც თვლის, რომ ეკონომიკა გაცილებით უფრო ფართო და მრავალფეროვანი ფენომენის აღწერას გულის-

ხმობს. ვიდრე ეს კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიკის ჩარ-  
ჩობებში ეტევა.

მისი ცენტრალური თეზისი სწორედ ისაა, რომ ეკონომიკა  
ჩართულია (embedded) საზოგადოების უფრო ფართო ინსტი-  
ტიციონალურ გარემოში, კონტექსტში. ეკონომიკური აგენტები  
მოქმედებენ არა მხოლოდ თავისი მატერიალური ინტერესების  
მაქსიმიზაციისთვის, არამედ უფრო მეტად თავისი სოციალური  
სტატუსის, სოციალური პოზიციების განსამტკიცებლად. თანა-  
მედროვე კაპიტალიზმი ამ თვალსაზრისით გამონაკლისი შემ-  
თხვევაა, რადგან ეკონომიკა სოციალური ურთიერთობების  
გავლენას უფრო ნაკლებად ექვემდებარება, ვიდრე სხვა საზო-  
გადოებებში, მაგრამ ეს ვითარება უნდა განვიხილოთ სწო-  
რედ, როგორც გამონაკლისი და არა როგორც უნივერსალური  
წესის მანიფესტაცია.

სწორედ ამ ვითარების შემდგომი ნათელყოფისთვის,  
კ. პოლანი ტერმინ „ეკონომიკაში“ გამოარჩევს ორ ასპექტს:  
სუბსტანციურსა და ფორმალურს.

სუბსტანციური ასპექტი აღნიშნავს, ზოგადად, ინდივიდის  
უზრუნველყოფას მისი ცხოვრების მატერიალური მხარის,  
მოთხოვნების დასაკმაყოფილებელი საშუალებებით.

ფორმალური ასპექტი დაკავშირებულია საშუალებებისა  
და მიზნების ურთიერთდამოკიდებულების ლოგიკურ ხასიათთან.

ამდენად, ეკონომიკის ცნების სუბსტანციური ასპექტი  
შეიძლება გამოყენებული იყოს წარსულისა და აწმყოს ყველა  
ემპირიული ეკონომიკის შესასწავლად.

რაც შეეხება ჩრდილოეთ ამერიკისა და დასავლეთი  
ევროპის ბოლო ორი საუკუნის გამოცდილებას, ამ შემთხვევაში  
ფორმალური და სუბსტანციური ასპექტები. ფაქტობრივად,  
ერთმანეთს ემთხვევა.

კლასიკური ეკონომიკის შეცდომა სწორედ ისაა, რომ ამ  
ორი ასპექტის დამთხვევას იმ უნივერსალურ წესად თვლის,  
რომლითაც ყველა ემპირიული ეკონომიკაა ინსტიტუირებული.

იმ ეკონომიკების ფარგლებს გარეთ, რომლებშიც ბაზ-  
რებია დომინანტური, ფორმალური ეკონომიკური ანალიზი  
კარგავს თავის რელევანტურობას, როგორც ემპირიული ეკონო-  
მიკების მუშაობის წესის შესწავლის მეთოდი.

ემპირიული ეკონომიკები ჩართულია როგორც ეკონო-  
მიკური, ასევე არაეკონომიკური ინსტიტუტების სისტემაში. რე-  
ლიგია და პოლიტიკა შეიძლება ისეთივე მნიშვნელოვანი

ფაქტორებია ეკონომიკის სტრუქტურისა და ფუნქციონირებისთვის, როგორც მონეტარული ინსტიტუტები. ეკონომიკური პროცესი სხვადასხვანაირადაა ინსტიტუტირებული დროსა და სივრცეში.

კ. პოლანის ინტერესის ძირითადი სფეროებია: საბაზრო ეკონომიკა და მისი წინააღმდეგობრივი ხასიათი. თვითრეგულირებადი ბაზარი, როგორც ფუნდამენტური ინსტიტუტი, კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების პარადიგმის შესლუდულობა.

ანთროპოლოგიური კვლევების გათვალისწინებით, კ. პოლანიმ და მისმა მიმდევრებმა წამოაყალიბეს საზოგადოების ეკონომიკური ინტეგრაციის სამი პრინციპი: ორმხრივობა (reciprocity), რედისტრიბუცია, გაცვლა. ინტეგრაციის განსხვავებული მექანიზმები გულისხმობს განსხვავებულ ინსტიტუციონალურ მხარდაჭერას: სიმეტრიულ ორგანიზაციებს, ცენტრალიზებულ ინსტიტუტებსა და საბაზრო სისტემებს.

ნათესაობა, მეზობლობა, ტოტემი შეიძლება მივაკუთვნოთ სიმეტრიულ ჯგუფებს. ეკონომიკის ინტეგრაციის ეს მექანიზმი წამყვანია ე.წ. პრიმიტიულ საზოგადოებებში. რედისტრიბუცია, რომელიც გულისხმობს რესურსების ალიკაციას „ერთ ხელში“ ტრადიციის, კანონის ან „ცენტრალური გადაწყვეტილების“ მეშვეობით დომინანტური მექანიზმია არასაბაზრო ეკონომიკებში. ასეთი მექანიზმი განსაკუთრებით დამახასიათებელია წარსულის დიდი ცივილიზაციებისთვის, სადაც დიდი იმპერიების შემადგენელი ნაწილების განსხვავებულობა აუცილებლად მოითხოვს რედისტრიბუციას მაგ., გვალვის ან შიმშილის შემთხვევაში.

*რედისტრიბუცია* შეიძლება გამოწვეული იყოს აუცილებლობით ან სოციალური იდეალებით. როგორც სოციალისტურ სახელმწიფოშია.

*გაცვლა*, როგორც ინტეგრაციის ძირითადი მექანიზმი მოითხოვს ფასის დამდგენი ბაზრების ინსტიტუციონალურ მხარდაჭერას.

ინტეგრაციის ფორმები არ წარმოადგენს განვითარების ქრონოლოგიურ საფეხურებს. არქაულ საზოგადოებებში ინტეგრაციის ძირითადი ფორმა რედისტრიბუციაა, თუმცა აქ გარკვეული სივრცე დატოვებულია გაცვლისთვის. რედისტრიბუცია გახდა ინტეგრაციის ძირითადი ფორმა ანტიკურ ცივილიზაციებში, თუმცა ამ მექანიზმმა მნიშვნელოვანი როლი მოიპოვა ზოგიერთ თანამედროვე ინდუსტრიულ ქვეყანაში.

ამ ტიპოლოგიზაციის მიზანია უნეუნოს ის, რომ ეკონომიკა და საბაზრო ეკონომიკა არ არის იდენტური და ბაზარი არ არის ერთადერთი მაინტეგრირებელი მექანიზმი საზოგადოებაში.

კ. პოლანის ყველაზე ცნობილი წიგნი „დიდი ტრანსფორმაცია“ (1944) XIX საუკუნეში წარმოქმნილი საბაზრო ცივილიზაციის კრიტიკის ამბიციური მცდელობაა.

კ. პოლანი თვლის, რომ თეითრეგულირებადი ბაზარი არის კაპიტალიზმის ეკონომიკური ინტეგრაციის უდიდესი მექანიზმი. მაგრამ მას არ შეუძლია არსებობა საზოგადოების პუმანური და ბუნებრივი საწყისების განადგურების გარეშე. ბაზარი ანადგურებს პუმანურ საწყისებს და გადააქცევს ბუნებას უდაბნოდ. ბაზრის საფუძველზე სტრუქტურირებული ეკონომიკა რადიკალურად გამოყოფს თავის თავს დანარჩენი სოციალური ინსტიტუტებისგან და უპირისპირდება მათ. წიგნი დაწერილია მეორე მსოფლიო ომის პერიოდში და კ. პოლანი თვლის, რომ საბაზრო სისტემამ, როგორც „ბიროკრატია უტოპიამ“, კრახი განიცადა. ეს გამოიხატა კაპიტალიზმის ისეთი საერთაშორისო ინსტიტუტების კრიზისში, როგორიცაა ოქროს სტანდარტი და საერთაშორისო ფინანსები, კონსტიტუციური დემოკრატიული მთავრობები, დიდ სახელმწიფოებს შორის ძალის ბალანსის დარღვევა და ა.შ. ის ამტკიცებს, რომ გერმანული ფაშიზმის სათავეები სწორედ ბაზრით დომინირებული ეკონომიკის არაადამიანურ ფორმებშია და ფაშიზმის ფენომენის გასაგებად საჭიროა დაეუბრუნდეთ დ. რიკარდოს დროინდელ ინგლისს.

ამ წიგნში კ. პოლანი აკრიტიკებს უტილიტარიზმსა და კლასიკური ეკონომიკის ფილოსოფიურ და თეორიულ პრინციპებს. თუმცა ბოლო ნაწილში ავტორი სოციალოგიურ პრობლემატიკას უბრუნდება, ის ცდილობს დასახოს სოციალური თერაპიის გარკვეული გზები, გასცეს პასუხი კითხვაზე, თუ როგორ შეიძლება ატომისტური და უტილიტარული ღირებულებებით შეაყრობილ საზოგადოებაში სოციალური სოლიდარობის შენარჩუნება. ამის ერთ-ერთი გზა შეიძლება იყოს სოციალური დაცვის (welfare) სახელმწიფო, თუმცა, ასეთი მოწყობაც მუდმივ წინააღმდეგობებს წარმოშობს და მას უხდება ეკონომიკურ ეფექტურობასა და სოციალურ უფლებებს, სოციალურ რეგულაციას შორის მუდმივი დაძაბულობის მდგომარეობაში არსებობა.

კ. პოლანის თეორიას რამდენიმე მიმართულებით აკრიტიკებენ:

- კ. პოლანიმ კაპიტალიზმი წარმოადგინა ისეთი „გამონაკლისის“ ტერმინებით, რომ კაპიტალიზმი მისთვის რაღაც ეგზოგენური ფაქტორების ზეგავლენით შექმნილი ხელოგნური წარმონაქმნია და არა ეკონომიკისა და საზოგადოების შინაგანი განვითარების პროდუქტი.

- ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმების პოლანისეულ ტიპოლოგიას არასრულად მიიჩნევენ. ნ. სმელზერის აზრით, ის ვერ მოიცავს ინტეგრაციის ყველა შესაძლებელ მექანიზმს. გარდა ამისა, ტიპოლოგია არის აბსოლუტურად სტატიკური, კლასიფიკატორული სქემა, რომელიც არანაირად არ მოიცავს ეკონომიკური დინამიკის ერთი ფორმიდან მეორეში ტრანსფორმაციის რაიმე პრინციპებს.

- კ. პოლანის მიერ აღწერილი ბაზრის დეზინტეგრაციული ასპექტები ზედმეტად იდეოლოგიზებულია, იგი ასე „მკაცრად“ არ აფასებს სხვა ფორმების ნეგატიურ ასპექტებს (მაგ., რედისტრიბუციული სისტემის დესპოტიზმი და ავტოკრატიული ცენტრალიზმი).

მიუხედავად ამ ნაკლოვანებებისა, პოლანიმ წარმოადგინა სასარგებლო თეორიული სქემა, რომელიც ხელს უწყობს ზოგად ინსტიტუციონალურ კონტექსტში ჩართული ეკონომიკების შედარებითი კვლევის განვითარებას.

## 7. ტ. პარსონსი (1902–1979), ნ. სმელზერი (1930)

ტ. პარსონსის და ნ. სმელზერის ერთობლივ შრომებს ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთმიმართების საკითხის შესახებ (1956) მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ რამდენიმე ასპექტის გამო:

- ტ. პარსონსისა და ნ. სმელზერის თეორიული ფოკუსი არ იყო კულტურების, ეკონომიკების, საზოგადოების ევოლუციური ან შედარებითი ანალიზი. მათი მიზანი იყო ანალიზის აბსტრაქტული თეორიული ჩარჩოს შექმნა, საზოგადოების ძირითადი სუბსისტემების და მათი ურთიერთმიმართების საკითხი.

• ტ. პარსონსი და ნ. სმელსერი მუშაობდნენ ფუნქციონალისტური პარადიგმის ფარგლებში. ამ მიდგომის ძირითადი კატეგორიებია: სოციალური რეალობა, როგორც სისტემა; კონკრეტული სოციალური აქტივობების ფუნქცია სოციალური რეალობის მიმართ; განსხვავებული ფუნქციებისა და ინსტიტუტების ურთიერთგანპირობებულობა; სოციალური სისტემის შიგნით არსებული ეკვილიბრიუმი და პომეოსტაზის შენარჩუნებისკენ მიმართული პროცესები. ამდენად, ამ მიდგომის სიახლე იყო ინსტიტუტების ურთიერთგანპირობებულობისა და არაერთმიმართულებიანი დეტერმინიზმის (მაგ., მატერიალისტური დეტერმინაცია) დაშვება.

• ტ. პარსონსმა და ნ. სმელსერმა შემოიტანეს ფორმალური ეკონომიკური თეორიის ბევრი კატეგორია და მიმართება სოციოლოგიურ სფეროში. გარდა ამისა, მათ ეკონომიკური თეორია უფრო ზოგადი თეორიის განსაკუთრებულ შემთხვევად მიიჩნიეს.

მათი მიდგომის ცენტრალური თეზისი ისაა, რომ ეკონომიკა არის სოციალური სისტემის ერთ-ერთი სუბსისტემა და იგი ურთიერთგანპირობებულობის მიმართებაში იმყოფება მთელს სისტემასთან და ცალკეულ სუბსისტემებთან.

ეს სუბსისტემებია:

• **ლატენტური პატერნების მდგრადობა და სისტემის მენეჯმენტი (L)**

ესაა ღირებულებათა და რწმენების ინტეგრირებული სისტემა, რომელიც ახდენს ძირითადი ინსტიტუტებისა და ინდივიდების ქცევის პატერნების ლეგიტიმაციას და აქვს კულტურულ-მოტივაციური მნიშვნელობა.

ამ ფუნქციას ასრულებს ისეთი ინსტიტუტები, როგორიცაა: რელიგია, მეცნიერება, ოჯახი და განათლება.

• **მიზნის მიღწევა (G)**

ესაა საზოგადოების მიერ აღიარებულ ღირებულებათა საფუძველზე გარკვეული მიზნების დასახევა და მოსახლეობის მობილიზაცია ამ მიზნების მისაღწევად. პოლიტიკა და მთავრობა არის საზოგადოების ძირითადი მამობილიზებელი ინსტიტუტები.

• **ადაპტაცია (A)**

ლატენტურად და ექსპლიციტურად დეკლარირებული მიზნების მიღწევას სჭირდება ენერჯისა და შესაძლებლობების სოციალური მნიშვნელობის რეზერვუარის შექმნა. ეკონომიკა

სტრუქტურირებულია ამ ადაპტაციური ფუნქციის გარშემო.

• ინტეგრაცია (I)

(L) ფუნქცია მიმართულია ლეგიტიმაციისკენ, რაც შეეხება (I) ფუნქციას, ის ახდენს საზოგადოებაში აღმოცენებული კონფლიქტების მენეჯმენტს და უზრუნველყოფს სოციალურ სოლიდარობას. ფუნქციის განხორციელებაში ჩართული ინსტიტუტებია: სამართლებრივი სისტემა, საზოგადოების სტრატეფიკაციული სისტემა.

საზოგადოება არის ამ სუბსისტემებს შორის გაცვლა-გამოცვლის პროცესის შედეგად არსებული რეალობა. ეკონომიკას სხვა სუბსისტემები აწოდებენ გარკვეულ რესურსებს, თავის მხრივ, ეკონომიკაც ამარაგებს ამ სუბსისტემებს რესურსებით. მაგ., ფულადი ხელფასები გაცვლაა ეკონომიკისა და ლატენტური სუბსისტემების (კულტურულ-მოტივაციური) საზღვარზე; კაპიტალი არის პოლიტიკური და ეკონომიკური სუბსისტემების საზღვარზე გაცვლა, სადაც ბანკები თამაშობს მნიშვნელოვან როლს.

სხვა სუბსისტემები უზრუნველყოფს ეკონომიკას ეკონომიკურ საქმიანობაზე გავლენის მქონე პარამეტრებით. მაგ., საზოგადოებაში სხვადასხვა ჯგუფის გემოვნების პატერნები გავლენას ახდენს მათ ეკონომიკურ ქცევაზე.

არაეკონომიკური ინსტიტუტები ახდენს ეკონომიკური აქტივობის სტრუქტურირებას ისეთი ნორმატიული სისტემების მეშვეობით, როგორიცაა: კონტრაქტი, საკუთრება, კანონი და ა.შ.

ტ. პარსონსმა და ნ. სმელზერმა შეიმუშავეს ეკონომიკური ცვლილებების ეკონომიკური თეორიებისგან განსხვავებული კონცეფცია. ეკონომიკური ცვლილებების მოდელში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კულტურულ ღირებულებებს და მაკროსტრუქტურულ ინსტიტუციონალურ გარემოში მოქმედ ძალებს, როგორც ეკონომიკური უკმაყოფილების მაგენერირებელი ფაქტორების ანალიზს.

ტ. პარსონსისა და ნ. სმელზერის ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთობის თეორიულ მოდელს აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ ამ მოდელში აბსტრაქციის იმდენად მაღალი დონეა, რომ შეუძლებელი ხდება მისგან კონკრეტული პიპოთეზების წარმოება და მისი კატეგორიების ოპერაციონალიზაცია.

გარდა ამისა, ეკონომიკისა და საზოგადოების ურთიერთობის მოდელზე აისახა ყველა ის ნაკლოვანება, რის გამოც,

ზოგადად, ფუნქციონალიზმს აკრიტიკებენ. კერძოდ, ესაა ტელე-ოლოგიზმი. სისტემაში ცვლილებებისა და ინოვაციის ახსნის სიძნელეები, კონფლიქტის დისფუნქციურობის აღიარება და ა.შ.

## 8. რაციონალური არჩევანის თეორია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში

რაციონალური არჩევანის თეორია შეიძლება განვიხილოთ, როგორც პოლიტიკურ მეცნიერებაში, ეკონომიკასა და სოციოლოგიაში არსებული სამი მძლავრი ნაკადის თანაკვეთაზე აღმოცენებული პარადიგმა. „სოციოლოგიური ნაკადის“ დასაწყისად ჯ. კოლემანი მიიჩნევს ჯ. ჰომანსის შრომას „სოციალური მოქმედება და გაცვლა“ (1958). ჯ. ჰომანსმა სცადა მცირე ჯგუფებზე მიმდინარე სოციალ-ფსიქოლოგიური ექსპერიმენტების ექსტრაპოლაცია ფორმალურ ორგანიზაციებზე.

რაციონალური არჩევანის თეორიას, აგრეთვე, გარკვეული სტიმული მისცა თამაშის ევოლუციურმა თეორიამ (მ. სმიტი, 1974).

თამაშის თეორია მათემატიკის განშტოებაა, რომელიც სწავლობს ურთიერთდამოკიდებული გადაწყვეტილებების მიღების პროცესს. ის შეიძლება მივუყენოთ ნებისმიერ სოციალურ სიტუაციას, რომელშიც ორი ან მეტი გადაწყვეტილების მიმღებია, რომლებსაც უწოდებენ „მოთამაშეებს“. თამაშის შედეგი დამოკიდებულია ყველა მოთამაშის სტრატეგიულ არჩევანზე; ყველა მოთამაშეს აქვს კარგად განსაზღვრული შესაძლებელი შედეგებისთვის უპირატესობის მინიჭების მექანიზმი. თამაშის თეორიის პირველადი მიზანია ფორმალური ლოგიკის გზით განსაზღვროს, რა სტრატეგიები უნდა აირჩიონ მოთამაშეებმა, რომ განახორციელონ თავისი ინტერესები რაციონალურად.

სოციალურ მეცნიერებებში თამაშის თეორიის გამოყენების ცნობილი მაგალითია „ორი პატიმრის დილემა“ (მ. ფლადი, 1951). 70-იან წლებში შემუშავებულ იქნა „N-პატიმრის დილემის“ მოდელი, რომლითაც შესაძლებელი გახდა ბევრი ნაცნობი სოციალური პრობლემის მოდელირება (რესურსების კონსერვაცია, ხელფასების ინფლაცია, გამაღებელი შეიარაღება და ა.შ.).

ეკონომიკაში თამაშის თეორიას იყენებენ გარიგებების (bargainig) პროცესის მოდელირებისთვის, პოლიტიკურ მეცნიერებაში და სოციოლოგიაში კი – ელექტორატის ქცევისა და კოალიციების ფორმირების ანალიზისთვის.



რაციონალური არჩევანის სოციოლოგიური პარადიგმა იყენებს ეკონომიკის ბაზისურ აპარატს პრობლემების ანალიზისთვის. მისი ცენტრალური დაშვებაა იდეა იმის შესახებ, რომ ინდივიდები მოქმედებენ რაციონალურად მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისა ან „სარგებლის“ მაქსიმიზაციისთვის. ჯ. კოლემანი თვლის, რომ სოციალური მოქმედების ასეთი ინტერპრეტაცია ნასესხებია ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან, მაგრამ რაციონალური არჩევანის სოციოლოგიური თეორია იმით განსხვავდება ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან, რომ მხედველობაში იღებს სოციალურ ორგანიზაციებთან და სოციალურ ინსტიტუტებთან დაკავშირებულ ცვლადებს. როგორც აღვნიშნეთ, ამ ფაქტორებს ნეოკლასიკური ეკონომიკა, ძირითადად, „ვერ ამჩნევს“.

ჯ. კოლემანი გამოყოფს იმ ოთხ ცენტრალურ ელემენტს, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიამ ნეოკლასიკური ეკონომიკისგან აიღო:

1. მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი;
2. მაქსიმიზაციის, ოპტიმიზაციის პრინციპი;
3. სოციალური ოპტიმუმის ცნება;
4. სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება;

ჯ. კოლემანი პარალელს ავლებს ქცევით ეკონომიკასა (ძირითადად წარმოდგენილია კოგნიტივისტი ფსიქოლოგებით) და რაციონალური არჩევანის თეორიას შორის. ქცევითი ეკონომიკა იკვლევს ფსიქოლოგიურ ცვლადებთან დაკავშირებულ ანომალიებს, ანუ იმ ფაქტორებს, რომლებიც იწვევენ დევიაციას რაციონალური მოქმედებისგან. რაციონალური არჩევანის თეორია უჩვენებს სისტემატურ დევიაციებს ნეოკლასიკური ეკონომიკის *სრულყოფილი ბაზრის* პარადიგმიდან, რომლებიც აღმოცენდებიან ურთიერთობის მიკრო და მაკრო დონეებს შორის დამაკავშირებელი ურთიერთობების დონეზე. ამ დევიაციებს იგი უწოდებს სოციალურ ანომალიებს. ეს დაახლოებით იგივეა, რასაც რ. მერტონი უწოდებს „მიზანმიმართული მოქმედების გაუთვალისწინებელ შედეგებს“.

ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიის მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი და მაქსიმიზაციის პრინციპი უკვე განვიხილეთ. ქვემოთ განვიხილავთ სოციალური ოპტიმუმისა და ეკვილიბრიუმის პრინციპებს:

**1 სოციალური ოპტიმუმის ცნება:** სარგებლის მაქსიმიზაციის მოტივებით მოქმედი აქტორები ის მამოძრავებელი

ძალაა, რომელიც ამუშავებს სისტემას, თუმცა სისტემურ დონეზეც არსებობს ასეთი ფუძემდებლური პრინციპები. კერძოდ, ესაა სოციალური ოპტიმუმის ფენომენი.

სოციალური ოპტიმუმის ფენომენი, აბსოლუტურად სოციალური ფენომენია და აღწერს სოციალურ მდგომარეობას, რომელიც განსხვავებულია ყველა სხვა მდგომარეობისგან. ესაა ვითარება, სადაც ერთი ან რამდენიმე მოქმედი პირის პირობები არ უმჯობესდება, თუ არ გაუარესდა სხვა მოქმედი პირის პირობები. ესაა სარგებლის მაქსიმიზაციასზე მიმართული სოციალური მოქმედებების შესაძლებელი შედეგი.

**2. სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება:** რაციონალური არჩევანის თეორიაში სისტემის ეკვილიბრიუმის ცნება განსხვავდება სოციალური ოპტიმუმის ცნებისგან. ეს არის ის მდგომარეობა, რომელშიც არც ერთ აქტორს, რომელიც მოქმედებს ინდივიდუალურად არ შეუძლია გაიუმჯობესოს საბოლოო შედეგი მისი ქცევის შეცვლის მეშვეობით. ანუ არც ერთ აქტორს არ აქვს მოტივაცია შეცვალოს თავისი ქცევა. ასეთი ვითარების მაგალითია ტოტალიტარული სახელმწიფო, სადაც დესპოტი არავის აძლევს საშუალებას მდგომარეობა გაიუმჯობესოს ან გაიუარესოს.

ჯ.კოლემანი გამოყოფს, ოთხ პრინციპს, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიამ სოციოლოგიიდან აიღო: ეს ოთხი პრინციპი განასხვავებს რაციონალური არჩევანის თეორიას ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიისგან:

1. სარგებლის მიღება კონტროლზე უარის თქმით;
2. სოციალური კაპიტალი;
3. უფლებების სოციალური წარმოშობა;
4. ინსტიტუტები.

**1 სარგებლის მიღება კონტროლზე უარის თქმით:** ნეოკლასიკური ეკონომიკა დაინტერესებულია სარგებლის მიღების სურვილით მოქმედ ინდივიდებს შორის მწირი რესურსების განაწილების პრინციპით. ბაზისური დაშვება (იმპლიციტური ან ექსპლიციტური) ამ შემთხვევაში ისაა, რომ ყოველი ინდივიდი მოიპოვებს სარგებელს გარკვეული კონტროლის მოპოვების გზით და კარგავს რესურსებს კონტროლის დაკარგვით. მაგრამ არსებობს შესაძლებლობა, რომ ინდივიდებმა მოიპოვონ სარგებელი კონტროლზე უარის თქმით. ასეთი შემთხვევების მაგალითია ისეთი ვითარება, როდესაც სუბიექტი თვლის, რომ თავის ქმედებაზე კონტროლის სხვისთვის გადაცემის გზით

იგი მიიღებს უკეთეს შედეგს. ასეთი ნდობის „ტრანსფერი“ ხშირია ისეთ შემთხვევებში, როდესაც არის მწირი ინფორმაცია და ქმედების შედეგის გაურკვევლობის ხარისხი მაღალია.

ასეთ ვითარებაში სისტემა შეიძლება მნიშვნელოვნად შეიცვალოს ძალაუფლების სტრუქტურების ფორმირების მიმართულებით (მაგ., ქარისმატული ლიდერობა ასეთი ვითარების კლასიკური მაგალითია). კონტროლის გადაცემის მეორე შესაძლებელი შედეგია მისი არასტაბილურ სისტემად გადაქცევა, სადაც არ არის ეკვილიბრიუმისკენ მიმართული პროცესები. იმის გამო, რომ კონტროლი „გადაცემულია“, აღარაა აუცილებელი, რომ რესურსები მათი სიმწირის ტერმინებით განვიხილოთ და ამდენად აღარაა საჭირო ეკვილიბრიუმი.

ასეთი „ტრანსფერები“ შეიძლება რაციონალურ ქცევად ჩაითვალოს ინფორმაციის სიმწირის პირობებში, რადგან თავიდან აგვარიდებს პანიკას, შეჯახებებს და ა.შ.

**2. სოციალური კაპიტალი:** ჯ. კოლემანი სოციალურ კაპიტალს განსაზღვრავს, როგორც არაფორმალური სოციალური ორგანიზაციის რომელიმე ასპექტს, რომელიც ქმნის პროდუქტიულ რესურსს ერთი ან რამდენიმე აქტორისთვის. მაგ., ნაცნობობის ან ნათესაობის ფართო წრე და მნიშვნელოვანი სოციალური კავშირები შეიძლება იყოს კარგი სოციალური კაპიტალი სამუშაოს ძიების პროცესში. ინდივიდებმა შეიძლება გააკეთონ რაციონალური ინვესტიციები სწორედ სოციალურ კაპიტალში. სოციალური კაპიტალი დამოკიდებულია სოციალური სტრუქტურის გარკვეულ მახასიათებლებზე: რამდენად ღიაა სოციალური ქსელები, რამდენად მდგრადია დროში ასეთი ქსელები და ა.შ.

ნეოკლასიკური ეკონომიკის წარმომადგენლები, ძირითადად, იგნორირებენ უკეთებენ სოციალურ სტრუქტურებთან დაკავშირებულ სოციალურ კაპიტალს.

**3. უფლებების სოციალური წარმოშობა:** ის, თუ რომელი ქმედებაა რაციონალური მოცემულ კონტექსტში, დამოკიდებულია უფლებების განაწილებაზე. უფლებების სოციალური წარმოშობის ერთი ასპექტი, რომელსაც არ ცნობს ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიები, არის კონფლიქტი. უფლებების სოციალური ალოკაცია მოიცავს იმ წერტილებში მიღებულ ერთიან შედეგს, სადაც ინტერესები განსხვავდებიან ერთმანეთისგან.

**4. ინსტიტუტები:** მეოთხე ელემენტი, რომელიც რაციონალური არჩევანის თეორიას ნეოკლასიკური თეორიებისგან

განასხვავებს, ესაა ინსტიტუტებისთვის ცენტრალური მნიშვნელობის მინიჭება. ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორია ცნობს ერთადერთ ცენტრალურ ინსტიტუტს, ესაა სრულყოფილი ბაზარი. ნეოკლასიკური თეორია აღიარებს უფრო მცირე ინსტიტუტებისაც, მაგ., ფირმების მნიშვნელობას.

რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები (ლინდბერგი, 1992) უწვევენ, როგორ შეიძლება საბაზრო ინსტიტუტები შესაბამისი პოლიტიკური ინსტიტუტების ჩამოყალიბებლობის პირობებში გადაიქცნენ არაკონკურენტუნარიან ინსტიტუტებად.

ინსტიტუტები ასრულებენ სისტემების მიერ ინდივიდუალური აქტორების ორიენტაციებზე ზემოქმედების ფუნქციას. მაგ., კომუნიკაციური მედია ქმნის ასეთი ინსტიტუტების ერთ დიდ კლასს. ინსტიტუტები ასრულებს მაკრო და მიკრო დონეებს შორის დამაკავშირებელი რგოლის როლს.

რაციონალური არჩევანის პარადიგმის ფარგლებში განხორციელდა მნიშვნელოვანი კვლევები ორგანიზაციის ფუნქციონირების, „ეკონომიკური პანიკის“ ფენომენის, სოციალური კაპიტალისა და ეკონომიკური განვითარების ურთიერთდამოკიდებულების სფეროში.

სარგებლის მაქსიმიზაციისა და ოპტიმიზაციის პრინციპებიდან გამომდინარე, რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები იკვლევენ ორგანიზაციის ოპტიმალურ სტრუქტურას ინდივიდის წახალისების შესაბამისი სისტემისა და ორგანიზაციის სარგებლის ტერმინებით.

ემპირიული კვლევები ჩატარდა წახალისების ფორმალურ და არაფორმალურ სისტემებს შორის დამოკიდებულებების გამოსავლენად. არაფორმალური წახალისების სისტემა ხშირად ქმნის არაფორმალურ ნორმატიულ წესრიგს, რომელიც შრომის პროდუქტიულობის ზრდას ეწინააღმდეგება.

პანიკა საფონდო ბირჟებზე, ბანკებში და ეკონომიკური ეკვილიბრიუმიდან გადახრის სხვა ფორმები ეკონომიკური საქმიანობის გავრცელებული მოვლენებია. ამ ფენომენებს სოციოლოგია და სოციალური ფსიქოლოგია სწავლობს „იმიტაციის“, „გავლენის“ ტერმინებით. რაციონალური არჩევანის თეორიის მომხრეებმა ამ ფენომენებისადმი სოციოლოგიურ მიდგომაში ჩართეს ეკონომიკური ანალიზის კონცეპტუალური აპარატი. ისინი სწავლობენ ამ მოვლენებს, როგორც კონტროლის

ცალმხრივი გადაცემის გამოვლინებას და ცდილობენ დაადგინონ ის პირობები, როდესაც კონტროლის გადაცემის ოპერაცია იქნეს რაციონალური სოციალური მოქმედების ხასიათს. მაგ., აქციების ბაზარზე შეიძლება განვასხვავოთ ორი სიტუაცია:

a. ბაზარზე სწრაფი ცვლილებების სიტუაცია, როდესაც დიდი მოგების ან დიდი დანაკარგის ალბათობა მაღალია;

b. სიტუაცია, სადაც ცვლილებები შედარებით ნელა მიმდინარეობს და პოტენციური მოგებები და დანაკარგები მცირეა.

როგორც წესი, ბაზარზე სწრაფი ცვლილებების, ანუ ინფორმაციის დეფიციტის სიტუაციაში, თუ ამას თან ახლავს სოციალური ქსელის გარკვეული სიმჭიდროვის ფაქტორი, კონტროლის ტრანსფერი რაციონალური ქცევაა.

რაციონალური არჩევანის თეორიას აკრიტიკებენ რედუქციონიზმისა და არაკალკულირებადი ფენომენების კალკულაციის მცდელობის გამო. მაგ., რაციონალური არჩევანისა და თამაშის თეორიის წარმომადგენლებმა ნდობა აღწერეს კალკულაციურ ტერმინებში და რისკის ქვეკლასად აქციებს. ასეთი გადამეტებული კალკულაცია, საბოლოო ჯამში, ცვლის ფენომენის თვისობრიობას და იწვევს მის „სუროგატიზაციას“. პერსონალური/ნდობის ურთიერთობები და კომერციული/გამოთვლადი რისკის ურთიერთობები თვისებრივად განსხვავდება ერთმანეთისგან.

## 9. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგია

ნ. სმელზერი და რ. სვედბერგი მიიჩნევენ, რომ მ. ვებერის შემდგომი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში ეკონომიკური სოციოლოგიის რეგრესზე უფრო მეტად შეიძლება ლაპარაკი, ვიდრე მნიშვნელოვან მიღწევებზე.

ეკონომისტებსა და სოციოლოგებს შორის გაუცხოების დონე კვლავ დიდი იყო. სოციოლოგებიდან ძალზე ცოტას პქონდა ეკონომიკური თეორიების ბაზისური ცოდნა. ძალზე ძნელი იყო აგრეთვე სოციოლოგიის საკითხებში მეტნაკლებად კომპეტენტური ეკონომისტის პოვნა.

სახეზე იყო ეკონომიკური სოციოლოგიის ფრაგმენტაცია ისეთი სპეციალური დარგების მიხედვით, როგორიცაა ინდუს-

ტრიული სოციოლოგია, მოხმარების (consumption) სოციოლოგია, თავისუფალი დროის სოციოლოგია, შრომის ბაზრის სოციოლოგია და ა.შ.

70-იან წლებში გაძლიერდა ნეოკებერიანული გავლენა და 80-იან წლებში განხორციელდა ინსტიტუციონალური ეკონომიკისა და რაციონალური არჩევანის თეორიის კონცეფციების ინკორპორაცია ეკონომიკურ სოციოლოგიაში.

ყუმინისტური მოძრაობის გააქტიურებამ შემოიტანა გენდერული პრობლემები ეკონომიკურ სოციოლოგიაში.

50-იანი წლების შემდეგ დაიწყო ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების ბაზისური დაშვებების შესაღწეობის გაცნობიერება. თუმცა, ამავე დროს სახესე იყო „ეკონომიკური ექსპანსიონიზმის“ ახალი ტალღა, რომელმაც ეკონომიკა ყველა „სოციალური მეცნიერების გრამატიკად“ გამოაცხადა. სოციოლოგების მხრიდან (მ. გრანოვეტერი, 1985) ამ ტალღას დაუპირისპირდა კ. პოლანის ეკონომიკის სოციალურ ურთიერთობათა კონტექსტში ჩართულობის კონცეფციის აღორძინება და განვითარება. ჩართულობის განზომილება შეიძლება იყოს კოგნიტური, კულტურალური, სტრუქტურული, პოლიტიკური. მ. გრანოვეტერი აკრიტიკებს ნეოკლასიკური ეკონომიკის წარმომადგენლების მიერ ეკონომიკური კონცეფციების გამოყენებას არაეკონომიკური რეალობის ასახსნელად. ამ კონცეფციების თანახმად, სოციალური ინსტიტუტები მიისწრაფიან იმ ფორმებისკენ, რომლებიც მაქსიმალური ეფექტურობითა და დაბალი ფასით გამოირჩევა.

1980 წლიდან ეკონომიკურ სოციოლოგიაში გაჩნდა რამდენიმე ახალი მიმართულება. თანამედროვე ეკონომიკური სოციოლოგიის ერთ-ერთი ყველაზე პროკლარული სფეროა ე.წ. ქსელების (networks) კვლევა.

ქსელური მიდგომა ინდივიდსა და მთელს ეკონომიკას შორის გამაშუალებელი ცვლადების აღწერისა და მათი მოქმედების ანალიზის კარგ საშუალებას იძლევა. მაგ., ქსელური ანალიზის საფუძველზე აღიწერება ეთნიკური ქსელების მიერ ამერიკის ეკონომიკის განსხვავებული ნიშების დაკავების და მონოპოლიზაციის პროცესი.

მეორე საინტერესო სფეროა ძალაუფლებასთან და კულტურასთან დაკავშირებული ცვლადების მოქმედების ანალიზი ბაზრების, საფინანსო ინსტიტუტების, გიგანტური კორპორაციების ფუნქციონირებაში. პ. ბურდიესა და პ. სტრენინის

შრომები არის სწორედ კულტურის განსომილების შემოტანის მცდელობა ეკონომიკური ინსტიტუტებისა და ქცევის ანალიზის პროცესში.

რაც შეეხება თეორიულ საკითხებს, ნ. სმელსერი მიიჩნევს, რომ ეკონომიკური სოციოლოგიის პარადიგმები, ძირითადად, ეკლექტურია და ვერც ერთმა თეორიამ ვერ მოიპოვა დომინანტური როლი. ყველაზე მნიშვნელოვანი გავლენა ისევ მ. ვებერის, ტ. პარსონისა და კ. პოლანის თეორიებს აქვს.

**ძირითადი კატეგორიები:**

*მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი, ეკონომიკის ინსტიტუციონალური გარემო, ეკონომიკის ინტეგრაციის მექანიზმები, სოციალური ოპტიუმში, სოციალური კაპიტალი.*

*სადისკუსიო თემა: არის თუ არა ორმხრივობა, გაცვლა და რედისტრიბუცია ეკონომიკური ინტეგრაციის მექანიზმების ამომწურავი ტიპოლოგია?*

**ძირითადი ლიტერატურა**

1. C o l e m a n J., A Rational Choice Perspective on Economic Sociology, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
2. P a r s o n s T., S m e l s e r N., Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory, Free Press, 1965.
3. P o l a n y i K., The Economy As Instituted Process, in: The sociology of Economic Life, Edited by G r a n o v e t t e r M., S w e d b e r g R., Westview Press, 1992.
4. H o d g s o n G., The Return of Institutional Economics, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
5. S m e l s e r N., S w e d b e r g R., The Sociological Perspective on the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By S m e l s e r N., S w e d b e r g R., Princeton University Press, 1993.

6. Martinelli A., Entrepreneurship and Management, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
7. Smelser N., Swedberg R., The Sociological Perspective on the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited By Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
8. Thinkers of the Twentieth Century, Editor Turner R., St James Press. Chicago and London, 1988.
9. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.



### თ ე მ ა III. ეკონომიკა და კულტურა

მეთოდოლოგიური საკითხები: კულტურასა და ეკონომიკას შორის დამოკიდებულების კვლევისას სოციალურ მეცნიერებებში უფრო მეტადაა გავრცელებული პოზიცია, რომლის თანახმად, ეკონომიკური ურთიერთობები გავლენას ახდენს იდეებზე, მსოფლმხედველობასა და სიმბოლოებზე. ის საკითხი, თუ რამდენად ახდენს კულტურა ზეგავლენას ეკონომიკური ინსტიტუტებისა და ურთიერთობების ყორმირებაზე, ნაკლებადაა შესწავლილი.

კულტურისა და ეკონომიკის ურთიერთობის შესწავლისას ძალზე ხშირია ე.წ. მონოფაქტორული თეორიების გავლენა და შედეგად, ეკონომიკური ან კულტურალური რედუქციონიზმი, კულტურას ეკონომიკური ურთიერთობების უბრალო ფუნქციად თვლის ან ეკონომიკურ ინსტიტუტებსა და ურთიერთობებს მხოლოდ კულტურალური პატერნების განმეორებად მიიჩნევს.

ძალზე რთულია სოციალური ცხოვრების ამ ორი სფეროს ურთიერთობების შესწავლისას შესწავლის ობიექტების მეტ-ნაკლები გარკვეულობით განსაზღვრა და მათი საზღვრების დადგენა.

პ. დიმაჯიო მიიჩნევს, რომ ეკონომიკისა და კულტურის ურთიერთობის კვლევისას უარი უნდა ვთქვათ მათ ფართო ან ვიწრო გაგებით გამოყენებაზე. მაგ., არ უნდა განიხილებოდეს კულტურის ძალზე ფართო გაგება (ანუ კულტურა, როგორც საერთოდ ცხოვრების წესი) ან კულტურის ძალზე ვიწრო გაგება (ანუ კულტურა, როგორც არტეფაქტების ერთობლიობა).

აგრეთვე, უნდა განვიხილოთ ეკონომიკური ინსტიტუტები და ურთიერთობები და არა ეკონომიკური დისციპლინა და საერთოდ, ეკონომიკა, როგორც მწირი რესურსების პირობებში არჩევანის პროცესი.

განასხვავებენ კულტურის რამდენიმე ასპექტს: კოგნიტურს, ექსპრესიულსა და ღირებულებითს, ანუ რწმენების სამყაროს შესახებ ემოციურად დატვირთულ სიმბოლოებსა და ღირებულებით ორიენტაციებს.

არსებობს აგრეთვე კულტურის ფორმების იერარქიული კატეგორიზაცია:

კულტურის ის ასპექტები, რომლებიც სასოგადოების მიერ მიიღება, როგორც თავისთავად ნაგულისხმევი (რწმენები, ბაზისური სცენარები და სქემები) და ამ ასპექტებთან დაკავშირებული უფრო ექსპლიციტურად გამოხატული და ხელშესახები სტრუქტურები (ატიტუდები, სასოგადოებრივი აზრი).

თუ გამოვიყენებთ კულტურის ამ იერარქიულ კატეგორიზაციას ეკონომიკური ცხოვრების მიმართ, შეიძლება გამოვყოთ მიდგომის ორი ტიპი: კულტურა იძლევა კატეგორიებსა და რწმენებს, რომელთა საფუძველზე აქტორები ახორციელებენ ეკონომიკურ ქცევას. ამ თვალსაზრისის გამტარებლები, ძირითადად, ანთროპოლოგები არიან.

მეორე მიდგომის თანახმად, ეკონომიკური ქცევა ანალიტიკურად განსხვავებადია კულტურისგან და კულტურა წარმოდგენილია, როგორც იმ ნორმების სისტემა, რომელიც ზღუდავს პიროვნების ეგოისტური ეკონომიკური თვითინტერესის მთლიანად განხორციელებას.

ეკონომისტების უმრავლესობა შეიძლება მივაკუთვნოთ ამ ჯგუფს. სოციოლოგები კი შეიძლება ორივე ჯგუფში „ვიპოყოთ“.

*კულტურის ცნება ეკონომიკურ თეორიებში:* როგორც აღვნიშნეთ, კლასიკური და ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიები, რომლებსაც ანგლოამერიკულ ეკონომიკურ აზროვნებაში დომინანტური პოზიციები უჭირავს, იმ ცვლადებს, რომლებიც კულტურასთანაა დაკავშირებული, ეკონომიკური თეორიისთვის ირელევანტურად მიიჩნევენ.

როგორც ნ. შონფილდი მიუთითებს, კლასიკურმა ეკონომიკამ, რომელიც ძირითადად ბრიტანური ქმნილებაა, ბრიტანული გამოცდილება გადააქცია ისეთ ფენომენად, რომელიც ძალზე ემსგავსება პლატონურ იდეას კაპიტალიზმის შესახებ.

კულტურის ცნების ასეთ მარგინალურ მდგომარეობას ეკონომიკურ მეცნიერებაში სხვა სოციალურ მეცნიერებებთან შედარებით იმით ხსნიან, რომ ეკონომისტები, ძირითადად, იყენებენ დედუქციურ მოდელებს, რომლებშიც აბსტრაქციისა და განზოგადების დონე ძალიან მაღალია, კულტურალური პერტრუბაციები კი ხშირად ვერ აისახება ინვარიანტული მოდელების მეშვეობით, რის გამოც კულტურალური ფაქტორები ეკონომიკური თეორიის მიღმა რჩება. როდესაც ეკონომიკური თეორიები გადაწყვეტილების მიღების პროცესებთან დაკავ-

შირებულ „ადამიანურ ანომალიებს“ წააწყდება, ისინი ამჯობინებენ მიმართონ კოგნიტურ ფსიქოლოგიას (რომლის პარადიგმებს იყენებს ე.წ. ქცევითი ეკონომიკა) (Behavioral Economics) და არა კულტურულ ანთროპოლოგიას. როდესაც რაციონალური არჩევანის თეორიის წარმომადგენლები მაინც აღიარებენ კულტურის მნიშვნელობას, ისინი ხაზს უსვამენ კულტურის რეგულატორულ და არა მაკონსტიტუირებელ ფუნქციას. როგორც წესი, ისინი ეყრდნობიან კულტურის ისეთ განსაზღვრებებს, რომლებშიც სწორედ მისი რეგულატორული ფუნქციებია მითითებული. მაგ., კულტურა არის ცოდნის, ღირებულებებისა და იმ ფაქტორების თაობათაშორისი ტრანსმისია, რომლებიც გავლენას ახდენენ ქცევაზე. კულტურის მაკონსტიტუირებელი ფუნქცია გამოიხატება ეკონომიკურ აქტორთა მიერ თავისი ბაზისური ინტერესების განსაზღვრაში. ამ ფენომენს უფრო მეტად ეკონომიკური სოციოლოგიის წარმომადგენლები იკვლევენ.

ცნება „კულტურა“ ეკონომისტების მიერ უფრო ხშირად ისტორიულ ასპექტში ფიგურირებს. წარსულში კულტურა უფრო მეტად ახდენდა გავლენას ეკონომიკაზე, ვიდრე აწმყოში; განვითარებადი ეკონომიკის კვლევისას კულტურის კვლევა უფრო რელევანტურია, ვიდრე განვითარებული ეკონომიკების კვლევისას და ა.შ.

გარდა ამისა, ეკონომისტები კულტურის ფაქტორს უფრო რელევანტურად თვლიან დროსა და სივრცეში უფრო მეტად ლოკალიზებული ფენომენების შესწავლისას. მაგ., კონკრეტულ ორგანიზაციაში არის უფრო მეტი „კულტურალური ფაქტორები“, ვიდრე მთელ ბაზარზე. სწორედ ორგანიზაციის ეკონომისტები წერენ ხოლმე უფრო ხშირად სიმბოლურ კომუნიკაციაზე, კოგნიტურ რუკებზე, გემოვნებაზე, უპირატესობის მინიჭების მექანიზმებზე და ა.შ.

*კულტურა ეკონომიკურ სოციოლოგიაში:* ეკონომიკური სოციოლოგია კულტურისა და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევისას ცდილობს იმ ასპექტების გამოვლენას, რომლებიც არ დაიყვანება ეკონომიკურ ფაქტორებზე. ამ თვალსაზრისით ხდება წარმოების, გაცვლისა და მოხმარების პროცესებზე კულტურის გავლენის შესწავლა.

წარმოების კულტურის სფეროში წარმოებული კვლევები ფოკუსირებულია ორგანიზაციული კულტურისა და რუტინების შესწავლაზე. სულ უფრო მეტად იზრდება ინტერესი წარმოების პროცესების კროსნაციონალური ასპექტების მიმართ.

„კლასობრივი ცნობიერების“ მაძიებელი ნეომარქსისტული მკვლევრები იკვლევენ ორგანიზაციების შიგნით მოქმედი კლასების („ოთერსაყელიანების“ და „ლურჯსაყელიანების“, მუშებისა და მენეჯერების) კულტურას, რომელიც გავლენას ახდენს მათ ეკონომიკურ ქცევაზე.

მუშათა კლასისა და საშუალო კლასის კატეგორიებთან დაკავშირებული კვლევები დაკავშირებულია წარმოების სფეროსთან. მდიდართა და ღარიბთა ეკონომიკურ ქცევაზე კულტურის გავლენა შეისწავლება მოხმარების სფეროსთან მიმართებაში. ზედა ფენებისა და ბიზნესის ელიტის შესწავლის პროცესში მკვლევრები ახდენენ თავისუფალი დროის სტრუქტურირებისა და სოციალიზაციის ინსტიტუტების იდენტიფიკაციას. ეს ინსტიტუტები (ელიტარული სკოლები, სოციალური კლუბები და ა.შ.), რომლებიც წარმოიქმნა XIX საუკუნეში, განხილულია საერთო ღირებულებათა სისტემისა და პერცეფციის პატერნების ფორმირების წყაროებად. თუმცა, გაცვლისა და წარმოების ეკონომიკურ პროცესებზე კულტურის გავლენის კვლევა მოიცავს, როგორც კულტურის მაკონსტიტუირებელი, აგრეთვე, კულტურის რეგულატორული როლის კვლევას.

საბაზრო ეკონომიკების, ბაზრების ფორმირების პროცესებზე კულტურის გავლენა განიხილება სამი მიმართულებით:

1. კულტურა ქმნის ბაზრის რაციონალურ აქტიორებს;
2. იდებებსა და კოგნიტურ ტექნოლოგიებს, რომლებიც თავის მხრივ, ქმნის სამოქმედო ჩარჩოებს საბაზრო ინსტიტუტებისთვის;

3. ადამიანები იყენებენ კულტურას საბაზრო ინსტიტუტებთან დაკავშირებული ურთიერთობების, მიზნებისა და საშუალებების ინტერპრეტაციისა და მათთან ადაპტაციისთვის.

კულტურისა და საბაზრო ეკონომიკის ურთიერთდამოკიდებულების კვლევისას, ალბათ, უფრო შედეგიანია, ბიკაუნალურ კავშირებისა და ეფექტების გათვალისწინება. „საბაზრო ლოგიკისა“ და ინსტრუმენტული რაციონალიზმის გავლენა კულტურაზე, განსაკუთრებით კარგად ჩანს არასაბაზრო ეკონომიკებიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ საზოგადოებებში, სადაც ეს პროცესი აისახება თითქმის ყველა სოციალურ და კულტურულ კონსტრუქტზე.

ხშირად, საბაზრო ეკონომიკის კროსნაციონალური შესწავლისას იყენებენ ორგანოზომილებიან სისტემას, სადაც კოორ-

დინატთა ღერძები შეესაბამება ინსტრუმენტულ რაციონალობასა და კულტურას.

თუმცა, როგორც ჯ. სელისერი (1988) თელის, კულტურა და საბაზრო ეკონომიკები ისე იკვეთება, რომ მათი ანალიტიკური გამიჯვნაც კი შეიძლება უშედეგო აღმოჩნდეს. ძალზე ძნელია ეკონომიკურ ცხოვრებაზე ერთმნიშვნელოვანი „კულტურალური ეფექტის“ გამოიყენება.

თუ კულტურა გავლენას ახდენს წარმოების სფეროზე, მაშინ მისი ეფექტები უნდა გამოვლინდეს კროსნაციონალურ სიბრტყეში. კვლევებმა გამოავლინა მნიშვნელოვანი განსხვავებანი ე.წ. მენჯჯერულ იდეოლოგიებში. ამ სფეროს კვლევა განსაკუთრებით პოპულარული გახდა XX საუკუნის ბოლო ათწლეულებში. როგორც პ. დიმაჯიო წერს, დასაუღლებელი მკვლევრები განსაკუთრებით იმ ეკონომიკებით ინტერესდებიან. რომლებიც ამერიკულ და ბრიტანულ ეკონომიკებზე უფრო წარმატებულად გამოიყურება. რაც უფრო მეტად აღიქვამენ ანგლო-საქსური სამყაროს წარმომადგენლები ამ ქვეყნების ცხოვრების წესს თავისგან განსხვავებულად, მით უფრო მეტია იმის ტენდენცია, რომ გამოიყენონ „კულტურა“ მათი ეკონომიკური ქცევის ასახსნელად. არსებობს, აგრეთვე, გარკვეული სკეპტიციზმი ასეთი უკიდურესი „კულტურალიზმის“ მიმართ. კულტურა მოიცავს ყველაფერს და ამდენად, ვერ ხსნის ვერაფერს. ამ მიდგომის მომხრეები თვლიან, რომ კულტურალური ახსნა იყენებს იმდენად ზოგადღირებულებით პატერნებს, რომ შეუძლებელი ხდება ერთი კულტურალური არეალის შიგნით ისტორიული და სოციეტალური ვარიაციების ახსნა. ანტიკულტურალური მიდგომა უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს სტრუქტურულ და ეკონომიკურ ფაქტორებს წარმოების პროცესის განსხვავებული პატერნების ახსნისას. განსაკუთრებული დაინტერესებაა ე.წ. „აზიური სასწაულის“ ანუ აღმოსავლეთი აზიის ქვეყნების წარმოების სფეროთი.

ჩატარებულია უამრავი ემპირიული კვლევა ამერიკული და იაპონური წარმოების სფეროს შედარებითი ანალიზისთვის. დადგენილია იაპონურ და ამერიკულ ფირმებში ეკონომიკური ქცევის გარკვეული გაზომვადი განსხვავებები.

კერძოდ, იაპონელები მუშაობენ უფრო მეტს, ნაკლებად იცვლიან სამუშაო ადგილს და უფრო იშვიათად აწყობენ გაუიცვებს.

რაც შეეხება კოგნიტური სტრუქტურების განსხვავებულობას, იაპონელები უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ სამსა-

ხურს თავის ცხოვრებაში, ვიდრე ამერიკელები. ისინი უფრო ხშირად ღაპარაკობენ ზემდგომ მენეჯერებთან პირად ცხოვრებაზე. უფრო მეტად არიან მართულნი კოლექტივისტური ღირებულებებით.

წარმოების კულტურების განსხვავება აისახება დაქირავებულთა მენეჯმენტის სტილზე, იმ სახრისზე, რომელსაც ამ კულტურის წარმომადგენლები დებენ სამუშაოში, აქციათა მფლობელების მიმართ ატიტუდებზე, მოლაპარაკების ტაქტიკაზე და ა.შ. ნებისმიერ კულტურაში სწორედ ამ ბაზისური რწმენების სტრუქტურა წარმოადგენს იმ „უხილავ ხელს“, რომელიც მართავს ეკონომიკურ აქტივობას. ეკონომიკა ტრადიციულად დაინტერესებულია წარმოების პროცესის ელემენტებით: მიწით, სამუშაო ძალით, კაპიტალით, ნედლეულით, მანქანა-დანადგარებითა და ინფორმაციით. მისი ყურადღების მიღმა რჩება ამ ელემენტების დაკავშირების წესი, რომელზეც გაეღენას ახდენს ამა თუ იმ კულტურის შიგნით არსებული დოვლათის შექმნასთან დაკავშირებული ბაზისურ ღირებულებათა სისტემა.

ქვემოთ ჩვენ წარმოვადგენთ სხვადასხვა ქვეყნისთვის დამახასიათებელი ბიზნესორგანიზაციის და კულტურის დამოკიდებულების კვლევისადმი ორ განსხვავებულ მიდგომას.

პირველი მიდგომის თანახმად (ა. ტრომპენაარი), განსხვავებული ბიზნესორგანიზაციები, მენეჯერული ფილოსოფიები განხილულია როგორც უფრო ფართო კულტურალური პატერნების გამოხატულება.

მეორე მიდგომა (დ. ჰამილტონი, ნ. ბიგარტი) უფრო მულტიფაქტორულია: კულტურისა და ბიზნესორგანიზაციის დამოკიდებულება გაშუალებულია კონტექსტუალური (მაკროსტრუქტურული, ისტორიული, ძალაუფლების) ცვლადებით, რომელთა მოდერაციული ეფექტი საკმაოდ ძლიერია.

# 1. მენეჯერული ფილოსოფია, როგორც კულტურალური პატერნის გამოხატულება

ა. ტრომპენაარის და ჩ. პამპდენ-ტერნერის მიერ წარმოების სფეროში კულტურათა განსხვავების შესწავლას საფუძვლად დაედო მსოფლიოს თოთხმეტი ქვეყნის წარმომადგენელი მაღალი რანგის („upper-middle rank“) 15000 მენეჯერის გამოკითხვის შედეგები. კვლევის პროცესში გაიზომა შეიდი ბაზისური ღირებულება, რომელიც „მონაწილეობს“ დოვლათის მწარმოებელი ნებისმიერი ორგანიზაციის ფუნქციონირებაში.

ბიზნესკულტურის მკვლევრები და სოციოლოგები, ძირითადად, თანხმდებიან, რომ ეს განზომილებები ფუნდამენტურია საქმიანობის ორგანიზაციის პროცესში და გარდა ამისა, არსებობს ამ ღირებულებათა გაზომვის აპრობირებული გზები. შეიძლება დამატებითი განზომილებების შემოტანა, თუმცა ამ პროცესში მათი თანაკვეთის ალბათობა იზრდება. ეს განზომილებებია:

*1. უნივერსალიზმი – პარტიკულარიზმი:* ბიზნესორგანიზაციების ნორმალურ ფუნქციონირებას სჭირდება კოდირებული პროცედურების, რუტინების გარკვეული სისტემა. ამავე დროს, ორგანიზაციებისთვის აუცილებელია გამონაკლისი შემთხვევების სწრაფი იდენტიფიცირება და მოქმედების სტრატეგიების განსაზღვრა მათ მიმართ. საწარმოს, ბიზნესერთეულის ინტეგრირებულობა სწორედ იმაზეა დამოკიდებული, თუ რამდენად ახერხებს ის უნივერსალიზმისა (ფართო, ზოგადი წესები) და პარტიკულარიზმის (განსაკუთრებული გამონაკლისები) შეთავსებას. ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული ძირითადი დილემა შემდეგში მდგომარეობს: როდესაც ვერც ერთი კოდი და ვერც ერთი რუტინა სრულად ვერ მოიცავს გამონაკლის შემთხვევას, ეს შემთხვევა უნდა მოვაქციოთ შედარებით უფრო რელევანტური რუტინის ქვეშ, თუ იგი განხილული უნდა იქნეს, როგორც უნიკალური შემთხვევა, რომელიც არ ექვემდებარება რუტინიზაციას?

*2. ანალიზი – ინტეგრაცია:* ყოველი ორგანიზაციისთვის აუცილებელია წარმოების მთელი პროცესის დეკონსტრუქცია ისე, რომ შესაძლებელი იყოს თითოეული ნაწილის, ელემენტის

შემოწმება დეფექტის გამოვლენისა და გაუმჯობესების შესაძლებელი გზის მოძიების მიზნით. ამავე დროს, აუცილებელია წარმოების პროცესების ერთ მთლიანიობად რეკონსტრუქცია ისე, რომ მოთელი სისტემა იყოს უკეთ ორგანიზებული და ინტეგრირებული.

ამ ორი პროცესის პერიოდული განახლება საკვანძო ფაქტორია თანამედროვე მკაცრი კონკურენციის პირობებში. ამდენად, დეკონსტრუქციისა და რეკონსტრუქციის ფუნდამენტური პროცესები, ფაქტიურად, დაუსრულებელია.

ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებით მენეჯერული პრაქტიკის რეალური დილემაა: მენეჯმენტის რომელი სტილია უფრო ეფექტური, როდესაც ჩვენ ორიენტაციას ვიღებთ წარმოების პროცესის ნაწილებზე, ერთეულებზე, ციფრებზე, თუ როდესაც უპირატესობას ვანიჭებთ მთლიან პატერნებს, ურთიერთობებსა და უფრო ფართო კონტექსტებს?

**3. ინდივიდუალური კომუნიტარიანიზმი:** ნებისმიერი ორგანიზაციის ფუნქციონირების კიდევ ერთი აუცილებელი პირობაა თავისი წევრების მიმართ ზრუნვის, მათი ინფორმაციით უზრუნველყოფის სტრატეგიისა და წესების შემუშავება, რომელიც ამავე დროს, გულისხმობს, ორგანიზაციის ინტერესების დაცვას ინდივიდუალური წევრების მხრიდან.

ნებისმიერი ორგანიზაციის წარმატების პირობაა სწორედ ის, რომ ინდივიდუუმების ძალისხმევა და ინიციატივა ორგანიზაციის მიზნების შესრულებაზე იქნება მიმართული ანუ როგორ იქნება ერთმანეთთან შეთავსებული პერსონალის, აქციონათა მფლობელებისა და მომხმარებლების ინდივიდუალური და ორგანიზაციის, როგორც ფართო სისტემის კომუნიტარიანიზმი. რამდენად ეფექტურად შექმნის ორგანიზაცია უწყლებებისა და ვალდებულებების დაბალარსებულ სისტემას? რამდენად შეთავსებული იქნება ინდივიდუუმებისა და საზოგადოების სარგებელი ერთმანეთთან?

ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული მენეჯერული დილემაა: რა უფრო მნიშვნელოვანია – ფოკუსირება ინდივიდუუმზე, მის უფლებებზე, მოტივაციაზე, ატიტუდებზე, თუ პრიორიტეტის მინიჭება კორპორაციისთვის, სადაც თითოეული ინდივიდის ძირითად „სათნობად“ კორპორაციის სამსახური ჩაითვლება?



**4. შიგნით მიმართული – გარეთ მიმართული ორიენტაცია**  
ეს განხორციელება გვიწვევებს ორგანიზაციის მიერ გარე სამყაროს ინტერნალიზაციის სტილს. ორგანიზაციის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია ის, თუ სად ხდება ძირითადი მიმართულებების, გადაწყვეტილებების, მიზნების იდენტიფიკაცია ორგანიზაციის შიგნით, მისი წევრების მიერ. თუ ამ პროცესებზე უფრო მეტ გავლენას ახდენს ის, თუ რა ხდება „გარეთ“, გარესამყაროში. ამ კონტინიუუმი ერთ-ერთ უკიდურეს მნიშვნელოვან შეიძლება წარმოვიდგინოთ ორგანიზაცია, რომელიც უარყოფს ყველა იმ იდეას, რომელიც მის „შიგნით“ არ არის შექმნილი ან ორგანიზაცია, რომელიც იგნორირებას უკეთებს ყველა იმ ინიციატივას, რომელიც მოდის მისი წევრებისგან.

ამ კონტინიუუმიდან დაკავშირებული მენეჯერული დილემაა: რამდენად არის შესაძლებელი შიგნით მიმართული და გარეთ მიმართული სტილის ოპტიმალური დაბალანსება?

რა უფრო მნიშვნელოვანია: კორპორაციის შიგნიდან წამოსული სიგნალები თუ გარე სამყაროს ტენდენციები?

**5. დრო, როგორც თანმიმდევრობა – დრო, როგორც სინქრონიზაცია:**

ორგანიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მახასიათებელია მისი დამოკიდებულება დროის ფენომენის მიმართ.

თანამედროვე კონკურენტულ გარემოში ორგანიზაციებს უხდებათ ამოცანების სწრაფად, მოკლე დროში გადაჭრა. ამავე დროს, აუცილებელია სწრაფად გადასაწყვეტი ამოცანების სინქრონიზაცია. წარმოების ეფექტურობა ბევრად არის დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენად მოხერხდება თანმიმდევრული დროისა და სინქრონული დროის ინტეგრირება.

მენეჯერული დილემა: რა უფრო მნიშვნელოვანია საქმის კეთება რაც შეიძლება სწრაფად და რაც შეიძლება მოკლე დროში, თუ ძალისხმევის სინქრონიზაცია იმისთვის, რომ მიღწეულ იქნეს სრული კოორდინაცია.

**6. მიღწეული (achieved) სტატუსი – ასკრიბტული (ascribed) სტატუსი:** ყოველ ბიზნესორგანიზაციას ესაჭიროება გარკვეული ოპერაცია, რომლის თანახმად ხდება იმ ინდივიდებისთვის სტატუსის, პოზიციისა და პატივისცემის მინიჭება, რომლებმაც გარკვეული წვლილი შეიტანეს ორგანიზაციის წარმატებაში. ორგანიზაციის ინტერესებშია პიროვნების საქმი-

ანობის ეფექტურობისა და მისთვის უფრო გავლენიანი პოზიციის მინიჭების ოპტიმალური ბალანსის შექმნა.

ამ კონტინიუუმთან დაკავშირებული დილემა: პერსონალს სტატუსი უნდა მიენიჭოს იმის საფუძველზე, რას მიაღწია მან და რამდენად ეფექტურად ასრულებს თავის სამუშაოს, თუ სტატუსის მინიჭებისას ანგარიში უნდა გაეწიოს კორპორაციისთვის მნიშვნელოვან სხვა მახასიათებლებს: ასაკს, სქესს, განათლებას, პოტენციალს, სტრატეგიულ როლს და ა.შ.

**7. თანასწორობა – იერარქია:** ყველა ორგანიზაციაში პერსონალს უნდა მისცეს მნიშვნელოვანი წვლილის შეტანის თანასწორი შესაძლებლობა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კორპორაციული მიზნების მისაღწევად აუცილებელი მობილიზაცია ვერ განხორციელდება.

სამართლიანი კონკურენციის აუცილებელი პირობაა გარკვეული შენეჯერული იერარქიის არსებობა, როდესაც ინდივიდის საქმიანობის შეფასება ხდება იერარქიის ზედა საფეხურებზე მყოფი მენეჯერისაგან, რომელიც არ არის მისი კონკურენტი.

ამდენად, ორგანიზაციაში უნდა არსებობდეს გარკვეული ბალანსი თანასწორობის მოთხოვნასა და იმ იერარქიას შორის, რომლის საფუძველზეც ხდება შეტანილი წვლილის შეფასება.

კონტინიუუმთან დაკავშირებული მენეჯერული დილემაა: რა უფრო მნიშვნელოვანია, განვიხილოთ ინდივიდები, როგორც აბსოლუტურად თანასწორები იმისთვის, რომ მივიღოთ იმის მაქსიმუმი, რისი გაკეთებაც მათ ორგანიზაციისთვის შეუძლიათ, თუ პრიორიტეტი მივანიჭოთ იერარქიის ავტორიტეტს ინდივიდის ქმედების შეფასებისას?

ბუნებრივია, ჩვენ მიერ აღწერილი კონტინიუუმების უკიდურეს მნიშვნელობებს შორის გარკვეული დაძაბულობა არსებობს.

როგორც ბიზნესკულტურის მკვლევრები თვლიან, მომავალ საუკუნეში სწორედ ის კულტურები განვითარდება უფრო სწრაფად, რომლებიც მოახერხებენ ამ დაძაბულობის მაქსიმალურად შემცირებასა და კულტურალური დისპოზიციების გადალახვას. მაგ., ინდივიდუალიზმი – უნივერსალიზმის სკალა ანგლოამერიკულ ბიზნესკულტურაში, აშკარად ინდივიდუალიზმისკენაა გადახრილი.

ყველაზე ხშირად ამერიკელი და ინგლისელი მენეჯერები კოლეგებს მოუწოდებენ წესრიგისა და კანონიერებისაკენ

(უნივერსალიზმი). ორგანიზაციაში წამოჭრილ პრობლემურ სიტუაციებში ისინი ბრალს სდებენ იმ პიროვნებებს, რომლებიც დამნაშავენი არიან სიტუაციის გართულებაში და ეძებენ „ერთ დამპალ ვაშლს კასრში“. განსხვავებული კულტურები ღირებულებების ინტეგრაციას სხვადასხვა საწყისი წერტილიდან იწყებს. ასიულებისთვის დაკავშირებულობა თავისთავად ათვლის წერტილია. დაკავშირებულობა თავისთავად, მათთვის უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ის თუ რა არის დაკავშირებული. ამერიკელები ცდილობენ შეასრულონ სამუშაო უფრო სწრაფად, იაპონელები და გერმანელები უფრო მეტად არიან დაინტერესებულები საყოველთაო სინქრონიზაციით. ამერიკელები ჯერ გააანალიზებენ და შემდგომ აკეთებენ ინტეგრაციას. გერმანელებთან ინტეგრაციის პროცესი წინ უსწრებს ანალიზს. ისინი ნაწილს ყოველთვის უფრო ფართო კონტექსტში განიხილავენ.

ბიზნესკულტურები ერთმანეთისაგან სწორედ იმით განსხვავდებიან, თუ კონტინიუუმის რომელ მხარეს ანიჭებენ უპირატესობას, კონტინიუუმის ორ უკიდურესობას განიხილავენ როგორც გადაუჭრელ დილემას თუ როგორც მართვად (manageable) წინააღმდეგობას.

გლობალიზაციისა და გლობალური კონკურენციის პირობებში, განსხვავებული კულტურები ჩვენ მიერ აღწერილი კონტინიუუმების განსხვავებულ მნიშვნელობებზე არიან ორიენტირებულნი, ხშირად ხდება კონკურენციის პროცესის იდეოლოგიზაცია. განსხვავებული კულტურა აღიქმება არა როგორც კომერციული კონკურენტი, არამედ – როგორც იდეოლოგიური მტერი, რომელიც ძირს უთხრის ყველაფერს იმას, „რისიც ჩვენ ყოველთვის გეჯეროდა“.

იდეოლოგიური კონკურენციის პირობებში, ხშირად, რთული და თითქმის შეუძლებელიც ხდება ეკონომიკისთვის ბაზისური ცნების – „სამართლიანი კონკურენციის“ განსაზღვრა.

თუმცა, როგორც ბიზნესკულტურების მკვლევრები მიუთითებენ, დღევანდელ პირობებში, როცა სულ უფრო მეტი პროდუქტი იქმნება კროსნაციონალური გუნდების მიერ, შეუძლებელი არაა განსხვავებული ღირებულებების კომბინაცია ისე, რომ კროსკულტურალური საქმიანობა არ იქცეს ბაბილონის გოდოლად.

ქვემოთ ჩვენ განვიხილავთ ამერიკის შეერთებული შტატებისა და იაპონიის ბიზნესკულტურებს, როგორც კვლევის

შედევად გასომილი პარამეტრების ორ უკიდურეს მნიშვნელობას ანუ 'მედარებით „სუფთა ტიპებს“. სხვა ქვეყნების (მაგ., გერმანიის) ბიზნესკულტურები განიხილება როგორც 'შერეული ტიპები.

## ამერიკული და იაპონური მენეჯერული ფილოსოფია

XX საუკუნის 70-იან წლებამდე ამერიკის ეკონომიკას არ უხდებოდა ფართომასშტაბიანი კონკურენცია თანაბარი ძალის უცხოელ კონკურენტებთან. 1972-1982 წლებში ამერიკული პროდუქციის წილი, რომელიც კონკურენციას დაექვემდებარა, 20%-დან 80%-მდე გაიზარდა. დაიწყო მასიური იმპორტი ამერიკის 'შეერთებული შტატების ტერიტორიაზე.

დღესდღეობით საჩესეა ფართომასშტაბიანი ინტერკულტურალური ეკონომიკური კონკურენცია. ყაპტობრივად ესაა კონკურენცია კაპიტალიზმის განსხვავებულ კულტურებს შორის.

როგორც აღინიშნა, ამ კულტურების აღწერა შესაძლებელია შვიდი ბაზისური განსომილების მეშვეობით.

## უნივერსალიზმი - პარტიკულარიზმი

ამერიკული ეკონომიკის წარმატებას ხშირად მიაწერენ უნივერსალიზმისა და ანალიზის პრინციპების პრიორიტეტულობას. ამერიკული უნივერსალიზმის თვალსაჩინო მაგალითებია: მაკდონალდის, კოკა-კოლასა და სტანდარტული სასტუმროების ქსელები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.

ამერიკული იდეალია უნივერსალური პროდუქტი და საწარმოო პროცესი, რომელიც დაიყვანება მის 'შემადგენელ ნაწილებზე ანალიზის გზით. კაპიტალიზმის ამერიკული კულტურის უმთავრესი მახასიათებელია სწორედ ბიზნესის ყველა ასპექტის კოდოფიკაცია და პრეფორმულირება. სწორედ ამერიკელები წავედნენ ყველაზე წინ ბიზნესის ადმინისტრირების მეცნიერებად ქცევისა, მენეჯერული ფორმულებისა და ტექნიკების შექმნის საქმეში. არც ერთი სხვა კულტურა არ ცდილობს ასე ძალიან შექმნას წესების კოდირებული სისტემა ყველა შესაძლო სიტუაციისთვის. ამდენად, გასაკვირი არაა, რომ სწორედ ამერიკულმა კაპიტალიზმმა მიაღწია საუკეთესო შედეგებს მასობრივი პროდუქციის შექმნისა და მასობრივი მარკეტინგის წარმოების საქმეში.

რა თქმა უნდა, ამერიკული კულტურის ასეთ „თავგან-  
წირულ“ სწრაფვას უნივერსალიზმისკენ თავისი ისტორიული  
ფესვები აქვს. ამერიკული კონსტიტუცია და დამოუკიდებლობის  
დეკლარაცია უნივერსალიზმის თავისებური მონუმენტებია და  
მთელი მსოფლიოსადმია მიმართული. ახალი ერის ჩამოყა-  
ლიბების „ეპოქაში მისი უნივერსალური კოდები, ფაქტობრივად,  
იყო მოპატიუება „ემიგრანტებისთვის“ მოკლი მსოფლიოდან.  
ემიგრანტს, რომელიც სხვა ქვეყნიდან მოდიოდა, პქონდა უფლება  
ზუსტად და ერთმნიშვნელოვნად სცოდნოდა მასპინძელი ერის  
„წესების“ სისტემა.

უნივერსალიზმი საუკეთესო პირობა აღმოჩნდა დოვლათის  
წარმოების უამრავი ასპექტის განვითარებისთვის. ინჟინერია,  
ფინანსები, საბუღალტრო აღრიცხვა, სამართალი – საუკეთესოდ  
ექვემდებარება კოდოფიკაციას. სწორედ უნივერსალისტური  
კულტურები ღიღერობს ამ დარგებში. ლონდონ-სიტი და უოლ-  
სტრიტის დომინანტური პოზიციები ფულის ბაზარზე უნივერ-  
სალიზმის პრინციპის ძლიერი მხარეების მიმანიშნებელია.

უნივერსალიზმს სჭირდება ერთნაირი, განსოვადებული,  
ახსნადი, ერთი წესით მოწესრიგებული სამყარო. მაშინ, როდესაც  
პარტიკულარისტის სამყარო არის უნიკალური, გამონაკ-  
ლისი და მისტერიული.

ჩ. პამპდენ-ტერნერისა და ა. ტრომპენაარის მიერ ჩატა-  
რებულ კვლევაში კულტურის ფუნდამენტური ასპექტები იზო-  
მებოდა რესპონდენტებისთვის დილემური კითხვის შეთავა-  
სებით. რესპონდენტის პასუხების შესაბამისად შესაძლებელი  
იყო მისი „ლოკაციის“ განსაზღვრა კონტინენტურად. მენჯეულებს  
სთავაზობდნენ უნივერსალიზმის პრინციპისა და მეგობრობის  
მოთხოვნების დილემის გადაჭრის ორ განსხვავებულ გზას.

მაგ., „თქვენ ხართ დიდი კომპანიის განყოფილების უფ-  
როსი. ერთ-ერთი თქვენი თანამშრომელი, რომელთანაც თქვენ  
კარგი ურთიერთობა გაქვთ და რომელსაც გარკვეული პრობ-  
ლემები აქვს ოჯახში, ხშირად იგვიანებს. აქვს თუ არა ამ  
აღამიანს უფლება პქონდეს თქვენი მხარდაჭერის იმედი  
კოლეგების წრეში?“

- ა) აქვს გარკვეული მხარდაჭერის უფლება;
- ბ) აქვს მეტნაკლებად მხარდაჭერის უფლება;
- გ) არა აქვს მხარდაჭერის არანაირი უფლება.

არა აქვს მხარდაჭერის არანაირი უფლება:

ა.შ.შ	გერმანია	ბრიტანეთი	სინგაპური	იაპონია	საფრანგეთი	იტალია
95%	94%	84%	67%	56%	43%	47%

როგორც მონაცემები გვიჩვენებს, ანგლოსაქსური კულტურის ქვეყნებისთვის უნივერსალისმის პრინციპების მხარდაჭერა უფრო მნიშვნელოვანია. ამ თვალსაზრისით, მნიშვნელოვანი განსხვავებაა ევროპის კათოლიკური ქვეყნებსა და აზიის ქვეყნებში.

განსხვავებული კულტურები განსხვავებულად რადიკალურები არიან უნივერსალისმის პრინციპის მიმართ, არც ერთი კულტურა არ უარყოფს ამ პრინციპს მთლიანად. მაგრამ არის ბიზნესის წარმოებისა, და ზოგადად, ცხოვრების ასპექტები, რომელთა უნივერსალისაციასა და კოდიფიკაციას მხოლოდ ინგლისურენოვანი კულტურები „ახერხებს“.

ძირითადად ამერიკელებს სწამთ, რომ შესაძლებელია მენეჯმენტის ნებისმიერი ასპექტის უნივერსალური კოდის შექმნა. ყველაზე მეტი ბიზნესსკოლა სწორედ ამერიკის შეერთებულ შტატებშია. ხშირად ამერიკელების სწრაფვა უნივერსალისმისკენ გასაოცრად ამბიციურია. ამის გამოხატულებაა ტეილორიზმი და „მეცნიერული მენეჯმენტი“, რომლის მიზანი იყო წარმოების ერთადერთი საუკეთესო და „მეცნიერულად დასაბუთებული“ გზის აღმოჩენა. ამერიკელები ცდილობენ ცხოვრების ასეთი ასპექტების კოდიფიკაციას, რომლებიც არანაირ კოდიფიკაციას არ ექვემდებარება სხვა კულტურების თვალთახედვით.

მაგ., „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და გავლენა ადამიანებზე“, „პოზიტიური აზროვნების ძალაუფლება“, „როგორ მოვიპოვოთ წარმატება ბიზნესში ისე, რომ არ დაგხარჯოთ დიდი ძალისხმევა“ და ა.შ. უკანასკნელი მოდური ტალღა ბავშვების აღზრდისა და „სოციალური ტექნოლოგიების“ უნივერსალური ფორმელების შექმნის მცდელობა.

უნივერსალური კოდიფიკაციისკენ სწრაფვა თავის თავში უდიდეს საფრთხეს მოიცავს. მხოლოდ იმ ცოდნის აღიარება, რომლის კოდიფიკაციაა შესაძლებელი და მენეჯერული კულტურის ის ასპექტები, რომელთა კოდიფიკაცია უფრო რთულია, ნაკლებად მოექცევა მხედველობის არეში.

როგორც სხვა ქვეყნების მენეჯერები მიუთითებენ, ამერიკულ ბიზნესის სკოლებში განათლებამიღებული მენეჯერები რეალურ სიტუაციებში უფრო მეტს ლაპარაკობენ, ვიდრე ისმენენ და ყოველ კონკრეტულ პრობლემაში „ხედავენ“ ბიზნესის სკოლაში უკვე კონსტრუირებული შემთხვევის (case) ან კოდიფიცირებული წესის გამოვლენის ფენომენს.

აზიური ბიზნესკულტურა, კერძოდ, იაპონური მენეჯმენტის ფილოსოფია ინდივიდებს შორის პარტიკულარული (განსაკუთრებული) ურთიერთობისა და სიახლოვის ატმოსფეროს განიხილავს, როგორც „კორპორაციის ცემენტს“. თუ ასეთი ურთიერთობები სანდოობით ხასიათდება, პარმონიული და „ესთეტიკურია“. უნივერსალური პრინციპები ადვილად დაფუძნდება მათზე. ადამიანი, რომელიც გაეცხოვებულია მეგობრისგან, უფრო ადვილად დაარღვევს ნებისმიერ უნივერსალურ წესს.

იაპონელების ძლიერი ორიენტაცია პარტიკულარიზმისაკენ ელინდება მათი პროდუქციის მრავალფეროვნებაში, რომელიც განსაზღვრულია სხვადასხვა პარამეტრით განსხვავებული ჯგუფისთვის. იაპონია ლიდერობს გარკვეული ტიპის მომხმარებელზე ორიენტირებული (customized) პროდუქციის სფეროში. როგორც მიუთითებენ, კორუფციაც პარტიკულარიზმის გამოვლენის თავისებური ფორმაა. ესაა განსაკუთრებული პრივილეგიების მინიჭება განსაკუთრებული პიროვნებებისთვის.

დასავლეთისთვის იაპონია აბსოლუტურად უცხო სამყაროა, რადგან მას აქვს სოციალური წესრიგის აბსოლუტურად განსხვავებული კონცეფცია. იაპონელები არ იწყებენ „უნივერსალური პრინციპებიდან“. „სათნობა“ თავისთავად არ არსებობს. კარგია ის, რაც კარგად და ელეგანტურად ერგება სხვა მნიშვნელობის მქონე ელემენტებს. ჭეშმარიტება იაპონელებისთვის შეფარდებითია და მოლაპარაკების საგანია. როგორც იაპონური კულტურის ცნობილი სპეციალისტი, დანიელი ჟურნალისტი კ. ვოლფერენი მიუთითებს, თითქმის ყველა ცივილიზაცია, რომელმაც განავითარა რელიგია და აზროვნების გარკვეული სისტემები, აღიარებს სოციალ-ეკონომიკური საკითხებისადმი ტრანსცედენტურ ჭეშმარიტებას. რაც შეეხება სინტოიზმსა და ბუდიზმს, ასეთი მოტივები აქ რთული დასაძებნია. იაპონელების თავებში საუკეთესოაააა შერიგებული დაპირისპირებული „იზმები“, რაც ევროპელისთვის გასაოცარ ანტიინტელექტუალიზმად ითვლება.

პერსონალური ურთიერთობები განიხილება, როგორც უფრო ფართო სოციალური წესრიგის მიკროკოსმოსი. ასეთი მიდგომა უნივერსალისტური კულტურებისთვის დევიაციაა. იაპონურ კულტურაში კი მას უწოდებენ „სიტუაციურ ეთიკას“ (tsukaiware).

ა. ტრომპენაარის აზრით, უნივერსალისტური კულტურების ბრალდება, რომ იაპონური კულტურა „ამორალურია“, სასაცილოა იმ ფაქტის ფონზე, რომ დანაშაულის დონე გაიზარდა უნივერსალისტურ კულტურებში და შემცირდა იაპონიაში ამერიკული ოკუპაციის შემდგომ წლებში.

ბიზნესის წარმოების იაპონური წესი ხშირად წინააღმდეგობაში მდის უნივერსალისტური კულტურების წარმოდგენებთან. როგორც ერთ-ერთი უდიდესი კორპორაციის, „Sony“-ის წარმომადგენლები მიუთითებენ, ამერიკელები და ინგლისელები ფიქრობენ, რომ მათი იდეები იმის შესახებ, თუ როგორ მუშაობს მსოფლიო სავაჭრო და მონეტარული სისტემები, უნდა იყოს უნივერსალური და რადგან მათ შექმნეს თამაშის წესები ბიზნესის სამყაროში, ამ წესებში შესწორების შეტანა შეუძლებელია. ეს სისტემა მათ მეტნაკლებად კარგად ემსახურება და ამის გამო მისი შეცვლის არანაირი საჭიროება არ არსებობს.

საინტერესოა, რომ გამოკითხული ამერიკელი მენეჯერების 74% კომპანიას ხედავს, როგორც „გარკვეული ამოცანებისა და ფუნქციების“ შესასრულებლად შექმნილ ერთეულს, იაპონელი მენეჯერების 71%-ისთვის კომპანია არის „ერთად მომუშავე გარკვეული სოციალური ურთიერთობების მქონე ადამიანთა ერთობლიობა“. ანუ ამერიკელებისთვის კომპანია არის გარკვეული წესებით ორგანიზებული მოვლენა, იაპონელებისთვის კი კომპანია ინდივიდების პარმონიული კავშირია.

საინტერესოა, აგრეთვე, ლიდერობის სრულიად განსხვავებული აღქმა ამერიკულ და იაპონურ ბიზნესკულტურაში.

ამერიკელი მენეჯერების 79%-ისთვის ბოსი არის პიროვნება, რომელიც სამუშაოს ასრულებს სხვა ადამიანებზე უკეთესად. იაპონელების 65%-ისთვის ძალაუფლების ფლობის უნარი ბოსის ყველაზე გადაამწყვეტი მახასიათებელია. თუ იაპონელს უნდა ცუდად დაახასიათოს ბოსი, ის ამბობს: „მას არა აქვს არანაირი ძალაუფლება“ ან „მას არა აქვს არანაირი გავლენა“.

პიროვნების სამსახურიდან გათავისუფლება ამერიკული ბიზნესკულტურისთვის უნივერსალური, ობიექტური წესის



ფუნქციასა და ითვალისწინებს ადამიანის მიმდინარე საქმიანობას. რაც შეეხება იაპონურ კომპანიებს, პიროვნების გათავისუფლება ხდება უამრავი პარტიკულარული, სწორედ ამ ადამიანისთვის სპეციფიკური მახასიათებლების, წარსული საქმიანობისა და გარემოებების უფრო ფართო კონტექსტის გათვალისწინებით, ანუ აქ მოქმედებს სიტუაციური ეთიკის. პარტიკულარიზმის კანონები.

ორგანიზაციის ეკონომიკურ თეორიებში ერთ-ერთი ყველაზე არაერთმნიშვნელოვანი საკითხი – როგორ უნდა შეფასდეს ორგანიზაციის ეფექტურობა, განსხვავებულად წყდება ამერიკული და იაპონური ბიზნესკულტურის თვალსაზრისით.

ამერიკულ კომპანიებში ეფექტურობის შეფასების ერთ-ერთი ძირითადი, ობიექტური კრიტერიუმია მოგების პროცენტი. იაპონიაში ამერიკელების შესვლამდე (მეორე მსოფლიო ომის დასასრული) იაპონელებს ლექსიკონში საერთოდ არ ჰქონდათ „ობიექტურობის“ აღმნიშვნელი სიტყვა. ეს სიტყვა შეიქმნა დასავლურ ცივილიზაციასთან ურთიერთობის შედეგად. ესაა kyakkanteki, რაც სიტყვასიტყვით ნიშნავს „სტუმრის თვალსაზრისს“, მაშინ როდესაც skukanteki არის „მასპინძლის თვალსაზრისი“, რაც იაპონელთა აზრით „სუბიექტურობის“ ადეკვატურია.

ეს ნიშნავს, რომ თვალსაზრისი, რომელიც იქმნება ობიექტზე გარედან გარკვეული დისტანციების საფუძველზე, იღებს ობიექტს მისი ველიდან.

იაპონელთათვის სამყარო შედგება არა ობიექტებისაგან, არამედ განსხვავებებისგან. ბიზნესკულტურის მკვლევართა აზრით, ასეთი მიდგომა იაპონელებს ბიზნესში გარკვეულ უპირატესობას აძლევს, რადგან ამ შემთხვევაში უდიდესი საინფორმაციო ნაკადის გადაამუშავება უფრო ადვილია, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც კულტურა ინფორმაციის ნაკადში ობიექტების უნივერსალურ ატრიბუტებს ეძებს. გარდა ამისა, მეცნიერების თანამედროვე ტენდენციები სულ უფრო მეტად თხოულობს ალტერნატიული თვალსაზრისების კომბინაციას.

ამგვარი მიდგომა ვლინდება იაპონურ მენეჯმენტში „ტოიოტას“ ცნობილ ე.წ. „ხუთჯერ რატომ“ პრინციპში. ამ კომპანიის თანამშრომლები არასდროს არ უნდა დაკმაყოფილდნენ ერთადერთი ახსნით ერთი და იმავე მოვლენის მიმართ შეკითხვა „რატომ?“ მათ უნდა დასვან სულ მცირე „ხუთჯერ“. ამავე დროს შეიძლება ხუთივე მიზეზი ჭეშმარიტია.

ისინი წარმოადგენენ სისტემის, როგორც პოლიოგრამის, ხედვას სხვადასხვა კუთხიდან.

მეორე ცნობილი მეთოდია ე.წ. კი მეთოდი (ნასესხები ცნობილი იაპონელი ანთროპოლოგის ჯირო კაეაკიტასაგან). კომპანიის პერსონალი ქალაქის რამდენიმე ნაჭერზე წერს (აღწერს) იმას, თუ როგორ ხედავს მოვლენას. შემდეგ ხდება ამ ნაწილების ორგანიზება ინტუიციით და არა კატეგორიზაციის მეთოდით.

ცნობილია იაპონურ კომპანიებში კარგად აპრობირებული მუშათა „შემოქმედებითი წრეების“ პრაქტიკა. ამ წრეებზე ორგანიზებული დისკუსიების შედეგად მიღებული ინფორმაცია, სადაც აზროვნების სტილი, ძირითადად, ინდექსიურია, მიდის გავლენის უფრო მაღალ საფეხურზე და მენეჯერული გადაწყვეტილებების მიღება ხდება მისი გათვალისწინებით.

ეს მიდგომა სრულიად ეწინააღმდეგება ამერიკული სისტემებისთვის უფრო ორგანულ მიდგომას, რომელიც ტეილორიზმს ეფუძნება. ტეილორიზმის ფარგლებში ხდება მოქმედების პატერნების წინასწარი შემუშავება ზედა მენეჯერულ პოზიციებზე მყოფი პერსონალის მიერ დედუქციური მეთოდით და გავლენა მოედინება ზემოდან ქვემოთ, „თეთრსაყელიანიებიდან“ „ღურჯსაყელიანიებისკენ“.

თვით იაპონელები ასეთ მიდგომას ამერიკელების ფატალურ შეცდომად თვლიან, რადგან კომპანიის მთელი პერსონალის ინტელექტუალური რესურსი, ფაქტობრივად, გამოუყენებელია.

იაპონელები არაკოდისფიცირებულ მიდგომას უპირატესობას ანიჭებენ მარკეტინგის სფეროშიც. კითხვარების პრაქტიკა იაპონიაში, პრაქტიკულად არ გამოიყენება. ისინი უპირატესობას ანიჭებენ ინდივიდუალურ მომხმარებელთან პირისპირ საუბარს ან ახალი პროდუქტის მცირე პარტიის გამოშვებას აპრობაციისთვის.

ბიზნესკულტურის მკვლევრების აზრით, დასავლურმა უნივერსალიზმმა ძალზე დიდი უპირატესობა მისცა ამერიკულ ეკონომიკას მასობრივი პროდუქციის წარმოების ეპოქაში. ხოლო ამჟამად მსოფლიო ეკონომიკაში შეინიშნება ბაზრების სულ უფრო მეტად დივერსიფიკაციისა და სეგმენტაციის ტენდენციები. ბაზარი ხდება სულ უფრო მეტად პეტეროგენული და შემოსავლების ზრდის კვალობაზე ჰომოგენური ბაზრების წილი შეიძლება სულ უფრო მეტად შემცირდეს. ამ პირობებში იაპონური პარტიკულარიზმი (ეს ტენდენცია დამახასიათებელია

ზოგიერთი ევროპული კულტურისთვისაც, მაგ., საფრანგეთისთვის. ფრანგული მოდა, ფრანგული წარმოება, გარკვეულწილად ინდივიდუალურ მომხმარებელზე იყო ორიენტირებული) შეიძლება იქცეს იაპონური ბიზნესის უდიდეს უპირატესობად ამერიკულ უნივერსალიზმთან მიმართებაში.

## ანალიზი – ინტეგრაცია

ამერიკულ კულტურაში დომინირებს ანალიტიკური მიდგომა, რომელშიც სულ უფრო მეტი ენერგია იხარჯება დეკონსტრუქციაზე, ვიდრე კონსტრუქციაზე.

ასეთ მიდგომას ანგლოამერიკული ემპირიზმისა და პროტესტანტიზმის მეშვეობით მიიჩნევენ. მანქანა-დანადგარების სწრაფი განვითარების ეპოქაში ამერიკული კულტურის ეს მახასიათებელი ამერიკული ეკონომიკის უდიდეს უპირატესობად იქცა. ინფორმაციასთან დაკავშირებული კომპლექსური სისტემების ზრდის ეპოქაში, კულტურები, რომლებიც უპირატესად მთლიანობაზეა ორიენტირებული, ამერიკული ეკონომიკის სახიფათო კონკურენტები გახდნენ. ამ თვალსაზრისით იაპონურმა და გერმანულმა ეკონომიკამ გარკვეული უპირატესობა მოიპოვა.

საინტერესოა მენეჯერების გამოკითხვის შედეგები ამ განზომილებასთან მიმართებაში.

მენეჯერებს შესაძლებლობა მიეცათ, აღუწერათ კომპანია, როგორც:

ა) სისტემა, რომელიც შექმნილია გარკვეული ფუნქციებისა და ამოცანების შესასრულებლად. ადამიანები დაქირავებული არიან ამ ფუნქციების შესასრულებლად მანქანა-დანადგარებისა და მოწყობილობების მეშვეობით. მათ ხელფასს უხდიან იმ ამოცანებისთვის, რომლებსაც ისინი წყვეტენ.

ბ) იმ ადამიანების ჯგუფი, რომლებიც მუშაობენ ერთად. ადამიანებს აქვთ გარკვეული ურთიერთობა ჯგუფთან და მთლიანად ორგანიზაციასთან. ორგანიზაციის ეფექტურობა დამოკიდებულია ორგანიზაციის, როგორც ამ ურთიერთობების გარკვეულ მთლიანობაზე.

გამოკითხვის შედეგები ამერიკულ ბიზნესკულტურას ახასიათებს, როგორც ერთ-ერთ ყველაზე მეტად ანალიტიკურს

და რედუქციონისტულს, ხოლო იაპონურ კულტურას – როგორც უკიდურესად სინთეზურს.

კომპანია, როგორც ფუნქციები და ამოცანები

აშშ	გერმანია	ბრიტანეთი	საფრანგეთი	საქართველო	იაპონია
74%	41%	55%	39%	35%	29%

ანგლოამერიკული დისკურსისთვის დამახასიათებელი მიდგომაა: „ფაქტები არ ტყუიან“, ხოლო აზიური ბიზნეს-კულტურებისთვის – „კონტექსტი არ ტყუის“.

ანალიზი – ინტეგრაციის დილემა აისახება მილაპარაკების განსხვავებულ კულტურებზე. ამერიკელები და ჩრდილოეთ ევროპელები მიისწრაფიან მიაღწიონ შეთანხმების „გარკვეულ წერტილს“: „მე გამოგიგზავნით ფაქსს, სადაც აღწერილი იქნება კონტრაქტის შესაძლო პირობები“. არავის უნდა კარგი ურთიერთობებისა და მეგობრული ინტეგრაციული ატმოსფეროს შექმნას დროის დახარჯვა. ეს იმის შემდეგაც შესაძლებელია, თუ მომგებიანი საქმიანობის პერსპექტივა გამოიკვეთა. მომავალი პარტნიორების „გარშემო ტრიალისა“ და პატივისცემის იაპონური ტრადიცია გარკვეული რიტუალია, რომლის პროცესშიც ხდება პარტნიორობის ინიციაცია მომავალი „თამაშის“ ყველა მონაწილის მიერ. ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ ლიდერების მიერ მიღებულ სწრაფ გადაწყვეტილებებს.

აზიურ ბიზნესკულტურებში ითვლება, რომ რეალურად მწირი რესურსია არა პროდუქტი, ნედლეული ან მოგება, არამედ ადამიანები, რომლებსაც შეიძლება ეწოდოთ და რომლებთანაც შეიძლება მრავალგანზომილებიანი ბიზნესურთიერთობების დამყარება. რაც კომპლექსური ინფორმაციის გაცვლასაც გულისხმობს.

ამერიკელების აზრით, მოგწონს თუ არა პირივნება უნდა განიხილებოდეს იმისგან დამოუკიდებლად, მოგწონს თუ არა მის მიერ წარმოებული პროდუქტი. იაპონელებისთვის პარტნიორული ურთიერთობები განიხილება როგორც უფრო მნიშვნელოვანი ფაქტორი, ვიდრე კონტრაქტის პირობები. რადგან, როგორც წესი, ისინი მოელიან კონტრაქტის პირობების გადახედვას, თუ იცვლება კონტექსტი. ეს ქმნის იმის პირობას, რომ მოკლევადიანი თანამშრომლობა ორივე მხარისთვის მომგებიანი იყოს.

ამერიკელები ასეთ მოთხოვნას განიხილავენ, როგორც უკანონოსა და ამორალურს. კონტრაქტის დაცვა ნებისმიერ პირობებში პროტესტანტური კულტურის წარმომადგენლისთვის უნივერსალური ფასეულობაა. ამ ორი მიდგომის კონფლიქტის მაგალითი იყო 1976-77 წწ. ე.წ. „შაქრის ომი“ იაპონიასა და ავსტრალიას შორის. იაპონელებმა ავსტრალიელებთან 1974 წ. დადეს შაქრის გრძელვადიანი შესყიდვის კონტრაქტი. ორ წელიწადში შაქრის ფასი მსოფლიო ბაზარზე მნიშვნელოვნად დაეცა. იაპონელებმა კონტრაქტის გადახედვა მოითხოვეს. ისინი თვლიდნენ, რომ იაპონია-ავსტრალიის ურთიერთობები და შემდგომი სარგებლიანი ორმხრივი თანამშრომლობის სურვილი უფრო მნიშვნელოვანია. მაგრამ ავსტრალიელებმა ჩათვალეს, რომ კონტრაქტი კონტრაქტია და მოლაპარაკებული ფასი ფასია.

ექსტრემალურ პირობებში კონტექსტის გათვალისწინებით კონტრაქტის გადახედვა იაპონურ ბიზნესკულტურაში არ ითვლება შეუძლებლად. მაგ., თუ ტოკიოში დიდთოვლობა და კინოთეატრების აუდიტორია მცირდება, ფილმების დისტრიბუტორები კონტრაქტის გადახედვასა და შედავათებს სთავაზობენ კინოთეატრებს.

ამერიკელი ბიზნესის ანალიტიკური ორიენტაცია აისახება მენეჯმენტის პრაქტიკაზეც. მენეჯმენტი კონკრეტული მიზნებისა და ამოცანების მიხედვით გულისხმობს გარკვეული ამოცანის, მაჩვენებლის დასახვას თითოეული ინდივიდისთვის. შემდეგ ხდება მიღწეულის გაზომვა გარკვეული სისტემით და წახალისების განსაზღვრა.

არსებობს სამუშაოს აღწერა, სამუშაოთი კმაყოფილება და სხვა პარამეტრები. ხდება ინდივიდების მორგება ამ პარამეტრებზე. პირველი საკითხი, რომელიც უნდა გადაწყვიტოს კანდიდატთან გასაუბრებამ, არის ის თუ რამდენად ერგება ეს კანდიდატი სამუშაოს აღწერას.

შრომის განაწილების პრინციპი წინასწარ არის კოდირებული და სტანდარტიზებული. მართალია, ასეთი განაწილება ინტეგრაციის მომენტსაც მოიცავს. მაგრამ ანალიზი – ინტეგრაციის კონტინიუუმზე ამერიკული მენეჯმენტი გადახრილია ანალიზისკენ.

ა. ტრომპენაარის აზრით, ასეთი ტენდენცია გარკვეული ისტორიული კონტექსტითაც არის განპირობებული. ხშირად ამერიკული კომპანიების პერსონალი იყო მულტიეთნიკური,

ნაკლებად კვალიფიცირებული და მრავალენოვანი. ამდენად, მუშათა შორის ურთიერთობის შესაძლებლობები შეზღუდული იყო, რაც ქმნიდა სამუშაოსა და მოვალეობების ზუსტად აღწერის აუცილებლობას. გაუმართავი პროცესის თავიდან აცილების მიზნით. მუშების ტრენინგი ემსახურებოდა იმას, რომ ისინი მაქსიმალურად მორგებოდნენ მანქანებისა და წარმოების მექანიზმებს. ასეთი მიდგომა თავის თავში მოიცავს თავისა და ხელის, აზრისა და ქმედების განცალკევების საფრთხეს.

ანალიტიკური ორიენტაცია, გარკვეულწილად, გულისხმობს ორასროვნების, დილემის, კონფლიქტის თავიდან აცილების მცდელობას.

ამერიკელებისთვის მისტერიული გაუგებრობაა იაპონური „მართვადი კონკურენციის“ ცნება. ანგლიომერიკული ცნობიერებისთვის ყველაფერი, რაც შეამცირებს კონკურენციას სერიოზული საფრთხეა თავისუფალი ბაზრისთვის, რომელიც თავისი განსაზღვრებით არამართვადია. კლასიკური ეკონომიკის მოთხოვნა-მიწოდების ძირითადი პრინციპის მიხედვით, რომელიც ინგლისურ და ამერიკულ ღირებულებებს ეფუძნება, ეკონომიკა იწყება წარმოებისა და გაცვლის განსხვავებული ატომებით და ისინი ხდებიან მოთხოვნა-მიწოდების ობიექტური, ინტეგრაციული კანონის ობიექტები და ამდენად ობიექტური კონკურენტები.

ეს საკითხი უფრო გლობალურ იდეოლოგიურ შეკითხვებს იწვევს: თუ ბაზარი მართვადია, ვისი სარგებლობისთვის ხდება ეს? საერთოდ, შეიძლება თუ არა ეკონომიკის პოლიტიზაცია? საჭიროა თუ არა ინდუსტრიული პოლიტიკა?

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა განსხვავებულად ხდება იაპონურ ბიზნესკულტურულ დისკურსში. აქ საერთოდ არ ხდება კონკურენციისა და კოოპერაციის პოლარიზაცია.

ეს პროცესები უბრალოდ დროში მონაცვლეობს. მაგ., იაპონური კორპორაციები კოოპერაციას მიმართავენ მთავრობის მიერ „ინდუსტრიული პოლიტიკის“ შექმნის პროცესში შემდეგ უბრუნდებიან ოფისებს და განაგრძობენ კონკურენციას. ხშირია, აგრეთვე, კოოპერაცია ფუნდამენტური გამოკვლევების სფეროში, შემდეგ კი იწყება დაუნდობელი კონკურენცია ამ კვლევის შედეგების წარმოებაში გამოყენების დროს.

ამდენად, კოოპერაცია და კონკურენცია იაპონელთა თვალთახედვით აძლიერებს ერთმანეთს.

კულტურა, რომელიც ნაწილებს აყენებს მთლიანზე წინ, შეიძლება დადგეს გარკვეული საკითხის წინაშე, კერძოდ,

მიიღოს სტატისტიკა მნიშვნელობის გარეშე, ამოცანები – ინტეგრაციის გარეშე, ფუნქციები კოორდინაციის გარეშე, ცალკეული ნაწილების, განყოფილებების რაციონალობა და მთლიანი ორგანიზაციის ირაციონალობა.

## ინდივიდუალიზმი – კომუნიტარიანიზმი; მიმართულობა შიგნით – მიმართულობა გარეთ

1917 წლის შემდეგ დასავლეთში არ არსებობს უფრო მეტად პატივყარილი სიტყვა ვიდრე კოლექტივიზმია. ამიტომ ინდივიდუალიზმის სკალაზე მეორე უკიდურესობას მკვლევრებმა კომუნიტარიანიზმი უწოდეს.

კომუნიტარიანიზმს ასხევავენ ე.წ. სტეტიზმისგან (statism), რომელიც თვლის, რომ სახელმწიფო უნდა მართავდეს ეკონომიკას.

კომუნიტარიანიზმი ნიშნავს იმის რწმენას, რომ მთელმა ორგანიზაციამ უნდა ისწავლოს კოპერენტულად, ჰარმონიულად მოქმედება და მხოლოდ ამ გზით მიიღწევა ეკონომიკური ეფექტურობა.

მენეჯერთა გამოკითხვამ გამოაგლინა, რომ ამერიკელი მენეჯერები ყველაზე დიდი ინდივიდუალისტები არიან.

ამერიკელები სწორედ ინდივიდს განიხილავენ საწარმოს უმთავრეს ბაზისურ უჯრედად და ინდივიდს მიიჩნევენ საწარმოს ყოველგვარი წარმატების საწინდრად.

ისინი გარე სამყაროს ინტერნალიციზაციის პროცესში შიგნით მიმართულობას ირჩევენ და საწარმოს მიზანსა და მიმართულებას უკავშირებენ საწარმოს შიგნით მიმდინარე პროცესებს.

ამერიკული კულტურა ყველაზე მეტადაა მიმართული იმისკენ, რომ ასრულდეს ყოველი ინდივიდის „ამერიკული ოცნება“ და ყოველმა ინდივიდმა „შექმნას თავისი თავი“. მეწარმეობის უპირველეს ატრიბუტად ითვლება პიროვნება, რომელსაც მტკიცედ აქვს გადაწყვეტილი „აისრულოს ოცნება“.

ამერიკულმა და ბრიტანულმა ეკონომიკამ უდიდეს წარმატებას სწორედ გამოორჩეული პიროვნებების (როკფელერი, ფორდი, კარნეგი, გეიტსი და ა.შ) ძალისხმევით მიიღწია ინდუსტრიული რევოლუციების ეპოქაში. დღესაც ამერიკის

შეერთებული შტატები ლიდერობს ნობელის პრემიის ლაურეატების რაოდენობით. ამავე დროს, ეკონომიკური პოლიტიკა აწყობილია ისე, რომ ეროვნული პროდუქტის (GDP) 66% ხმარდება ინდივიდუალურ მოხმარებას.

რა თქმა უნდა, ამერიკული ინდივიდუალიზმი პროტესტანტული ეთიკის მემკვიდრეობაა, რომლის თანახმად, ღმერთისკენ მიმავალი გზა თვით ინდივიდმა უნდა იპოვოს. ანგლოსაქსური ეთოსი არ აყენებს ჯგუფს, კოლექტივს პიროვნების წინ. არსებობენ მხოლოდ ინდივიდები, რომლებიც მეტნაკლებად არიან ორიენტირებულნი საზოგადოებრივ ინტერესებზე. ინდივიდთა უფლებებზე ზრუნვა სწორედ ამერიკაში გახდა უკიდურესი საზოგადოებრივი ინტერესის საგანი. ჯგუფი, კოლექტივი იმდენად არის „მორალური“, რამდენადაც ხელს არ უშლის ინდივიდის რეალიზაციას.

გასაკვირი არაა, რომ კლასიკური ეკონომიკა თავისი ბაზისური თვითინტერესის (self-interest) ცნებით სწორედ ინგლისურენოვან სამყაროში ჩაისახა და ამჟამადაც ნეოკლასიკურ ეკონომიკას ორთოდოქსურ თეორიად ქცევის ტენდენციები აქვს ანგლოამერიკულ დისკურსში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სოციოლოგთა და ბიზნესკულტურის სპეციალისტთა ერთი ნაწილი თვლის, რომ ადამ სმიტისეული Homo Economicus სწორედ ამ პრინციპის ზეგავლენით შექმნილი კონცეფციაა, რომელსაც მეცნიერების პრინციპად გადაქცევის პრეტენზია ჰქონდა.

ეს კონცეპტი სწორედ ანგლოამერიკული ლიბერალიზმის ბაზისური პრინციპია. როგორც ადამ სმიტი მიუთითებს, ინდივიდი, რომელიც მოქმედებს თავის ინტერესებში, ხშირად უფრო ეფექტურად ხელს უწყობს საზოგადოების წინსვლას, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც მიზნად ისახავს საზოგადოების წინსვლას. უნივერსალური განაწილების პრინციპი, „უხილავი ხელი“ თვითინტერესს საზოგადოებრივ სიმდიდრედ აქცევს. სწორედ ა. სმიტმა მოახდინა უდიდესი გავლენა ამერიკულ სოციალურ დისკურსზე და ა. სმიტი იყო ამერიკელი დიდი მეწარმეების კერპი.

ამერიკული კორპორაციების ორგანიზაციის წესიც და მენეჯმენტის პრაქტიკებიც უკიდურესად ინდივიდუალისტურია სხვა კულტურებთან შედარებით.

მენეჯერთა გამოკითხვამ გამოავლინა ამერიკული მენეჯერების უკიდურესად ინდივიდუალისტური დისპოზიციები, სხვა კულტურების წარმომადგენლებთან შედარებით. მკვლევრებმა შესთავაზეს მენეჯერებს შემდეგი არჩევანი:



„დაეუშვათ. თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ განყოფილებაში ახალი მუშაკის დაქირავების ამოცანა. შემიძლია ორი ფაქტორიდან რომელია თქვენთვის უფრო მნიშვნელოვანი:

1. ახალი მუშაკი უნდა მთავროს ჯგუფს, რომელშიც ის იმუშავებს.

2. ახალ მუშაკს უნდა ჰქონდეს შესაბამისი ცოდნა და უნარი, სამუშაოზე წარმატებისა და წინსვლის მანიევრებელი ბიოგრაფია.

**მუშაკს უნდა ჰქონდეს ინდივიდუალური უნარები**

აშშ	ბრიტანეთი	გერმანია	საფრანგეთი	იაპონია	სინგაპური
92%	71%	87%	57%	49%	39%

ამ ფონზე გასაკვირი არაა, რომ ზედა რგოლის ამერიკელი მენეჯერების ხელფასები ასტრონომიულია ევროპულ და აზიურ სტანდარტებთან შედარებით.

მაგ., ამერიკულ კომპანია GE-ს გენერალურმა მენეჯერმა 1987 წელს აიღო 12.6 მილიონი დოლარი, მაშინ როდესაც JVC-ს გენერალურმა მენეჯერმა – 290 ათასი დოლარი. ეს ორი კომპანია დაახლოებით ერთნაირ მოგებაზე მუშაობდა.

ეს საკითხი ხშირად ხდება ანალიზის ობიექტი ამერიკულ პრესაშიც. USA Today მიუთითებდა, რომ 80-იან წლებში ამერიკული კომპანიების ზედა რგოლის ისედაც მაღალი ხელფასები გაიზარდა 212%-ით, მაშინ, როდესაც მეშუბის ხელფასი გაიზარდა საშუალოდ 53%-ით, რაც ინფლაციის ზრდის დონეზე უფრო დაბალი მანიევრებელია.

ამერიკელი გენერალური მენეჯერების შემოსავალი 85-ჯერ მეტია რიგითი მუშის შემოსავალთან შედარებით, შესაბამისი მანიევრებელი გერმანიაში 25-ია, ხოლო იაპონიაში – 17. ასეთი განსხვავებები სწორედ იმის მანიევრებელია, რომ ამერიკულ ბიზნესკულტურაშიც „ტრიუმფალურ პიროვნებას“ უკიდურესი მნიშვნელობა ენიჭება კოლექტივთან შედარებით.

რ. რეიხი (პარვარდის უნივერსიტეტი) ამას „ტრიუმფალური პიროვნების მითს“ უწოდებს. ერთი გამირის დრამები პრევალირებს ამერიკულ პოპ-კულტურაშიც.

„კონსულტანტის“ ინსტიტუტიც ამერიკული ქმნილებაა. ეს ინსტიტუტი გულისხმობს, რომ კოლექტივში გარედან მოსულ

„ჭკვიან“ უცხო ინდივიდს უფრო მეტის დანახვა შეუძლია და უფრო უკეთ გაარკვევს, რა არის არასწორად მოწყობილი კოლექტივში. ვიდრე მთელი კოლექტივი.

ინდივიდუალიზმისა და კომუნიტარიანიზმის დილემის ირონიული მხარე ამერიკული კულტურისთვის ისაა, რომ ორგანიზაციის განვითარებისა და სტრატეგიის ორასამდე ცნობილი ამერიკელი სპეციალისტი დაჟინებით მიუთითებს, რომ ორგანიზაციები უკეთ უნდა იყოს ინტეგრირებული და უნდა არსებობდეს უფრო მეტად პარმონიული, კომპერენტული, კოოპერატიული ურთიერთობები. მაგრამ ორგანიზაციული ქცევის სპეციალისტების მიერ აღმოჩენილი შრომის პროდუქტიულობის ამალღების ის გზები და მეთოდები, რომლებიც ეწინააღმდეგება ინდივიდუალიზმის პრინციპებს, ძალზე ძნელად იწერება ამერიკულ კომპანიებში. საერთოდაც, ორგანიზაციული ქცევის სფეროში ამერიკელი მეცნიერების მიერ დაგროვილი ცოდნის რეალიზაციას იაპონური კომპანიები უფრო დიდი ენთუზიაზმით ეწევიან.

მაგ., თუ ბონუსს უხდიან მუშების მთელ ჯგუფს, ჯგუფი განსაკუთრებულ მხარდაჭერასა და პატივისცემას გამოხატავს იმ ინდივიდების მიმართ, რომელთაც ყველაზე მეტი წვლილი შეიტანეს ჯგუფის წარმატებაში. მაგრამ თუ ბონუსს უხდიან მხოლოდ წარმატებულ ინდივიდებს, ეს ინდივიდები ხდებიან სხვადასხვაგვარი დესტრუქციის ობიექტები ჯგუფის მხრიდან.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს კანონზომიერება 30 წელზე მეტია რაც ცნობილია, ამერიკული მენეჯმენტი იგნორირებას უკეთებს მას, რადგან ინდივიდების წახალისების ჯგუფური მეთოდები შეუთავსებელია კულტურულ ინდივიდუალიზმთან.

ეს თავის მხრივ, ეკონომიკურ შედეგებზეც აისახება, რადგან ხშირად ინდივიდი უარს ამბობს თავისი შესაძლებლობების სრულად რეალიზაციაზე ჯგუფის ლოიალობის შენარჩუნების მიზნით.

თუ ორგანიზაცია განიხილება როგორც პიროვნული შესაძლებლობების განვითარების ასპარეზი, კონკრეტული ორგანიზაციის მიმართ ლოიალობა კლებულობს. გამოკვლევულ კულტურებს შორის ამერიკული კულტურა კომპანიების პერსონალის განახლების ყველაზე მაღალი მაჩვენებლით გამოირჩევა.

აღმასრულებელი მენეჯერების 20–30% მხოლოდ სამი ან ოთხი წლით რჩება ერთ კომპანიაში. ამ ფაქტის ეკონომიკური ეფექტურობის მაჩვენებლებზე ზეგავლენის ერთმნიშვნელოვნად

შეფასება რთულია. ერთი მხრივ, ეს პროცესები ხელს უწყობს გამოცდილების გადატანას ერთი კომპანიიდან მეორეში, რაც ამერიკული ანტიტრესტული სულისკვეთების პირობებში კომპანიების თავისებური უნებლიე კოოპერაციის ფორმაა. მეორე მხრივ, აღმასრულებელი კადრების სწრაფი მობილობა განაპირობებს იმას, რომ ისინი კომპანიებთან მხოლოდ მოკლევადიანი ინტერესებით არიან დაკავშირებულნი, რაც უარყოფითად აისახება კომპანიების გრძელვადიან ინტერესებზე (ამასუ დაწვრილებით ქვემოთ იქნება საუბარი).

70-იან 80-იან წლებში იმ აზიურმა კულტურებმა, რომლებმაც უჩვენეს კომუნიტარიანიზმის მაღალი მანევრებელი (იაპონია, სინგაპური, კორეა) მიაღწიეს ეკონომიკის ზრდის ყველაზე მაღალ მანევრებლებს, ექსპორტის წილის ზრდას მსოფლიო ბაზრებზე და ინვესტირების ყველაზე მაღალ მანევრებლებს. თუმცა კომუნიტარიანიზმი ერთადერთ ფაქტორად არ შეიძლება განვიხილოთ, რადგან სხვა კულტურები (ესპანეთი, ჩილე, და ა.შ.), რომლებსაც ამ თვალსაზრისით მაღალი მანევრებელი პქონდათ, არ გამოირჩეოდა ეკონომიკური ეფექტურობით (ეს ტენდენციები შეიცვალა 1998 წლის აზიური კრიზისის შემდეგ).

იაპონელები ხედავენ კაპიტალიზმს როგორც სისტემას, რომელშიც ჯგუფები, ორგანიზაციები ემსახურებიან მომხმარებლებს და არა როგორც სისტემას, რომლის მეშვეობით ინდივიდები იღებენ მოგებას.

იაპონური კომპანიები მიდიან ყველა კულტურაზე უფრო შორს თავისი თავის, როგორც ოჯახური ურთიერთობების მოდელირების საქმეში. ისინი აიდეალავენ „უფროსი ძმა – უმცროსი ძმის“ ტიპის სამუშაო ურთიერთობებს, სადაც უფროსი ძმა მენტორია, უმცროსი კი – დაქვემდებარებული. ისინი, აგრეთვე, მიმართავენ „ინდულგენტურ სიყვარულს“, რომლის დროსაც უფროსი აძლევს ახალგაზრდა დაქვემდებარებულს იმაზე მეტს, ვიდრე მან დაიმსახურა და მომავალში ელოდება საპასუხო სელას. ასეთივე ტიპის ურთიერთობები ჭარბობს მიმწოდებლებსა და კლიენტებს შორის, რაც ხშირად დაკავშირებულია ხმაურიან იაპონურ სკანდალებთან.

ამ ფონზე გასაკვირი არაა, რომ კარგი მენეჯერის ცნება იაპონიაში დაკავშირებულია სოციალურად ორიენტირებულ პიროვნებასთან, თავისებური „კომპანიის კაცთან“, რომელიც

მუდამ მხარს უჭერს და ეხმარება კომპანიის პერსონალს. მაშინ როდესაც ამერიკელი მენეჯერების 76%-ს აქვს ინტერნალური კონტროლის ლოკუსი და თვლიან, რომ ყველა ადამიანი თვითონ არის პასუხისმგებელი თავის ბედზე და მორალურ განვითარებაზე. ამ აზრს იზიარებს იაპონელი მენეჯერების მხოლოდ 44%. ასეთ კონტექსტში ისინი ხშირად მოიხსენიებენ ბედისა და გამართლების ფაქტორებს. ცნობილი იაპონური აქსიომაა: „მარტოხელა კაცი სუსტია, მაგრამ გარემოსთან ჰარმონიზაცია მას აძლიერებს“.

ინდივიდუალიზმისა და კომუნიტარიანიზმის განზომილებასთან დაკავშირებულია „მიმართულობა შიგნით“ და „მიმართულობა გარეთ“ კონტინიუუმიც. ამერიკული ინდივიდუალიზმი დაკავშირებულია გარე სამყაროს ინტერნალიზაციის პროცესთან „შიგნიდან“. საერთოდ, ანგლოამერიკულ ისტორიაში კულტურული იდეალი სწორედ შიგნიდან მართული პიროვნებაა. ამერიკულ ბიზნესკულტურაზე ეს აისახება, როგორც იმის რწმენა, რომ კომპანიას მნიშვნელოვანი კონტროლი აქვს მოვლენებზე. აზიური კორპორაციის მენეჯერები კი უფრო დიდ მნიშვნელობას კომპანიის გარეთ არსებულ ძალებს ანიჭებენ. მენეჯერული კულტურები მაქსიმალურად ცდილობენ ჰარმონიულ „დინებაში“ იყვნენ ამ ფაქტორებთან.

ასეთი დისპოზიციები, გარკვეულწილად, მაკროსტრუქტურული კონტექსტის გავლენაც შეიძლება იყოს. აზიურ კულტურებში (იაპონია, სინგაპური და ა.შ.) მართლაც, უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მაკროსტრუქტურული ფაქტორები, მაგ., სახელმწიფოს „ინდუსტრიული პოლიტიკა“.

ამერიკული კომპანიები უფრო მეტად არიან კონცენტრირებული იმ ინფორმაციაზე და ინიციატივაზე, რომელიც მოდის კომპანიის შიგნიდან. აზიური კომპანიები განსაკუთრებული ყურადღებით ეკიდებიან იმ სიგნალებს, რომლებიც მოდის გარე სამყაროდან. ბიზნესკულტურების მკვლევრები თვლიან, რომ ამის გამო ამერიკაში ჩასახული ინოვაციები უფრო სწრაფად რეალიზდება იაპონიაში: „ამერიკელები იწყებენ უფრო სწრაფად და გარეთ მიმართული ბიზნესკულტურები ასრულებენ უფრო სწრაფად“.

ყოველ პროდუქტს აქვს აღმოჩენის, განვითარების, სიმწიფისა და სიკვდილის სტადიები. შემდეგ იწყება სხვა პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი. იაპონიაში განვითარდა ისეთი ცნება, როგორცაა: „პროდუქტის თაობები“. უფრო ტელევიზორებს მოჰყვა ციფრული ტელევიზორები და ა.შ.

„დოლი“ თავისი დასაწყისითა და დასასრულით გადაიქცა თავისებურ ესტაფეტურ ბრძოლად, რომელშიც გუნდების ექვიპტურობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება.

აქაც დგება „ტრიუმფალური ინდივიდისა“ და გუნდის საკითხი. თანამედროვე პირობებში პროდუქტი იყიდება არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ახალია (შექმნილი „ტრიუმფალური ინდივიდის“ მიერ), არამედ იმიტომ, რომ კარგადაა შეფუთული, მოსახერხებელია, კარგი დიზაინი აქვს, გამარტივებულია, იაფია და დახვეწილია. ყველა ამ მიზანს აღწევს „გუნდური გენია“.

ამერიკული ინდივიდუალიზმი და მიმართულობა შიგნით ამერიკული ბიზნესის უდიდესი უპირატესობაა ახალი იდეის, ახალი პროდუქტის შექმნის ეტაპზე. მაგრამ ახალი იდეები სწრაფად ვრცელდება და პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის იმ ეტაპზე, როდესაც ის სიმწიფის ეტაპზე მყოფ ბაზარს უნდა ემსახუროს, კომუნიტარიანული ბიზნესკულტურები ამერიკელებს სახიფათო კონკურენციას უწევს.

ეს ტენდენციები ამერიკული ეკონომიკისთვის კიდევ უფრო სახიფათო ხდება ბაზრების მზარდი ინტერნაციონალიზაციისა და ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში. აქ დგება უფრო ფართო არაერთმნიშვნელოვანი კითხვები: რა არის ყველაზე ეფექტური და კონკურენტუნარიანი ერთეული? ჩვენ უნდა ვაწარმოებდეთ კონკურენციას როგორც ინდივიდები, როგორც ერთეული ორგანიზაციები, როგორც ორგანიზაციების კლასტერები, როგორც მრეწველობის დარგები (ელექტრონიკა, მეტალურგია და ა.შ.) თუ როგორც მთელი ნაციები?

მ. პორტერი თვლის, რომ ყველაზე ძლიერი კონკურენტუნარიანი ერთეული თანამედროვე პირობებში არის ორგანიზაციების კლასტერი: კომპანია, მისი მიმწოდებლები, ბანკები, მომხმარებლები, პარტნიორები და ა.შ. თუმცა, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ამერიკული შიგნით მიმართული ინდივიდუალიზმი არ უშვებს კოოპერაციული სტრუქტურების ფორმირებას. პრეზიდენტმა თეოდორ რუზველტმა ანტიტრესტული პოლიტიკა გააძლიერა, მონოპოლიური საქმიანობა მნიშვნელოვნად შეიზღუდა. ზოგადად, მონოპოლიზაცია განიხილება, როგორც მომხმარებლის საწინააღმდეგო კონსპირაციული ქმედება.

ამ თვალსაზრისით, ამერიკელების შიში არ არის უსაფუძვლო. როგორც ცნობილია, იაპონური კორპორაციების კლასტერები აიძულებენ ადგილობრივ მომხმარებლებს გადაიხადონ

მსოფლიო ფასზე უფრო მაღალი ფასი პროდუქციაში. რეგულირებადი ევროპული ავიაკომპანიები აკეთებს უფრო ცოტას (უფრო მაღალ ფასად), ვიდრე ამერიკული ავიაკომპანიები.

მსოფლიო ბაზრის გლობალიზაციის პირობებში სულ უფრო ხშირია დიდი კომპანიების გაერთიანება, ქვეყნების ბლოკებად გაერთიანება უფრო ეფექტური კონკურენციის (მაგ., ევროკავშირი) მიზნით.

თუმცა, ამერიკულ ბიზნესკულტურაში მაინც პრევალირებს აზრი, რომ უცხოელ კონკურენტებთან კონკურენციის საუკეთესო გზაა ამერიკული ბიზნესერთეულების კიდევ უფრო ძლიერი კონკურენცია ერთმანეთს შორის.

ამ ორი მიდგომის ეკონომიკურ ეფექტურობას გლობალური ეკონომიკური ტენდენციების გრძელვადიანი შეფასება გამოავლენს.

## **დრო, როგორც თანმიმდევრობა – დრო, როგორც სინქრონულობა**

სამუშაოს შესრულება აუცილებელია მოკლე დროში. მაგრამ ამავე დროს საჭიროა, რომ ის სინქრონიზებული იყოს შემდეგ ნაბიჯთან ან შემდეგ პროცესთან.

როგორც ა. ტრომპენაარი წერს, დრო შეიძლება აღქმული იყოს როგორც დიდი ან როგორც ცეკვა.

დროისადმი ორივენაირი (თანმიმდევრობა და სინქრონულობა) მიდგომა ბიზნესის წარმოების პროცესში ძალზე მნიშვნელოვანია, მაგრამ, როგორც წესი, სხვადასხვა კულტურა უფრო კომფორტულად გრძნობს თავს ამ კონტინენტის ერთ-ერთ უკიდურეს განზომილებასთან ახლოს.

ამერიკის შეერთებული შტატები, დიდი ბრიტანეთი უფრო მეტად ორიენტირებულნი არიან სწრაფ თანმიმდევრობაზე. იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს სინქრონიზაციას.

დროის პერსპექტივა პირდაპირ კავშირშია საინვესტიციო პოლიტიკასთან და საინვესტიციო გადაწყვეტილებებთან.

სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენელთა მიერ დროის ფენომენის აღქმა გაიზომა ტ. კოტლეს მიერ შექმნილი პროექციული „ციკლების ტესტი“.

მენეჯერებს სთხოვდნენ წარმოედგინათ წარსული, აწყო და მომავალი წრეების სახით და განელაგებინათ ეს წრეები

სივრცეში ისე, როგორც წარმოუდგენიათ წარსულის, აწმყოსა და მომავლის ურთიერთკავშირი.

ამერიკა



დიდი  
ბრიტანეთი



იაპონია



როგორც ვხედავთ, ანგლოამერიკული კულტურა დროს ყველაზე თანმიმდევრულად აღიქვამს. იაპონური კულტურა დროის ერთ-ერთი ყველაზე სინქრონიზებული კულტურაა.

მენეჯმენტი, რომელიც ამ კონტინეუუმის განაპირა მნიშვნელობებს შეესაბამება ძალზე განსხვავებულად მუშაობს:

პურიტანული (ანგლოსაქსური) კულტურები ყოველთვის „ჩქარობენ“. პურიტანისთვის უსაგნო მჭვრეტელობა ცოდვად ითვლება, „საქმის გადადება დროის ქურდობაა“, „დრო ფულია“, „გამოიყენე საათი, როგორც შენი კონკურენტი, თუ სხვა კონკურენტი არა გყავს“.

დროის მენეჯმენტი ამერიკული მენეჯმენტის „მთავარი თემაა“. როგორც თანმიმდევრული დროის კულტურა, ამერიკული ბიზნესკულტურა თვლის, რომ მუშაობის პროცესის დანქარება ერთ-ერთი უმთავრესი მიზანია.

დროსთან დაკავშირებული მეორე ასპექტი არის დროის მოკლევადიანი/გრძელვადიანი პერსპექტივა.

პროტესტანტული ეთოსი სწორედ დროის გრძელვადიან აღქმაზე იყო მიმართული, თუმცა მენეჯერული პრაქტიკების საერთაშორისო კვლევამ უჩვენა, რომ 30 კულტურას შორის ამერიკული კორპორაციები მეთვრამეტე ადგილზე აღმოჩნდა იმის მიხედვით, თუ რამდენად ითვალისწინებდა ის დროის გრძელვადიან ხედვას. ამ პარამეტრით პირველი ადგილი იაპონურმა კორპორაციებმა დაიკავე. პ. ტრომპენაარის აზრით, ეს პირდაპირ არის დაკავშირებული დროის, როგორც თანმიმდევრობის, აღქმასთან. თუ დრო ძალიან სწრაფად მიქრის, რაც უფრო მეტ ფულს გააკეთებ მოკლე დროში, მით უკეთესია.

დრო როგორც თანმიმდევრობა	დრო როგორც სინქრონიზაცია
<ul style="list-style-type: none"> <li>• გააკეთე ერთი რამ დროის ერთ მონაკვეთში დრო ხელშესახებისა და დანაწევრებული</li> <li>• განიხილე გრაფიკი, როგორც ძალზე სერიოზული საკითხი</li> <li>• მენეჯერები პასუხისმგებელნი არიან მიმდინარე საქმიანობაზე</li> <li>• პროდუქტი ძველდება დროის განმავლობაში და მისი „გარდაცვალება“ ბუნებრივი პროცესია</li> <li>• დრო საერთოა ამაყნად, ის სრულად უნდა იქნეს გამოყენებული</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• გააკეთე რამდენიმე საქმე ერთდროულად დრო ხელშეუხებელია და ელასტიკური</li> <li>• განიხილე გრაფიკი სერიოზულად მაგრამ ნუ აქცევ მას თვითმიზნად</li> <li>• მენეჯერები პასუხისმგებელნი არიან იმაზე, თუ როგორ აისახება წარსული აწმყოზე და მომავალ საქმიანობაზე</li> <li>• პროდუქტი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც თვითგანახლებადი დროთა განმავლობაში, „ჯენი“, რომელიც ერთი პროდუქტიდან გადაეცემა შემდეგ „თაობას“</li> <li>• დრო მეგობარია, რომელიც ციკლურად მოძრაობს და გადაიღებს შესაძლებლობას მოგვინებს ხელმეორედ შეეხედოთ</li> </ul>

ჩვენი აზრით, არ შეიძლება ამ ფაქტორის მხოლოდ კულტურალური ცვლადებით ახსნა. ამერიკული კორპორაციების მიერ დროის პერსპექტივის შეცვლაზე მნიშვნელოვანი სეგაჟლენა მოახდინა ე.წ. „კორპორაციული მმართველობის“ ფართოდ გავრცელებამ და ერთი მესაქუთრის ჩანაცვლებამ აქციათა მყოლობების ინსტიტუტით. „ინდუსტრიული ეფექტურობის ამერიკული კომისია“ მიუთითებს, რომ ყოველწლიურად იზრდება იმ აქციათა მყოლობების რიცხვი, რომელთაც უნდათ დივიდენტები „წელს და ყოველ წელს“. ეს იწვევს კაპიტალის გაძვირებას ამერიკული კომპანიებისთვის, რაც ნიშნავს, რომ ახალმა ინვესტორებმა, რაც შეიძლება სწრაფად უნდა დაიბრუნონ ფული. გარდა ამისა, ამერიკელი მენეჯერების ხელფასები დაკავშირებულია მიმდინარე წლის მოგების მაჩვენებლებთან. თუმცა, კულტურალისტული მიდგომის მომხრეებმა სოციალურ-ეკონომიკურ კონტექსტთან დაკავშირებული ეს სტრუქტურალური ცვლადები შეიძლება ისევე კულტურალური პატერნების გამეორებად ჩათვალონ. კერძოდ, ინვესტორებს, მენეჯერებს, საპენსიო ფონდებს, ბანკირებს უნდათ ყველაფერი



ახლა ან უახლოეს მომავალში. ეს ამერიკული ინდივიდუალიზმისთვის განუყოფელი ხედეა. ყოველი ინდივიდისთვის დრო უფრო სწრაფად მიქრის, ვიდრე ის მიქრის მთელი კოლექტივისთვის ან ერთობისთვის.

ფაქტობრივად, ნებისმიერი მენეჯერის წარმატება იმაზეა დამოკიდებული, თუ რა გააკეთა მისმა წინამორბედმა, თუმცა ის ბონუსებს იღებს მხოლოდ მიმდინარე წარმატებისთვის და ნაკლებად ფიქრობს რა იქნება უფრო გრძელვადიან პერსპექტივაში, როდესაც მას სხვა შეცვლის. როგორც აღვნიშნეთ, კადრების მობილობის მანევრებელი ამერიკულ კომპანიებში საკმაოდ მაღალია.

ინდივიდუალური პასუხისმგებლობის დოქტრინა აკავშირებს მენეჯერს დროის შეზღუდულ მონაკვეთთან.

გრძელვადიანი, რისკიანი ინვესტიციების დასაბუთება აქციათა მფლობელებისათვის ძალიან ძნელია. საერთოდ, ამერიკელები კორპორაციებს ხედავენ როგორც ერთეულებს, რომლებიც უნდა ემსახურონ აქციათა მფლობელების ინტერესებს.

იაპონური კორპორაციების ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან უპირატესობას კონკურენციის პროცესში განიხილავენ მათ გრძელვადიან სტრატეგიებს. როგორც აღვნიშნა, ამ თვალსაზრისით, გამოკვლევის შედეგებმა იაპონელებს პირველი პოზიცია დაუშვედრა.

იაპონურ ბიზნესკულტურაზე აისახება იაპონური კულტურისთვის დამახასიათებელი დროის ციკლური აღქმა. დრო დაფუნდებულია ციკლების ბიოლოგიურ საათზე: დროის ციკლები, სეზონური ციკლები, ცხოვრების ციკლები, ინდივიდუალური და გარემოს ციკლები. ყველა ამ ციკლის მიმართ კულტურული იდეალია პარმონიული თანაცხოვრება და მათი ერთად ამუშავება პულსირებადი ენერჯიის ტალღებად.

ძალზე მნიშვნელოვანია თაობათა ციკლები. ყველაზე მნიშვნელოვანი იაპონური ბიზნესკულტურისთვის არის არა ის, თუ რას მიიღებს აქციის მფლობელი დღეს, არამედ ის, თუ რას სწავლობს და რას იღებს კორპორაცია, როგორც ერთობა და ინსტიტუტი დროის განმავლობაში.

დროის სინქრონულ აღქმას უკავშირებენ სინტონიზმის გაგენას: ბუნებასთან თანაცხოვრება ნიშნავს ცხოვრებას იმათთან ერთად, ვინც წავიდა თქვენამდე და ვინც მოვა თქვენს შემდეგ.

რა თქმა უნდა, დროის აღქმა ბიზნესის წარმოების კულტურაზეც აისახება. როგორც აღვნიშნეთ, ამერიკელები ყოველთვის ინარჩუნებენ უპირატესობას იაპონელებთან შედარებით

ახალი იდეის, ახალი პროდუქციის შექმნის სფეროში, მაგრამ როდესაც ბაზარი გაჯერდება და საჭიროა პროდუქტის დივერსიფიკაცია და რაც შეიძლება დაბალი ფასის მიღწევა, იაპონელები უფრო კარგად ართმევენ თავს კონკურენციას.

იაპონელების გააფთრებული ბრძოლა ბაზრის წილისთვის შეიძლება იაპონელებისა და ამერიკელების ბიზნესის სტრატეგიებს შორის ერთ-ერთ ძირითად განსხვავებად და დროისადმი განსხვავებული დამოკიდებულების შედეგად ჩაითვალოს.

ამ საკითხთან მიმართებაში საინტერესოა იმის ხაზგასმა, თუ რა ითვლება საწარმოს ეფექტური საქმიანობის კრიტერიუმად. ამ თვალსაზრისით, ბაზრის წილიცა და მოგების მანევრებლებიც მნიშვნელოვანი მახასიათებლებია. თუმცა ბიზნესკულტურების მკვლევრები თვლიან, რომ იაპონური ბიზნესის სტრატეგიებისთვის პრიორიტეტულია ბაზრის წილი, მაშინ როცა ამერიკული სტრატეგიებისთვის ბაზრის წილი მხოლოდ საშუალებაა მოგებისთვის. როგორც იაპონურ ეკონომიკურ ჟურნალში წერდნენ, ბაზრის წილი არის იმის მანევრებელი, რა ჩაიდო ურთიერთობებში; მოგება არის იმის მანევრებელი თუ რა არის ამოღებული ამ ურთიერთობებიდან. ბაზრის წილის გაფართოება, როგორც ძირითადი სტრატეგია, მიუთითებს მთელი კომპანიის გრძელვადიან ორიენტაციაზე, მაშინ როდესაც მოგება ორიენტირებულია აქციების მფლობელებზე.

ბაზრის წილზე მიმართული სტრატეგია შეიძლება ძალზე სახიფათო აღმოჩნდეს, როდესაც კონკურენტებიც ამ სტრატეგიას მიმართავენ. შეიძლება ასეთმა კონკურენტებმა მოკლე დროში გააკოტრონ ერთმანეთი, მაგრამ ეს სტრატეგია ძალზე ხელსაყრელია, როდესაც კონკურენტი ორიენტირებულია მოგების მაქსიმიზაციაზე. როდესაც სტრატეგია მიმართულია ბაზრის წილის გაზრდაზე, რომელიც იყენებს ფასის შემცირებისა და მოცულობის ზრდის მეთოდს, ეს იწვევს ბაზარზე შესვლის სხვა მსურველების შეშინებას. მოგების ზრდაზე ორიენტირებული სტრატეგიები კი იწვევს ბაზარზე შესვლის მსურველების ზრდას. ძალზე ინოვაციური ამერიკული კომპანიებიც კი ამ ფაქტის წინაშე აღმოჩნდნენ და მათი „საკუთარი“ ბაზრების ეროზიის ტენდენცია გრძელდება (ამ ტენდენციის უკანასკნელი მაგალითია მობილური ტელეფონების ბაზარი).

ამერიკული კომპანიები ქმნიან ინოვაციებს და ეძებენ მოკლევადიან სწრაფ მოგებას და მათი სეზონი ბაზარზე ძალიან

სწრაფად მთავრდება, რადგან ბაზარზე შემოდინი იაპონელები ფასების შემცირების, პროდუქტის დახვეწისა და ბაზრის წილის ზრდის გრძელვადიანი სტრატეგიებით. ამერიკული კომპანიები ვერ ახერხებენ „თვითმკვლელურ“ ბრძოლას ბაზრის წილისთვის. რადგან „საპენსიო ფონდების მენეჯერებს მოგება ამ კვარტალში უნდათ“.

იაპონიაში მაღალი ტექნოლოგიების პროდუქტი აყვანილია ეროვნული პრიორიტეტის რანგში. ეს ნიშნავს, რომ მოკლევადიანი მოგება მსხვერპლად უნდა შეეწიროს ეროვნულ პრიორიტეტს. ამერიკელები იგებენ ბრძოლას იმ ტერიტორიებზე, სადაც მათ ამის „ნებას აძლევენ“ იაპონელები, იმ პროდუქტების ბაზარზე, რომლებიც არ განიხილება იაპონელების მიერ სოციალური მნიშვნელობის მქონედ.

ამდენად, ამ შემთხვევაში დროის გრძელვადიან პერსპექტივას განსახლვრავს უფრო ფართო სოციალურ-ეკონომიკური რწმენები და ფაქტორები, მაგ., იაპონელთა რწმენა, რომ კომპანია უნდა ემსახუროს მთელი საზოგადოებისა და არა აქციების მფლობელების ინტერესებს, რომ სახელმწიფომ გარკვეული დროლი უნდა ითამაშოს ინდუსტრიული პრიორიტეტების ჩამოყალიბებაში.

კულტურალისტური ინტერპრეტაციების მომხრეები უფრო ნაკლებად „ამჩნევენ“ წმინდა ეკონომიკური ფაქტორების მოქმედებას (როგორც აღვნიშნეთ, ასეთი ფაქტორები მათთვის კულტურალური პატერნების გამოხატულებაა). კერძოდ, ამერიკასა და დიდ ბრიტანეთს არ აქვს ინდუსტრიული ბანკების ისე კარგად განვითარებული სექტორი, როგორც იაპონიასა და გერმანიას. სწორედ ასეთ ბანკებს შეეძლიათ მხარი დაუჭირონ კლიენტების გრძელვადიან სტრატეგიებს.

იაპონური პროდუქტის ამერიკულ ბაზრებზე ექსპანსიაში მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა იმ ფაქტმაც, რომ საგარეო ვაჭრობა გაცილებით უფრო ლიბერალიზებული იყო ამერიკაში, მაშინ როცა იაპონური მთავრობა გარკვეულწილად პროტექციონისტულ პოლიტიკას ეწეოდა ადგილობრივი ბაზრების მიმართ. თუმცა ეს უპირატესობა ნეგატიურ ფაქტორად გადაიქცა 1998 წლის ეკონომიკური კრიზისის პერიოდში. როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, პროტექციონიზმზე მიმართული სახელმწიფო პოლიტიკის გამო, იაპონური ეკონომიკა ნაკლებად მოქნილი გახდა, რაც გრძელვადიან პერსპექტივაში მისთვის რისკის ფაქტორად გადაიქცა.

## მიღწეული სტატუსი – ასკრიპტული სტატუსი

მენეჯერებს სტატუსი უნდა მიენიჭოთ ასაკის, განათლების, ამა თუ იმ ჯგუფის წევრობის ფაქტორების გათვალისწინებით (ასკრიპტული სტატუსი), თუ მათ ეს სტატუსი მხოლოდ რეალური მიღწევების საფუძველზე უნდა მოიპოვონ (მიღწეული სტატუსი)?

ამ დილემას სხვადასხვა ბიზნესკულტურა სხვადასხვანაირად პასუხობს. ინგლისელებისთვის და ამერიკელებისთვის ასკრიპტული სტატუსი არა მხოლოდ ამორალურია, არამედ – სულელურიც პრაქტიკული თვალსაზრისით. ის ავსებს მმართველობის ზედა რგოლებს არაეფექტური კადრებით.

მიღწეული სტატუსი არის ის ქვაკუთხედი, რომელზეც მთელი ამერიკული კულტურაა დაფუძნებული. რა თქმა უნდა, ეს პირდაპირ კავშირშია პროტესტანტული ეთოსის ინდივიდუალიზმთან. სტატუსის სხვა ტიპები, უბრალოდ არ „ითარგმნება“ ამ კულტურის ენაზე: „თუ თქვენი შესაბამისი ნორმები არ არის და თქვენი ექიმი ებრაელი, ვის აინტერესებს, რომ თქვენ კენტის საგრაფოს გამორჩეული ოჯახიდან ხართ?“. მიღწეული სტატუსი „რეალობის ტესტია“ ადამიანური პოტენციალისთვის.

იაპონიასა და წინარი ოკეანის ზოგიერთი ქვეყნის ეკონომიკაში კარგად მუშაობს პერსონალის ასაკისა და გამოცდილების კომპანიაში გატარებული წლების შესაბამისად სტატუსისა და გავლენის ზრდის პრინციპი.

ამ პრაქტიკის ლოგიკა ისაა, რომ უფრო ასაკოვან ადამიანებს უფრო მეტი გამოცდილება აქვთ და. მათ შეუძლიათ უფრო ახალგაზრდებს მენტორობა გაუწიონ. თუ ასაკოვანი ადამიანი არც ისეთი ნიჭიერი და გამორჩეულია, გამოცდილება მაინც მის უპირატესობად ითვლება.

ამ ორივე მიდგომას აქვს თავისი უპირატესობები და ნაკლოვანებები. მაგ., როდესაც სტატუსი სრულებით მიღწევასა და ორიენტირებული, რთულია მისი განცალკევება კონტექსტისგან. თუ მთელმა ჯგუფმა მიაღწია რაღაც მიზანს, როგორ შეიძლება იმის დადგენა, როგორი იყო თითოეული მონაწილის წვლილი? თუ განსაკუთრებული მიღწევა მიეწერება ერთ ან რამდენიმე ინდივიდს, რამდენად შეიძლება ეს ჯგუფი შეინარჩუნოს ამ ინდივიდებისადმი ლოიალური დამოკიდებულება, არ დაირღვეს ჯგუფური ინტეგრაცია და ჯგუფმა მიაღწიოს

წარმატებას ხელშეიარედა? რა თქმა უნდა, მიღწევის მიწერა ინდივიდებზე აისახება ექსტრა ანაზღაურებაზე ექსტრა ინდივიდებისთვის, ამ შემთხვევაში ხდება იმათი მოტივაციის დაქვეითება, რომლებიც ვერ აღწევენ ექსტრა შედეგებს და ვერ მიიღებენ ექსტრა-ანაზღაურებას. ანუ მიღწევაზე ორიენტირებული სისტემა ქმნის თავის ანტითეზისს: „წარუმატებელი“ ინდივიდების მთელ კოორტას, რაც შეიძლება მოგვევლინოს ფრესტრაციისა და დევიაციის მიზეზად.

გარდა ამისა, როგორც სტიმულაციის თეორიის წარმომადგენლები თვლიან, ამერიკულ საზოგადოებაში მაინც არსებობს სტატუსის მიწერის ფარული, არაექსპლიციტური სისტემა, რომელიც მაღალსტატუსიან ადამიანს გარკვეულ მახასიათებლებს მიაწერს. ეს მახასიათებლებია: თეთრკანიანი, მამაკაცი, მაღალი, პროტესტანტი და ა.შ.

პიროვნების აღიარება „ეფექტიან მუშაკად“ ადრეულ ასაკში იწვევს მის ე.წ. „კოსმოპოლიტიზაციას“ და კომპანიის მიმართ ლოიალობის დაქვეითებას. ის თავის თავს აღიქვამს როგორც სხვა კომპანიაში „ექსპორტისთვის“ საუკეთესო ობიექტს.

## თანასწორობა – იერარქია

თანამედროვე წარმოების კომპლექსურობისა და სირთულის ზრდის პირობებში მკაცრი იერარქიის ფუნქციონირების დონე კლებულობს.

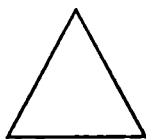
ინფორმაციის მზარდი ნაკადი და მუდმივად ცვალებადი პირობები მოითხოვს იერარქიის უფრო მოქნილ ფორმებს. რომელნიც გულისხმობენ უფრო მეტად ლოკალიზებულ ინიციატივას. სწორედ ლოკალურ დონეზეა შესაძლებელი გარემოდან მომავალი სიგნალების უფრო სწრაფად აღქმა.

დასავლური კულტურებისთვის ისედაც აბსოლუტურად მიუღებლად ითვლება თეზისი: „ბოსმა, ყველაზე უკეთ იცის რა არის გასაკეთებელი“.

მენეჯერთა საერთაშორისო შერჩევაზე ჩატარებულმა შედეგებმაც გამოავლინა, რომ დასავლური ბიზნესკულტურები თავის ორგანიზაციაში არსებულ იერარქიებს აფასებენ, როგორც ნაკლებად მკაცრს, ვიდრე აზიური კულტურები.

მენეჯერებს სთხოვეს აერჩიათ ის გეომეტრიული ფორმები, რომლებიც უკეთ გამოხატავდა მათ ორგანიზაციაში არსებულ იერარქიას. შედეგები ასეთია:

იაპონია  
სინგაპური  
საფრანგეთი



აშშ  
დიდი ბრიტანეთი  
გერმანია



მთლიანობაში. კელევის შედეგებმა დაადასტურა წინასწარი ჰიპოთეზები. თუმცა ანომალიები მაინც არსებობს (საფრანგეთში არსებობს როგორც ოჯახური ტიპის, ასევე ბიუროკრატიული ტიპის იერარქიები).

როგორც ჩ. პაპადენ-ტერნერი მიიჩნევს, იერარქიულობის საკითხი არც ასეთი ერთმნიშვნელოვანია. აზიური იერარქიულობა განსხვავდება ავტოკრატიულობისგან. იაპონიამ, სინგაპურმა, ჰონკონგმა მიაღწიეს უდიდეს წარმატებას იმ სამრეწველო დარგების განვითარებაში, რომლებიც მოითხოვენ ინტენსიური know-how-სა და მაღალ ტექნოლოგიებს. აღმოსავლეთ ევროპის ავტოკრატიულმა ეკონომიკებმა კი ასეთი შედეგები ვერ უჩვენა.

თვით იერარქია შეიძლება იყოს ორი სახის: ერთი „ზემოდან ქვემოთ“ მიმართულებასე დაფუძნებული მკაცრი ბიუროკრატიული სისტემა და მეორე – ე.წ. ორგანული წესრიგი, რომელიც ანალოგიურია ოჯახური ურთიერთობებისა, სადაც უფროსი თაობა ზრუნავს უმცროს თაობაზე. გარდა ამისა, გამოყოფენ ე.წ. სტრუქტურირებულ ქსელს, რომელიც დამახასიათებელია გერმანული კომპანიებისთვის. ესაა უფრო თანასწორი, ჰორიზონტალური, მაგრამ კარგად სტრუქტურირებული ურთიერთობა მაღალი ტექნოლოგიების კომპანიებში.

ერთი შეხედვით, კელევის შედეგები მიუთითებს წყნარი ოკეანის აზიურ ქვეყნებში უფრო მკაცრ იერარქიაზე.

თუმცა მენეჯმენტის სტილის უფრო დეტალური განხილვა და სხვა განზომილებების შემოტანა ამ საკითხის ერთმნიშვნელოვნად შეფასების საფუძველს არ იძლევა. დასავლეთში იერარქიებს სულ უფრო და უფრო მეტად განიხილავენ. როგორც დისფუნქციურს, რომელსაც არ შეუძლია კომპლექსური ინფორ-

მაცის მართვა, თუმცა ინდივიდუალიზმი იერარქიის გარეშე ანარქიის ტენდენციებს ამულაფნებს.

თითქოს არც ისე მკაცრ დასავლურ იერარქიაშიც კი ინიციატივის მიმართულება არის, ძირითადად, „ზემოდან ქვემოთ“ ბრძანების ფორმით. ეს ბრძანებები არ არის ორაზროვანი და პოლისტური, რომლებიც ითხოვენ ინტერპრეტაციას. ძირითადად ისინი ანალიტიკური, ზუსტი და სპეციფიკურია. იერარქიულ საფეხურებს შორის დამოკიდებულება დეპერსონიფიცირებული, ანონიმური და უტილიტარულია.

იერარქიის ცნებას შეიძლება მრავალგვარი კონოტაცია ექონდეს და ბიზნესკულტურა, რომელიც ერთი ასპექტით განხილულია როგორც უფრო მეტად იერარქიული, მეორე ასპექტით შეიძლება იყოს ნაკლებად იერარქიული.

მაგალითად, იაპონური მენეჯმენტის სტილი შეიძლება განვიხილოთ როგორც უფრო ნაკლებად იერარქიული თუ გავითვალისწინებთ ინიციატივის მიმართულებას („ქვემოდან – ზემოთ“), ხელფასების სისტემის მიხედვით თანასწორობა – უთანასწორობას, სტატუსების დონეების რაოდენობას, განსაკუთრებულ პრივილეგიებს (მაგ., მენეჯმენტისთვის განსაკუთრებულ ფუნქციურ ოთახებს, სასადილოებს და ა.შ.), განსხვავებას ფორმალურ ჩაცმულობაში და ა.შ.

ამერიკელების აზრით, იაპონელები არიან უფრო მეტად „პატივისმცემნი“ მენეჯმენტის ზედა რგოლების წარმომადგენელთა მიმართ და ერიდებიან იმის გამოხატვას, რომ რაღაცაში არ ეთანხმებიან მათ ან აკრიტიკებენ.

მიუხედავად იმისა, რომ „ბოსმა უკეთ იცის“ ამერიკული თეზისი არ არის, ინდივიდუალისტურ საზოგადოებაში ზედა რგოლის აღმასრულებლებს აგონიამდე მიყვანილი პასუხისმგებლობა ეკისრებათ. მისგან მოელიან იმას, რომ იგი იყოს ყოველგვარი ინიციატივის, სტრატეგიის განმსაზღვრელი.

იაპონური იერარქია ზედა რგოლის აღმასრულებლებს ნაკლებ პასუხისმგებლობას აკისრებს. ეს, როგორც აღინიშნა, არ არის „ზემოდან ქვემოთ“ წამოსული მითითებების ჯაჭვი. გადაწყვეტილების მიღება არის ქვედა დონეებიდან წამოსული ინიციატივების სინქრონიზაცია და კოორდინაცია აღმასრულებელი მოქმედების ჯგუფის სახელით. ლიდერი თავისი დროის უდიდეს ნაწილს ხარჯავს თანამშრომელთა აზრის მოსმენაში, პასუხში და მათ ინიციატივებსა თუ ინოვაციებს

შორის კავშირების დაძვინას, მათ სისტემატიზაციასა და აბსტრაქციაში.

ამ პროცესში განსაკუთრებულია საშუალო რგოლის მენეჯერების როლი. ფაქტიურად, ისინი არიან კომუნიკატორები წარმოების პროცესში ქვედა და ზედა რგოლებს შორის ანუ კომუნიკატორები ინდუქციასა (ინფორმაცია, რომელიც მიდის ქვემოდან ზემოთ) და დედუქციას (ინფორმაცია, რომელიც მოდის ზემოდან ქვემოთ) შორის.

საშუალო დონის მენეჯერებს ხშირად უხდებათ უკიდურესი დაპირისპირებულობების შეერიგება და გადაწყვეტილებების მიღება ექსტრემალურ პირობებსა და დროში.

ამდენად, მიუხედავად მკაცრი იერარქიისა, იაპონური მენეჯმენტის სისტემაში მნიშვნელოვანი ძალაუფლების დელეგირება ხდება „ზემოდან ქვემოთ“, ხდება ინფორმაციის დიდი ნაკადების მოძრაობის წახალისება და „საშუალო დონეს“ ენიჭება ახალი კონცეფციების შემქმნელი სტრატის როლი.

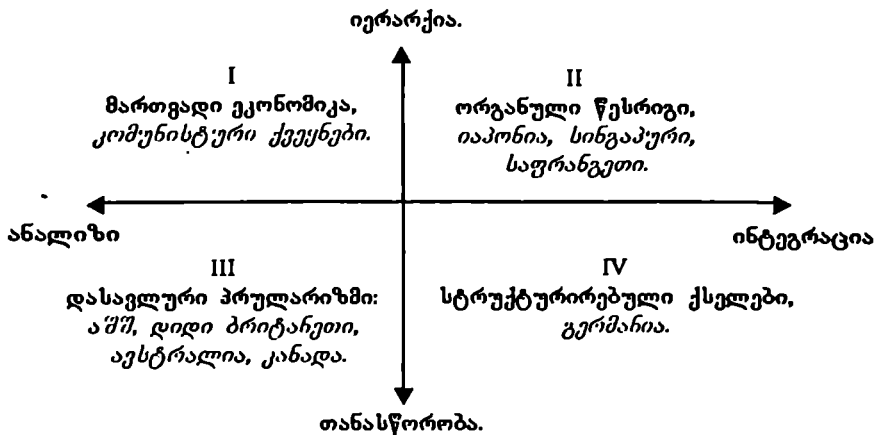
ის, რაც იაპონური იერარქიის სიმკაცრეს განაპირობებს, არის კონცეპტი *amae*, რომელსაც განსაზღვრავენ როგორც დაქვემდებარებულთა მკაცრ ემოციურ ვალდებულებებს ზემდგომთა წინაშე.

*amae* – იაპონურ კომპანიაში მკაცრად არ არის გამიჯნული *gemeinschaft* და *gesellschaft*-ისაგან. იაპონელებისთვის საშუალო პირობებში მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ინსტრუმენტულ-კონტრაქტუალური ასპექტები, არამედ ემოციური ურთიერთობები. პერსონალს მოეთხოვება „დამოკიდებულება ზემდგომისადმი“ და „მის იმედზე ყოფნა და პატივისცემა“. ეს დაახლოებით იგივეა, რაც ოჯახში უფროსი ძმისა და უმცროსი ძმის დამოკიდებულება. ზემდგომს ევალება პერსონალზე „ზრუნვა“. ეს იმ ტიპის ურთიერთობაა, რასაც დასაველელი მკვლევრები პატერნალიზმს უწოდებენ.

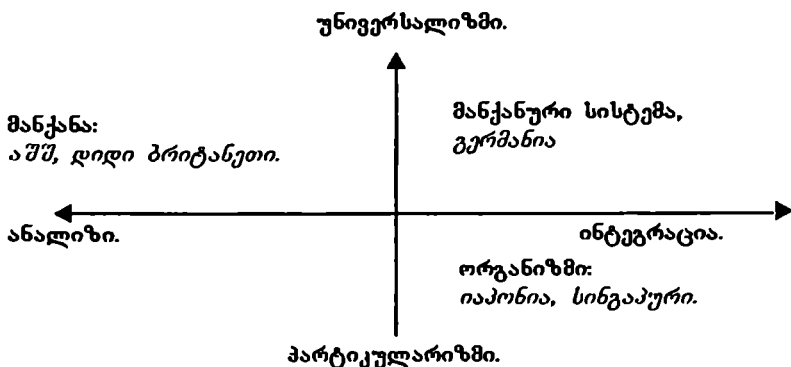
საერთოდ, მკვლევრების მიერ წარმოდგენილი კონტინუუმები ერთგანზომილებაში ხშირად ვერ იძლევა მოვლენების მრავალმხრივი წარმოდგენისა და ინტერპრეტაციის შესაძლებლობას. ამის გამო ხშირად მიმართავენ ორკონტინუუმიან ანალიზს, რომელიც მოცემული კულტურის ანალიზის საშუალებას იძლევა ორ განზომილებაში.

მაგ., თუ გამოვიყენებთ თანასწორობა – იერარქიის, ანალიზი – ინტეგრაციის განზომილებებს, მივიღებთ ბიზნეს-კულტურათა ოთხ კლასტერს, რომლებიც მათი უფრო კომპლექსურად წარმოდგენის საშუალებას იძლევა.





ხშირად კლასტერებს წარმოადგენენ კულტურული მეტაფორების სახით, მაგ., ქვემოთ წარმოდგენილია ორგანიზაციის იმიჯები (კულტურული მეტაფორები შეიქმნა მენეჯერთა გამოკითხვის შედეგების საფუძველზე).



ხშირად ერთ-ერთი კუადრატი ღიად რჩება, რადგან ყველანაირი კომბინაცია კულტურალურად არ არის შესაძლებელი. კულტურა, რომელიც გადახრილია პარტიკულარიზმისკენ და ამავე დროს ანალიზისკენ, ფაქტობრივად არ არსებობს.

## 2. ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების კონტექსტუალური ანალიზი

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბიზნესის ორგანიზაციის, მენეჯერული იდეოლოგიების ზემოთ აღწერილი ინტერპრეტაცია შეიძლება განვიხილოთ. როგორც ახსნის პროცესში კულტურალური ცვლადებისთვის უპირატესი გაგენის მიწერის მაგალითი. ვებერიანული ნაკადის სოციოლოგთა უმრავლესობა უარყოფს ასეთ მიდგომას და უპირატესობას ანიჭებს ე.წ. კონტექსტუალურ ანალიზს, რომელიც ამა თუ იმ კულტურისთვის, ქვეყნისთვის დამახასიათებელი ბიზნესის წამოებისა და ორგანიზაციის პატერნის ანალიზის პროცესში აუცილებლად თვლის არა მხოლოდ კულტურალური, არამედ ისტორიული, მაკროსტრუქტურული, ძალაუფლების ფენომენთან დაკავშირებული ფაქტორების ინკორპორაციას.

ასეთი მიდგომის მაგალითია ა. პამილტონისა და ნ. ბიგარტის მიერ ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების ანალიზი აღმოსავლეთ აზიის სამი ქვეყნის: იაპონიის, სამხრეთ კორეისა და ტაივანის მაგალითზე.

იაპონია: იაპონური წარმოების პრინციპისათვის დამახასიათებელია ურთიერთდამოკიდებული ფირმების ქსელების არსებობა. ასეთ ქსელებს უწოდებენ „ინდუსტრიულ ჯგუფებს“. ქსელების ერთი ტიპი მოიცავს საკონტრაქტო კავშირებს დიდ ფირმებს შორის. ასეთ კავშირებს, როგორც წესი, პორიზონტალური სტრუქტურები აქვთ დამოუკიდებლად იმისგან, თუ რამდენად განსხვავდებიან ფორმები პრესტიჟისა და ზომების მანევრებლებით.

ქსელების მეორე ტიპი მოიცავს დიდ ფირმებთან საკონტრაქტო ურთიერთობებით დაკავშირებულ პატარა და მცირე ფირმებს. აქ საქმე გვაქვს „არათანაბარ სუბიექტებს“ შორის ურთიერთობასთან. ორივე ტიპის ქსელი დიდ ფირმებს მიუხედავად ცენტრალურ ადგილს და, საერთოდ, დიდი ფირმებისა და დიდი ფირმების ასოციაციების ცენტრალურობა იაპონური ეკონომიკის დამახასიათებელი თვისებაა.

ბიზნესქსელები, ძირითადად, იმ ინტერსექტორული ფირმებისგან შედგება. რომლებიც ერთმანეთთან დაკავშირებულია ცენტრალური ბანკების ან სავაჭრო კომპანიების მეშვეობით. მეორე მსოფლიო ომამდე ასეთი ქსელები დაკავშირებული იყო მძლავრი პოლდინგური კომპანიებით, რომლებსაც, ძირითა-

თადად, ერთი ოჯახი აკონტროლებდა. ამერიკული ოკუპაციის შედეგად ეს ჯგუფები დაიშალა. ომის შემდგომ წლებში მოხდა ახალი გადაჯგუფება. თუმცა, ახალ ვითარებაში ფინანსურმა რესურსებმა თავი მოიყარა უფრო მეტად ბანკებში და არა ოჯახებით მართულ კოლდინგებში. ასე აღმოცენდა ინტერმარკეტული ჯგუფები, რომლებსაც უწოდებენ „საბანკო ჯგუფებს“. ისინი შედგება იმ კომპანიებისგან, რომლებიც ერთ დიდ ბანკსა და მოკიდებული. მძლავრი „ინდუსტრიული ჯგუფები“ ქმნიან ე.წ. „ინდუსტრიულ საზოგადოებას“.

სამხრეთი კორეა: იაპონიისგან განსხვავებით, სამხრეთ კორეაში დომინირებს ფირმების იერარქიული ქსელები, ე.წ. chaebol. 1980 წელს მთავრობამ აღიარა 26 chaebol-ის არსებობა, რომლებიც აკონტროლებენ 456 დიდ ფირმას. Chaebol-ის სტრუქტურა წააგავს ომამდელი იაპონური დაჯგუფებების სტრუქტურას. Chaebol-ის ქსელს აკონტროლებს დიდი კოლდინგური კომპანია, რომელიც, ძირითადად, ერთ ოჯახს ექვემდებარება. საინტერესოა, რომ სამხრეთ კორეული ბიზნესის ვერტიკალურ ორგანიზაციაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სახელმწიფოც. სამხრეთ კორეული ბიზნესიერარქიების მნიშვნელოვან საქმიანობებს აკონტროლებს სახელმწიფოს ბიუროკრატიული დეპარტამენტებიც.

ტაივანი: იაპონიისგან და სამხრეთ კორეისგან განსხვავებით, ტაივანში ნაკლებადაა განვითარებული კორპორატიული და ვერტიკალური იერარქიები, ინდუსტრიის ოლიგარქიული კონცენტრაცია. აქ დომინირებს ოჯახური საშუალო ზომის ფირმები. აქაც არსებობს დიდი ბიზნესჯგუფები, მაგრამ ისინი ზომითა და გავლენით მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდებიან იაპონურ და სამხრეთ კორეულ გიგანტებს.

ტაივანური ბიზნესის თავისებურებაა სწორედ სამრეწველო და მომსახურების ფირმების შედარებით მცირე მასშტაბები. ყოველ ოპერაციას, როგორც წესი, ფლობს ერთი ოჯახი. შემდეგ ამ ფირმების დაკავშირება ერთმანეთთან ხდება საბოლოო პროდუქტისთვის საჭირო ფუნქციონალური ოპერაციების მიხედვით. ასეთი მცირე ფირმები ერთმანეთს უკავშირდებიან ქსელით, რომელსაც უწოდებენ weixing gong chang-ს. ეს არის სატელეტი ფირმების კავშირი, რომლებიც ერთად აწარმოებს საბოლოო პროდუქტს. ასეთი ინტერორგანიზაციული ქსელები ეყრდნობა არაკონტრაქტულ ურთიერთობებს. აქ ხდება არაფორმალური მოლაპარაკებები საბოლოო პროდუქტის ხარისხისა და რაოდენობის თაობაზე. ეს ტაივანის ეკონომ-

მიკისთვის უფრო ტიპური შემთხვევაა, თუმცა არსებობს აგრეთვე ერთი ოჯახით მართული ფირმების ასოციაციები. მაგ., ერთი-ერთი ასეთი ოჯახი ფლობს 100 მცირე ფირმას, რომლებსაც ხელმძღვანელობს 8 ოჯახის წევრი. ეს ფირმები არ არის ურთიერთდაკავშირებული ბიზნესი და მათი ხელმძღვანელობა აწარმოებს დამოუკიდებელ აღრიცხვას.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი მიმოიხილავენ ე.წ. ბიზნესის ქსელების სტრუქტურის სამ განსხვავებულ ახსნას. თითოეულ ინტერპრეტაციაში წამყვანია ბაზრის, კულტურის ან ძალაუფლების ცვლადები. ამის გამო თითოეულ ამ ინტერპრეტაციას ავტორები ცალმხრივად მიიჩნევენ.

1 ბაზარი, როგორც წამყვანი ფაქტორი: ბაზრის, როგორც ბიზნესის ქსელებისა და ორგანიზაციული პატერნების განსხვავებულობის განმაპირობებელი ძირითადი ფაქტორის განხილვისას გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი იშველიებენ ალფრედ დ. ჩანდლერის თეორიას თანამედროვე კორპორაციების სწრაფი განვითარების შესახებ. დ. ჩანდლერი თვლის, რომ კორპორაციის ფუნოქმენის შექმნამ ამერიკის შეერთებულ შტატებში დაახლოებით ინდუსტრიალიზაციის პროცესი და ეს მოდელი სწრაფად გავრცელდა ევროპასა და იაპონიაში. ა. ჩანდლერი ცნობს გარკვეული განსხვავებებს ამერიკულ, ევროპულ და იაპონურ კორპორაციებს შორის, მაგრამ ამ განსხვავებებს მიაწერს ბაზრის თავისებურებებს. იგი თვლის, რომ დიდი კორპორაციები, სადაც საბაზრო კოორდინაცია ნაწილობრივ ჩაანაცვლა ადმინისტრაციულმა მენეჯერულმა კოორდინაციამ, შეიქმნა სწორედ ამერიკის შეერთებულ შტატებში და არა ევროპასა და იაპონიაში ამერიკული ბაზრის დიდი შესაძლებლობების გამო. XIX საუკუნის შუა წლებში რკინიგზის ქსელების ფართოდ განვითარებამ ძირეულად შეცვალა ბაზრის შესაძლებლობები ამერიკულ ეკონომიკაში და ფირმებს საშუალება მისცა ემოქმედათ უფრო ფართო არეალზე. ამ ამოცანას საშუალო ზომის ფირმებზე კარგად გაართვეს თავი იმ ფირმებმა, რომლებიც გაერთიანდნენ ერთი კორპორაციის „სახურავის“ ქვეშ, სადაც შესაძლებელი იყო რამდენიმე ტიპის სერვისის კოორდინირება (ადრე თითოეული ამ მომსახურებისთვის საჭირო იყო სპეციალიზებული დამოუკიდებელი მოხელის დაქირავება). ა. ჩანდლერის არგუმენტაცია, ძირით-

თადად, ტექნოლოგიურ ფაქტორებს ემყარება. იგი მასობრივი ბაზრებისა და დიდი კორპორაციების ჩამოყალიბებას სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარებას უკავშირებს.

განსხვავებულია ო. უ. უილიამსონის მოსაზრებები. ო. უილიამსონის აზრით, ანალიზის ძირითადი ერთეული უნდა იყოს ეკონომიკური ტრანსაქცია (ტრანსაქციები მოიცავს ეკონომიკური საქმიანობის ყველა ეტაპს ნედლეულის გადამამუშავებიდან საქონლის გასაღებამდე). ყოველ ტრანსაქციას თავისი ფასი აქვს. ბაზრებზე გაურკვეველობის ზრდასთან ერთად იზრდება იმის ალბათობა, რომ ტრანსაქციების მაწარმოებელი სუბიექტები მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით დაარღვევენ „თამაშის წესებს“, მაგ., ხელშეკრულებას და მოიქცევიან „ოპორტიუნისტულად“. რაც უფრო მეტია ოპორტუნისტული ქცევისა და დეზინფორმაციის ალბათობა, მით უფრო იზრდება რისკი იმისა, რომ ბაზართან პირდაპირი ტრანსაქციების (ყოველი საჭირო ოპერაციისთვის ფირმის გარეთ, ბაზარზე გასვლა) ფასი გაიზრდება. ხდება ბიზნესის რეორგანიზაცია ბაზრის ამ ნაკლოვანებების კორექციის მიზნით. ბიზნესერთეულები აფართოებენ თავისი ორგანიზაციის მასშტაბს ვერტიკალური და ჰორიზონტალური იერარქიების შექმნის გზით და აქალები მართვის ისეთ სტრუქტურას, რომელიც ახდენს ყველა აუცილებელი ტრანსაქციის ინტერნალიზაციას, კონტროლს და ამდენად ამცირებს ტრანსაქციების ფასსა და ზრდის ორგანიზაციის ეფექტურობას.

ამდენად, ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის ანალიზში გადამწყვეტი ცვლადები ეკონომიკური ცვლადებია.

ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის მიდგომებით ვერ აიხსნება ბიზნესის ორგანიზაციის პატერნების განსხვავებულობა ქვეყნების მიხედვით. რადგან ის ცვლადები, რომლებსაც მათი ანალიზი ეყრდნობა. ძირითადად, ერონაირია სამ (იაპონია, სამხრეთი კორეა, ტაივანი) ქვეყანაში, მაგრამ მიუხედავად მაკროეკონომიკურ სიტუაციასთან დაკავშირებულ ცვლადებს შორის დიდი მსგავსებისა, ეს ქვეყნები განსხვავდება ბიზნესის ორგანიზაციის წესით.

მაგ., მიუხედავად იმისა, რომ ტაივანის ბაზარზე არსებობს ო. უილიამსონის თეორიის მიხედვით ვერტიკალური ინტეგრაციისკენ მისწრაფების ყველა პირობა (გაურკვეველობა ბაზრებზე, დეზინფორმაციის მაღალი ხარისხი, პროფნოზირებისა და, შესაბამისად, გრძელვადიანი დაგეგმვის შესაძლებელი

საშუალებები. ბაზრებზე გაურკვეველობის მაღალი დონის მანიჟენტებელია, თუნდაც, გაკოტრების მაღალი მანიჟენტებლები ტაივანში). ტაივანის ბიზნესისთვის დამახასიათებელი ორგანიზაციის განვითარება არ უნევენებს რაიმე ტენდენციას ამ მიმართულებით. ტაივანში ბიზნესი მიდის სრულიად სხვა მიმართულებით, კერძოდ, აქ ირჩევენ უფრო მეტად საინვესტიციო რისკების რაც შეიძლება მეტად გაუანტვის სტრატეგიას. როდესაც ერთი ოჯახი აღწევს მნიშვნელოვან წარმატებას ბიზნესში, მისი შემდგომი საინვესტიციო პოლიტიკის პატერნია არა ბაზრის სეგმენტის კონტროლირება ვერტიკალური ინტეგრაციის შექმნის გზით. არამედ – დივერსიფიკაცია ერთმანეთთან არადაკავშირებული ახალი ფირმების შექმნის მეშვეობით, რომლებსაც საერთო მენეჯმენტის სისტემა და ერთიანი აღრიცხვაც კი არ აქვთ.

ა. ჩანდლერისა და ო. უილიამსონის მიდგომით არ იხსნება, აგრეთვე, იაპონური და სამხრეთ კორეული ბიზნესკულტურების თავისებურებები. ინტერმარკეტული და ვერტიკალური იერარქიული ბიზნესკულტურების ჩამოყალიბება აქ დაიწყო ინდუსტრიალიზაციის პროცესის დაწყებამდე. ამდენად, განვითარებული ტექნოლოგიები, სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურები და ტრანსაქციების ფასის ზრდა ვერ იქნება ამ ქვეყნებში ბიზნესის ორგანიზაციის თავისებურებების ამხსნელი ფაქტორები.

ბ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ტრანსპორტის ინფრასტრუქტურის, დიდი მოცულობის ბაზრების, ტექნოლოგიების განვითარება და მოგების მაქსიმიზაციასთან დაკავშირებული მოსაზრებები, ზოგადად, თანამედროვე ბიზნესის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორებია, მაგრამ ამ ფაქტორების „სიმძლავრე“ ბიზნესის კონკრეტული ორგანიზაციული სტრუქტურისა და „დიზაინის“ ახსნისას გაცილებით კლებულობს.

ამ შემთხვევაში მეორადი ფაქტორების (კულტურა, ძალაუფლება) გაუთვალისწინებლობა იწვევს ე.წ. „რედუქციონიზმის“ შეცდომას“, ამ შემთხვევაში ორგანიზაციული სტრუქტურების კაუზალურ ახსნას მხოლოდ წმინდა ეკონომიკური ფაქტორებით ახდენენ.

2. კულტურალური ახსნა: კულტურალური კვლევები ბიზნესის ორგანიზაციულ პატერნებს მთელი საზოგადოების კულტურულ პატერნებთან აკავშირებენ.

პირველი კითხვა, რომელსაც გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი სვამენ კულტურალური განსხვავებების იდენტიფიკაციისთვის არის ის, თუ რა ფაქტორები უნდა იყოს და რა ფაქტორები არ უნდა იყოს წართული კულტურალურ ახსნაში.

კორპორაციული კულტურის სფეროში უკანასკნელი წლების განმავლობაში იკვლევდნენ ისეთ ფაქტორებს, როგორებიცაა კორპორაციული კულტურის „სისუსტე“ ან „სიძლიერე“: რამდენად არის ყოვლისმომცველი კორპორაციული ცხოვრება მისი დაქირავებული მუშაკებისთვის. იაპონურ კორპორაციულ პრაქტიკებთან მიმართებაში ხშირად ფიგურირებს იაპონელთათვის დამახასიათებელი უმნიშვნელოვანესი ღირებულება – ჰარმონია (wa). wa-ს ძირითადი შედეგი, რომელიც ორგანიზაციის დიზაინზე აისახება, არის ინდივიდის ჯგუფისადმი დაქვემდებარება, ჯგუფებისა და არა ინდივიდების დაწინაურება, სიცოცხლის განმავლობაში გარანტირებული სამუშაო ადგილი (lifetime employment) და ე.წ. უფროს-უმცროსობის სისტემა (seniority system) – nenico.

ერთნაირი ფორმის ტარება. ჯგუფური ვარჯიშების ორგანიზება, კორპორაციის პიშნის სიმღერა და ა.შ. მიიჩნევა wa-ს გამოხატულებად.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ამგვარ კულტურალურ ახსნასაც, რაოდენ დამარწმუნებლადაც არ უნდა გამოიყურებოდეს იგი, სერიოზული ხარვეზები აქვს. კერძოდ, ცნობილია, რომ სიცოცხლის განმავლობაში გარანტირებული სამუშაო ადგილი არის არცთუ ისე დიდი ხნის წინ ეკონომიკური მრჩეველების მიერ რეკომენდებული ინოვაცია, რომლებიც თვლიან, რომ ეს ეკონომიკურად მიზანშეწონილია სტაბილური სამუშაო კადრებისა და ტრენინგში გაკეთებული ინვესტიციების შესანარჩუნებლად. გარდა ამისა, ეს ინსტიტუტი არ არსებობს ზოგიერთ ფირმაში და ეხება ზოგიერთი ფირმის მხოლოდ ზოგიერთ სამუშაო ჯგუფს.

ამდენად, მხოლოდ კულტურალური ფაქტორებით ორგანიზაციული პრაქტიკების დინამიკის ახსნა არ შეიძლება, თუმცა უდავოა, რომ სამუშაო ძალის სტაბილურობისა და კორპორაციისადმი ლოიალურობის შენარჩუნებასე ყურადღების გამახვილება გარკვეულწილად wa-ს პატერნის გამოვლინებაა.

კულტურალური არგუმენტები პრევალირებს აგრეთვე ჩინური მენეჯმენტის პრაქტიკების ინტერპრეტაციისას. ჩინური საწარმო წარმოდგენილია როგორც კონფუციანური ღირებუ-

ლებების სისტემის გამოხატულება. კონფუციანელობას მიაწერენ მკაცრი თვითკონტროლის, ზემდგომისადმი დაქვემდებარებისა და ვალდებულებების შესრულების მაღალ ხარისხს. გარკვეული ხარისხით თანამედროვე ჩინური საწარმო ასახავს ამ პატერნებს. მენეჯმენტის შედარებითმა კვლევებმა გამოავლინა, რომ ჩინურ საწარმოებში დისტანცია ზემდგომებსა და დაქვემდებარებულთა შორის უფრო დიდია და ჩინური მენეჯმენტი კოოპერატიულ ურთიერთობებზე მეტად კონკურენტული ურთიერთობების წახალისებას ეწევა. იაპონიისაგან განსხვავებით, სადაც ფირმისადმი ლოიალურობა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ღირებულებაა, ჩინური ლოიალობის იდეალი ვრცელდება არა ფირმაზე, არამედ – ოჯახური საწარმოების ქსელზე. ჩინელ ბიზნესმენს შეუძლია საესებით ენდოს ოჯახური საწარმოს ქსელს, რადგან კონფუციანელობა მის მიმდევრებს ავალდებულებს სადაც კი შესაძლებელია, ღირსებით მოეპყრან ნათესავეებს. ამდენად, ოჯახური ბიზნესის ქსელი ჩინელი მენეჯერის მნიშვნელოვანი რესურსია. ამ შემთხვევაში კონფუციანური ღირებულებების სისტემა შეიძლება იმ ფენომენის ერთ-ერთ ამხსნელ ფაქტორად გამოდგეს, რომ ტაივანის მრეწველობა ემყარება, ძირითადად, საშუალო ზომის ოჯახური ფირმების ქსელს.

გ. პამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ეკონომიკური მოვლენების ახსნისას კულტურალურ „ექსპანსიონიზმს“ მით უფრო ეცლება საფუძველი თუ გავიხსენებთ, რომ აღმოსავლეთი აზიის ყველა წარმოდგენილ საზოგადოებას (ჩინეთი, იაპონია, სამხრეთი კორეა, ტაივანი) უფრო მეტი საერთო აქვთ კულტურალურ ასპექტებში. ვიდრე ეს მათი ეკონომიკების მოწყობაზე აისახება. ყველა ამ კულტურამ განიცადა კონფუციანიზმის, ბუდიზმის გავლენა. თუ გავითვალისწინებთ კულტურულ ღირებულებათა სისტემებს, ეს რეგიონი შეიძლება უფრო მეტად ერთი კულტურის არეალად მოვიანზოთ.

ეს კულტურალური საერთოობა პოლიტიკური ფაქტორებიტაც არის განპირობებული. ისტორიულად ამ რეგიონის ერთი ნაწილი ყოველთვის იყო დაპყრობილი მეორე ნაწილის მიერ, რამაც ხელი შეუწყო კულტურულ დიფუზიას. ამას თან ერთვის რელიგიური დიფუზიაც. კონფუციანელობა, რომელიც ქადაგებდა ოჯახური და ნათესაური ურთიერთობების კულტსა და, აგრეთვე, სახელმწიფოს მშენებლობის ხელოვნების იდეოლოგიას, ოთხივე ქვეყანაში განიხილებოდა ელიტების რელიგიად.



გ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ის, რაც შეიძლება აიხსნას კულტურალური ფაქტორებით არის ამ რეგიონში ოჯახის კულტის, ავტორიტეტის მიმართ დაქვემდებარების, წერა-კითხვის ცოდნის მაღალი დონის, რაიმეს მიღწევის ძლიერი მოტივაციისა (the desire to achieve) და შრომისადმი მეტად სერიოზული დამოკიდებულების ფენომენები. ის, რასაც ვერ ხსნის კულტურა, ეს არის ეკონომიკის ორგანიზაციული კულტურის სტრუქტურის განსხვავებული პატერნები.

კულტურა ვერ ხსნის ცვლილებებსა და განსხვავებებს, რადგან ამ შემთხვევაში კაუზალური არგუმენტები კონცენტრირებულია იმ ფაქტორებზე, რომლებიც არსებობდა რეგიონის ინდუსტრიულიზაციამდე.

**3. ძალაუფლების სტრუქტურები:** ძალაუფლების ფენომენის როლის შესწავლა ეკონომიკის ორგანიზაციული სტრუქტურების პატერნების ფორმირებაში ემყარება ვებერიანულ მიდგომას. ვებერიანული მიდგომა იძლევა კულტურალური, ეკონომიკური, ისტორიული და ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადების ერთ მოდელში ინკორპორაციის საშუალებას. ნებისმიერი ორგანიზაციული სტრუქტურისთვის დამახასიათებელი „დომინაციის პრინციპები“ მჭიდროდაა დაკავშირებული კულტურალურ ცვლადებთან, თუმცა არ არის მათზე რედუცირებადი. მენეჯმენტის სხვადასხვა იდეოლოგია მოიცავს არა მხოლოდ კულტურალურ პატერნებს, არამედ ეკონომიკურ რაციონალობასთან და ძალაუფლებასთან დაკავშირებულ მოსაზრებებსაც. ორგანიზაციის განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე ხდება ამ ფაქტორებს შორის რომელიმეს პრევალირება. მაგ., მეიერი და სკოტი (1983) თვლიან, რომ ორგანიზაციაში მენეჯერული პრაქტიკების განმტკიცება ხდება მათი ლეგიტიმურობის (თუ ორგანიზაციის მნიშვნელოვანი ნაწილი აღიარებს მათ) და არა ეკონომიკური რაციონალობის გამო.

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ კულტურალური და ეკონომიკური მოდელები ძალზე მნიშვნელოვანია, მაგრამ კულტურალური მოდელი წარმოადგენს ეკონომიკურ ორგანიზაციას, როგორც კულტურალური რწმენების ერთობლიობას, ხოლო ეკონომიკური მოდელი, როგორც „მისტერიული“ – ეკონომიკური ცვლადების ერთობლიობას. ამ თვალსაზრისით, ავტორები უფრო რეალისტურად მიიჩნევენ ძალაუფლების ტერმინებით ეკონომიკური ორგანიზაციული სტრუქტურების ანალიზს. ასეთი ტიპის ანალიზი გეინვენებს,

თუ როგორ იქმნება გარკვეული ტიპის სტრუქტურები, როგორ ხდება მათი შენარჩუნება და რა შედეგებამდე მიყვავართ მათ.

ამ მიდგომის მომხრეებმა უნდა დაასაბუთონ, რომ ძალაუფლების სტრუქტურებთან დაკავშირებული ცვლადები არ არის რედუცირებადი კულტურალურ ან ეკონომიკურ ფაქტორებზე. ძალაუფლების ცვლადების მოქმედებას გ. პამილტონი და ნ. ბიგარტი აღწერენ სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის კატეგორიებით მაგალითად მოყვანილ იმავე სამქვეყანაში.

სამხრეთ კორეაში ბიზნესი/სახელმწიფოს ურთიერთობა ჯდება იმ მოდელში, რომელსაც შეიძლება ვუწოდოთ „პლიერი სახელმწიფოს“ მოდელი. სახელმწიფოს მიერ ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩარევის დონე ძალზე მაღალია. ეს ხორციელდება საბანკო სისტემისა და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის კონტროლის გზით, მაგრამ როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, სახელმწიფო გარკვეულ შემთხვევაში უხეშ ადმინისტრირებასაც არ ერიდება. გარდა ამისა, სამხრეთ კორეაში დიდია სახელმწიფო საკუთრების წილი, რომლის მართვა ხდება ბიუროკრატიული დეპარტამენტების მიერ. სახელმწიფო ხელს უწყობს ბიზნესის სწრაფ კონცენტრაციას ე.წ. chaebol-ის მეშვეობით და აქ ეკონომიკური დაგეგმარებისა და შესაბამისი აღსრულებითი ინსტიტუტები კარგადაა განვითარებული.

იაპონიაში სახელმწიფომ განაგებთარა ბიზნესთან ურთიერთობის ე.წ. კოოპერაციული გზა. სახელმწიფო ხელს უწყობს ე.წ. გამაშუალებელი ინსტიტუტების შექმნას და ამ ინსტიტუტების მეშვეობით გამოდის როგორც საქმიანობის კოორდინატორი და კონფლიქტური ინტერესების მედიატორი.

ასეთი ინსტიტუტის მაგალითია დიდი ფირმების ინტერმარკეტული ჯგუფები. ე.წ. „ინდუსტრიული პოლიტიკის“ წარმოების გზით სახელმწიფომ შექმნა მრეწველობის ოლიგარქიული სექტორები.

ტაივანში ბიზნესისა და სახელმწიფოს ურთიერთობები განსხვავდება ზემოთ აღწერილი ორი მოდელისგან. აქ სახელმწიფო ფლობს გარკვეულ სექტორებს, რომლებიც დაკავშირებულია მნიშვნელოვან იმპორტთან (ბენზინი, ელექტროენერჯია) და მომსახურებასთან (რკინიგზა, გზების მშენებლობა). სახელმწიფო აწარმოებს პროტექციონისტულ პოლიტიკას (იმპორტის კონტროლი და ექსპორტის წამახალისებელი პოლიტიკა) და ე.წ. მკაცრ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას ინფლაციის კონტროლის მიზნით. ე.წ. „სახელმწიფო დაგეგმვა“

ანუ ინდუსტრიული პოლიტიკა აქ შედარებით სუსტია და არ არსებობს ამ პოლიტიკის აღსრულების რაიმე მექანიზმები. შესაბამისად, სახელმწიფოს ჩარევა ეკონომიკურ საქმიანობაში არ არის ძლიერი. სახელმწიფომ აქ აირჩია არა „ყოველი რამე“ ორიენტირებული პოლიტიკა, არამედ პოლიტიკა, რომელიც აძლევს „უბრალო ხალხს“ კეთილდღეობის საშუალებას.

რატომ აირჩიეს ამ სამ სახელმწიფოში ოფიციალურმა სტრუქტურებმა ბიზნესისა და სახელმწიფოს ურთიერთობის სწორედ ეს მოდელები?

გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი თვლიან, რომ ამ მოვლენების წარმატებული ახსნა შეიძლება ვეძიოთ ე.წ. „შუალედურ დონეზე, სადაც უფრო ნათლად ჩანს ფენომენების სიტუაციური დეტერმინირებულობა ანუ მათი განპირობებულობა სტრუქტურული ცვლადებით და კონკრეტული ისტორიული განსომილებით. ამ დონეზე ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ცვლადები გამოდიან წინა პლანზე.

თითოეული ქვეყნის მაგალითი უწყენებს, რომ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის არჩევანი არც შემთხვევითი იყო და არც გარდუვალი. არჩევანის ტიპს მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავდა და მათ შორის გადამწყვეტი არ იყო ეკონომიკური ფაქტორები. საკვანძო გადაწყვეტილებების მიღება უნდა განვიხილოთ უფრო ფართო კონტექსტში, კერძოდ, მოცემულ ისტორიულ მომენტში პოლიტიკური ლიდერების მიერ მმართველობის სისტემის ლეგიტიმიზაციის ფორმაში. სამივე რეჟიმი იმყოფებოდა კრიტიკულ მდგომარეობაში მსოფლიო ომის დასასრულის შემდეგ და მათ სჭირდებოდათ პოლიტიკური პროცესების უწყვეტობის უსრუნველყოფა. ამისათვის საჭირო იყო ძალაუფლების „დიზაინის“, გარკვეულწილად დროისგან ტესტირებული, ინსტიტუციონალურად მისაღები ფორმა. სამივე რეჟიმიმა მოახდინა წარსული პატერნების რეფორმულირება დროის კონტექსტის გათვალისწინებით. „წარსულის სიმბოლიზმით“ გაფორმდა აწმყოს რეალობა.

იაპონიაში ასეთი დიზაინი შემდეგნაირად განხორციელდა: დარჩა იმპერატორის ფიგურა და განხორციელდა ე.წ. Meiji-ის პერიოდის დეცენტრალიზებული სისტემის რეფორმულირება: ცენტრი კოორდინაციას უწევს ძლიერ, მაგრამ ნორმატიული სტრუქტურით ლოიალურ დამოუკიდებელ ნაწილებს. თავის მხრივ, ძლიერი ნაწილები ნორმატიულად კისრულობენ პასუხისმგებლობას მათზე დაქვემდებარებულ სუბიექტებზე. ლეგი-

ტიმიზაციის ამ ტიპის ეკონომიკური შედეგი იყო დიდი ავტონომიური საწარმოების ფორმირება. თავის მხრივ, საწარმოებმა ააშენეს კორპორატიული კულტურა ოჯახის, ერთობის (community), პატერნალიზმის სისტემებზე და ამას დაუმატეს თავისი საკუთარი „მითოლოგია“. ოლიგარქიული პოლიციების შესანარჩუნებლად შეიქმნა ინტერმარკეტული ჯგუფები. თუმცა, როგორც უკვე აღინიშნა, ინტერმარკეტული ჯგუფები არ იყო წმინდა ეკონომიკური ფაქტორების წარმონაქმნი. ისინი არსებობდნენ ინდუსტრიალიზაციის ეპოქამდევ და XX საუკუნის 50-იანი წლებიდან მოხდა მათი თავიდან გაძლიერება.

სამხრეთ კორეაში მმართველობის ფორმის „დიზაინი“ ხორციელდებოდა სამოქალაქო ომის მძიმე, დესტრუქციულ პერიოდში. სოციალური არეულობის, აგრარული სექტორის სრული განადგურებისა და შუალედური სტრუქტურების არარსებობის პირობებში მოხდა ძალაუფლების კონცენტრაცია ძალაუფლების სტრუქტურებში, რომელსაც მხარს უჭერდნენ ამერიკის შეერთებული შტატების საოკუპაციო ძალები. ომის შემდგომი ძალაუფლების „დიზაინის“ ლეგიტიმაცია განხორციელდა ძლიერი სახელმწიფოს კონფუციანული იდეოლოგიით: ცენტრალური მმართველი, ბიუროკრატიული ადმინისტრაცია, სუსტი შუალედური რგოლები, პირდაპირი კავშირი მმართველსა და სუბიექტებს შორის, რომელიც ეფუძნება სუბიექტების უპირობო ლოიალობას სახელმწიფოს მიმართ.

სამხრეთკორეულმა საწარმოებმა განავითარეს სახელმწიფოსგან შემოთავაზებული მენეჯერული კულტურა. ამერიკელთა გრანტებითა და დახმარებით სამხრეთი კორეის მთავრობამ დანერგა ამერიკული მენეჯმენტის სწავლება კორეულ უნივერსიტეტებში და დღესდღეობით, სამხრეთ კორეული მენეჯერული კულტურა უფრო მეტად ამერიკანიზებულია და არ ატარებს ისეთ ლოკალურ ხასიათს, როგორც იაპონური ფირმების კორპორაციული კულტურა.

ტაივანშიც, გ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის აზრით, ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის „დიზაინი“ გამომდინარეობდა სახელმწიფოს მიერ ძალაუფლების ლეგიტიმაციის ძირითადი სტრატეგიის არჩევანიდან. ტაივანში ჩინეთიდან მოსულმა პოლიტიკურმა ძალამ, ერთნაირი მოძრაობიდან წინააღმდეგობის შიშით მთავრობა დაამკვიდრა ტაივანში, როგორც ერთ-ერთი სამაგალითო ინსტიტუტი („ხალხის ნების გამომხატველი, კეთილი“ მმართველით). მმართველმა ძალამ

ძალაუფლების ლეგიტიმაცია განახორციელა მორალურ პრინციპებზე (dedao) დაფუძნებული სახელმწიფოს სახით, რომელიც არ დაუშვებდა კორუფციასა და უსამართლოდ მოპოვებულ სიმდიდრეს და „მოასვენებდა ხალხს“. ეს იდეოლოგია უარყოფდა ფეოდალური ფეოდალების წარმოშობას. ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციაზე ეს აისახა ეკონომიკურ საქმიანობაში მთავრობის ჩარევის ლიმიტირებით.

ამგვარად, კონტექსტუალური გარემოებების გათვალისწინებით, სამივე ქვეყანაში ჩამოყალიბდა ძალაუფლების სტრუქტურის ლეგიტიმაციის გარკვეული მოდელი, რომელიც შემდგომში აისახა ეკონომიკური ინსტიტუტების „დიზაინზე“.

თითოეულ „დიზაინს“ აქვს თავისი შესაძლებლობები და პროტენცილები, რომლებსაც ეს ქვეყნები იყენებენ მსოფლიო ბაზარზე გარკვეული ნიშის მოსაპოვებლად.

მცირე ფირმების მოქნილი ტაივანული სისტემა, რომელსაც შეუძლია სწრაფი გადართვა ერთი პროდუქტიდან მეორეზე, იკავებს მნიშვნელოვან პოზიციებს საშუალო და მაღალი ხარისხის მსუბუქი მრეწველობის პროდუქციის (ტანსაცმელი, საოჯახო ნივთები და ა.შ.) ბაზარზე. ამ ტიპის პროდუქტს სჭირდება ტექნოლოგიური კვლევებისა და განვითარების არც ისე მაღალი დონე.

დიდი იაპონური კორპორაციები ავითარებენ ახალი პროდუქტის შექმნას, განვითარებასა და ბაზარზე დანერგვაზე ორიენტირებულ სტრატეგიას. ამ სტრატეგიის განხორციელებას სჭირდება კვლევა ახალი ტექნოლოგიების სფეროში და მარკეტინგის დახვეწილი სისტემა, რაც იაპონური კორპორაციების მნიშვნელოვანი უპირატესობაა სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

სახელმწიფოს მიერ მართული სამხრეთი კორეის ეკონომიკა ცდილობს გახდეს ისეთი პროდუქტის ძირითადი მწარმოებელი, რომელსაც ესაჭიროება უკვე არსებული ბაზრები და კაპიტალის ექსტენსიური ინვესტიციები (ფოლადი, სამშენებლო მასალები, ავტომობილები და ა.შ.). ასეთ წარმოებას სჭირდება დიდი ინვესტიციები და კოორდინაცია, რასაც სახელმწიფო შედარებით უკეთ უზრუნველყოფს. რა თქმა უნდა, ეკონომიკური ტერმინოლოგიით ეს ის საქონელია, რომელიც მსოფლიო ეკონომიკის, მათი შესაბამისი ნიშების მიხედვით, „ნაკლები ფასის“ სტრატეგიას ამართლებს. მაგრამ, გ. ჰამილტონი და ნ. ბიგარტი მიიჩნევენ, რომ ეს სტრატეგიები თავისთავად გახდა არაეკონომიკური ფაქტორების შედეგი.

ამგვარად, გ. ჰამილტონისა და ნ. ბიგარტის მიდგომა შეიძლება ჩავთვალოთ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზაციის პრობლემისადმი მრავალფაქტორიანი მიდგომის მაგალითად. სადაც ანალიზში ჩართულია საშუალო დონის სტრუქტურალური ცვლადები, რაც თავისთავად. გარკვეულ ჩარჩოებში აქცევს ე.წ. „კულტურალურ და ეკონომიკურ ექსპანსიონიზმს“ ეკონომიკური ფენომენების ახსნისას.

**ძირითადი კატეგორიები: უნივერსალიზმი-პარტიკულარიზმი ინდივიდუალიზმი-კომუნიტარიანიზმი, სიტუაციური ეთიკა, ბიზნესორგანიზაციის პატერნი, კორპორაციული პატერნალიზმი.**

*სადისკუსიო თემა: რა ტიპის ცვლადებითაა (კულტურალური, ეკონომიკური, ძალაუფლებების) შესაძლებელი პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში ბიზნესორგანიზაციის ტიპების ფორმირების პროცესის აღწერა და ახსნა უფრო ადეკვატურად?*

#### პირითადი ლიტერატურა

1. D i m a g i o P., Culture and Economy, in: Handbook of Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., S w e d b e r g R., Princeton University Press, 1993.
2. H a m i l t o n G., B i g g a r t N., Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization, in: The Sociology of Economic Life, Edited by G r a n o v e t t e r M., S w e d b e r g R., Westview Press, 1992.

#### დამატებითი ლიტერატურა

3. H a m p d e n - T u r n e r C., T r o m p e n a a r A., The Seven Cultures of Capitalism, New-York, London, Toronto, Sydney, Auckland, 1993.
4. J o s e p h M., Sociology for Business, Polity Press, 1992.
5. M o r i s h i m a M., Ideology and Economic Activity, in: Economy and Society: Overview in Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., M a r t i n e l l i A., London Newbury Park, New Delhi, 1990.
6. S c h n e i d e r H., Economic Man, The Anthropology of Economics, Sheffild Publishing Company, 1994.

## თემა IV. ეკონომიკა და რელიგია

ეკონომისტებისგან განსხვავებით, სოციოლოგები უფრო მეტად ინტერესდებიან ეკონომიკური რაციონალობის თვალსაზრისით ირაციონალური განსომილებებით, რომლებიც შეიძლება „ფუნქციური“ ან „დისფუნქციური“ აღმოსენილიყო ეკონომიკური განვითარებისთვის სხვადასხვა ისტორიულ ეტაპზე. ერთ-ერთი ასეთი ირაციონალური განსომილება იყო რელიგიური იდეები.

რელიგიასა და ეკონომიკას შორის ურთიერთკავშირს იკვლევდა სოციალური თეორიის ბევრი გამოჩენილი წარმომადგენელი (კ. მარქსი, ფ. ტოინისი, ე. დიურკჰეიმი, გ. ზიმელი), თუმცა ამ საკითხმა ცენტრალური ადგილი დაიკავა მაქს ვებერის თეორიულ ნააზრევში.

### 1. მ. ვებერის რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ

მ. ვებერის ყველაზე ცნობილი შრომა „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ იმის დადასტურებაა, რომ კლასიკური ეკონომიკის ბაზისური მოდელი – Homo Economicus არის არა უნივერსალური კატეგორია, არამედ სოციალური და ისტორიული განვითარების შედეგი. პროტესტანტულ ეთიკას ოგი განიხილავს როგორც იმ მოტივაციური ძალების ფოკუსს, რომლებმაც შექმნა ქონების ფლობასა და რაციონალურ დაგროვებაზე ორიენტირებული ეთოსი, ცნობიერება, რომელიც თავის მხრივ ინსტრუმენტალური მნიშვნელობის აღმოჩნდა კაპიტალიზმის თანამედროვე სისტემის ფორმირებისთვის. „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ მ. ვებერისთვის იმ დიდი პროექტის ნაწილია, რომლის მიზანია დაადგინოს მოკლებნათა რა ჯაჭვმა გამოიწვია ის, რომ სწორედ დასავლეთში აღმოცენდა რაცი-

ონალობის პრინციპებზე დაფუძნებული კულტურა, რომელიც შემდეგ უნივერსალური მნიშვნელობის გახდა. რაციონალური კაპიტალიზმი სწორედ ამ კულტურის ნაწილია.

რაციონალური კაპიტალიზმის გენეზისის შესახებ მ. ვებერის ნააზრევი შეიძლება სამ ნაწილად გავეყოთ:

პირველი ესაა პროტესტანტული ეთიკის, როგორც რაციონალური კაპიტალიზმის ერთ-ერთი მაკონსტიტუირებელი ფაქტორის, თეორია; მეორე ესაა კაპიტალიზმის უფრო უპართო ინსტიტუციონალური თეორია, სადაც პროტესტანტული ეთიკა მხოლოდ ნაწილია იმ ფაქტორების კონსტელაციისა, რომლებმაც ევროპა რაციონალურ კაპიტალიზმამდე მიიყვანეს. ეს „კონსტელაციური ანალიზი“ მოცემულია მის შრომაში „ეკონომიკის ზოგადი თეორია“. მესამე ესაა მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის შედარებითი ანალიზი, სადაც მ. ვებერი ცდილობს დაადგინოს რატომ ვერ განვითარდა რაციონალური კაპიტალიზმი სხვა ცივილიზაციების წიაღში.

ნაშრომში „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ სრული სახითაა რეალიზებული მ. ვებერის მეთოდოლოგიური პრინციპები: მეთოდოლოგიური ინდივიდუალიზმი ანუ სოციალური მრვლენების კვლევა ინდივიდთა საზრისისეული სტრუქტურებიდან ამოსვლით; მონოფაქტორულ ახსნაზე უარის თქმა და კაუზალობის პრინციპის შეცვლა ადეკვატურობის პრინციპით.

„პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სული“ იწყება რაციონალური კაპიტალიზმის თვისობრიობის გარკვევით.

რაციონალური კაპიტალიზმის კომპონენტები: მ. ვებერის ყველა კატეგორიის მსგავსად კაპიტალიზმიც იდეალურ-ტიპური კატეგორიაა. კაპიტალიზმის სხვადასხვა ფორმას შეიძლება შევხედეთ ცივილიზაციების ისტორიული განვითარების სხვადასხვა ისტორიულ ეტაპზე, თვით ანტიკურ სამყაროშიც კი, მაგრამ მხოლოდ დასავლურ სამყაროში იქცა კაპიტალიზმი ეკონომიკური საქმიანობის უნივერსალურ ფორმად. ამ ფორმის საკვანძო კომპონენტებია „რაციონალური პერმანენტული საწარმო“, რომელიც ხასიათდება „კაპიტალის რაციონალური აღრიცხვით“. თანამედროვე „რაციონალურ კაპიტალიზმს“ კაპიტალიზმის ადრეული ფორმებისგან განასხვავებს წარმოებისა და დისტრიბუციის მეთოდური და პროგნოზირებადი ფორმების საყოველთაო რუტინიზაცია. თანამედროვე კაპიტალიზმი არის



არა სიხარბის ირაციონალური გამოვლინება, არამედ სწორედ ამ ირაციონალური ლტოლვის რაციონალიზაცია. დასავლური კაპიტალიზმის სხვა ფორმებისგან განმასხვავებელი ნიშნებია:

- თავისუფალი სამუშაო ძალის რაციონალური კაპიტალისტური ორგანიზაცია საწარმოს ფორმით. სამუშაო ძალა აუცილებლად თავისუფალი უნდა იყოს იმისთვის, რომ იმორაოს მოთხოვნისა და მიწოდების პრინციპის შესაბამისად.

- საწარმოს რაციონალური ორგანიზაცია ორიენტირებულია საქონლის ბაზარზე და არა პოლიტიკურ ბრძოლაზე ან ირაციონალურ სპეკულაციაზე.

- წარმოების ყველა საშუალებაზე კერძო საკუთრებაა და ისინი კონცენტრირებულია მეწარმეების კონტროლქვეშ. მიწა, შენობები, მანქანა-დანადგარები და ნედლეული ექვემდებარება ერთიან მენეჯმენტს. რაც აუცილებელი პირობაა იმისა, რომ მათი ფლობისა და გამოყენების შესახებ მაქსიმალურად ეფექტური გადაწყვეტილებების მიღება იყოს შესაძლებელი. ამ პუნქტის განვითარება აღწევს მაქსიმალურ წერტილს. როდესაც საკუთრების უფლებები წარმოდგენილია ისეთი კომერციული ინსტრუმენტებით, როგორიცაა აქციების ფლობა და მათი მიმოქცევა საფონდო ბირჟაზე.

- კაპიტალის აღრიცხვიანობის ოპტიმიზაცია ხდება ტექნოლოგიებით, რომლებიც შესაძლებელს ხდიან ყველა ოპერაციის მაქსიმალურ დაყვანას კალკულაციაზე.

- გაცვლის პროცესი ბაზარზე არ არის შეზღუდული რაიმე ირაციონალური პრინციპით, რომელიც თავისი ხასიათით არაეკონომიკურია მაგ., მოხმარების, საკუთრების ან შრომის პროცესებზე კლასობრივი ან ეთნიკური მონოპოლია.

- მეწარმის პირადი საკუთრებისა და საწარმოს კაპიტალის ერთმანეთისგან გაყოფა იურიდიულად გაფორმებულია.

- კალკულაციის პრინციპები ვრცელდება სამართლებრივ სფეროზე. სამართლებრივი სისტემა ისე უნდა იყოს მოწყობილი, რომ შესაძლებელი იყოს მისი მიყენება ყველა პიროვნებისთვის ერთნაირად. ასეთი მოწყობა უზრუნველყოფს ეკონომიკური საქმიანობისა და უფლებების მაქსიმალურ პროგნოზირებადობას.

ფაქტიურად მ. ვებერის მიერ აღწერილი იდეალურ-ტიპური მოდელი იდენტურია კლასიკური ეკონომისტების მიერ წარმოდგენილი ბაზრის ფუნქციონირების ინსტიტუციონალური საფუძვლებისა

იმისთვის, რომ კაპიტალისტურმა სისტემამ იფუნქციონიროს, მას სჭირდება არა მხოლოდ მეურნეობის ორგანიზაციის ეს განსაკუთრებული ფორმა, არამედ ამ ფორმის ადეკვატური,

განსაკუთრებული ორგანიზაციული იდეოლოგიის მატარებელი სუბიექტები. ამ იდეოლოგიას მ. ვებერი „კაპიტალიზმის სულს“ უწოდებს.

ისმის კითხვა: რატომ არ აღმოცენდა კაპიტალიზმის მსგავსი ფორმა რომელიმე სხვა ცივილიზაციის წიაღში? კაუზალური ჯაჭვი, რომელმაც დასაყლეთ ევროპა მსოფლიოს ამ უნივერსალურ მატრანსფორმირებელ ძალადგ მიიყვანა, აღწერილია როგორც „პროტესტანტულ ეთიკასა და კაპიტალიზმის სულში“. აგრეთვე მ. ვებერის უფრო გვიანდელ შრომაში „ზოგადი ეკონომიკური ისტორია“. სწორედ ამ გვიანდელ შრომაშია მოცემული საკითხისადმი ისტორიულ-ინსტიტუციონალური მიდგომა და იმ ფაქტორების კონსტელაცია, რომელთაგან ერთ-ერთ ფაქტორად შეიძლება ჩაითვალოს „პროტესტანტულ ეთიკასა და კაპიტალიზმის სულში“ აღწერილი პროტესტანტული ეთოსი, როგორც ეკონომიკური ქცევის მაკონსტიტუირებელი ფაქტორი.

მ. ვებერი თვლის, რომ თანამედროვე რაციონალური კაპიტალიზმი აღმოცენდა არა მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორების ზეგავლენით. ეკონომიკური რაციონალიზაციის პროცესი მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ადამიანების ფსიქოლოგიურ მზაობაზე, იცხიერონ გარკვეული პრაქტიკულ-რაციონალური პრინციპების შესაბამისად. იქ, სადაც ფსიქოლოგიური ფაქტორები ამ პროცესს ეწინააღმდეგება, რაციონალური ცხოვრების წესის განვითარება მნიშვნელოვან დაბრკოლებებს აწყდება.

საკითხი კაპიტალიზმის ექსპანსიის მამოძრავებელი ძალების შესახებ არ დაიყვანება ფინანსური რესურსების წარმოშობის საკითხზე. ესაა კაპიტალისტური სულის წარმოშობის საკითხი. იქ, სადაც ნნდება კაპიტალისტური სული, იგი ქმნის თავისი მოქმედებისთვის აუცილებელი ყულის მარაგს.

ეკონომიკური ქცევისა და გარკვეული ტიპის ეთოსს შორის კავშირის გამოვლენა ემყარება მ. ვებერის მიერ აღწერილ კორელაციას სოციალურ-სტრატეგიკაციულ ფაქტორებსა და რელიგიურ აფილაციას შორის. კერძოდ, იმ ქვეყანაში, სადაც ცხოვრობენ როგორც პროტესტანტები, ასევე კათოლიკეები, პროტესტანტები მნიშვნელოვნად სჭარბობენ კათოლიკეებს მენეჯერთა, კაპიტალის მფლობელთა, თანამედროვე საწარმოების ტექნიკურ და კომერციულ პერსონალს შორის. კათოლიკეები უფრო ხშირად ირჩევენ პუმანიტარული მოღვაწეობის სარბიელსა და მათი უმნიშვნელო პროცენტი ამთავრებს იმ

სასწავლებლებს, რომლებიც ამზადებენ ტექნიკური ან სავაჭრო-სამრეწველო პროფესიებისთვის. ისმის კითხვა: პროტესტანტიზმის რომელი კომპონენტები მოქმედებს იმ მიმართულებით, რომელიც განსაზღვრავს სწორედ ეკონომიკურ სფეროში წარმატებულ საქმიანობას?

პროტესტანტული ეთოსის ილუსტრაციისთვის მ. ვებერი იყენებს ბ. ფრანკლინის ცნობილ ნაშრომს: „რჩევები ახალგაზრდა კომერსანტს“. ამ ეთოსისთვის უმაღლესი სათნოებაა მოგებისკენ და კაპიტალის დაგროვებისკენ სწრაფვა და ამასთანავე, ყველა იმ კედონისტური მომენტის უარყოფა, რომელიც მოაქვს ფულს. მოგებისკენ სწრაფვა მოიაზრება როგორც თვითმიზანი და ამდენად, ხდება აბსოლუტურად ტრანსცენდენტური და ირაციონალურიც კი ჩვეულებრივი ადამიანის „ბედნიერებისა“ და „სარგებლის“ მიმართ.

ადამიანი უნდა გამოიმუშაოს არა იმდენი ფული, რამდენიც მას ცხოვრებისთვის სჭირდება, არამედ იმდენი, რამდენის გამოიმუშავებაც შეუძლია. თუ ადამიანი არ გამოიყენებს მთელ თავის შესაძლებლობებს იმისთვის, რომ გამოიმუშაოს რაც შეიძლება მეტი ფული. ეს მას უდიდეს ცოდვად და მფლანგველობად ეთვლება. ყოველი ადამიანის ეთიკური მოყვალეობაა იმუშაოს და აკეთოს ფული მეთოდურად, პერმანენტურად და კანონის დაცვით.

შრომა და ქონების დაგროვება არის არა საშუალება იმისთვის, რომ ადამიანი იცხოვროს. არამედ თვითმიზანი, რომელისთვისაც ადამიანი ცხოვრობს. ე.წ. კაპიტალისტური ეთოსისთვის ფუნდამენტურია პროფესიული ვალის. მოწოდების (vocation, calling) შესახებ წარმოდგენა და გარკვეული აზრით, ეს წარმოდგენა კაპიტალისტური ეთოსის ძირითადი მაკონსტიტუირებელიცაა.

როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, ამ ლტოლვას დაგროვებისკენ საერთო არაფერი აქვს სიხარბესთან და ქონების დატაცების უსირცხვილო მეთოდებთან. ასეთი მეთოდები სწორედ იმ ქვეყნებისთვის არის დამახასიათებელი, რომლებიც ე.წ. ბურჟუაზიულ-კაპიტალისტური განვითარების დონით საკმაოდ ჩამორჩენილია დასავლეთეუროპული სტანდარტებით. ყოველგვარი ნორმატიული შესაუდევებისგან თავისუფალი, დატაცებაზე მიმართული ავანტიურისტული ინსტინქტი (ომები, საზღვაო ყაჩაღობა, მევახშეობა და ა.შ.) არსებობდა ყველა ცივილიზაციაში და ყველა ეპოქაში, მაგრამ მეთოდური დაგ-

როგორც თვითმიზნის კონკრეტული ეწინააღმდეგება მთელი ეპოქების ეთიკურ შეხედულებებსა და ადამიანის ბუნებას. ადამიანი არ არის მიდრეკილი იმისკენ, რომ დააგროვოს რაც შეიძლება მეტი ფული.

მ. ვებერი განასხვავებს ე.წ. მორალურ განზომილებაზე დაფუძნებულ კაპიტალიზმს პოლიტიკური და კომერციული კაპიტალიზმისგან და იმ ცნობიერებისგან, რომელსაც იგი ტრადიციულს უწოდებს. თუ ტრადიციული ცნობიერების მატარებელ ადამიანს გაუზრდით ხელფასს, ის აუცილებლად შეამცირებს სამუშაო დროს, რადგან ამ შემთხვევაში მისი ტრადიციული მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად საკმარის ფულს გამოიმუშავებს. რაც შეეხება კაპიტალისტური ეთოსის მატარებელ ადამიანს თუ გაუზრდით ხელფასს, ის მაინც არ შეამცირებს სამუშაო საათების რაოდენობას და გააგრძელებს საკუთარი შესაძლებლობების შრომის პროცესში ინვესტირებას, რადგან შრომა მისთვის თვითმიზანია. აზროვნების წესს, რომლისთვისაც შრომა თვითმიზანია, მტრულად შეხვდა XVI საუკუნის ევროპის ტრადიციული ცნობიერება. ამ ტიპის აზროვნებას მოუხდა უამრავი წინააღმდეგობის გადალახვა იმისთვის, რომ დაენერგა შრომის ნაყოფიერების ინტენსიური სრდის წესი, რომელიც აუცილებელია კაპიტალისტური წარმოებისთვის და რომელიც შეუთავსებელია ტრადიციული ცხოვრების უფრო მშვიდ რიტმთან და ცხოვრებით ტკობასთან.

კაპიტალისტური ეთოსი იყო გადატრიალება ცხოვრებასთან დამოკიდებულების წესში და ეს განახორციელეს არა უპრინციპო ავანტურისტებმა, არამედ მეთოდურმა და ძალზე პრინციპულმა „ბურჟუეზმა“ და მეწარმეებმა. მათი ცხოვრების წესისთვის დამახასიათებელი იყო გარკვეული ასკეტიზმი, მულანგველობაზე და ფუფუნებით ცხოვრებაზე უარის თქმა. ასეთი ტიპის მეწარმეს სიმდიდრე არაფერს აძლევდა, გარდა „კარგად განხორციელებული მოვალეობის“ ირაციონალური განცდისა. მთელი მანამდე არსებული ცივილიზაციებისა და ეპოქებისთვის ასეთი ლტოლვა, როდესაც ადამიანი არსებობს საქმისთვის და არა საქმე – ადამიანისთვის, გაუგებარი და ირაციონალური იყო.

მ. ვებერი სვამს კითხვას: როგორ შეიძლებოდა ჩამოყალიბებულიყო ადამიანის ბუნებისთვის ასეთი უცხო და ადამიანური ბედნიერების თვალსაზრისით ირაციონალური აზროვნება?

ნებისა და ცხოვრების წესი? როგორმა ეთოსმა შეუწყო ხელი რაციონალიზმის ამ ტიპის ჩამოყალიბებას, რომელიც სრულიად ირაციონალურია ევდემონიზმის თვალსაზრისით, როგორ წარმოიშვა თანამედროვე რაციონალური კაპიტალიზმის ირაციონალური ფსიქოლოგიური საფუძვლები?

### ასკეტური პროტესტანტიზმის პროფესიული ეთიკა

მ. ვებერი გარკვეულ კავშირს ხედავს რეფორმაციის რელიგიურ იდეებსა და ე.წ. კაპიტალისტურ ეთოსს შორის, თუმცა არც ერთი რეფორმატორი არ ისახავდა მიზნად ეთიკური რეფორმის პროგრამის შექმნას. მათი ცხოვრებისა და მოღვაწეობის მიზანი იყო სულის გადარჩენა, ხსნა, სულის გადარჩენის მოძღვრების შექმნა. ეთიკური გადატრიალება და რელიგიური მოძღვრების პრაქტიკული ზეგავლენა ეკონომიკურ ქცევაზე იყო რელიგიური რეფორმაციის სრულიად გაუთვალისწინებელი და, შესაძლებელია, თვით რეფორმატორთათვის არასასურველი თანმდევი შედეგი. მ. ვებერის ნაშრომის მიზანი არ არის რეფორმაციული მოძღვრების შეფასება, ის კითხვას სვამს შემდეგნაირად:

ჩვენი კულტურის სპეციფიკური შინაარსის რომელი ასპექტები შეიძლება მივაწეროთ რეფორმაციის გავლენას? იგი უარყოფს დოქტრინას, რომლის თანახმად კაპიტალიზმი, როგორც სამეურნეო სისტემა რეფორმაციის შედეგია. რელიგიური გავლენა შეიძლება იყოს მხოლოდ ერთ-ერთი ფაქტორი „კაპიტალისტური სულის“ თვისებრივი ფორმირებისა და რაოდენობრივი ექსპანსიის პროცესში.

ამ კავშირის კვლევის პროცესში მ. ვებერს შემოაქვს ე.წ. ადეკვატურობის პრინციპი, რომელიც სრულიად განსხვავდება კაუსალობის პრინციპისგან.

ადეკვატურობის პრინციპი, როგორც კვლევის მეთოდი, გულისხმობს გარკვეულ რელიგიურ მოძღვრებასა და კაპიტალისტურ ეთოსს შორის გარკვეული „მსგავსების, ნათესაობის“ დადგენას. ამ მსგავსებისა და ნათესაობის გარკვეული რეზონანსი ქმნის იმ გავლენას, რომელიც რელიგიამ მოახდინა მატერიალურ კულტურაზე. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის დაძაბულობა ზოგადად გამოიხატება ღირებულებებზე ორიენტირებულ ქცევაზე და ე.წ. ინსტრუმენტალურ რაციონალიზმს (როდესაც ხდება მიზნებისა და საშუალებების სისტემატური კოორდინაცია) შორის დაძაბულობით. ის საბოლოო ღირებუ-

ლებები, რომლებსაც ქადაგებდა მსოფლიო რელიგიები და რომლებიც დაკავშირებული იყო სულის გადარჩენასთან, კონფლიქტში მოდიოდა რაციონალური ეკონომიკური მოქმედების ინსტრუმენტულ რაციონალობასთან.

ამ თვალსაზრისით, ასკეტური პროტესტანტიზმისა და ეკონომიკის ურთიერთდამოკიდებულება უნიკალური აღმოჩნდა. აქ განხდა გარკვეული კონგრუენტულობა, ადეკვატურობა. კონფლიქტი სულის გადარჩენის მოთხოვნებსა და ეკონომიკურ ქცევაში ინსტრუმენტული რაციონალობის მოთხოვნებს შორის აღარ არსებობდა. *ინსტრუმენტული რაციონალობა თვითონ გახდა რელიგიური ღირებულება.*

საოცარია, მაგრამ მ. ვებერის თეორიის კრიტიკა, ძირითადად, ემყარება ამ პრინციპების არასწორ ინტერპრეტაციას. მ. ვებერის კრიტიკოსები ხშირად პროტესტანტული ეთიკის თეორიას „თარგმნიან“ როგორც კაუზალური ურთიერთდამოკიდებულების გამოხატულებას და ამტკიცებენ, რომ კაპიტალიზმის წარმოშობის მიხედვით არ შეიძლება ნაითვალისწინებულ პროტესტანტული რელიგია. მ. ვებერი 1907–1910 წლებში გამოქვეყნებულ კომენტარებში ეხმაურება ამ ტიპის კრიტიკას და არაერთხელ მიუთითებს იმაზე, რომ პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის თეორია არ არის მონოფაქტორული, კაუზალობის პრინციპზე აგებული. თეორია, არ არის აუცილებელი პროტესტანტული რელიგია და კაპიტალიზმი ყოველთვის ერთად არსებობდეს. მცდარია თეზისი: სადაც არის პროტესტანტიზმი, აუცილებლად წარმოიშობა კაპიტალიზმი, ან პირიქით. ეს ასე მოხდა გარკვეულ ისტორიულ შემთხვევაში, რადგან იქ არსებობდა სხვა ისტორიული შოვლენების გარკვეული კონსტელაცია. ამ შოვლენებისა და გარკვეული ინსტიტუციონალური გარემოს კვლევას მ. ვებერი აზრძელებს „ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“, რაზედაც ქვემოთ უფრო დაწვრილებით გვექნება საუბარი.

შეუძლებელიცაა, მ. ვებერის თეორია ყოფილიყო ერთფაქტორიანი, რადგან იგი მარქსის მოძღვრებას მუდამ ერთფაქტორიანობის გამო აკრიტიკებდა.

პროტესტანტული რელიგიის და კაპიტალიზმის კავშირის თეზისს მ. ვებერი შემდეგნაირად აეთიარებს: რელიგიის ისტორიაში პირველად ამქვეყნიური შრომის პროცესი რელიგიური მნიშვნელობით დაიტვირთა მ. ლუთერის პროფესიული მოწოდების (calling) კონცეფციაში. სიტყვა ანალოგიური მნიშ-

ვნელობით არ გვხვდება კათოლიკური რელიგიის მიმდევარ ხალხებთან და არსებობს თითქმის ყველა პროტესტანტული კულტურის ლექსიკონში. ეს სიტყვა თავდაპირველად გვხვდება ბიბლიის ლუთერისეულ თარგმანში.

ამ კონცეფციის თანახმად, საერთოდ, ამქვეყნიური მოღვაწეობის ფარგლებში კარგად გაცნობიერებული პროფესიული მოღვაწეობა ითვლება ადამიანის სწავლის ცხოვრების უმაღლეს ამოცანად. ამქვეყნიური საქმიანობა მოყვასისადმი ქრისტიანული სიყვარულის გამოხატულებაა. რეფორმაციის მნიშვნელობა სწორედ ის იყო, რომ კათოლიკურ თვალსაზრისთან შედარებით მნიშვნელოვნად გაიზარდა საერო საქმიანობის მორალური მნიშვნელობა. თუმცა, როგორც მ. ვებერი თვლის, ლუთერანობის ეთიკური წვლილი, ძირითადად, ნეგატივისტური მნიშვნელობის იყო. კერძოდ, მან უარყო ასკეტური ცხოვრების წესის უპირატესი ღირებულება. საერო საქმიანობასთან შედარებით.

კაპიტალისტური ეთოსის ჩამოყალიბებასთან მიმართებაში ლუთერანობის პრაქტიკული წვლილი გაცილებით ნაკლები იყო პროტესტანტიზმის სხვა მიმართულებებთან, კერძოდ, კალვინიზმთან შედარებით, რომელსაც მ. ვებერი ასკეტურ პროტესტანტიზმს უწოდებს.

კალვინიზმის დოგმატების კვლევისას ის მიზნად ისახავს იმ ფსიქოლოგიური სტიმულების გამოვლენას, რომლებიც ინდივიდებს ცხოვრების წესს ერთ გარკვეულ მიმართულებას აძლევდა და შეაკვრდა „აიძულებდა“ ამ კალამორტში ყოფნას.

კულტურულ-ისტორიული გავლენის თვალსაზრისით განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კალვინიზმის ცენტრალური დოგმატი „ბედის წინასწარგანსაზღვრულობის“ შესახებ: ჩვენი ინდივიდუალური ბედი ბურუსითაა მოცული და ადამიანებს არ ძალუძთ ამ ლოგიკის გაგება. ჩვენ მხოლოდ ერთი რამ ვიცით: ადამიანების ნაწილი იმთავითვე ღმრთისგან რჩეულია და მათი სულები გადარჩენილია, ნაწილი კი დაწვევლილია სამუდამოდ.

ადამიანური ლოგიკისა და „სამართლიანობის“ ადამიანური გაგების გამოყენება ღმრთის სუვერენული გადაწყვეტილებების მიმართ უაზრობაა და ამავე დროს ეს ღმრთის შეურაცხყოფს. შეუძლებელია ღმრთის „მოსყიდვა“ ადამიანური სათნოებით. ეს ნიშნავს, რომ ჩვენ ღმრთის ნებას ვუქვემდებარებთ ადამიანურ გავლენას.

როგორც მ. ვებერი წერს, კალვინიზმის არაკაცოთმოყვარე პათეტიკის შედეგი გახდა მანამდე არნახული შინაგანი მარ-

ტოობისა და განწირულობის განცდა. ეკლესიასა და აღსარებას „ჩამოერთვა“ სულის გადარჩენისკენ მიმავალ გზაზე ღმერთსა და ადამიანს შორის შუამავლის ფუნქცია. ღმერთის აბსოლუტურ ტრანსცენდენტურობაზე დამყარებული მოძღვრება მტრულადაა განწყობილი კულტურის გრძნობით – ემოციური ელემენტებისა და სუბიექტური რელიგიურობის მიმართ. ინდივიდის ღმერთთან დამოკიდებულება არ უნდა იყოს ემოციურად დატვირთული და ყოველთვის უნდა ექვემდებარებოდეს გონების რაციონალურ კონტროლს. კალვინიზმი შეიცავდა აგრეთვე აქტიური მოღვაწეობისკენ მიმართულ კომპონენტს: სამყარო არსებობს იმისთვის, რომ ამ სამყაროში მოხდეს ღმერთის გამოვლინება. სოციალური და ეკონომიკური მოღვაწეობა მოწოდებულია ღმერთის სიდიადის გამოსაველენად. „მოყვასისადმი სიყვარული“ სოციალური კოსმოსის რაციონალურ გარდაქმნაზე მიმართული საქმიანობაა.

გასაგებია, რომ ყოველი მორწმუნე ეძებდა პასუხს კითხვაზე: ვარ თუ არა რჩეული და როგორ დავრწმუნდე ამაში? ჟ. კალვინი უარყოფდა ამ კითხვაზე პასუხის გაცემის შესაძლებლობას. თუმცა ჟ. კალვინის მიმდევრებში და რიგით მორწმუნეებში ასეთმა მიდგომამ ცვლილება განიცადა და საკუთარი რჩეულობის ნიშნად გამოცხადდა საკუთარი პროფესიის ფარგლებში მეთოდური, წარმატებული მოღვაწეობა. თუ ადამიანს აქვს იმის უნარი, რომ განადიდოს ღმერთის გამოვლინება სოციალურ სამყაროში, ეს აღიქმება ღმერთისგან მონიჭებულ ძალად, რომელიც თავისთავად რჩეულობის ნიშანია. ღმერთის კავშირი ადამიანის სულთან შეიძლება განხორციელებულიყო სწორედ იმის გაცნობიერებით, რომ ღმერთი მოქმედებს მისი საშუალებით, იგი იარაღია ღმერთის ხელში. კეთილი საქმეები არის არა სულის გადარჩენის საშუალება, არამედ რჩეულობის ნიშანი. ამდენად, ღმერთი ეხმარება იმას, ვინც თვითონ ეხმარება თავისთავს, კალვინისტი თვითონ ქმნის დარწმუნებულობას საკუთარ რჩეულობაში. კალვინისტური ღმერთი არ ცნობს ცოდვის მონანიებას, ცალკეულ კეთილ საქმეებს. ღმერთი მორწმუნისგან მოითხოვს ცალკეული აქტების რაციონალურ სისტემაში აყვანილ თანმიმდევრულ რიგს. ცხოვრება იმსჯელება ყოველდღიური რაციონალური თვითრეფლექსიით. აქ შეუძლებელი იყო კათოლიკეს ცხოვრების წესის განმეორება, რომელიც შედგებოდა ცოდვის, მონანიების, ცოდვების მიტევების პერმანენტული რიგისგან. პურიტანული რაციონ-



ნალური ასკეტისმი მოითხოვდა ადამიანისგან ეცხოვრა „მუდმივი მოტივებით“ და არა „აფექტებით“.

კალენინიზმში განხორციელდა რელიგიურობის მისტიკური და ემოციონალური მხარის მინიმისაცია და რაციონალური ასკეტისმის წინ წამოწევა. ამით განსხვავდებოდა კალენინიზმი ლუთერანობისგანაც. ლუთერანული კონცეფცია ექსტაზის პროცესში ღმერთთან კავშირის შესახებ იმდენად აძლიერებდა რელიგიური რწმენის ემოციურ ხასიათს, რომ ეს რწმენა იღებდა აშკარად ისტერიულ ხასიათს. მორწმუნე, რომელიც მუდმივად ექსტაზის მოლოდინში იყო, ხდებოდა მეთოდური, ყოველდღიური საქმიანობისთვის გამოუსადეგარი სუბიექტი. მორწმუნის ეს ტიპი აშკარად განსხვავდებოდა ფხიზელი და დისციპლინირებული პურიტანისგან.

ამდენად, ასკეტურმა პროტესტანტიზმმა შექმნა ფსიქოლოგიური ტიპი, რომელიც ძალზე ჰგავს მტკიცე, ფორმალურ, აქტიურ კაპიტალისტ მეწარმეს. მისი ცხოვრების წესი შემდგომში მდგომარეობს: იგი ეწევა გეგმაზომიერ, რაციონალურ საქმიანობას იმისთვის, რომ დარწმუნდეს საკუთარ რჩეულობაში; უარს ამბობს პედონიზმსა და მფლანგველობაზე, აწყობს *meurneo bas racional urad. ის ფსიქოლოგიური „პრემია“*, რომელიც ასეთი ასკეტური ცხოვრების წესის ძლიერ მოტივატიურ ფაქტორად იქცა, იმქვეყნიური ხვედრის შესახებ გაურკვეველობისგან გამოწვეული ძლიერი შფოთვის რედუქციამ.

იმ დროს, როდესაც ადამიანები ღრმად რელიგიურნი იყვნენ და აზრები იმქვეყნიური სამყაროს შესახებ აესებდა მათ ცხოვრებას, გასაკვირი არაა რელიგიური იდეების ზეგავლენა ადამიანთა ყოველდღიურ ცხოვრებაზე და მათ შორის, ეკონომიკურ ქცევაზე. ეს ნათლად აისახა კალენინიზმის ნიადაგზე აღმოცენებული ინგლისური პურიტანიზმის როლზე ეკონომიკურ ცხოვრებაში. ამ თვალსაზრისით განსაკუთრებით საინტერესოა ო. კრომველის თანამებრძოლის რინარდ ბაქსტერის\* მოძღვრება. რ. ბაქსტერის თანახმად, დასაგმობია დაგროვილი ქონებით ტკობა. მიღწეულით კმაყოფილება და უმოქმედობა. ყველაზე მძიმე ცოდვია დროის უსარგებლოდ ხარჯვა. დროის უსარგებლო ხარჯვად ითვლება ფუფუნება, ზედმეტი ძილი, პროფესიული მოვალეობის აღსრულების პროცესში უსარ-

\* რინარდ ბაქსტერი — პრესვეტერიანელი, ვესტმისტერის სინოდის აპოლოგეტი.

გებლო მკერეტელობა და ა.შ. მდიდარი ისევე მუხლწაუსრელად უნდა შრომობდეს, როგორც ღარიბი, რადგან მას თავისი ქონების გაზრდის ამოცანა აქვს შესასრულებელი. ამდენად, ქონების ფლობა მძიმე პასუხისმგებლობასთან არის დაკავშირებული. რაც უფრო მეტია ქონება, მით უფრო მეტია პასუხისმგებლობა ღმერთის წინაშე.

რჩეულობა გამოიხატება აგრეთვე საკუთარი პროფესიის ფარგლებში მეთოდური შრომითა და უკიდურესი კეთილსინდისიერებით. პროფესიების ხშირი ცვლა ეთიკურად გაუმართლებელია. პროფესიის ეთიკურობის ერთ-ერთი სასომი ისაა, მოაქვს თუ არა მას მოგება, ანუ რამდენად შემოსავლიანია ეს პროფესია. ეს იყო საქმიანი ადამიანის, ფხიზელი ბურჟუას იდეალიზაცია. ამ თვალსაზრისმა XIX საუკუნის ამერიკელ პურიტანებში თავისი გამოხატულება პოვა ე.წ. selfmademan-ის იდეალში. წარმატება საქმეში და შემოსავალი განიხილებოდა როგორც ადამიანის სულის სიღიადის ნიშანი, მაშინ როდესაც ქონებას, როგორც ასეთს, დამოუკიდებელი ეთიკური ღირებულება არ აქონდა.

ცხოვრებისა და აზროვნების ამგვარმა წესმა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური შედეგები გამოიღო:

ასკეტურმა ცხოვრების წესმა, ფუფუნების, ფლანგველობის შეზღუდვამ, ასკეტურმა მომჭირნეობამ შრომისა და დაგროვების ეთიკურ-რელიგიური ქცევის რანგში აყვანამ ხელი შეუწყო შრომის ნაყოფიერების ზრდას, კაპიტალის დაგროვებასა და მისი გამუდმებული რეინვესტირების პროცესს. ასკეტური კეთილსინდისიერების, რაციონალიზმის პრინციპებმა ხელი შეუწყო გაცვლის პროცესების ფორმალიზაციისა და პროგნოზირებადობის განვითარებას. კაპიტალისტურმა სულმა წვლილი შეიტანა კაპიტალისტური მეურნეობის არა მხოლოდ თვისებრივ ფორმირებაში, არამედ დაგროვებაზე ორიენტირებული ქცევის იდეალიზაციის გზით, მის რაოდენობრივ ექსპანსიაშიც.

ასკეტური, პურიტანული აღზრდა უსრუნველყოფდა შრომაზე და დისციპლინაზე ორიენტირებულ მუშახელს მედმივ რეინვესტირებაზე ორიენტირებული კაპიტალისტისთვის.

კაპიტალიზმის რაოდენობრივ ექსპანსიასა და ინდუსტრიალიზაციის პროცესებს თან ხდევდა საზოგადოების სეკულარიზაციისა და პროტესტანტული სულის შესუსტების ტენდენციები. როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, ეს გარკვეული მანკიერი წრე აღმოჩნდა პროტესტანტული რელიგიებისთვის. საზოგადოებრივი სიმდიდრის ზრდას ყოველთვის მოჰყვება

საზოგადოების მოდუნების, სიმდიდრით ტკბობისა და რელიგიურობის შესუსტების პროცესები. თუმცა კაპიტალიზმს თანამედროვე პირობებში აღარ ესაჭიროება ყვარჯენი პროტესტანტული ეთიკის სახით. კაპიტალისტური მანქანა უკვე იმდენად კარგად მუშაობს, რომ თავად ახდენს ადამიანების გადარჩევას. ადამიანი იძულებულია იყოს კარგი პროფესიონალი, რომ გადარჩეს. გასული საუკუნეების ინგლისელ ან ამერიკელ პურიტანელს უნდაოდა რომ ასეთი ყოფილიყო. თანამედროვე ადამიანი კი იძულებულია, ასეთი რომ იყოს. თანამედროვე კაპიტალისტები თავის პროფესიულ საქმიანობაში ინდიფერენტულები არიან რელიგიის მიმართ და როგორც მ. ვებერი მიუთითებს, მხოლოდ პროფესიული ვალის შესახებ წარმოდგენა დადის სამყაროში. როგორც წარსული რელიგიური იდეების აჩრდილი.

ამგვარად, მ. ვებერის პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის თეორია „თავდაყირა“ აყენებს კ. მარქსის თეორიას პირველადი კაპიტალის დაგროვების, როგორც ნამატი ღირებულების ექსპოპრიაციის შედეგის შესახებ. პირველადი კაპიტალის დაგროვების პროცესს მ. ვებერი უკავშირებს პროტესტანტული ასკეზის კონცეფციას.

მ. ვებერი აკრიტიკებს მარქსისტულ მიდგომას, აგრეთვე ისტორიული მოვლენების ცალმხრივი. მონოფაქტორული ინტერპრეტაციისა და კულტურის სამყაროს მატერიალისტური დეტერმინაციის გამო. მიუხედავად იმისა, რომ კაპიტალისტური სულის თეორია, გარკვეულწილად, „იდეების მატერიალიზაციის“ შესახებ თეორიაა. მ. ვებერი უარყოფს კაჟსალური კავშირების სპირიტუალისტური ახსნის კვლევის განზოგადებულ მეთოდად ქცევას.

მიუხედავად იმისა, რომ „იდეების მატერიალიზაციის“ პროცესმა გარკვეულ ისტორიულ შემთხვევაში განსაკუთრებული როლი შეასრულა, შესაძლებელია, ეს სრულიადაც არ იყოს ასე სხვა ისტორიული კონტექსტისთვის. გარდა ამისა, „პროტესტანტული იდეების მატერიალიზაციის“ პროცესი მიმდინარეობდა გარკვეულ კონტექსტში და ამ პროცესის რეალიზაციისთვის აუცილებელი იყო, აგრეთვე, სხვა სტრუქტურული ცვლადების თანამონაწილეობაც (ამ ცვლადებზე ქვემოთ გვექნება საუბარი).

როგორც აღვნიშნეთ, „პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის“ შემდეგ მ. ვებერი კვლავ მიუბრუნდა კაპიტალიზმის თემას „ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“. აქ

მისმა თეზისმა პროტესტანტული ეთიკის შესახებ გარკვეული ტრანსფორმაცია განიცადა და პროტესტანტიზმი განიხილება როგორც უკანასკნელი ინტენსიფიკაცია იმ ფაქტორების ჯაჭვში, რომელმაც მიგვიყვანა რაციონალურ კაპიტალიზმამდე. გარკვეულ ინსტიტუციონალურ ფაქტორებს შორის ურთიერთდამოკიდებულების პატერნი აღმოჩნდა გადაამწვევტი ეკონომიკური რაციონალიზაციის პროცესში. ამ ფაქტორებიდან თითოეულს არ ექნებოდა ის ეფექტი ან ექნებოდა სრულიად საპირისპირო ეფექტი სხვა ფაქტორებთან კომბინაციის გარეშე. ფაქტობრივად, მ. ვებერის კაპიტალიზმის თეორია არის დაპირისპირებული ელემენტებს შორის ბალანსისა და დაძაბულობის შედეგი. ისტორია ასეთ მიდგომას აძლევს მოვლენების კონფიგურაციის შედეგის სახეს და კონკრეტული კომბინაცია ისეთი იშვიათია, რომ შეიძლება შემთხვევითადაც ნაფთავალოთ.

მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალური თეორია ითვალისწინებს არა პროტესტანტიზმის იზოლირებულ თეზისს, არამედ მოვლენათა მთელ ჯაჭვს, რომელიც შეიძლება კაპიტალიზმის წარმოშობის სოციალური წინაპირობაა, რადგან სამუშაო ძალის, მიწისა და საქონლის თავისუფალი მიმოქცევის დამაბრკოლებელი ფაქტორების ელიმინირებას შეუწყობ ხელი.

მეორე ფაქტორი, რომელიც კაპიტალიზმის რაციონალური კულტურის მახასიათებლად შეიძლება ჩაითვალოს, გულისხმობს „ინტერნალურ და ექსტერნალურ ეთიკას“ შორის ბარიერის მოშლას. თითქმის ყველა პრემოდერნულ საზოგადოებაში მკვეთრად არის გაყოფილი ეთიკური პრაქტიკა. „თავისიანების“ სოციალურ ჯგუფში ეკონომიკური ტრანსაქციების გაკონტროლება ხდება სამართლიანობის, სტატუსისა და ტრადიციის საშუალებით. მაგ., ამ ეთიკით ზოგიერთ კულტურაში აკრძალულია მეგახშეობა ჯგუფის შიგნით. რაც შეეხება „ეცხოებს“, ანუ იმათ, ვინც მოცემული ჯგუფის (ტომი, ეთნოსი და ა.შ.) წევრი არ არის, მათ მიმართ მოქმედებს სრულიად საპირისპირო ეთიკა: მოტყუება, თაღლითობა ფასებთან, ვალებთან დაკავშირებით და ა.შ. ეთიკის ამგვარი ორმაგი ფორმა ძალიან დიდი დაბრკოლება იყო რაციონალური, ფართომასშტაბიანი კაპიტალიზმის განვითარებისთვის, რადგან ექსტერნალური ეთიკა სავაჭრო ურთიერთობებს აქცევდა ეპიზოდურ და უნდობლობით გამსჭვალულ ტრანსაქციებად. ამ ეთიკური დუალიზმის გადალახვა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი იყო კაპიტალიზმის ექსტენსიური განვითარებისთვის. მხოლოდ

ამის შედეგად შეიქმნა პირობები სესხების მიღებისთვის და პერმანენტული გაცვლის ოპერაციისთვის. რომლებიც იძლეოდა მცირე მოგებას, მაგრამ არსებობდა მათი მუდმივი განმეორებადობის გარკვეული გარანტიები.

შემდეგი უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა კაპიტალიზმის განვითარებისა არის ევროპაში ბიუროკრატიული სახელმწიფოს გაძლიერება თავისი ფორმალისებულებით სამართლებრივი სისტემით. ეს სამართლებრივი სისტემა გარკვეულწილად დაფუძნებული იყო მოქალაქეობის უნივერსალურ კონცეფციასზე. მ. ვებერი თვლის, რომ რელიგიურმა ფაქტორმა ხელი შეუწყო ეთიკის ორმაგი სტანდარტების ელიმინაციას, ეკონომიკური ეთიკისა და რაციონალურ-სამართლებრივი სახელმწიფოს და სამართლებრივი მოქალაქეობის ჩამოყალიბებას.

(რ. კოლინზი მიიხნევს, რომ კაპიტალიზმისკენ მიმავალი კაუსალური ჯაჭვის საბოლოო დონე სწორედ რელიგიური ფაქტორია, თუმცა მ. ვებერის მეთოდოლოგიური რიგორიზმის გათვალისწინებით კაუსალობის ცნება ამ შემთხვევაში საკამათოა).

თავის მხრივ, რაციონალური კაპიტალიზმის წინაპირობების შექმნას ხელი შეუწყო ცენტრალისებული ბიუროკრატიული სახელმწიფოების ჩამოყალიბებამ. ბიუროკრატიულმა სახელმწიფომ დაამხო ფეოდალიზმი და პატრიმონიალიზმი, გაათავისუფლა მიწა და სამუშაო ძალა და შესაძლებელი გახდა მათი თავისუფალი მიმოქცევა. ბიუროკრატიულმა სახელმწიფომ გააუქმა ბარიერები შიდა ბაზარზე, განხორციელდა ვალუტებისა და საგადასახადო სისტემების სტანდარტიზაცია. სახელმწიფოს როლი ამ პროცესებში იმდენად დიდია, რომ სოციურთი თეორიის თანახმად, XVII-XVIII საუკუნეების განახლებული აბსოლუტიზმი რაციონალიზაციის პროცესების მთავარ მიზეზადაც ითვლება.

რაციონალური სამართლებრივი სახელმწიფოს მიმართ შეიძლება დაისვას სამი შეკითხვა: რატომ გახდა იგი დომინანტური ფორმა? საიდან მოდის მისი სტრუქტურული მახასიათებლები? სად იღებს სათავეს მოქალაქეობის უფლებები?

ვებერის თანახმად, პირველ შეკითხვაზე პასუხის გაცემა შედარებით ადვილია. ბიუროკრატიული სახელმწიფოს ფორმა გახდა დომინანტური იმის გამო, რომ ის დიდი ტერიტორიების მართვის ყველაზე ეფექტური ფორმა აღმოჩნდა. ამას ხელი შეუწყო უამრავმა ფაქტორმა. კერძოდ, ტრანსპორტირების გაად-

ვილებამ, სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებადმა ირიგაციამ, მილიტარისტულმა კონკურენციამ და ისეთი საბრძოლო იარაღის გაერცვლებამ, რომლის ცენტრალიზებული წესით უზრუნველყოფა უფრო ეფექტურია.

ბიუროკრატია არ არის ერთადერთი ფაქტორი, რომელიც სხვა ფაქტორების არარსებობის შემთხვევაში რაიმე როლს შეასრულებდა კაპიტალიზმის ფორმირებაში. მაგ., ჩინურმა უაღრესად კარგად განვითარებულმა ბიუროკრაციამ შექმნა მნიშვნელოვანი დაბრკოლება კაპიტალიზმის განვითარებისთვის, რადგან მოაქცია ეკონომიკა პატრიმონიალური, ადგილობრივი კლანების კონტროლქვეშ. იქ, სადაც ბიუროკრატია შედარებით ადვილად განხორციელდა და სახელმწიფო ძალზე ძლიერი იყო (ეგვიპტე, ჩინეთი, ბიზანტია), სახელმწიფოს შეუზღუდავმა ძალაუფლებამ მოახდინა ეკონომიკური ცხოვრების სტერეოტიპიზაცია და არ მისცა გასაქანი იმ ძალებს, რომლებიც კაპიტალიზმის დინამიკური განვითარებისთვის აუცილებელია. ასე მოხდა რუსეთშიც, სადაც ბატონყმობის სისტემამ სამუშაო ძალის მობილობას შეუშალა ხელი.

ევროპაში ბიუროკრატიაზაცია კაპიტალიზმის განვითარებისთვის ხელსაყრელ ფაქტორად იქცა მოქალაქეობაზე დამყარებული ფორმალიზებული სამართლებრივი სისტემის განვითარების ფაქტორთან ერთობლივ მოქმედებაში. მოქალაქეობის ინსტიტუტის განვითარება დაიწყო ქალაქის მოქალაქეობიდან, რომლის პრინციპებიც შემდგომ სახელმწიფოზე გაერცვლდა. ქალაქების ადმინისტრირება ხდებოდა თვით მოქალაქეების მიერ და აქ მოქმედებდა ფორმალური თანასწორობის პრინციპები. შუა საუკუნეების ევროპაში ქალაქებმა მეფესთან ალიანსით დაკარგეს თავისი დამოუკიდებლობა, მაგრამ მათთვის დამახასიათებელი სამართლებრივი სტრუქტურები გაერცვლდა სახელმწიფოს მასშტაბით.

მ. ვებერი ამ საკითხშიც უპირისპირდება მარქსისტულ მიდგომას. მისთვის სახელმწიფო და სამართლებრივი სისტემა არავითარ შემთხვევაში არ არის მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორების ზედნაშენი. ეს გარკვეული ინსტიტუციონალური ფაქტორების ურთიერთმოქმედების შედეგია, რომელმაც თავის მხრივ, კაპიტალიზმის განვითარების პროცესში ერთ-ერთ საკვანძო ფაქტორად გვევლინება. კაუზალობის ჯაჭვს რომ მივყევთ, ისმის შემდეგი კითხვა: რატომ აღმოცენდა ქალაქის ეს ტიპი დასავლეთში? მ. ვებერი ამას ორი ფაქტორით ხსნის: ერთია

სამხედრო ფაქტორი და მეორე – რელიგიური ფაქტორი. აღმოსავლეთის იმპერიებში ირიგაციის აუცილებლობის პროცესებმა ხელი შეუწყო სახელმწიფოების ადრეულ ცენტრალიზაციას. ამდენად, „სამხედრო პრინციებისა“ და მათი არმიების ინსტიტუტი უფრო ძველი აღმოჩნდა, ვიდრე ქალაქების ინსტიტუტი. სამართლებრივად დამოუკიდებელი ქალაქები არ აღმოცენებულა. დასავლეთში ქალაქების სამხედრო პოტენციალი თვით მოქალაქეების დისციპლინირებული გილდიების თვითშეიარაღებასა და ტრენინგზე იყო დამოკიდებული. გარდა ამისა, აღმოსავლეთში მაგიური ტაბუები კრძალავდა „უცხოებს“ შორის სამხედრო ალიანსებს. ამდენად, რელიგიური საზღვრები ამტკიცებდა ჯგუფების დაყოფის უკვე არსებულ წესს.

ამ თვალსაზრისით, დასავლეთში უნივერსალისტური რელიგიის განვითარებამ, რომელმაც მოხსნა კლანებსა და ტომებს შორის რიტუალური ბარიერები ხელი შეუწყო მოქალაქეობის ინსტიტუტების ფორმირებას. აქ კიდევ ერთხელ გავუსვამო ხაზს რელიგიური ფაქტორების მეორე „დამსახურებას“ საბაზრო ეკონომიკისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნაში, ესაა: ინტერნალური და ექსტერნალური ეთიკის გაყოფის ელიმინაცია.

ყველა შემთხვევაში აღწერილი ფაქტორის ფლუქტუაცია ხდებოდა კაცობრიობის ისტორიის მანძილზე სხვადასხვა ცივილიზაციებში. როგორც მ. ვებერი თვლის, რაციონალიზაციის ტენდენცია სულაც არ იყო გარდაუვალი, თუმცა, დასავლეთში რამდენიმე ფაქტორმა ერთად მოიყარა თავი და ამ ფაქტორების ურთიერთქმედებამ გამოიწვია ახალი ეკონომიკური დინამიკის სწრაფი განვითარება.

პროტესტანტიზმი გახდა მთელი ამ ტენდენციის უკანასკნელი და ძალზე ძლიერი ინტენსიფიკაცია.

ამგვარად, მ. ვებერი ფართომასშტაბიანი კაპიტალიზმის განვითარებას ხედავს, როგორც გარკვეული პირობების კომბინაციის გარკვეული პატერნის შედეგს.

კაპიტალიზმისა და რელიგიური იდეების ვებერისეული ინტერპრეტაცია კრიტიკის ობიექტი გახდა რამდენიმე მიმართულებით.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, პირველ რიგში შეტყვის ობიექტი გახდა პროტესტანტული ეთიკის კაუზალურ, დამოუკიდებელ ცვლადად გამოცხადება. მაგრამ ეს იყო მ. ვებერის

ადეკვატურობის პრინციპის არასწორად ინტერპრეტაციის შედეგი.

ნეომარქსისტული მიდგომა არ უარყოფდა კავშირს რადიკალურ პროტესტანტიზმსა და კაპიტალიზმს შორის, თუმცა ამ პარადიგმის ლოგიკიდან გამომდინარე, ის თვლის, რომ ამ კავშირში კაპიტალიზმია დამოუკიდებელი, მადეტერმინირებელი ცვლადი. XVI–XVII საუკუნეებში ინგლისში იმიტომ წარმოიშვა პროტესტანტული სექტები, რომ იქ უკვე დაიწყო კაპიტალისტური რევოლუცია. ეკონომიკა ქმნის იდეებს და არა პირიქით ( ს. სინი, 1961).

მკვლევართა ნაწილი მიუთითებდა, რომ მ. ვებერმა გააზვიადა პროტესტანტული ქვეყნების როლი კაპიტალიზმის განვითარებაში. მაგ., ბელგია, რომელიც თანამედროვე ინდუსტრიალიზმის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კერა იყო, კათოლიკური ქვეყანაა.

ინგლისში კაპიტალიზმის განვითარებასა და ინდუსტრიულ რევოლუციას ხელი შეუწყო ეკონომიკის ინსტიტუციონალურმა, ტექნიკურმა და მატერიალურმა ფაქტორებმა. ინგლისი საგარეო ვაჭრობისათვის განსაკუთრებულად ხელსაყრელ პირობებში აღმოჩნდა.

საგარეო ფაქტორებთან დაკავშირებული მოვლენების მნიშვნელობას ევროპაში კაპიტალიზმის განვითარებისთვის ხაზს უსვამს ვალენშტეინის (1974) მიდგომაც. ვალენშტეინის თანახმად, საგულისხმოა კაპიტალიზმის წარმოშობის ორი წინაპირობა: პირველ რიგში, კაპიტალის პირველადი დაგროვების მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო XVI საუკუნეში ევროპის კოლონიებიდან ძვირფასი ლითონების დიდძალი შემოდინებით გამოწვეული ინფლაცია. ამ პერიოდში ხელფასები დარჩა შედარებით სტაბილური და ღირსეულად განსხვავებამ ფასებსა და ხელფასებს შორის შექმნა ის ნამატი, რომლის ინვესტირებაც განხორციელდა კაპიტალისტური საწარმოების გაფართოებისათვის.

ვალენშტეინის მეორე ფაქტორიც საერთაშორისო სიტუაციასთანაა დაკავშირებული. კაპიტალიზმი, როგორც სისტემა დაეფუძნა ისეთ ფართომასშტაბიან არეალში ეკონომიკური ფაქტორების მოქმედებას, რომლის კონტროლიც არ შეეძლო რომელიმე პოლიტიკურ ერთეულს. ამან კაპიტალისტებს მანევრირების დიდი საშუალება მისცა. კაპიტალისტებს შეეძლოთ ემოძრავათ სხვადასხვა პოლიტიკურ კლიმატს შორის და



განეხორციელებინათ ეკონომიკური ტრანსაქციები უფრო ხელსაყრელ გარემოში.

როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ვებერს სოგადად პქონდა ინფორმაცია ამ ორი ფაქტორის შესახებ. იგი თვლიდა, რომ ძვირფას ლითონებთან დაკავშირებული ფასების რეეოლუციას შეეძლო დაექარებინა კაპიტალისტური განვითარების პროცესი მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ამისთვის არსებობდა სხვა წინაპირობებით მომზადებული ნიადაგი. მაგ., რომის იმპერიის დროინდელ ინდოეთში ცნობილი იყო ძვირფასი ლითონების მძლავრი შემოადინების პროცესი, თუმცა ეს ლითონები რაჯების პირად ქონებასა და კოლექციებში დაილექა და არანაირად არ გადაიქცა ფულად მასად, რომელიც რაციონალური ტიპის საწარმოების შექმნას მოხმარდებოდა.

XVI საუკუნის ფასების რეეოლუციის სუბაგლენას მ. ვებერი სხვა მიმართულებით ხედავს: ეკონომიკური ტრანსაქციების დანქარებულმა ტემპმა მეწარმეებს წარმოებისა და ტექნოლოგიის შემდგომი რაციონალიზაციისკენ უბიძგა, რაც გამოიხატა უფრო იაფი საქონლის, ტექნოლოგიის წარმოებისა და დაბალი ფასებით კონკურენციის ტენდენციაში.

„ფასების რეეოლუციის“ ფაქტორს, მ. ვებერის აზრით, მნიშვნელობა პქონდა მხოლოდ იმ ეკონომიკური ინსტიტუტების კონტექსტში, რომლებიც იწყებდა განვითარებას იმ დროის ევროპაში.

რაც შეეხება ვალენშტეინის მეორე ფაქტორს, მ. ვებერი ძირითადად, ეთანხმება მას და მიუთითებს სახელმწიფოთაშორისი, მობილური კაპიტალის როლზე, თუმცა ეს ისევ და ისევ გარკვეულ ინსტიტუციონალურ კონტექსტში იძენს მნიშვნელობას.

XX საუკუნის 60-იანი წლებიდან პროტესტანტული ეთიკის თეზისზე შეტევა სხვა მიმართულებითაც წამოვიდა. მკვლევართა ნაწილი (მაგ., ლ. სტოუნი, 1967) მიიჩნევს, რომ კაპიტალიზმის შემქმნელი არ იყო წერილი მეწარმეებისგან განვითარებული ბურჟუაზია. პურიტანული საშუალო კლასი არ იყო ამ ისტორიული დრამის მთავარი გმირი. ამ პროცესში ინსტრუმენტული როლი შეასრულა ინგლისურმა არისტოკრატამ. სწორედ არისტოკრატამ გააძევა გლეხები მიწებიდან, რითაც იქცა შალის ბაზრისთვის მთავარ მიმწოდებლად, განავითარა თავის მამულებში ნახშირისა და რკინის მოპოვება და დააფუძნა ფაბრიკები სოფლებში, რითაც თავიდან აიცილა

ქალაქებში არსებული გილდიების შესწავლებები. ამ თეაღ-საზრისით, კაპიტალიზმის განვითარებას ხელი შეუწყო „არისტოკრატიის კრიზისმა“ და არა პურიტანულმა ბურჟუაზიამ.

გ. მარშალის (1981) აზრით, პროტესტანტიზმის გარშემო წარმოებულ დებატებში ნაკლები ყურადღება ეთმობა იმ საკითხს, შესაძლებელია თუ არა პროტესტანტულ ეთიკასა და ეკონომიკურ შედეგებს შორის კავშირის ემპირიული დასაბუთება. ეს, რა თქმა უნდა, ძალზე რთული ამოცანაა, რადგან იმ პერიოდის მონაცემები, რომლებიც ემპირიულად დაასაბუთებდა ამ ტიპის კავშირს, ფაქტობრივად არ არის ხელმისაწვდომი. იდეალურ შემთხვევაში, ეს იქნებოდა იმდროინდელი მუშებისა და კაპიტალისტების გამოკითხვის შედეგები. თუმცა რელიგვიანტური მასალა მაინც არსებობს. თვით გ. მარშალმა შეისწავლა შოტლანდიის ერთ-ერთი ფაბრიკის ბიზნესთან დაკავშირებული ჩანაწერები. ავტორის თანახმად, ამ კონკრეტული შემთხვევის ანალიზი, ძირითადად, ადასტურებს პროტესტანტული ეთიკის თეზისს.

მიუხედავად მრავალმხრივი კრიტიკისა, სოციოლოგების დიდი ნაწილი თანხმდება იმაზე, რომ მ. ვებერის კაპიტალიზმის ინსტიტუციონალური თეორია, რომლის ნაწილია რელიგიური იდეების სეგაველენის შესახებ თეზისი, კაპიტალიზმის წარმოშობის დღეს არსებულ თეორიებს შორის ყველაზე თანმიმდევრული, კომპლექსური, მრავალფაქტორიანი თეორიაა, რომელიც საკითხის შემდგომი კვლევისთვის ათვლის წერტილად უნდა ჩაითვალოს.

პროტესტანტული ეთიკის სკალა – PWE (Protestant Work Ethic). XX საუკუნის 50-იანი წლებიდან პროტესტანტული ეთიკის თეზისით ემპირიკოსი სოციოლოგები და სოციალური ფსიქოლოგიის წარმომადგენლები დაინტერესდნენ. შეიქმნა პროტესტანტული შრომის ეთიკის საზომი უამრავი სკალა. PWE სკალის შექმნის პირველი მცდელობა იყო გოლდსტეინისა და ეინზორნის (1961) მიერ შექმნილი ინსტრუმენტი. ამ სკალით განხორციელებული კვლევის შედეგად მათ დაადგინეს, რომ მაღალი მანევრებელი PWE-სთან დაკავშირებული რწმენების სკალაზე დაკავშირებულია ასკეტიზმთან და ინდივიდუალიზმთან, მაგრამ მას ნაკლები მაპროგნოზირებელი ძალა აქვს სისტემურ, რაციონალურ ეკონომიკურ ქცევასთან კავშირში.

ვოლაკის (1971) მიერ შემუშავებული სკალა მოიცავდა ექვსი ძირითადი სფეროს გასასომ ერთეულებს: ორიენტაცია აქტიურობაზე, სამუშაოში ჩართულობის ხარისხი, სიამაყე სამუშაოსთან დაკავშირებით, სამუშაოს სოციალური სტატუსი, მისწრაფება სოციალური მიზილობისკენ და ატიტუდი შემოსავლის მიმართ.

მირელსი და გასკეტის (1971) მიერ შექმნილი სკალა, ალბათ ყველაზე პოპულარულია PWE არსებულ სასომ ინსტრუმენტებს შორის. ეს სკალა ეყრდნობა შინაგან (სამუშაოსთან დაკავშირებულ) და გარეგან (დაჯილდოებასთან (reward) დაკავშირებულ) ფაქტორებს. პროტესტანტული შრომის ეთიკის სკალებით ჩატარებულმა ემპირიულმა კვლევებმა გამოავლინა გარკვეული კავშირები პროტესტანტული შრომის, ეთიკასა და სხვა განზომილებებს შორის. მაგ., რაც უფრო მეტად ეთანხმება მუშაკი ამ ეთიკურ იდეალებს, მით უფრო მეტია მისი კმაყოფილება სამუშაოთი და სოციალურ ცხოვრებით. PWE-ს მაღალი მაჩვენებელი დადებითად კორელირებს ორგანიზაციასთან იდენტიფიკაციის ხარისხთან, თუმცა ეს არ არის იგივეობრივი ორგანიზაციაში ან მოცემულ სისტემაში დარწმუნის სურვილთან.

ემპირიული კვლევები ჩატარებულია აგრეთვე PWE-სა და რეალურ ორგანიზაციულ ქცევას შორის დამოკიდებულების გამოსავლენად. მაგ., აღმოჩნდა, რომ მაღალი PWE-ს მქონე ინდივიდების მუშაობა უმჯობესდება მათი საქმიანობის უარყოფითი შეფასების შემდეგ, დაბალი PWE-ს მქონე ინდივიდების მუშაობა კი უარესდება.

მაღალი PWE-ს მქონე ინდივიდები სამართლიანად მიიჩნევენ პიპოთეტური მუშაობისთვის ფულის გადახდას შესრულებულ სამუშაოსთან და შრომის ნაყოფიერებასთან მიმართებაში.

დაბალი PWE-ს მქონე ინდივიდები ფულის გადახდის მნიშვნელოვან კრიტერიუმად მიიჩნევენ სამუშაოს ხანგრძლივობას.

თუმცა, PWE-ს შესახებ ჩატარებული კვლევების შედეგები მაინც არათანმიმდევრულია და ამის გამო PWE არ შეიძლება წაითვალოს სამუშაოთი კმაყოფილების ძირითად დეტერმინანტად და მისი მაპროგნოზირებელი მნიშვნელობა რეალურ სამუშაო ქცევასთან მიმართებაშიც ერთმნიშვნელოვნად დადგენილი არ არის.

PWE-ს გამოყენება უფრო ერთმნიშვნელოვანი დასკვნების საფუძველს იძლევა ისეთი ეკონომიკური მოვლენების ატრიბუ-

ციასთან მიმართებაში, როგორცაა უმუქვეერობა, სიღარიბე და მაღალ კორელაციას უჩვენებს. აგრეთვე, კონტროლის ლოკუსთან (ამ თემას უფრო დაწვრილებით შემდეგ თავებში განვიხილავთ).

მიუხედავად იმისა, რომ PWE სკალები, გარკვეულწილად აკმაყოფილებს ვალიდურობისა და სანდოობის მოთხოვნებს, მათ აკრიტიკებენ მ. ვებერის თეორიის არასწორად წაკითხვის ან სიმულაციის გამო. ბევრი სკალა მრავალგანზომილებიანია, მაგრამ აქვს ერთი მთლიანი მანკენებელი (score).

PWE-ს მომავლის შესახებ არსებობს რადიკალური შეფასებები. მაგ., კელვინი და ჯარეტი თვლიან, რომ PWE არის ისტორიული მითის შედეგი, რომელსაც ამჟამად არანაირი ახსნითი ღირებულება არა აქვს. მკვლევრების მეორე ფრთა (ფერნჰეიმი, მაკლელანდი) თვლის, რომ PWE-ს გარშემო წარმოებულმა ემპირიულმა კვლევებმა დაასაბუთა, რომ PWE მნიშვნელოვანი მადიფერენცირებელი ცვლადია, რომელიც დაკავშირებულია მოტივაციასთან. თუმცა, როგორც აღვნიშნეთ PWE-ს ამჟამად მოცემული სკალები ვერ მოიცავს ყველა იმ განზომილებას, რომელიც მ. ვებერის თეორიაში იგულისხმება და მათ დასახეწად მნიშვნელოვანი სამუშაოა ჩასატარებელი. ნაკლები ემპირიული კვლევაა ჩატარებული PWE-ს ეტიოლოგიის, მისი დროში სტაბილურობისა ან კულტურალური სპეციფიკის დასადგენად.

**მ. ვებერი მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის შესახებ „პროტესტანტული ეთიკისა და კაპიტალიზმის სულის“ დასრულების შემდეგ მ. ვებერი კვლავ დაუბრუნდა რელიგიისა და ეკონომიკის ურთიერთობის საკითხს და დასვა რელიგიის, რაციონალიზმისა და ეკონომიკის ურთიერთობის საკითხი საპირისპირო კუთხიდან: რატომ არ აღმოცენდა რაციონალური კაპიტალიზმი ჩინეთში, ინდოეთში ან სადმე სხვაგან გარდა დასავლეთისა? როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ვებერი ამ გზით ცდილობს მოიპოვოს კიდევ ერთი დასაბუთება პროტესტანტული ეთიკის თეზისისათვის.**

კვლევით პროექტში „მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკა“ მ. ვებერის მიზანი იყო მსოფლიოს ძირითადი რელიგიების განხილვა ამ თვალსაზრისით, მაგრამ ეს პროექტი დაუმთავრებელი დარჩა და ავტორმა ვერ მოასწრო მუშაობა ქრისტიანობისა და ისლამის ეკონომიკურ ეთიკაზე.

მ. ვებერის ახალი პროექტის (ვენტრალური ცნებაა „ეკონომიკური ეთიკის“ ცნება, რაც განსხვავდება იმისგან, რასაც ავტორი მორალურ ეკონომიკას უწოდებდა. მ. ვებერის მიმდევრებს შორის „ეკონომიკური ეთიკის“ ცნების მრავალგვარი ინტერპრეტაცია არსებობს, მაგრამ შედარებით უფრო გავრცელებულია. ამ ცნების შემდეგნაირი გაგება: ეკონომიკური ეთიკა არის არა ეთიკური ან თეოლოგიური თეორიები, არამედ ეკონომიკური ქცევის ის პრაქტიკული იმპულსები, რომლებიც შეიძლება მოვიძიოთ რელიგიების პრაგმატულ ან ფსიქოლოგიურ კონტექსტში. ეკონომიკური ეთიკის რელიგიური ტიპი თავის სრულ გამოხატულებას პოულობს ერთი რომელიმე სოციალური სტრატის მეშვეობით, რომელიც ამ ეთიკის ტიპური მატარებელია. ეკონომიკური ქცევა ზოგადად მხოლოდ რელიგიისაგან ფორმირებული არ არის. მისი ფორმირების მნიშვნელოვანი ფაქტორებია აგრეთვე „ეკონომიკური გეოგრაფია“ და ისტორია.

ჩინეთის, ინდოეთისა და პალესტინის მაგალითზე მ. ვებერი აღწერს კონფუციანიზმის, ინდუიზმისა და იუდაიზმის ეკონომიკური ეთიკის სპეციფიკურ მხარეებს და ადგენს, რომელ სოციალურ სტრატაში პოვა ამ ეთიკამ თავისი შედარებით სრულყოფილი გამოხატულება. პროტესტანტული ეთიკისაგან განსხვავებით, ამ შრომაში მ. ვებერი ეხება ეკონომიკური ეთიკის იმ ასპექტებსაც, რომლებიც არ გამომდინარეობენ რელიგიური მოძღვრებიდან.

ეკონომიკური ეთიკის ნორმები იყოფა რამდენიმე კატეგორიად: ნორმები მუშაობის შესახებ; ნორმები სიმდიდრისა და ქონების ფლობის შესახებ; ნორმები ვაჭრობის, ინდუსტრიისა და ფინანსების შესახებ; ნორმები ეკონომიკური ცვლილებისა და ტექნიკური ინოვაციის შესახებ; ნორმები ქველმოქმედებასა და სხვა ეკონომიკურ აქტორებზე.

მაგ., რელიგიების უმრავლესობა არ ამართლებს ფულის გასესხებას მოგების მიღების მიზნით და ვაჭრობას უყურებს როგორც თაღლითობის ფორმას.

ჩინეთის რელიგიასთან მიმართებაში მ. ვებერი სვამს ორ კითხვას: რატომ არ აღმოცენდა რაციონალური კაპიტალიზმი ჩინეთში და რა როლი შეასრულა ამაში კონფუციანელობის ეკონომიკურმა ეთიკამ?

„ეკონომიკის ზოგად ისტორიაში“ მ. ვებერი მიუთითებს რაციონალური კაპიტალიზმის ფორმირებისთვის ხელსაყრელ იმ ინსტიტუციონალურ ფაქტორებზე, რომლებიც არ არსებობდა

ჩინეთში. ესენია: დამოუკიდებელი ქალაქები, დასავლური ტიპის ბურჟუაზია, პატრიმონიალური სამართლებრივი სისტემა, რაციონალური ტექნოლოგია, მეცნიერება, აღრიცხვიანობა. ჩინელთა ცნობიერება შეტწილად ტრადიციული იყო და ტექნიკური ინოვაცია აღიქმებოდა როგორც საფრთხე „სულების“ მიმართ. ეკონომიკაზე ბატონობდა კლანური ტრადიციონალიზმი და ე.წ. ორმაგი (ინტერნალური და ექსტერნალური) ეკონომიკური ეთიკა. ფაქტორების ეს ჯაჭვი, ძირითადად, სახელმწიფოსთანაა დაკავშირებული და რელიგიური ფაქტორი აქ ნაკლებ როლს თამაშობს.

მიუხედავად იმისა, რომ კონფუციანელობა პურიტანიზმის მსგავსად რაციონალური რელიგია იყო, მათ ეკონომიკურ ეთიკას შორის მნიშვნელოვანი განსხვავებებია: კონფუციანელობა მიმართული იყო არსებული წესრიგის შენარჩუნებისკენ, პურიტანიზმი კი ორიენტირებული იყო ცვლილებებზე. პურიტანიზმი განადიდებდა მოგებისკენ სწრაფვას, კონფუციანელობა ასეთ საქმიანობას ზიზღით უყურებდა. ზოგადად, კონფუციანელობის ეკონომიკურმა ეთიკამ მნიშვნელოვანი დაბრკოლებები შექმნა კაპიტალიზმის განვითარებისთვის.

კონფუციანელობა	პურიტანელობა
<ul style="list-style-type: none"> <li>• კონსერვატიული წესრიგის რწმუნა, ტოლერანტული დამოკიდებულება მავთის მიმართ.</li> <li>• არსებული წესრიგისა და პარამონიის შენარჩუნებისკენ სწრაფვა</li> <li>• ეყვალ ადამიანური ურთიერთობის მართვის ოჯახური პრინციპი</li> <li>• ნათესაური ურთიერთობები, როგორც ეკონომიკური ტრანსაქციების ბაზისი</li> <li>• უნდობლობა იმ პირთა მიმართ, რომლებიც ოჯახის, ნათესაობის წევრები არ არიან</li> <li>• სიმდიდრე, როგორც თვითაბატონიკებისა და ღირსების ბაზისი</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ერთი ღმერთის რწმუნა და მავთის უარყოფა</li> <li>• პროგრესული ცვლილებების იდეალი</li> <li>• ეყვალ ადამიანური ურთიერთობის დაქვემდებარება აბსტრაქტული წესრიგის (ღმერთის) მიმართ</li> <li>• რაციონალური სამართალი და კონტრაქტი, როგორც ეკონომიკური ტრანსაქციის ბაზარი</li> <li>• ნდობა ეყვალ იმ პირის მიმართ, რომლებიც ისევე სარწმუნოების მიძღვევარა</li> <li>• სიმდიდრე, როგორც სათნო ცხოვრების შედეგი და როგორც პოტენციური (ვლენება)</li> </ul>

იმავე კითხვას სვამს მ. ყებერი ინდური რელიგიის ეკონომიკური ეთიკის მიმართ: შეიძლებაოდა თუ არა ის ყოფილიყო რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარების ერთ-ერთი დამაბრკოლებელი ფაქტორი?

ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, დაკავშირებული ინდუიზმთან იყო კასტური სისტემა. ამ სისტემას მხარს უჭერდა აგრეთვე ნათესაობის მტკიცე ინსტიტუტები. კასტური სისტემის მორჩილება იყო რელიგიური ვალდებულება. ინდუიზმის თანახმად, ცხოვრების მიზანი იყო რელიგიური რიტუალების მკაცრი დაცვა შემდგომ ცხოვრებაში უკეთესი პოზიციის უზრუნველსაყოფად. შეუსაბამო პიროვნებასთან ქორწინებას, მასთან ერთად ჭამას, მის შეხებასაც კი ფატალური შედეგები ექნებოდა შემდგომ ცხოვრებაში ადგილის თვალსაზრისით. სამუშაოს განსხვავებული ტიპები ასოცირებული იყო განსხვავებულ კასტებთან და ამას რიტუალური შეზღუდვები აკონტროლებდა. ისტორიულად უამრავი კასტა არსებობდა, თუმცა, გამოყოფენ ოთხ ძირითად კასტას: ბრაჰმანებს (სამღვდელთა), რაინდებს, თავისუფლებს და ყმებს.

ინდუიზმის ბევრი რიტუალური წესი პირდაპირ წინააღმდეგობაში მოდიოდა ყველაფერ იმასთან, რასაც შეეძლო ხელი შეეწყოს რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარებისთვის. ინდუიზმი გამოხატავდა ზიზღსა და ძლიერ შიშს ყოველგვარი ტექნიკური ინოვაციის მიმართ; ერთი სამუშაოდან მეორეზე გადასვლა და მისწრაფება სოციალური მობილობისკენ აბსოლუტურად დაუშვებელი იყო.

ინდუიზმი, ასევეტური პროტესტანტიზმისგან განსხვავებით, უარყოფდა ამქვეყნიური სამყაროს არსებობას და კლავდა ყოველგვარ „პრაქტიკულ იმპულსს“ რაციონალური ეკონომიკური საქმიანიანობისკენ. როგორც ჩინეთში, ასევე ინდოეთში გლეხები ცხოვრობდნენ ღრმა მაგიური რწმენების ზეგავლენის ქვეშ.

ამდენად, ინდუიზმის ეკონომიკური ეთიკა შეიცავდა ყველა იმ ელემენტს, რომელსაც შეეძლო ხელი შეეშალა რაციონალური კაპიტალიზმის ან მისი წინაპირობების ჩამოყალიბებისთვის. თუმცა, ინდოეთის ინსტიტუციონალური გარემო შედგებოდა კაპიტალიზმის დამაბრკოლებელი უამრავი ინსტიტუტისგან და რელიგიას მათ შორის არ მქონდა გადამწყვეტი მნიშვნელობა.

რაც შეეხება ანტიკურ იუდაიზმს, ის მნიშვნელოვნად, განსხვავდება ჩინური და ინდური რელიგიებისგან.

მ. ვებერი გამოყოფს იუდაიზმის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს მახასიათებელს, რომელსაც გარკვეული გარღვევის, გადატრიალების მნიშვნელობა ენიჭება კაცობრიობის ისტორიაში. ესაა მაგიის უარყოფა. მაგიის უარყოფამ დიდი წვლილი შეიტანა თანამედროვე დასაჯელური საზოგადოებისა და მისი ეკონომიკის გარკვეული სახით ფორმირებაში.

იმ ანტიკურ პერიოდში, პალესტინაში, სოციალურ ჯგუფებს შორის არ იყო მტკიცე ერთობა, მაგრამ ომის დროს გარკვეული სოციალური ჯგუფები იკრიბებოდნენ კონფედერაციაში იაჰვეს<sup>1</sup> პროტექციის ქვეშ. იაჰვე იყო ღმერთი, რომელიც ძლიერ კონკურენციას უწევდა ორგიასტული და მაგიური ელემენტების შემცველ ღმერთებს.

იაჰვეიზმმა დიდი როლი შეასრულა მაგიისა და რიტუალიზმის წინააღმდეგ კამპანიაში, სამართლის მოძღვრებისთვის დიდი მნიშვნელობის მინიჭების საშუალებით. წინასწარმეტყველები მაგიასთან ბრძოლის პროცესში მოუწოდებდნენ მათ მხარდამჭერებს მოკლოდნენ იაჰვეს პრინციპებს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ამ მოძრაობის საბოლოო შედეგი გახდა იუდაიზმი. ეს იყო კაცობრიობის ისტორიაში პირველი რელიგია, რომელმაც გაწყვიტა კავშირი მაგიასთან. აღმოსავლური რელიგიებისგან განსხვავებით, რომლებიც ამქვეყნიერებისგან განდგომას ქადაგებდნენ, იუდაიზმი იყო ამქვეყნიურ სამყაროზე ორიენტირებული.

ერთ-ერთი ფაქტორი, რომლის გამოც ხდებოდა ებრაელთა სეგრეგაცია, იყო სწორედ იაჰვესა და საკუთარი ერის გამორჩეული მისიის აღიარება.

თვით ებრაელების რელიგიური წესებიც გამოყოფდა ებრაელებს არაებრაელებისგან. მაგ., მევახშეობა სავსებით დასაშვები იყო არაებრაელთა მიმართ, მაგრამ მას არ ამართლებდნენ საკუთარი ტომის წარმომადგენელთა მიმართ.

ასიმილაციის შიშის გამო ებრაელმა სამღვდელეობებამ გაამკაცრა რელიგიური რიტუალები და ამის შედეგი გახდა სრული რიტუალური სეგრეგაცია.

როგორც ვხედავთ, იუდაიზმის ეკონომიკური ეთიკა მთლიანად ეყრდნობოდა ორმაგი ეთიკის, პრინციპებს, რაც რაციონალური კაპიტალიზმის განვითარებისთვის მნიშვნელოვან დაბრკოლებას წარმოადგენდა.

<sup>1</sup> იაჰვე — ომის ღმერთი მთუბიდან.



მიუხედავად იმისა, რომ იუდაიზმს ჰქონდა ძლიერი რაციონალური ელემენტები (მაგ., თვითდაკვირვება, თვითკონტროლი), მისი ეკონომიკური ეთიკა მნიშვნელოვნად განსხვავდება ასკეტური პროტესტანტიზმისგან. ასკეტური პროტესტანტიზმი გამოზღაბდა ისეთ მოვლენებს, როგორცაა მევახშეობა და პოლიტიკური კაპიტალიზმი. ებრაელ ბიზნესმენებს შორის კი ეს საქმიანობა საკმაოდ გაერცვლებული ფორმა იყო. მ. ვებერის თქმის, რომ იუდაიზმის მიმდევრებმა ვერ განავითარეს რაციონალური კაპიტალიზმის მეტნაკლებად გამოკვეთილი ფორმა. ებრაელი ვაჭრების კაპიტალიზმს ის უწოდებს „პასიურ კაპიტალიზმს“ და მიიჩნევს კომერციული კაპიტალიზმის ერთ-ერთ ფორმად, თუმცა ის, რომ იუდაიზმმა უარყო მაგია, შეიძლება ჩაითვალოს იმ ფაქტორად, რომელმაც საუკუნეების განმავლობაში განვითარება პოვა და ხელი შეუწყო რაციონალური კაპიტალიზმის ჩამოყალიბებას.

სამწუხაროდ, მ. ვებერმა ვერ შეძლო მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკურ ეთიკასთან დაკავშირებული კვლევის დასრულება, ისლამისა და ქრისტიანობის ეკონომიკური ეთიკის ანალიზი. მაგრამ არსებობს მისი მოკლე კომენტარები ისლამის შესახებ „ეკონომიკასა და საზოგადოებაში“. ისლამსა და პურიტანულ ეთიკას შორის იგი ერთ უმნიშვნელოვანეს განსხვავებას ხედავს: პირველ რიგში, ისლამის მიმდევრისგან განსხვავებით, პურიტანელი ბიზნესმენისთვის მიუღებელი გამდიდრება იმთან დაკავშირებული საქმიანობის შედეგად. ცოდვის ისლამური გაგება უფრო მეტად რიტუალური და ფსიქოლოგიური ხასიათის იყო და ამის გამო ღრმად ვერ შეაღწია მორწმუნეთა ცნობიერებაში და ვერ იქცა იმ ფაქტორად, რომელიც უბიძგებდა მორწმუნეს თავისი ცხოვრების მეთოდური და რაციონალური კონტროლისკენ.

მ. ვებერის მიდგომას მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის კვლევის მიმართ ა. კოლინზი უწოდებს ისტორიციზმს, ვ. შლუხტერი კი – „კონსტელაციურ აღწერას“.

ამ კვლევების შინაარსის კრიტიკა ხდებოდა ისევ მ. ვებერის მიდგომის არასწორი ინტერპრეტაციის საფუძველზე: მაგ., მ. ვებერს ბრალს სდებდნენ, რომ თითქოს მისი თეორიის თანახმად წინეთში, ინდოეთში ან სადმე სხვაგან კაპიტალიზმი არ განვითარდა იმიტომ, რომ იქ არ იყო ასკეტური პროტესტანტიზმის მსგავსი რელიგია. როგორც უკვე მრავალჯერ აღვნიშნეთ, მ. ვებერის არაერთი შრომა და, მით უმეტეს, ჩვენ

მიერ წარმოდგენილი ბოლო კვლევა არ ეფუძნება მხოლოდ ერთი ფაქტორის ანალიზს და მით უმეტეს – მისთვის კაუზალური მნიშვნელობის მიწერას.

როგორც რ. სვედბერგი მიუთითებს, მ. ვებერის თეორიის კრიტიკა ძირითადად პოლემისტურ და იდეოლოგიურ ხასიათს ატარებს. მ. ვებერის მიერ კაპიტალიზმისა და პროტესტანტული ეთიკის ერთმანეთთან დაკავშირებას, კაპიტალიზმის მრავალფაქტორიან თეორიასა და მსოფლიო რელიგიების ეკონომიკური ეთიკის კვლევას ეკონომიკურ სოციოლოგიაში ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს მიღწევად თვლიან. სწორედ მ. ვებერმა შემოგვთავაზა იმ გზების ანალიზი, რომლებიც გვიჩვენებენ თუ როგორ ხდება ეკონომიკური ქცევის კონსტრუირება კულტურალურად. ფსიქოლოგიურად და ეთიკურად.

## 2. ე. დიურკჰეიმი და მისი მიმდევრები რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის შესახებ

მ. ვებერის ანალიზი უფრო მეტად ფოკუსირებულია რელიგიის ეთიკურ, რაციონალურ-კოგნიტურ განზომილებაზე. ე. დიურკჰეიმის ინტერესის სფეროა რელიგიის სიმბოლურ-რიტუალური მხარე, თუმცა საერთოდ რელიგიისა და ეკონომიკის კავშირის საკითხებმა ე. დიურკჰეიმის ნააზრევში ნაკლები სივრცე დაიკავა.

ამ ორ ფენომენს შორის ურთიერთობა განიხილება როგორც ურთიერთობა ზოგადად საკრალურსა და ამქვეყნიურს შორის. თუ არსებობს შინაგანი დაძაბულობა რელიგიურ კონცეფციებსა და ეკონომიკურ კონცეფციებს შორის, ეს ორი რეალობა სიმბოლურად გამიჯნული უნდა იყოს ერთმანეთისაგან. საერთოდ, ამ ტიპის გამიჯვნა არსებითია სოციალური წესრიგის თვალსაზრისით. როგორც უკვე აღინიშნა, მ. ვებერი ეძებს საკრალურსა და ამქვეყნიურს შორის არსებული დაძაბულობის მინიმოზაციის წერტილებს: როგორ ხდება საკრალურის სექულარიზაცია ეკონომიკური მოქმედების გზით და როგორ ხდება ეკონომიკური მოქმედების ლეგიტიმაცია საკრალურის მიერ.

ე. დიურკჰეიმის ყურადღებას ამახვილებს იმ შეზღუდვებზე, რომლებსაც ეს ორი სფერო უწესებს ერთმანეთს სიმბოლური ურთიერთქმედების გზით.

მაგ., გაჭირვებულთა დასახუქრება ან ქველმოქმედება ეკონომიკური საქმიანობის გარკვეული შეზღუდვაა. ეს ნიშნავს, რომ ურთიერთქმედების პროცესში ერთგვარადაა ეკონომიკური ღირებულებების ალტერნატიული ღირებულებები. ღარიბებთან დამოკიდებულების რელიგიური მოტივებით შთაგონებული მოქმედება შეიძლება უფრო ღირებული აღმოჩნდეს, ვიდრე მაგ., ახალი ნივთის შექმნის სურვილი. ეს კონკრეტული მაგალითი გვიჩვენებს ეკონომიკურ და არაეკონომიკურ მოქმედებას შორის გარკვეულ სიმბოლურ ზღვარს (დასახუქრება სიმბოლური აქტია, რომელსაც განსხვავებული კულტურალური კონოტაცია აქვს). რელიგია არის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გზა, რომლითაც შეიძლება „სპეციალური ფულის“ სიმბოლური განსაზღვრება.

ძლიერი რელიგიური ორიენტაციის უპირატესობა ისაა, რომ მას შეუძლია ეთიკურ და ეკონომიკურ ღირებულებებს შორის დაძაბულობის მოხსნა ღირებულებათა იერარქიის დაწესების გზით.

ე. დიურკჰეიმის შემდგომი ეპოქის ფუნქციონალისტები და ნეოფუნქციონალისტები მიუთითებენ იმ გზებზე, რომელთა მიწვევით შეიძლება რელიგიამ გაეღწია მოახდინოს ეკონომიკურ ცხოვრებაზე:

- რელიგიური რწმენების სისტემამ შეიძლება მოახდინოს იმ გზებისა და მეთოდების ლეგიტიმაცია, რომლის მიხედვითაც ეკონომიკური რესურსები არათანაბრად ნაწილდება საზოგადოებაში.

- რელიგიურმა რწმენებმა შეიძლება გარკვეული წვლილი შეიტანოს იმ ნორმების (მაგ., ნდობა, კონტრაქტის პრიორიტეტი) გამართულად ფუნქციონირებაში, რომლებსაც ეყრდნობა ეკონომიკური ინტერაქცია.

- რელიგიამ შეიძლება მოახდინოს ფიზიკურ გარემოსთან ადაპტაციისთვის აუცილებელი ცოდნის კოდირება და დაცვა.

- რელიგიურმა რწმენებმა შეიძლება გამართლება გამოუძებნოს იმ ეკონომიკურ აქტივობას, რომელმაც წარმოშვა გაუთვალისწინებელი შედეგები.

ასეთი კავშირების საილუსტრაციოდ და წარმოდგენილი პრემოდერნული საზოგადოებების ანთროპოლოგიური და შუა საუკუნეების ევროპის ისტორიული კვლევები. მაგ., შუა საუკუნეების სტრატეგიკაციულმა სისტემამ მიიღო ლეგიტიმაცია პაპების დეკლარაციებიდან და ასეთი სისტემების თავსმოხვევა ხდებოდა კოლონიზებულ ხალხებზე სამუშაო პროცესებში მისიონერებისა და სამღვდლოების პირდაპირი ჩარევის გზით.

ფიზიკურ გარემოსთან ადაპტაციის გარკვეული საშუალებები კოდირებული იყო რელიგიურ კალენდრებში, რელიგიური ინსტიტუტები საზოგადოებას სთავაზობდა არა მხოლოდ ემოციურ კომფორტს, არამედ – ფიზიკურ დახმარებასაც ეკონომიკური გაჭირვების დროს და ა.შ.

მიუხედავად გარკვეული თეორიული სქემების შემოთავაზებისა და დაგროვილი ემპირიული მასალისა, ფუნქციონალური პარადიგმის მემკვიდრეობა გაცილებით უფრო მწირია, ვიდრე ევბერიანული მიდგომის მიღწევები რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევის სფეროში.

### 3. რელიგიასა და ეკონომიკას შორის კავშირის კვლევა თანამედროვე ეკონომიკურ სოციოლოგიაში

თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებაში სეკულარიზაციის ეკონომიკური და რელიგიური ინსტიტუტების ერთმანეთისაგან დიფერენციაციის პირობებში რელიგიის გავლენა სხვა სოციალურ ინსტიტუტებზე შემცირდა. როგორც თანამედროვე მკვლევრები მიუთითებენ, ამჟამად რელიგიის როლი უფრო რეაქტიულია, ვიდრე პროაქტიური, ის უფრო მეტად მიმართულია სოციალურ კონტროლზე, ვიდრე არსებული წესრიგის ტრანსფორმაციაზე. სოციოლოგები უფრო ხშირად რელიგიას ეკონომიკურ ინსტიტუტებთან მიმართებაში განიხილავენ როგორც დამოკიდებულ ცვლადს და აღწერენ იმ ფაქტორებს, რომლებიც ზეგავლენას ახდენენ რელიგიაზე. ეს ფაქტორებია: ინდუსტრიალიზაცია, კეთილდღეობის ზრდა, ურბანიზაცია, კლასობრივი ურთიერთობები, მიგრაცია, ეთნიკური კონფლიქტები და ა.შ. როგორც რ. ვუტნოუ წერს, ამჟამად „რელიგიონისტები“ უფრო მეტად არიან შეშფოთებულნი მათ

სფეროზე ეკონომიკური განვითარების ზემოქმედებით, ვიდრე ეკონომისტები მათ სფეროზე რელიგიის გაყვლით.

რა თქმა უნდა, არსებობს უამრავი შეფასებითი მსჯელობა და დამოკიდებულება იმ ფაქტის მიმართ, რომ ხდება საკრალურის მთლიანად ასიმილირება ეკონომიკურ რეალობასთან, ეკონომისტური აზროვნების წესის ექსპანსია მისთვის რელევანტური საგნის ფარგლებს გარეთ. მკვლევართა ნაწილი ამ პროცესებს მიიჩნევს მთელი სასოციალურების ეთიკური ეროზიის მაგალითებად, ნაწილი თვლის, რომ პროფესიონალიზმი, ადამიანის ქცევის ეკონომისტური მოდელი, საბაზრო კაპიტალიზმი თვითონ გადაიქცა „რელიგიურ რწმენებად“. ეს პროცესი განსაკუთრებით შესამჩნევი გახდა კომუნისტური რეჟიმების კოლაფსის შემდეგ, როდესაც კაპიტალიზმი უკვე თავისთავად ნაგულისხმევ (taken for granted) „სიკეთედ“ მოიაზრება.

როგორც რ. ეუტნოუ აღნიშნავს, XX საუკუნის ბოლო ათწლეულებში ე.წ. ახალი ეკონომიკური სოციოლოგიაც უფრო ნაკლებ ყურადღებას უთმობს ეკონომიკისა და რელიგიის კავშირის კვლევას, რადგან რელიგიური იდეების ზეგავლენა ეკონომიკურ ცხოვრებაზე დასავლურ სამყაროში ისეთი ძლიერი აღარაა და სოციოლოგთა ნაწილი ამ საკითხს წარსულის საკუთრებად თვლის.

70-იანი წლებიდან ამ საკითხისადმი ინტერესი დაჩრდილა ახალი რელიგიური მოძრაობების დინამიკის შესწავლამ, თუმცა რელიგიასა და ეკონომიკურ ცხოვრებას შორის კავშირი თანამედროვე ეპოქაშიც სახეზეა: რელიგიური ინსტიტუტები ეწვეიან გარკვეულ ეკონომიკურ ტრანსაქციებს, რომელთა შედეგად ხდება ფულის მნიშვნელოვანი მასის აკუმულირება და განაწილება არამომგებიან სექტორში; რელიგიური მოღვაწეები ხშირად მონაწილეობენ დებატებში ეკონომიკური რეფორმებისა და ეკონომიკური სამართლიანობის შესახებ; კონსერვატიული რელიგიური მიმდინარეობები ხელს უშლიან ქალების მონაწილეობას შრომის ბაზარზე; მიგრაციის პროცესების შედეგად განსხვავებული რელიგიები და ეთნიკური ჯგუფები იკავებენ განსხვავებულ ნიშებს ეკონომიკურ ბაზრებზე. მაგ., ამერიკის შეერთებულ შტატებში ისტორიული დაყოფა კათოლიკებსა და პროტესტანტებს შორის, ებრაელებსა და ქრისტიანებს შორის შეიცვალა ახალი დაყოფით ესპანური და ანგლო-საქსური წარმოშობის ამერიკელებს, აზიელ ემიგრანტებს, მუსულმანებსა და ქრისტიანებს შორის.

ახალი დაყოფის მნიშვნელოვანი ასპექტია ე.წ. ცხოვრების სტილი, რომელიც თავის თავში მოიცავს განსხვავებულ სექსუალურ პრაქტიკებსა და სოციომორალურ ორიენტაციებს, რომლებზეც რელიგიური ფაქტორების გავლენა ნაკლებია, მაგრამ მაინც არსებობს.

რ. ვუტნოუს აზრით, სოციალ-ეკონომიკური ცხოვრების ეს ახალი რეალიები გარკვეულ პოტენციალს წარმოქმნის რელიგიასა და ეკონომიკურ ქცევას შორის კავშირის კვლევის ახალი ტალღისთვის.

რელიგიური ცნობიერების ზეგავლენა უფრო ძლიერია ისლამური ქვეყნების პოლიტიკურ და ეკონომიკურ საქმიანობაზე. ისლამისტური მიმდინარეობები კვლავ იბრძვიან „მევახშეობის“ ინსტიტუტის წინააღმდეგ, ამ ინსტიტუტის გამოხატულებად მიიჩნევა აგრეთვე საფინანსო ინსტიტუტების საპროცენტო განაკვეთების მარეგულირებელი ნორმებიც. ფუნდამენტალისტები იბრძვიან, ზოგადად ინოვაციისა და კერძოდ, ეკონომიკური ტექნოლოგიების წინააღმდეგ, რაც მათი აზრით ბაზისურ საფრთხეს უქმნის ისლამური საზოგადოების ტრადიციული ცხოვრების წესს.

„აზიური ეკონომიკური სასწაულის“ საკითხთან დაკავშირებით, ხშირია მითითება რელიგიურ ფაქტორებზე შრომის ორგანიზაციის პროცესში. თუმცა აქ რელიგია განიხილება როგორც უფრო ფართო კულტურალური კონტექსტის ნაწილი, რომელიც თავის მხრივ გავლენას ახდენს ბიზნესკულტურის ჩამოყალიბებაზე.

როგორც გლოკი და ბელაპი (1976) მიუთითებენ, ევროპისა და ამერიკის საშუალო და ზედა საშუალო კლასებში პოპულარობას იხვეჭს ახალი რელიგიური მიმდინარეობები და სპირიტუალისტური დისციპლინები, რომლებიც პერსონალურ, თვითექსპრესიაზე მიმართულ ქცევას ანიჭებენ უპირატესობას მომგებიანი შრომითი და პროფესიული საქმიანობისადმი ერთგულებასთან შედარებით.

80-იანი წლების ბოლოდან სახეზეა მოგებაზე ორიენტირებული პროფესიონალური საქმიანობის ფილოსოფიის აღორძინება ნეოლიბერალების (UPPIES – Young Professionals) მიერ, თუმცა ეს მოძრაობა შედარებით ინდიფერენტულია რელიგიური საკითხების მიმართ.

რ. ვუტნოუ თვლის, რომ მიუხედავად ზემოთ აღნიშნული პროცესებისა, რელიგიური ინსტიტუტები ქვეყნების უმრავ-

ლესობაში ჯერ კიდევ ძლიერი არიან იმისთვის, რომ გამოხატონ თავისი აზრი ეკონომიკური საქმიანობის, ეკონომიკური სამართლიანობის შესახებ საჯარო დისკურსში და დაიცვან თავისი ინტერესები, იდეოლოგია. მსოფლიოს ყველა რელიგიას აქვს რაღაც სათქმელი მუშაობის, ფულისა და მატერიალური ქონების ფლობის შესახებ. რელიგიური ინსტიტუტები სწავლობენ თანამედროვეობასთან ადაპტაციას, თუმცა მათ უკვე ძლიერ კონკურენციას უწყვენ სპირიტუალისტური დისციპლინები, რომლებიც დასავლეთის ქვეყნების შეძლებულ ზედა ფენებში დიდი პოპულარობით სარგებლობენ და საკითხი იმის შესახებ თუ როგორია მათი ზემოქმედება ეკონომიკურ ქცევაზე თავის მკვლევრებს ელოდება.

*ძირითადი კატეგორიები: კაუზალობა და ადეკვატურობა პროტესტანტული ეთოსი, რაციონალური კაპიტალიზმი, ინსტრუმენტული რაციონალობა, ინტერნალური და ესტერნალური ეთიკა*

*სადისკუსიო თემა: რამდენად ადეკვატურად ხდება მკვებერის თეორიის ინტერპრეტაცია თეორიის კრიტიკოსთა მიერ?*

#### ძირითადი ლიტერატურა

1. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.
2. Weber M., Religious Rejections of the World and Their Directions, in: Weber M., Essay in Sociology, New-york: Oxford University Press, 1958.
3. Вебер М., Протестантская этика и дух капитализма, в книге: М. Вебер, Избранные произведения, Москва, „Прогресс“, 1990.

#### დამატებითი ლიტერატურა

4. Bendix R., Max Weber, An Intellectual Portrait, University of California Press, 1977.
5. Collins R., Weber's Last Theory of Capitalism: A Systematization, in: The Sociology of Economic Life, Edited by Granovatter M., Swedberg R., Westview Press, 1992.

6. S w e d b e r g R., Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton University Press, 1998.
7. W u t h n o w R., Religion and Economic Life, in: The handbook of Economic Sociology, Edited by S m e l s e r N., S w e d b e r g R., Princeton University Press, 1993.



## თემა V. ეკონომიკა და პოლიტიკა

როგორც ფ. ბლოკი მიუთითებს, სახელმწიფოს როლი ეკონომიკაში იყო და არის სოციალური თეორიისა და პოლიტიკის ცენტრალური საკითხი საუკუნეების მანძილზე. ეს გამოიხატა ლიბერალიზმისა და აბსოლუტიზმის, „კაპიტალიზმისა“ და „სოციალიზმის“ შორის ბრძოლაში. როგორც სოციოლოგები მიიჩნევენ, ამის გამო დისკუსიები ამ საკითხის გარშემო ყოველთვის იდეოლოგიზებული იყო, ბოლოს ნორმატიულ დისკუსიაში „ეფლობოდა“.

ფ. ბლოკი სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობების კვლევისას განასხვავებს ძველ და ახალ პარადიგმებს და XIX საუკუნის სოციალურ თეორეტიკოსთა ნააზრევს ძველი პარადიგმის ფარგლებში ათავსებს.

ძველი პარადიგმა ემყარება ორ ბაზისურ დაშვებას. პირველი დაშვება გულისხმობს, რომ სახელმწიფო და ეკონომიკა არის ანალიტიკურად გაყოფადი ფენომენები, რომელთაგან თითოეული მუშაობს თავის „კოორდინატთა დერძისთვის“ დამახასიათებელი პრინციპით.

ასეთი მიდგომის ფარგლებში შესაძლოა სახელმწიფოს ეკონომიკაში „ჩარევის“ მექანიზმების აღწერა.

მეორე ბაზისური დაშვება გულისხმობს, რომ შესაძლებელია ყველა არსებული და წარმოსახვითი საზოგადოების განლაგება ერთ კონტინიუმზე. ამ კონტინიუმის ერთ განაპირა პუნქტზე თავსდება ეკონომიკაში მინიმალურად ჩარევაზე ორიენტირებული, კლასიკური ლიბერალიზმის სახელმწიფო და მეორე განაპირა პუნქტზე – სახელმწიფო, რომელიც თავის თავზე იღებს ეკონომიკური წარმოებისა და დისტრიბუციის ყველა ფუნქციას და არ ტოვებს სივრცეს საბაზრო ტრანსაქციებისთვის.

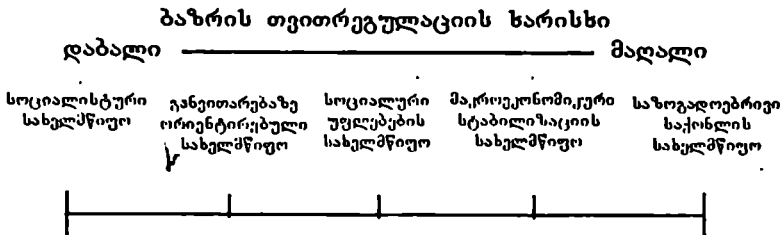
ძველი პარადიგმის ფარგლებში შესაძლებლად ითვლება ნორმატიული დისკუსიის იმის თაობაზე, თუ რომელია იდეალური წერტილი ამ კონტინიუმზე. ხშირად ამ კონტინიუმს

მემარცხენეობა-მემარჯვენეობის კონტინიუუმსაც უწოდებენ. „მემარჯვენე“ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩაურევლობის პრინციპებს იცავს. „მემარცხენე“ კი – „ძლიერ სახელმწიფოს“ უჭერს მხარს.

## 1. სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის იდეალურ-ტიპური მოდელები

ფაქტობრივად, მემარჯვენეობისა და მემარცხენეობის დისპუტი შეიძლება მოვიახროთ ეკონომიკური ეფექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დილემად. ორივე მიდგომას საფუძვლად უდევს გარკვეული სოციალური ფილოსოფია, რომელსაც ხშირად კულტურალურ ტრადიციებთანაც აკავშირებენ.

ფ. ბლოკი ამ კონტინიუუმის გასწვრივ ალაგებს ხუთ იდეალურტიპურ სახელმწიფოს:



### 1 საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო (Public goods state)

ასეთი სახელმწიფო ეყრდნობა იმ ძირითად არგუმენტს, რომ სახელმწიფომ უნდა აწარმოოს მხოლოდ იმ სახის საქონელი ან მომსახურება, რომელსაც ვერ უზრუნველყოფს ბაზარი. საზოგადოებრივი საქონელი განისაზღვრება როგორც საქონელი ან მომსახურება, რომელიც ხელმისაწვდომი უნდა იყოს სახელმწიფოს ყველა მოქალაქისთვის ერთ ფასში.

ეს არის კლასიკური ლიბერალიზმის, მემარჯვენეობის პოზიცია, რომელსაც ჯერ კიდევ ა. სმიტი გამოხატავდა. იგი თვლიდა, რომ სუვერენს აქვს მხოლოდ სამი მოვალეობა: ეროვნული თავდაცვის სამართლებრივი გარემოს უზრუნველყოფა და იმ საჯარო ინსტიტუტების მხარდაჭერა, რომლებიც აუცილებელია საზოგადოების ფუნქციონირებისთვის და რომელიც გამოირიცხავს მოგების მიღების შესაძლებლობას ინდივიდებისა ან ინდივიდების მცირე ჯგუფისთვის. ასეთი ინსტიტუტის მაგალითად შეიძლება გამოვსვა ქალაქის პარკები, რომლებსაც დიდი მოგების მოტანა არ შეუძლიათ, რადგან ძალზე ძნელია მათი გამოყენებისთვის გადასახადების ამოღება. ასეთი საზოგადოებრივი საქონლის სხვა მაგალითებია: გზები და არხები ან ფუნდამენტური მეცნიერების დაფინანსება და გარემოს დაბინძურების წინააღმდეგ ბრძოლა და ა.შ.

საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო სახელმწიფოსა და ეკონომიკის დამოკიდებულების უაღრესად ლიბერალურ ფორმად ითვლება.

როგორც ხშირად მიუთითებენ, მიუხედავად იმისა, რომ ლიბერალიზმი დასავლეთში ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული დოქტრინაა, მისი არსის გასაგებად აუცილებელია იმ ზედსართავი სახელის გამოყენება, რომელიც გამოხატავს მის კონოტაციებს. ორი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული იდეოლოგიაა სოციალური ლიბერალიზმი და ეკონომიკური ლიბერალიზმი. ლიბერალიზმის განსხვავებული ინტერპრეტაციები გამომდინარეობს ინდივიდსა და სახელმწიფოს შორის მორალურად გამართლებული ურთიერთობის ტიპის ინტერპრეტაციისგან.

ლიბერალიზმი ტრადიციულად მიიჩნევს, რომ პიროვნებისა და სახელმწიფოს ან რაიმე ტიპის ორგანიზებული ჯგუფის ურთიერთობისას პიროვნება უნდა განიხილებოდეს როგორც პრიორიტეტი. სახელმწიფომ კი უნდა შექმნას პიროვნების თავისუფლების დამცველი მექანიზმები.

ლიბერალიზმი იმპლიციტურად მოიცავს თავის თავში უნივერსალიზმს, რაც გულისხმობს მორალურ ვალიდურობას ისტორიული და სოციალური პირობებისგან დამოუკიდებლად.

თანამედროვე დასავლური სოციალური ლიბერალიზმი სათავეს იღებს ჯ. ლოკისა და ფრანგი განმანათლებლების ფილოსოფიურ დოქტრინებში, რომლებიც გულისხმობენ რომ ყოველგვარი პოლიტიკური მოწყობისთვის პირველადი პრინციპი

უნდა იყოს პიროვნების თავისუფლების ხარისხის მაქსიმისაციაზე მიმართული ინსტიტუტების შექმნა.

ეკონომიკური ლიბერალიზმი უკავშირდება *Laisser-faire*<sup>1</sup> ეკონომიკასა და უტილიტარიზმს. ეკონომიკური და სოციალური ლიბერალიზმისა და მემარჯვენეობა-მემარცხენეობა განზომილების ურთიერთდამოკიდებულება ერთგვაროვანი არ არის. მემარჯვენეები, როგორც წესი, ეკონომიკური ლიბერალიზმის მომხრეები არიან. ისინი მხარს უჭერენ მაქსიმალურ ეკონომიკურ თავისუფლებას. სახელმწიფოს მინიმალურ ჩარევას ეკონომიკაში, არიან ეკონომიკური ეგალიტარიზმის მოწინააღმდეგეები.

რაც შეეხება მემარჯვენეებს სოციალურ საკითხებში, ისინი ნაკლებად უჭერენ მხარს იმ აზრს, რომ ცხოვრების წესის არჩევა მხოლოდ ინდივიდუალური დეტერმინაციისა და იმ მორალური ცოდნის ფუნქციაა, რომელიც ინდივიდს აქვს. მემარჯვენეები ტრადიციული მორალური წესრიგის აპოლოგეტები არიან.

მემარცხენეები, როგორც წესი, ნაკლებად ლიბერალები არიან ეკონომიკაში, ვიდრე მემარჯვენეები. სოციალური სამართლიანობის კონცეფციას ეძლევა უფლება ჩაერიოს ეკონომიკის ბუნებრივ ფუნქციონირებაში. სახელმწიფოს ფუნქციაა შეარბილოს თავისუფალი ბაზრის პრინციპების მოქმედების შედეგად წარმოქმნილი მკვეთრი ეკონომიკური უთანასწორობა სასოგადო სიმდიდრის რედისტრიბუციის მექანიზმების (საგადასახადო სისტემა, სადაზღვევო სისტემა და ა.შ.) გამოყენებით. რაც შეეხება სოციალურ საკითხებს და ცხოვრების წესის არჩევას, მემარცხენეები აქ უფრო მეტად ლიბერალები არიან, ვიდრე მემარჯვენეები. როგორც წესი, ისინი მხარს უჭერენ უმცირესობების (ცხოვრების წესის არჩევის თვალსაზრისითაც) უფლებების დაცვასა და ადამიანის უფლებები მათი პოლიტიკური დოქტრინების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია.

კლასიკური და ეკონომიკური ლიბერალიზმის, *Laisser-faire* ეკონომიკის პრინციპები ჩამოაყალიბა ა. სმიტმა (1723–1790).

<sup>1</sup> *Laisser-faire* — ა. სმიტი იხსენებს ფრანგი სახელმწიფო მოღვაწის ისტორიას, რომელმაც კაპიტალისტს კითხა, თუ როგორ შეუძლია სახელმწიფოს დაჭმაროს მას. კაპიტალისტმა უპასუხა: „Laissez-nous faire“ (თუი დაგვანებეთ). ამ დროიდან მოყოლებული ტერმინი „Laisser-faire“ ნიშნავს ეკონომიკის რეგულირებაში სახელმწიფოს უფლებების შეზღუდვის პოლიტიკას.

„Homo Economicus“ სწორედ ადამ სმიტის ქმნილებაა. მართალია, ამ ცნების ფორმულირება ცოტა მოგვიანებით მოხდა, მაგრამ ცნების ავტორები სწორედ ა. სმიტის შეხედულებებს ეყრდნობოდნენ.

ა. სმიტის თეორიის ყველაზე პოპულარული ცნებაა ე.წ. „უხილავი ხელი“. რაში მდგომარეობს „უხილავი ხელის“ მოქმედება და მისი შედეგები?

ადამიანის (რომელიც თავისი ბუნებით არის Homo Economicus) სამეურნეო მოღვაწეობის მთავარი მიზანია ეგოისტური ინტერესი. მაგრამ თავისი ეგოისტური ინტერესის განხორციელება ადამიანს შეუძლია გაცვლის პროცესებში მონაწილეობითა და თავისი შრომის პროდუქტის სხვა ადამიანებისთვის შეთავაზებით. ასე ხდება შრომის განაწილება.

ადამიანების ბუნებრივი მისწრაფებაა გაიუმჯობესონ საკუთარი ეკონომიკური მდგომარეობა და თუ ამ უძლიერეს სტიმულს არ შეეზღუდავთ, ის მთელს საზოგადოებას ბუნებრივად მიიყვანს კეთილდღეობამდე. თითოეული ადამიანის ქმედება მიმართულია მოგების მაქსიმიზაციაზე და ის ამ დროს სრულიადაც არ ფიქრობს საზოგადოებრივ ინტერესებზე, მაგრამ ამ პროცესში ადამიანს „უხილავი ხელი“ წარმართავს იმ მიზნებისკენ, რომლებზეც მას სულაც არ უფიქრია. ამდენად, ახორციელებს რა საკუთარ ეგოისტურ ინტერესს, ადამიანი უკეთესად ემსახურება საზოგადოების ინტერესებს, ვიდრე იმ შემთხვევაში ეს რომ ცნობიერ მიზნად დაესახა.

„უხილავი ხელი“ – ესაა ობიექტური ეკონომიკური კანონების სტიქიური მოქმედება. ეს კანონები მოქმედებს ადამიანის ნებისგან დამოუკიდებლად. თავისუფალი ბაზარი და თავისუფალი კონკურენცია ის პირობებია, რომლებშიც ანგარებიანი, ეგოისტური ინტერესის დადებითი საზოგადოებრივი შედეგები ყველაზე კარგად ვლინდება. ამ პირობებს იგი ბუნებრივ წესრიგს უწოდებს. Homo Economicus ა. სმიტისთვის ადამიანი მარადიული ბუნების გამოხატულებაა.

Laissez-faire ანუ ბუნებრივი თავისუფლების პოლიტიკა ოპტიმალურია Homo-Economicus-ის ბუნებისა და „უხილავი ხელის“ მოქმედების გათვალისწინებით. თუ ყოველი ადამიანის ეკონომიკურ მოქმედებას, საბოლოო ჯამში, მთელი საზოგადოების კეთილდღეობამდე მივყავართ, მაშინ ბუნებრივიცაა, რომ ეს მოქმედება არანაირად არ უნდა შეიზღუდოს ფულის, საქონლისა და სამუშაო ძალის თავისუფალი მობილობისა და

თავისუფალი კონკურენციის პირობებში ბაზარზე მოქმედი უხილავი ხელი მიგვიყვანს ყველაზე ოპტიმალურ და რაციონალურ შედეგებამდე. როგორც დ. გრასკი მიუთითებს, ბრიტანეთში „მოდა სმიტზე“ იქცა ბურჟუაზიის რწმენის სიმბოლოდ. ბრიტანეთის მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა გარკვეულ რეზონანსში იყო ა. სმიტის დოქტრინასთან.

*Laissez-faire*, კონკრეტულად, ნიშნავდა შემდეგს:

- სამუშაო ძალის თავისუფალი გადაადგილების ყველა შესაძლებლობის (ფეოდალური გადმონაშთების) გაუქმება;

- მიწით სრულებით თავისუფალი ვაჭრობა;

- სახელმწიფოს მიერ მრეწველობისა და შიდა ვაჭრობის საგადასახადო სისტემის რეგლამენტაციის გაუქმება;

- საგარეო ვაჭრობის სრული გათავისუფლება.

ეკონომიკური თავისუფლება, ბაზრის ფუნქციონირებაში სახელმწიფოს ჩაურევლობა, კერძო საკუთრება, თავისუფალი კონკურენცია, კონტრაქტის უზენაესობა – ყოველივე ეს ეკონომიკური ლიბერალიზმის დოქტრინის უმთავრესი კომპონენტებია.

*Laissez-faire*, ანგლოსაქსური კულტურალური სივრცის ფენომენია.

ეკონომიკის ფუნქციონირება სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე უფრო ეფექტურია, ბაზარმა უკეთ იცის რა არის კარგი და ეფექტური, ვიდრე სახელმწიფომ. ეკონომიკური ლიბერალიზმის ქვეყნებისთვის დამახასიათებელია იმ ინსტიტუტების უარყოფა, რომლებიც აღიქმება როგორც გარკვეული საფრთხე თავისუფალ ბაზარზე ინდივიდთა თავისუფალი კონკურენციისთვის. ამის გამო, ამერიკის შეერთებულ შტატებში ძალზე ძლიერია ანტიმონოპოლისტური, ანტიტრესტული მოძრაობა და კანონმდებლობა (ამის გამოხატულებაა, თუნდაც, უკანასკნელ წლებში კომპანიის „Microsoft“ წინააღმდეგ მიმართული სასამართლო პროცესები მონოპოლიზმის ბრალდებით).

კანონმდებლობა ამერიკის შეერთებულ შტატებში ხელს უშლის დიდ ფირმებს შორის კოოპერაციას და ბიზნესში კორპორაციული ინტერესების წარმოქმნას, რადგან კონკურენტული ბაზარი და ფასთწარმოქმნის სისტემა საუკეთესოდ არეგულირებს საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, ბიზნესჯგუფები კი ის ფენომენია, რომელიც მიზნად ისახავს უკეთეს კოორდინაციას.

ეკონომიკური ლიბერალიზმის პრინციპების შეღახვა სახელმწიფოს ჩარევა საზოგადოების მიერ შექმნილი სიმდიდრის რედისტრიბუციის პროცესში მაგ., მაღალი და პროგრესული გადასახადის დაწესების გზით. პროგრესული გადასახადი გულისხმობს უფრო მაღალშემოსავლიანი ჯგუფებიდან უფრო მაღალი პროცენტის ამოღებას.

აქ დგება ეკონომიკური ეფექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დილემის საკითხი. როგორც ეკონომიკური ლიბერალიზმის XX საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე გაელენიანი წარმომადგენელი ფ. ჰაიეკი წერს, წარმოებასა და დისტრიბუციას შორის ფაქტობრივი გაყოფა არ არსებობს, რესურსების ნებისმიერ რედისტრიბუციას აქვს ბუმერანგის ეფექტი: კლებულობს შრომის ნაყოფიერება, რადგან აღარ არსებობს მოტივაცია (რა აზრი აქვს შეექმნა უფრო მეტი, თუ უფრო მეტად დაეიბეგრები?) და საბოლოო ჯამში, მთელი საზოგადოების მდგომარეობა უარესდება.

## 2. მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო კონცეფცია უკავშირდება ბიზნესის ციკლების თემას. იმდენად, რამდენადაც საბაზრო ეკონომიკა გულისხმობს ეკონომიკური ბუმებისა და რეცესიების ციკლურ მონაცვლეობას, ჩნდება არგუმენტი, რომელიც თელის, რომ სახელმწიფომ გარკვეული როლი უნდა შეასრულოს ეკონომიკური ციკლების „მრისხანების“ შედეგად წარმოშობილი კოლიზიების შესარბილებლად. ეს გულისხმობს ეკონომიკის გარკვეულ შეზღუდვას აღმავლობის პერიოდში და ეკონომიკური რეცესიის სპირალის კონტროლქვეშ დაჭერას. სახელმწიფოს როლს ამ შემთხვევაში ახასიათებენ, როგორც ისეთი საზოგადოებრივი საქონლის მწარმოებლისა, რომელიც უზრუნველყოფს ეკონომიკის სტაბილურობასა და პროგნოზირებადობას. როგორც წესი, მემარჯვენეები ეწინააღმდეგებიან სახელმწიფოს ფუნქციების ზრდას მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის საქმეში.

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის კონცეფციის წარმოშობა დაკავშირებულია ინგლისელი ეკონომისტის ჯ. მ. კეინსის სახელთან. 30-იანი წლების დიდი დეპრესიის პერიოდში, რომელმაც გამოიწვია მასობრივი უმუშევრობა, კეინსმა ჩამოაყალიბა მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო კონცეფცია შრომაში „დასაქმებულობის თეორია“.

ჯ. კეინსის თეორიას მკვლევრები უმნიშვნელოვანეს პარადიგმულ და თეორიულ გარღვევად თვლიან ეკონომიკურ აზროვნებაში. ჯ. კეინსის თანახმად, სახელმწიფოს ხარჯები შესაძლებელია და უნდა იქნეს გამოყენებული ბიზნესის ციკლების უარყოფითი ეფექტის შესასუსტებლად. ე.წ. „ავტომატური სტაბილიზატორები“ მაგ., უმუშევრობის დაზღვევაზე დანახარჯების სახით, ხელს შეუშლის ეკონომიკური არასტაბილურობის პერიოდებში მოსახლეობის მსყიდველობითუნარიანობის სწრაფ ვარდნას. გაზრდილმა სახელმწიფო ხარჯებმა უნდა წაახალისოს კერძო ინსტიტუტები ეკონომიკური ვარდნის პერიოდში ამ ტენდენციის უკუქცევის მიზნით. როგორც ფ. ბლოკი მიუთითებს, შეიძლება ჩამოეთვალათ უამრავი ღონისძიება, რომელიც შეიძლება სახელმწიფომ განახორციელოს ბიზნესის ციკლების „მძვინვარების“ გასანეიტრალებლად. ეს ღონისძიებებია: ცვლილებების შეტანა საგადასახადო კოდექსში, პროფკავშირების უფლებების გაზრდა, საჯარო სექტორში დანახარჯების გაზრდა ან შემცირება ინფრასტრუქტურის განვითარებისთვის და საზოგადოებრივი საქონლის შესაძენად, სოციალური პროგრამების დანახარჯების გაზრდა ან შემცირება და ა.შ.

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის პარადიგმას დაუპირისპირდა Laisser-faire კაპიტალიზმის „ფილოსოფიური მშვენიერების“ (რა თქმა უნდა, ეკონომიკური არგუმენტებით გამაგრებული) მოტრფიალე ნეოლიბერალიზმი ამერიკელი ეკონომისტის მ. ფრიდმანისა (1912) და მონეტარიზმის თეორიის სახით. მ. ფრიდმანი აყენებს „თავისუფალი ადამიანის“ დოქტრინას, რომელიც უპირისპირდება ყველა იმ კონცეფციას, რომელიც ხაზს უსვამს საყოველთაო კეთილდღეობისა და თანასწორობის პრიმატს თავისუფლებაზე. ეკონომიკური თავისუფლება პოლიტიკური თავისუფლების არსებითი წინაპირობაა. როდესაც თქვენ აძლევთ საშუალებას ადამიანებს ითანამშრომლონ ყოველგვარი ძალდატანებისა და ცენტრალური დირექტივის გარეშე, ამით მაქსიმალურად ამცირებთ იმ არეალს, სადაც ძალაუფლების გამოყენებაა შესაძლებელი.

მაქსიმალურად თავისუფალი ბაზარი თვითონ აბალანსებს პოლიტიკური ძალაუფლების კონცენტრაციის წარმოშობის საფრთხეს. ეკონომიკური და პოლიტიკური ძალაუფლების კონცენტრაცია ერთ ხელში ტირანიის აუცილებელი რეცეპტია.



მ. ფრიდმანმა დიდი ზეგავლენა მოახდინა 70-იან წლების დისკურსში გაგრძელებულ შეხედულებაზე, რომ თითქოს სახელმწიფოს გადაწყვეტილებები ეს უზენაესი გადაწყვეტილებებია. ამ შეხედულების უარყოფას მოჰყვა ცვლილებები პოლიტიკური მიზნების დასმის პროცესში მოელ რიგ ქვეყნებში, ეს პროცესი განსაკუთრებით თვალსაჩინო იყო ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და დიდ ბრიტანეთში (ე.წ. რეიგანომიკა და ტეტჩერიზმი).

მ. ფრიდმანის ნეოლიბერალური კონცეფცია მოითხოვდა სახელმწიფოს ეკონომიკაში ჩარევის მინიმალაციას. კერძოდ, საგარეო ვაჭრობაში ტარიფებისა და კვოტების გაუქმებას, პროფესიული საქმიანობის დაწყებისთვის აუცილებელი ლიცენზირების სისტემის გამარტივებას, ფასებსა და ხელფასებზე კონტროლის გაუქმებას, მთავრობის უფლებების შეზღუდვას საგადასახადო პოლიტიკისა და დანახარჯების განსაზღვრის საქმეში.

როგორც მკვლევრები მიუთითებენ, მ. ფრიდმანი სამყაროს უყურებს ერთი მეთოდოლოგიური კუთხიდან და უარს ამბობს განასხვავოს მორალური და ეკონომიკური პრობლემები. იგი იცავს მაქსიმალურად თავისუფალი ბაზრის, როგორც ეკონომიკური ეფექტურობისა და ეკონომიკური ზრდის გარანტის თეზისს.

ფ. მილტონის აზრით, დიდი დეპრესია თავისუფალი ბაზრის თვითკორექციის უუნარობით კი არ იყო გამოწვეული, რაც აუცილებლობით მოითხოვდა სახელმწიფოს ჩარევას, არამედ მთავრობის მიერ ფულის მასის მიწოდების მკვეთრი დაცემით. ფ. მილტონი და მონეტარიზმის სხვა მიმდევრები თვლიან, რომ ეკონომიკასთან მიმართებაში სახელმწიფოს უპირველესი ფუნქციაა სწორი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება, რომელიც უზრუნველყოფს კონსტანტური, პროგნოზირებადი, არაინფლაციური ფულის ზრდის ხარისხს ისე, რომ მონეტარული სისტემიდან წამოსული შესაძლებელი დესტაბილიზატორები ელიმინირებულ იქნეს.

3. სოციალური უფლებებისა და სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული ან როგორც ხშირად უწოდებენ, საყოველთაო კეთილდღეობის (Welfare) სახელმწიფო: ფ. ბლოკი სოციალური უფლებების სახელმწიფოს გამოყოფს, როგორც მესამე იდეალურ-ტიპურ მოდელს, რომელიც გულისხმობს ეკონომ-

მიკაში სახელმწიფოს ექსპანსიის უფრო დიდ ხარისხს. ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის ექსპანსია განპირობებულია მოქალაქეობის ინსტიტუტის უფრო მეტად განვითარებით. ამ მიდგომის პრინციპია: ყველა მოქალაქეს უნდა აქონდეს ცხოვრების ნორმალური პირობები, იმისთვის, რომ მან შეძლოს გარკვეული სოციალური ერთობის (community) ცხოვრებაში მთლიანად მონაწილეობა. კლასიკური ლიბერალიზმის „შანსების, შესაძლებლობების თანასწორობის“ პრინციპი აქ ჩანაცვლებულია სოციალური თანასწორობის პრინციპით, რაც ეკონომიკური ეგალიტარიზმის ტენდენციაში იჩენს თავს. რა თქმა უნდა, იდეოლოგიურ სიბრტყეში შეიძლება დაისყას შეკითხვა: რამდენად სამართლიანია თანასწორობის პრინციპი? სამართლიანობის პრინციპი ხაზს უსვამს რეალურ ეფექტურობაზე დამყარებული სამართლიანი წილების პრობლემას, თანასწორობის პრინციპისთვის წამყვანია რედისტრიბუციულ სამართლიანობაზე დამყარებული კოლექტიური სოლიდარობა.

ამ ხაზის ყველაზე გავლენიანი არგუმენტების ავტორად მიიჩნევენ ტ. ჰ. მარშალს. ტ. მარშალის თეორია დასავლურ დემოკრატიებში სწორედ მოქალაქეობის ინსტიტუტის პროგრესულ განვითარებაზე მიუთითებს. ტ. მარშალის თანახმად, მოქალაქეობა აღმოცენდა XVIII საუკუნის ევროპაში, მაგრამ სამოქალაქო უფლებების ინსტიტუტი გულისხმობდა მხოლოდ მოქალაქეების დაცვას სახელმწიფოს ძალაუფლების შეუსლუდავი გამოყენებისგან. შემდეგ საუკუნეში სამოქალაქო უფლებები გახდა პოლიტიკური უფლებების (არჩევნებში მონაწილეობა) მიპოვების საფუძველი. XX საუკუნეში ეს უკვე იმ მითხოვნების საფუძველი გახდა, რომლებიც გულისხმობდა ბაზრის თავისუფალი თამაშისგან დაცვას, რაც გამოიხატებოდა სახელმწიფოს უფრო მნიშვნელოვანი ჩარევით ეკონომიკაში, და საჯარო პასუხისმგებლობას ავადმყოფობის, უმუშევრობის ან სიბერის პრობლემებთან დაკავშირებით. მასობრივმა ურბანიზაციამ, ინდუსტრიალიზაციამ და ხელფასზე დამოკიდებული სამუშაო ძალის განვითარებამ წარმოქმნა ინდივიდუალური მობილობის უფრო მაღალი დონის აუცილებლობა და გაზარდა სოციალური რისკი, რომლის კონტროლი არ შეეძლო ინდივიდუალურ ოჯახს. ტრადიციული ოჯახის უნარი ყოფილიყო თვითკმარი, დრამატულად დაეცა. შემცირდა იმ ინსტიტუტების (ნათესაური ქსელი, ეკლესია) გავლენა, რომლებიც გარკვეულწილად ეწეოდა სოციალური რისკის შემცირებას.

ტ. მარშალის სქემაში სწორედ სამოქალაქო უფლებებისთვის ბრძოლამ აიძულა სახელმწიფო უფრო აქტიური როლი ეთამაშა საბაზრო ძალების რედისტრიბუციული შედეგების გარკვეულწილად შეცვლასა და გადალახვაში. ფაქტიურად, სახელმწიფოს მოსახლეობისთვის უნდა უზრუნველყო დამატებითი შემოსავალი გარდა იმ შემოსავლისა, რომელსაც უშუალოდ ბაზარი იძლეოდა. როგორც მიიჩნევენ, ტ. მარშალის სქემა ფაქტობრივად, გვიჩვენებს თანამედროვე სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებულ ან როგორც ხშირად უწოდებენ საყოველთაო კეთილდღეობის (Welfare) სახელმწიფოს განვითარების მოდელს, სადაც ძირითად სოციალურ მომსახურებას (ჯანდაცვა, დაზღვევა, საპენსიო სისტემა) სახელმწიფო აფინანსებს.

თუმცა, ტ. მარშალის სქემა არანაირ ინტერპრეტაციას არ იძლევა სოციალური დაცვის სისტემების ძალზე მნიშვნელოვანი ვარიაციებისა საბაზრო ეკონომიკის სხვადასხვა საზოგადოებას შორის. რატომ არის, რომ ზოგიერთმა საზოგადოებამ აღიარა ჯანდაცვის უნივერსალური უფლება ყველა მოქალაქისთვის. ზოგიერთი საზოგადოება (მაგ., აშშ) ამ თვალსაზრისს არ იზიარებს?

სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული სახელმწიფო სიმდიდრის რედისტრიბუციისთვის ახორციელებს რესურსების, საქონლისა და მომსახურების ტრანსფერს მდიდარი ფენებიდან უფრო ღარიბი ფენებისაკენ პროგრესიული საგადასახადო სისტემის გზით.

ის მომსახურება (მაგ., განათლება, ჯანდაცვა), რომელიც საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფოებში ბაზარზე იყიდება, ამ შემთხვევაში სახელმწიფოს ხარჯზე ხორციელდება. ამ ტიპის სახელმწიფოს მთავარი მიზანია უთანასწორობის, სიღარიბისა და სოციალური რისკის (კლასებს შორის დაძაბულობა, ბრძოლა) მინიმიზაცია.

კლასიკური ლიბერალიზმისთვის სოციალურ დაცვაზე ორიენტირებული სისტემა და ეკონომიკური ეფექტურობა, იმთავითვე, დაპირისპირებული ფენომენებია.

ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკისთვის ევალიტირისმზე მიმართული ღონისძიებები ადამიანის თავისუფლების შეზღუდვაა, გარდა ამისა ჩნდება ე.წ. „დამოკიდებულების საფრთხე“. ადამიანებს უჩნდებათ ტენდენცია დაეყრდნონ სახელმწიფოს დახმარებას, როგორც პირველად და არა უკანასკნელ შესაძლებელ რესურსს.

სოციალური დაცვის საკითხებთან მიმართებაში ფუნდამენტურია კითხვა: როგორ მიმართებაშია სოციალური დაცვა და ეკონომიკური ეფექტურობა? როგორც უკვე აღვნიშნეთ, კლასიკური და ნეოკლასიკური ლიბერალიზმის თვალსაზრისით. უთანასწორობას აქვს დადებითი ფუნქციონალური და მოტივაციური ეფექტი, რომელიც, საბოლოო ჯამში, ხელს უწყობს ეკონომიკური ეფექტურობის ზრდას.

საწინააღმდეგო მოსაზრების თანახმად, სოციალური დაცვის სისტემაზე ორიენტირებული რეფორმები, რომლის მიზანია ინვესტირება ადამიანურ კაპიტალში, არა მარტო იცილებს თავიდან სოციალურ რისკს სოციალური დაძაბულობის სახით, არამედ აუმაღლებს საშუალო ძალის თვისებრივ და რაოდენობრივ მაჩვენებლებს, რაც საბოლოო ჯამში არის ბაზისი უფრო მდგრადი და სწრაფი ეკონომიკური ზრდისთვის.

რა თქმა უნდა, სოციალური დაცვის „ნეგატიურმა“ და „პოზიტიურმა“ თეორიებმა ბიძგი მისცა უამრავ ემპირიულ კვლევას, თუმცა, ამ კვლევების შედეგები და ქვეყნების რეალურ ვითარებაზე დაკვირვების შედეგები იმდენად არაერთმნიშვნელოვანი და წინააღმდეგობრივია, რომ ვერ ადასტურებს ვერც ერთ ჰიპოთეზას.

1976 წელს მ. ფრიდმანმა წამოაყენა დებულება, რომლის თანახმად, თუ რომელიმე ქვეყნის მთავრობა ისე „გათავსებდა“, რომ დაბეგვრის დონე გადააჭარბებს ეროვნული შემოსავლის 60%-ს, ის შექმნის არა მხოლოდ ეკონომიკური ვარდნის საფრთხეს, არამედ თავისუფლებისა და დემოკრატიის განადგურების რისკს.

როგორც გ. ესპინგ-ანდერსენი მიუთითებს, ქვეყნების გარკვეულმა რიცხვმა გადააბიჯა მ. ფრიდმანის ხაზს, მაგრამ მათი მდგომარეობა არ გაუარესდა არც ეკონომიკური და არც პოლიტიკური თვალსაზრისით.

ასევე, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ტ. კლარკმა გამოთქვა მოსაზრება, რომ ნებისმიერი დაბეგვრის სისტემა, რომელიც გადააჭარბებს ეროვნული შემოსავლის 25%-ს გამოიწვევს ინფლაციას, თუმცა, გერმანიის, ავსტრიის, ნიდერლანდების გრძელვადიანი განვითარების შედეგები სულაც არ ადასტურებს ამ მოსაზრებას.

გეიგერის კვლევის (1978) შედეგების მიხედვით, სოციალური დაცვის სისტემაზე ორიენტაცია გარკვეულ წერტილამდე დადებითად მოქმედებს ეკონომიკურ ზრდაზე, გარკვე-

ული წერტილის შემდეგ კი მას აქვს სრულიად საწინააღმდეგო მოქმედება. იგივე მოსაზრებას ეყრდნობა ოსლონის (1982) „ინსტიტუციონალური სკელეროზის“ თეორია.

„ნეგატივისტების“ საწინააღმდეგოდ მეტყველებს არსებული სტატისტიკური მონაცემები, რომელთა მიხედვით არანაირი უარყოფითი კორელაცია თანასწორობასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის არ ფიქსირდება. კვლევები უჩვენებს სხვადასხვაგვარი სოციალური პროგრამების ეფექტს ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლებზე. მაგ., ფრიდლენდმა და სანდერსმა უჩვენეს, რომ სოციალურ ტრანსფერებს აქვთ დადებითი ეფექტი ეკონომიკურ ზრდასთან მიმართებაში. ბიზნესის სუბსიდიებსა და კოლექტიურ მომსახურებას კი – უარყოფითი.

ეკონომეტრული კვლევების დიდი ნაწილი გვიჩვენებს, რომ უთანასწორობას ნეგატიური ეფექტი აქვს ეკონომიკური ზრდის მიმართ. თუმცა ბაროს (1991) კვლევები არ ადასტურებს ამ კავშირს.

რაც შეეხება დამოკიდებულებას უმუშევრობის დონესა და სოციალურ დაცვაზე ორიენტაციის დონეს შორის, შედეგები აქაც წინააღმდეგობრივია. ეფექტი ზოგიერთ ქვეყანაში დადებითია, ზოგიერთ ქვეყანაში კი – უარყოფითი. ამ შემთხვევაში, უფრო ეფექტურად გამოიყურება პოლიტიკურ-ინსტიტუციონალური ახსნა. გრძელვადიან პერსპექტივაში უმუშევრობის დაბალი დონის შენარჩუნება უფრო მეტად არის კავშირში შრომასა და კაპიტალს შორის გარიგების რეალურ მექანიზმებთან (მაგ., პროფკავშირების დათმობები ხელფასების საკითხთან მიმართებაში დასაქმებულობის გარანტიის სანაცვლოდ). ამ შემთხვევაში, სახელმწიფო არაპირდაპირი აქტორია, რომელიც ახდენს პოლიტიკური გაცვლის პროცესების ფასილიტაციას.

მ. ოლსონის მოდელის მიხედვით, დასაქმების დონე უფრო მაღალია იმ ქვეყნებში, სადაც კოლექტიური ინსტიტუტები და მემარცხენეები ან ძალიან ძლიერია, ან ძალიან სუსტი. მაგ., იაპონიასა და შვეიცარიაში მემარცხენეები და პროფკავშირები ძალზე სუსტი ინსტიტუტებია, მაგრამ აქ დასაქმებულობის მაღალი დონის შენარჩუნება ხდება ტრადიციული პოლიტიკური მენეჯმენტის ხარჯზე. რომელიც გულისხმობს უცხოელების გაძევებას, ექსპორტს შრომის ბაზრიდან, პენსიაზე ადრეულ ასაკში გაშვებას და ქალების მიმართ დისკრიმინაციულ დამოკიდებულებას უმუშევრობასთან დაკავშირებული დაზღვევის თვალსაზრისით.

წინააღმდეგობრივია, აგრეთვე, სოციალური დაცვის ისეთი ფაქტორის, როგორცაა ხელსაყრელი საპენსიო სისტემა, გაელენა შრომის ნაყოფიერებაზე, პენსიაზე ადრეულ გასვლასა და სოკადად, ეკონომიკურ ეფექტურობაზე. კერძოდ, საპენსიო სისტემა, რომელიც გულისხმობს პენსიაზე ადრეულ ასაკში გასვლას, ქვეყანას ძვირი უჯდება, მაგრამ, გარკვეულწილად, დადებითად მოქმედებს მის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობაზე. მაგ., გერმანიაში ფირმებისთვის უფრო ხელსაყრელია, როდესაც მათ შეუძლიათ დაითხოვონ ძველი თაობის მუშაკები სწორედ კარგი სოციალური დაცვის სისტემის წყალობით. ამას აქვს მაკროეკონომიკური დადებითი ეფექტი სწრაფი ტექნოლოგიური ცვლილებებისა და სამუშაო ძალის აუცილებლად განახლებადი კვალიფიკაციის პირობებში.

ამდენად, ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორიების ფარგლებში გაკეთებული დედუქციური პიპოთეზები სოციალური დაცვის სისტემების თვისებრიობასა და ეკონომიკურ ეფექტურობას შორის კავშირის თაობაზე ერთმნიშვნელოვნად არ დასტურდება ემპირიულად. ამის მიზეზად ა. ესპინგ-ანდერსენი მიიჩნევს იმას, რომ ეს დედუქციური მოდელები თანმიმდევრულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მასში არ მონაწილეობს პოლიტიკური და სოციალური ცვლადები. ის კვლევები, რომლებიც ახდენს ამ ცვლადების ინკორპორაციას, მაშინვე იღებს წინააღმდეგობრივ შედეგებს.

ასეთ ვითარებას შეიძლება ორი მიზეზი ჰქონდეს:

1. შეიძლება ეს მივიჩნიოთ ვებერიანული მიდგომის სისწორის დადასტურებად. ანუ არ არსებობს ერთმნიშვნელოვანი კაუზალური კავშირები სოციალურ სამყაროში. გარკვეული ფაქტორების ურთიერთქმედების გარკვეული პატერნები იწვევს გარკვეულ ვითარებას. ნებისმიერი ფაქტორის მოქმედება უნდა განვიხილოთ ინსტიტუციონალურ კონტექსტში.

სოციალური დაცვის სისტემის ეფექტების გამოყოფა ძალზე ძნელია სხვა ფაქტორების ეფექტებისაგან (მაგ., ეკონომიკური სისტემის ღიაობა, ეროვნული ინსტიტუციონალური სტრუქტურა, ძალაუფლებასთან დაკავშირებული ფაქტორები, მოცემული ისტორიული მომენტი და ა.შ.). იგი უნდა განვიხილოთ იმ პოლიტიკურ-ინსტიტუციონალურ ჩარჩოში, რომელშიც იგი „განთავსებულია“.

2. ბევრი ემპირიული კვლევა მეთოდოლოგიური თეალსაზრისით, ძალზე პრიმიტიულად იყენებს ანალიზის მეთოდების

მცირე არსენალს (მაგ., კროსსექციური წრფივი რეგრესია).

ამ თვალსაზრისით, გამონაკლისად მიიჩნევენ კონტისა და დარატის (1989) კვლევას, რომელიც მეთოდოლოგიური თვალსაზრისით უფრო დახვეწილია.

კვლევა მიზნად ისახავდა საჯარო სექტორის დანახარჯების ზეგავლენის შესწავლას ეკონომიკურ ზრდაზე გრძელვადიან და მოკლევადიან პერსპექტივაში. ამ კვლევამაც არ დაადასტურა ერთმნიშვნელოვნად ნეოკლასიკური თეორიის პიპოთეზები.

სამთავრობო სექტორის დანახარჯებს ჰქონდა ეკონომიკურ ზრდაზე დადებითი ეფექტი რამდენიმე ქვეყანაში (საფრანგეთი, იტალია, პორტუგალია), ნეიტრალური ეფექტი ქვეყნების უმეტესობისთვის და უარყოფითი ეფექტი ორ შემთხვევაში (ირლანდია და ავსტრალია). თუმცა, რატომ ასაბუთებს ეს ორი ქვეყანა ნეოკლასიკური თეორიების დაშვებებს და სხვა ქვეყნები არა, გაურკვეველი დარჩა.

როგორც ა. ესპინგ-ენდერსენი მიუთითებს, დებატები სოციალური დაცვის სისტემასა და ეკონომიკურ ეფექტურობას შორის კავშირის თაობაზე წარმოშობს უფრო ფართო თეორიულ სკემებთან დაკავშირებულ კითხვებს: რა უფრო ეფექტურია, ვიკელით ეს კავშირი ინსტიტუციონალური კონვერგენციიდან თუ ინსტიტუციონალური განსხვავებებიდან ამოსვლით? რა განსხვავებული ფაქტორები უნდა მივიღოთ მხედველობაში? ეკონომიკური კვლევები ამ საკითხის შესახებ დატყვევებულია ე.წ. „შავი ყუთის“ სინდრომით, რომელიც სოციალური დაცვის სისტემის ეფექტების კვლევისას ეყრდნობა მხოლოდ ისეთ გაზომვად ფაქტორებს, როგორიცაა: დანახარჯების რაოდენობა. ის სკოლები კი, რომლებიც სოციოლოგიური ცვლადებისა და სტრუქტურული მიდგომის ინკორპორაციას ცდილობს, იძულებულნი არიან ამ მცდელობას მსხვერპლად შესწიროს პიპოთეზების რაოდენობრივი მეთოდებით ტესტირების შესაძლებლობა.

**4. განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო:** ზოგჯერ ამ ტიპის სახელმწიფოს სოციალური დაცვის კორპორატივულ რეჟიმს უწოდებენ.

ამ ტიპის სახელმწიფოს ახასიათებს ჯგუფებზე ორიენტირებული პოლიტიკა, კომუნიტარიანიული ტიპის ეკონომიკა. კორპორატიზმისთვის წამყვანი ბაზისური ღირებულებაა „სოცი-

აღური შეჭიდულობა“ (cohesion). სოციალური შეჭიდულობის ფენომენს ახასიათებენ, როგორც სოციალური სოლიდარობის სპეციფიკურ ტიპს. ის შეიძლება დაახასიათდეს რომელიმე სოციალური ერთობისადმი (community) მიკუთვნებულობის ტერმინებში. კორპორატიზმის ფუნდამენტური ღირებულება ისაა, რომ ინდივიდი ეკუთვნოდეს ჯგუფს, რომელიც, თავის მხრივ, ინტეგრირებულია უფრო ფართო სოციალურ ერთობაში. ასეთი საზოგადოებებისთვის დამახასიათებელია პატრიარქალური ოჯახის კულტი (familism).

რაც შეეხება, კორპორატიზმის ეკონომიკურ პოლიტიკას, საზოგადოებრივი დოვლათის შექმნის ძირითადი წყარო ამ მოდელის თანახმად, არის სოციალური თანამშრომლობა. კორპორატიზმი მოუწოდებენ ყველა ჯგუფს ეკონომიკის შიგნით (სამუშაო ძალა და კაპიტალი) კოოპერაციისკენ.

აქ უბრალო უმრავლესობის პრინციპი ჩანაცვლებულია ყველა ინტერესჯგუფს შორის მოლაპარაკებისა და კონსენსუსის პრაქტიკით. საზოგადოების ყველა ძირითად ჯგუფს შორის უნდა იყოს გარკვეული თანხმობა, რომელიც მიიღწევა გარიგების საფუძველზე. საზოგადოების არც ერთი სექტორი არ უნდა დარჩეს წაგებული კორპორატიზტული ეკონომიკის ზრდის პროცესში. რადგან ყოველ ჯგუფს განსხვავებული ინტერესებით, აქვს ვეტოს უფლება „გარიგებების, მოლაპარაკებების მაგიდასთან“. კორპორატივისტების თვალთახედვით, ინდივიდების ინტერესების იგნორირება უფრო მეტადაა დასაშვები, ვიდრე ჯგუფების ინტერესების. ინდივიდი, რომელმაც ვერ მოახერხა რომელიმე სოციალურ ჯგუფში ინტეგრირება, წარუმატებლად ითვლება. ინდივიდი ინტეგრირებული უნდა იყოს ჯგუფში და ჯგუფმა უნდა იზრუნოს მასში ინტეგრირებულ ინდივიდებზე. კორპორატივიზმის მიერ არ ხდება ერთი ჯგუფიდან მეორეში „მოხეტიალე“ ინდივიდების წახალისება. კორპორატიზტული სოციალური დაცვის პოლიტიკის მიზანია უსაფრთხოება და სტაბილურობა: „არავითარი უსიამოვნო სიურპრიზები“.

სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის ეს მეოთხე იდეალურ-ტიპური მოდელი ეყრდნობა იმ ქვეყნების გამოცდილებას, რომლებმაც ინდუსტრიულ წარმატებებს შედარებით გვიან მიაღწიეს. მაგ., ა. გერმანიის მიხედვით, ევროპის გვიანდელ წარმატებულ ინდუსტრიულ საზოგადოებებში სახელმწიფომ ჩანაცვლა ის როლი, რომელიც ინგლისის



შემთხვევაში მეწარმეებმა შეასრულეს. ამ საკითხის გარშემო კვლევებს ახალი ბიძგი მისცა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი „აზიური სასწაულის“ ქვეყნების გამოცდილებამ. როგორც მიუთითებენ, ამ ქვეყნებში სახელმწიფომ ძალზე კარგად შეასრულა მრეწველობის „ძიძის“ როლი და უზრუნველყო ინდუსტრიული ინვესტირებისთვის აუცილებელი ფინანსური ნაკადების უწყვეტი მიწოდება.

ამ ნაკადის თეორეტიკოსები თვლიან, რომ საბასრო ეკონომიკაში კერძო ინვესტიციები შეიძლება ქრონიკულად არასაკმარისი იყოს და ამიტომ პერიოდული სახელმწიფო ინვესტიციები აუცილებელია ინვესტირების აუცილებელი დონის შენარჩუნებისთვის. ასეთი შეხედულებები, გარკვეულწილად, ეხმიანება კეინსიანურ ხაზს. ჯ. კეინსი მიიჩნევდა, რომ არასტაბილურობის პირობებში რისკის შიშის გამო, კერძო ინვესტიციების ეკონომიკური ზრდისთვის აუცილებელი დონის შენარჩუნება შეიძლება პრობლემური გახდეს. სახელმწიფოს ინფრასტრუქტურული დანახარჯების მაღალი დონე ინვესტირების საერთო მაღალი დონის შენარჩუნების საშუალებად უნდა იქნეს გამოყენებული.

სახელმწიფოს დიდი დანახარჯები ტრანსპორტზე, კომუნიკაციებზე, ენერჯით უზრუნველყოფაზე და სამეცნიერო კვლევაზე გერმანიაში, საფრანგეთში, იაპონიაში მიიჩნევა კერძო ინვესტიციების წამახალისებელ დონისძიებებად, რაც თავის მხრივ, აჩქარებს ტექნოლოგიურ წინსვლას და ზრდის ქვეყნის ინტერნაციონალურ კონკურენტუნარიანობას.

„აზიური სასწაულის“ ქვეყნების ეკონომიკური წარმატებები გახდა იმის მიზეზი, რომ ამერიკელი „ესეისტი ეკონომისტები“ მოითხოვდნენ აზიური მოდელის გამოცდილების გადმოტანას ამერიკის შეერთებულ შტატებში. თუმცა, 1998 წლის აზიის ეკონომიკური კრიზისის შემდეგ ამგვარი პათოსი განელდა. მაგ., იაპონიის ეკონომიკური პრობლემების სათავეს ანალიტიკოსები სწორედ ეკონომიკაში სახელმწიფოს მხრიდან ზედმეტ ჩარევაში ხედავენ. აქ ბიუროკრაციას ისეთი ძალაუფლება აქვს ეკონომიკაზე, რომ იმის გარჩევაც კი ძნელია, რომელი პროცესებია ეკონომიკური, რომელი პოლიტიკური და რომელი – ბიუროკრატიული. სწორედ ბიუროკრატები, რომელთა ძალზე მცირე ნაწილს აქვს ეკონომიკური განათლება, ხელს უწყობდნენ გადასახადის გადაძვინებას და ბანკების ფულის არაეფექტურ კომპანიებში ინვესტირებას, რამაც

გრძელვადიან პერსპექტივაში იაპონიის ეკონომიკა სერიოზული პრობლემების წინაშე დააყენა.

რა თქმა უნდა, არც ერთი ქვეყნის რეალური გამოცდილება ეკონომიკისა და სახელმწიფოს ურთიერთობის საკითხში არ იმეორებს იდეალურ-ტიპურ მოდელს სუფთა სახით. სახელმწიფოთა პრაქტიკაში ყველა მოდელის კომპონენტებია, თუმცა, გარკვეული ფაქტორების ანალიზის საფუძველზე შესაძლებელია ქვეყნების გარკვეული კლასტერების გამოყოფა, რომელთა აღწერაც უფრო კარგად ხერხდება ერთი რომელიმე მოდელის ტერმინებით.

ასეთი ანალიზის მაგალითად შეიძლება ჩაითვალოს გ. ესპინგ-ანდერსენის (1980) მიერ გამოყოფილი კლასტერები, რომლებიც უყრდნობა ქვეყნებისთვის დამახასიათებელი სოციალური დაცვის სისტემების ანალიზს. სოციალური დაცვის სისტემების გამოყოფა კლასიფიკაციის საფუძველად, კარგად აღწერს სახელმწიფოსა და ეკონომიკის უფრო ფართო დამოკიდებულების პატერნს, რადგან, ფაქტობრივად, სოციალური დაცვის სისტემის თვისობრიობა გავლენას ახდენს ყველაფერზე საგადასახადო პოლიტიკის საშუალებით.

გ. ესპინგ-ანდერსენი გამოყოფს მახასიათებლების სამ კლასს. სოციალური-დემოკრატია, რომელიც იდენტურია ჩვენს მიერ აღწერილი სოციალური უფლებების სახელმწიფოს მოდელისა; ლიბერალიზმი, რომელიც იდენტურია საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფოსი და კორპორატიზმი.

სოციალური დემოკრატიის ინდიკატორებად მიჩნეულია: უნივერსალიზმის საშუალო მაჩვენებელი (მოსახლეობის წილი, რომელიც უზრუნველყოფილია სახელმწიფოს პენსიებით, ავადმყოფობებისა და უმუშევრობის დაზღვევით) და სახელმწიფო დახმარებების თანაბრობის მაჩვენებელი (სამივე პროგრამის ბაზისურ და მაქსიმალურ მაჩვენებლებს შორის სხვაობა).

ლიბერალიზმის ინდიკატორებად მიჩნეულია: კერძო პენსიების პროპორცია მთელ საპენსიო სისტემასთან მიმართებაში. კერძო ჯანდაცვის დანახარჯები ჯანდაცვის მთელ დანახარჯებთან მიმართებაში.

კორპორატიზმის ინდიკატორებია: პროფესიებისა და დასაქმების ტიპზე დამოკიდებული განსხვავებული საპენსიო სქემებისა და სახელმწიფო მოხელეთა პენსიებზე დანახარჯებს შორის დამოკიდებულება.

ქვემოთ წარმოდგენილია ქვეყნების კლასიკრები, რომლებიც გამოიყო ინდიკატორებზე დამყარებული კუმულატიური ინდექსის საფუძველზე:

ლიბერალიზმი (ინდექსის მანქნებელი 0-12)	სოციალ-დემოკრატია (ინდექსის მანქნებელი 0-8)	კორპორატიზმი (ინდექსის მანქნებელი 0-8)
კლიერი	კლიერი	კლიერი
კანადა (12)	ნორვეგია (8)	ავსტრია (8)
შვეიცარია (12)	დანია (8)	გერმანია (8)
შვედეთი	შვეცია (8)	საფრანგეთი (8)
შტატები (12)	ფინეთი (6)	ბელგია (8)
ავსტრალია (10)	ნიდერლანდები (6)	იტალია (8)
იაპონია (10)		
საშუალო	საშუალო	საშუალო
საფრანგეთი (8)	ავსტრალია (4)	ფინეთი (6)
ნიდერლანდები (8)	ბელგია (4)	ისლანდია (4)
დანია (6)	კანადა (4)	იაპონია (4)
გერმანია (6)	გერმანია (4)	ნიდერლანდები (4)
იტალია (6)	შვეიცარია (4)	ნორვეგია (4)
დიდი ბრიტანეთი (6)	დიდი ბრიტანეთი (4)	
დაბალი	დაბალი	დაბალი
ავსტრია (4)	ავსტრია (2)	კანადა (2)
ბელგია (4)	საფრანგეთი (2)	დანია (2)
ფინეთი (4)	ირლანდია (2)	ახალი ზელანდია (2)
ირლანდია (2)	იაპონია (2)	ავსტრალია (0)
ახალი ზელანდია (2)	იტალია (0)	შვეცია (0)
ნორვეგია (0)	ამერიკის შვედეთი (0)	შვეიცარია (0)
შვეცია (0)	შტატები (0)	დიდი ბრიტანეთი (0)
		ამერიკის შვედეთი (0)
		შტატები (0)

(რა თქმა უნდა, გ. ესპინგ-ანდერსენის სქემაში ჩართულია მხოლოდ ის ინდიკატორები, რომლებიც რაოდენობრივ მანქნებლებშია გამოხატული. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, სოციოლოგიური, სტრუქტურული ცვლადების ჩართვა სქემებში ხშირად ცვლის სურათს და შედეგები ძალზე არაერთმნიშვნელოვანი და საინტერპრეტაციოდ რთული ხდება, თუმცა, ბევრი მკვლევარი გ. ესპინგ-ანდერსენის მიერ შერჩეულ რაოდენობრივ ინდიკატორებსაც საკამათოდ მიიჩნევს).

როგორც ცხრილიდან ჩანს, მხოლოდ ორი ქვეყანა შეიძლება გამოიყოს როგორც შედარებით სუფთა ტიპი.

ამერიკის შეერთებული შტატები უჩვენებს უმაღლეს მანვენებელს ლიბერალიზმის განზომილებაში და ნულოვან მანვენებლებს დანარჩენ განზომილებებში. აგრეთვე, შეეცია უჩვენებს უმაღლეს მანვენებლებს სოციალ-დემოკრატიის განზომილებაში და ნულოვან მანვენებლებს დანარჩენ ორ განზომილებებში.

გერმანია, გარკვეულწილად, შერეული მოდელია, რომელშიც ინკორპორირებულია, როგორც ლიბერალიზმი, ასევე სოციალ-დემოკრატია, თუმცა კორპორატიზმი მაინც მისი დომინანტური განზომილებაა.

5. სოციალისტური სახელმწიფო: სოციალისტური სახელმწიფოს უმთავრესი იდეოლოგიური არგუმენტი შემდეგში მდგომარეობს: რესურსების ალოკაცია საბასრო მექანიზმების მიერ იწვევს სოციალურ უსამართლობასა და უთანასწორობას, ბაზარი და კერძო საკუთრება არის უთანასწორობისა და გაუცხოების „მწარმოებელი“. ამდენად, სახელმწიფოს ფართომასშტაბიანი ინტერვენცია ეკონომიკაში სოციალური სამართლიანობის უზრუნველყოფის მიზნით გამართლებულიცაა და აუცილებელიც. მარქსისტული ტრადიციის მიხედვით, წარმოების საშუალებებზე კერძო საკუთრება უნდა გაუქმდეს და საზოგადოების წევრებმა თვითონ უნდა მოახერხონ ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზება და კონტროლი სახელმწიფო აპარატის ფართომასშტაბიანი ჩარევის გარეშე.

საბჭოთა სტილის რეჟიმების რეალურმა პრაქტიკამ სახელმწიფო აპარატი ეკონომიკური საქმიანობის მადეტერმინირებელ ფაქტორად აქცია და ე.წ. ნომენკლატურა გახდა „ხილული ხელი“, რომელმაც წარუმატებლად ჩაანაცვლა „უხილავი ხელის“ ფუნქციები, რაც XX საუკუნის 80-იან წლებში საბჭოთა ტიპის რეჟიმების სრული კრაჩით დასრულდა.

სოციალიზმის პრობლემებზე მ. ვებერმა მუშაობა დაიწყო პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ, როდესაც რევოლუციების ტალღამ გადაუარა გერმანიასა და რუსეთს. მაშინ ძალზე ცოტა თეორეტიკოსს წარმოედგინა რად გადაიქცეოდა სოციალიზმის იდეა რეალობაში.

მ. ვებერმა იწინასწარმეტყველა პოლიტიკური და ეკონომიკური ბიუროკრატიის შერწყმის პროცესის შედეგები. კაპიტალიზმის პირობებში კერძო და საჯარო ბიუროკრატია მუშაობს ცალ-ცალკე და აკონტროლებს ერთმანეთს. სოციალიზმის

პირობებში ორი ბიუროკრატიის შერწყმა იწვევს საზოგადოების „რკინის გალიად“ ქცევას და მუშათა კლასი აღმოჩნდება კაპიტალისტზე უფრო ძლიერი ოპონენტის პირისპირ. როგორც მ. ვებერი წერდა, ბიუროკრატიის გაბატონება გამოიწვევს ეკონომიკური ტრადიციონალიზმის გაძლიერებას და ინიციატივის რეპრესიას. მ. ვებერი ეჭვს გამოთქვამდა, გეგმის და რაციონალური კალკულაციის ეფექტურობის მიმართაც. ეკონომიკური სტატისტიკის საფუძველზე ეკონომიკის ინტეგრირება ტექნიკურად გადაეჭრული პრობლემაა. გარდა ამისა, ეს პოლიტიკური პრობლემაცაა, რადგან ინტეგრესთა ჯგუფები მუდმივად იქნებიან წართუნნი გეგმისა და ფასების ფორმირების პროცესში.

მ. ვებერის მოსაზრებები დაადასტურა რეალური სოციალიზმის ისტორიამ.

ე.წ. „რეალურად არსებული სოციალიზმის“ თეორეტიკოსები (ი.ს.სელენი, კ.ბეკეტი) სოციალიზმს და კაპიტალიზმს განასხვავებენ სამი კრიტერიუმის საფუძველზე. ესენია:

1. საკუთრების განსხვავებული ფორმები;
2. ეკონომიკის ინტეგრირების ალტერნატიული მექანიზმები;
3. რაციონალიზმის გაბატონებული ფორმა.

ამ სამი ასპექტის კომბინაცია ქმნის იმ ინსტიტუციონალურ სისტემას, რომელიც აკონსტრუირებს „რეალურ სოციალიზმს“.

კერძო საკუთრების გაქმნება „რეალური სოციალიზმის“ ყველა ფორმას მეტნაკლებად ახასიათებდა. ეკონომიკის მაინტეგრირებელი მექანიზმი გახდა სახელმწიფოს ცენტრალიზებული აპარატის – ნომენკლატურის – რედისტრიბუციული საქმიანობა.

რაც შეეხება რაციონალიზმის გაბატონებულ ფორმას, სოციალიზმის „არქიტექტორებმა“ სცადეს საბოლოო მიზნებთან დაკავშირებული რაციონალიზმის შემოტანა ანუ ე.წ. „სუბსტანციური რაციონალიზმის“ განხორციელება და ფორმალური რაციონალიზმის უარყოფა. ეს ნიშნავდა პოლიტიკურ-იდეოლოგიური მოსაზრებების გაბატონებას ეკონომიკაზე. ასეთ მიდგომას ხშირად ტელეოლოგიურ რაციონალიზმასაც უწოდებენ. ფორმალური რაციონალიზმის პრინციპიდან გამომდინარე, რეალური სოციალიზმის რედისტრიბუციული არსი განიხილება როგორც ირაციონალური.

სოციალიზმის იდეოლოგიური პრინციპების ეკონომიკაში გადმოტანას მოჰყვა სოციალისტური ეკონომიკური სისტემის ქრონიკული დაავადებები:

- მოხმარების შემცირება, საქონლის სისტემატური დეფიციტი და ჭარბი ინვესტირება.
- ინდივიდუალური მოხმარების შემცირება და კოლექტიური მოხმარების ზრდა.
- ინვესტიციების გადასროლა უფრო მომგებიანი ფირმებიდან ნაკლებად მომგებიან ფირმებში, უმუშევრობის თავიდან აცილების მიზნით.

როგორც წესი, რედისტრიბუტორები ვერ აღწევდნენ იმ შედეგებს, რომლებსაც მიზნად ისახავდნენ. ბაზრის ანარქიას, რომელსაც ასე თავგამოდებით ებრძოდნენ სოციალიზმის თეორეტიკოსები, ჩაენაცვლა გეგმის ანარქია. რეალურად, ე.წ. „ცენტრალური დაგეგმარების“ პროცესში მონაწილეობდა უამრავი ლობისტური ჯგუფი, რომელიც წარმოადგენდა ეკონომიკური და პარტიული ნომენკლატურის სხვადასხვა დონეს.

„ცენტრალური გეგმა“, როგორც ეკონომიკის მაინტეგრირებელი მექანიზმი, ფიქციად იქცა. გეგმის ფორმირების პროცესი იყო არა „ეკონომიკური სტატისტიკის“ ფუნქცია, არამედ ნომენკლატურული იერარქიის ქვედა საფეხურებიდან ზედა საფეხურებზე მიმავალი გარიგებების შედეგი. ამის გამო, რეალურ სოციალიზმს ხშირად გარიგებით (bargaining) ეკონომიკას უწოდებდნენ. 70-იანი წლებიდან აღმოსავლეთ ევროპის ეკონომისტებმა შემოიღეს ტერმინი „გეგმა-გარიგება“ მოლაპარაკებების იმ პროცესის აღსაწერად, რომელიც მიმდინარეობდა ბიუროკრატიული სტრუქტურის სხვადასხვა დონის რედისტრიბუტორებს შორის. როგორც მ. გრანოვეტერი მიუთითებს, სოციალისტური ეკონომიკის ფუნქციონირებაში წამყვანი იყო „პატრონ-კლიენტის“ სოციალური ქსელები და ურთიერთობები.

60-იანი წლებიდან „რეალური სოციალიზმის“ გაგრძელებულმა მოდელმა არაეფექტური მუშაობის ნიშნები გამოავლინა. კერძოდ, შეჩერდა ეკონომიკური ზრდა, გამოვლინდა სამხედრო და ტექნოლოგიური ჩამორჩენილობა კაპიტალისტურ ეკონომიკებთან შედარებით, ეცემოდა მოსახლეობის ცხოვრების დონე. სოციალისტურმა რეჟიმებმა დაიწყო რეფორმებთან დაკავშირებული ექსპერიმენტები, რომლებიც ამ რეჟიმების დამხობით დასრულდა.

სოციალისტური რეჟიმების კრახის მიზეზებს შორის ყველაზე ხშირად ეკონომიკის არაეფექტური მუშაობა სახელ-  
დება. თუმცა, ი.სხელენის აზრით, ეს საქმის ვითარების გამარ-  
ტივების მცდელობაა. სხელენი თვლის, რომ იმ ქვეყნებმა,  
რომლებიც შევიდნენ სოციალისტური ტრანსფორმაციის პრო-  
ცესში ეკონომიკური განვითარების დაბალი დონის პირობებში  
(მაგ., რუსეთი), მნიშვნელოვან ეკონომიკურ წარმატებებს  
მიღწიეს. ეს ტენდენცია შეიცვალა 1975 წლის შემდეგ. 1975  
წლის შემდგომ განვითარებული მოვლენების ერთ-ერთი შესაძ-  
ლებელი ახსნა შეიძლება იყოს ის ფაქტი, რომ სოციალისტური  
ეკონომიკა კარგად ფუნქციონირებს ექსტენსიური განვითარების  
ეტაპზე და მას უჭირს გადასვლა ექსტენსიურიდან ინტენსიურ  
ეტაპზე.

გარდა ამისა, ჩინეთი არის კონტრარგუმენტი იმათთვის,  
ვინც თვლის, რომ სოციალისტური ეკონომიკა არ მუშაობს  
(თუმცა არსებობს მოსაზრება, რომ ჩინეთის ეკონომიკა სულაც  
არ არის სოციალისტური. ესაა კაპიტალიზმი ტოტალიტარული  
რეჟიმის პირობებში).

ი. სხელენის აზრით, სოციალისტური რეჟიმების კრახი  
იყო არა წმინდად ეკონომიკური, არამედ პოლიტიკური ფაქტო-  
რების შედეგიც. კერძოდ, სოციალისტურმა ქვეყნებმა ვერ  
შეძლეს ლეგიტიმური პოლიტიკური რეჟიმების შენარჩუნება,  
რასაც ხელი შეუწყო ელიტების შიდა კონფლიქტებმა. ამას  
თან დაერთო ისეთი ექსტერნალური ფაქტორები, როგორიცაა  
გამაღებული შეიარაღება, „ნაეთობის შოკი“, ტექნოლოგიური  
ემბარგო, საერთაშორისო სავალუტო ფონდისა და მსოფლიო  
ბანკის სოციალისტური ბანაკის წინააღმდეგ მიმართული პოლი-  
ტიკა და ა.შ.

სოციალისტური სისტემის კრახს მოჰყვა სოციალის-  
ტური ეკონომიკების ტრანსფორმაციის ფართომასშტაბიანი  
პროცესები.

**ტრანსფორმაცია: სოციალიზმი – კაპიტალიზმი:** პოლი-  
ტიკის მნიშვნელობა ეკონომიკის მიმართ განსაკუთრებულად  
გამოვლინდა სწორედ ე.წ. პოსტკომუნისტურ სამყაროში,  
გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. ფაქტობრივად, საბაზრო  
ეკონომიკაზე გადასვლის პროცესი ამ ქვეყნებში დაიწყო პოლი-

ტიკური გადაწყვეტილებების შედეგად. რის გამოც ამ სცენარს ხშირად „პოლიტიკურ კაპიტალიზმს“ უწოდებენ.<sup>1</sup>

პოსტკომუნისმის პოლიტიკური პროექტის ერთ-ერთი ავტორი ლ. ბალცკოვიჩი გვთავაზობს გარდამავალი ეკონომიკების ანალიზის ოთხცვლადიან თეორიულ სქემას, რომელშიც ერთ-ერთი ცვლადი სწორედ პოლიტიკაა:

1. საწყისი, მემკვიდრეობით მიღებული პირობები;
2. ეგზოგენური დეტერმინატორები;
3. პოლიტიკა;
4. შედეგები.

აღმოსავლეთ ვეროპის ქვეყნებში პოლიტიკური დისკურსი „პოსტკომუნისტური პროექტის“ შესახებ მიმდინარეობდა რამდენიმე საკითხის გარშემო:

- ინსტიტუტების ტრანსფორმაცია უნდა იყოს იმიტაციურ-რეველუციური თუ ინოვაციურ-ევიოლუციური? რამდენად უნდა განხორციელდეს არსებული მოდელების კოპირება?
- რამდენად უნდა შეეცირდეს სახელმწიფოს როლი ეკონომიკის მართვაში?
- რეფორმების განხორციელების პროცესში პრიორიტეტული უნდა იყოს ეკონომიკური ეფექტურობა თუ სოციალური სამართლიანობა?

ამ საკითხების გადაჭრა, გარკვეულწილად, გაელენას ახდენდა ეკონომიკური ამოცანების გადაწყვეტის ტემპზე და თვისებრიობაზე. ამ თვალსაზრისით, გამოიკეცა ორი აღტყრნატიული მიდგომის მომხრეთა ბანაკი: ექსტრაორდინარული სახელმწიფო პოლიტიკის, ე.წ. შოკური თერაპიის და რეფორმების უფრო ნელი ტემპით განხორციელების მომხრეები - ე.წ. გრადუალისტები.

<sup>1</sup> საბზრო ეკონომიკაზე გადასვლა გულისხმობდა სამი ამოცანის გადაჭრას:

- მაკროეკონომიკურ სტაბილიზაციას
- მაკროეკონომიკურ ლიბერალიზაციას, რომელიც გულისხმობდა სახელმწიფოს მხრიდან არსებული შეზღუდვების გაუქმებას. ეს პოლიტიკა მოიცავდა საკუთრების უფლებების ლიბერალიზაციას, ფასების კონტროლის, საგარეო ვაჭრობის კონტროლის გაუქმებას და ა.შ.;
- ფუნდამენტური ინსტიტუციონალური რესტრუქტურირება ანუ საწარმოების პრიატიზაცია, საჯადასაზადო სისტემის რეფორმირება, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ჩამოყალიბება და ა.შ.



შოკური თერაპიის მომხრეთა (ლ.ბაღდევროვინი) აზრით, პოლიტიკური გარღვევის პერიოდს აუცილებლობით მოყვება ე.წ. ექსტრაორდინარული პოლიტიკის პერიოდი, რომელმაც მოკლე დროში გზა უნდა მისცეს ნორმალურ პოლიტიკას. გარდამავალ პერიოდს ახასიათებს ექსტრაორდინარული პოლიტიკის განხორციელებისთვის ხელსაყრელი ნიშან-თვისებები: (1) მასობრივი ცნობიერების განსაკუთრებული მდგომარეობა, მზაობა რადიკალური ეკონომიკური რეფორმებისთვის, (2) ახალი პოლიტიკური სტრუქტურები ჯერ კიდევ არ არის გახისტიებული, (3) ძველი პოლიტიკური ელიტები დისკრედიტირებულია, (4) ლიდერებიც და მასებიც ტიპურთან შედარებით უფრო მეტად არიან ორიენტირებულნი საერთო მიზნებისკენ, (5) ინტერესთა ჯგუფები ჯერ ჩამოყალიბებული არ არის.

თუ ეს პერიოდი პოლიტიკურმა ხელისუფლებამ ხელიდან გაუშვა და დრო დაკარგა, აღბათობა იმისა, რომ მოსახლეობა ფსიქოლოგიურ მზადყოფნას გამოამჟღავნებს ეკონომიკური რეფორმების მიმართ. კლებულობს.

არარადიკალური ეკონომიკური რეფორმები, გრადუალიზმი წარმოშობს თანამედევ ეკონომიკურ გართულებებს: ფარულ უმუშევრობასა და მისი სუბსიდირების შედეგად მაღალ ინფლაციას. გარდა ამისა, არარადიკალური რეფორმები, რომლებიც გულისხმობენ ნაკლებ ლიბერალიზაციასა და სახელმწიფოს მეტ ჩარევას ეკონომიკაში, ხელს უწყობს სახელმწიფო ლობიზმით გამოიწვეულ სოციალურ უთანასწორობას. რადიკალური რეფორმების მიერ წარმოქმნილი სოციალური უთანასწორობა კი უფრო მეტადაა ეკონომიკური ეფექტურობის ფუნქცია<sup>1</sup>.

გრადუალისტებს შორის ძლიერი იყო ე.წ. სთეიტისტების (statist) ბანაკი, რომელიც მხარს უჭერდა სახელმწიფოს ყართო ინტერვენციას ეკონომიკაში. ამ მიდგომის მომხრეები ხშირად იშველიებდნენ სახელმწიფოს ეფექტურ საქმიანობას ე.წ. გვიანი ინდუსტრიალიზაციის ქვეყნებში (იაპონია, გერმანია). ეკონომიკური ლიბერალიზმის მომხრეთა აზრით, იაპონური მოდელის

<sup>1</sup> თუმცა, რადიკალური თერაპიის მომხრეებიც კი მიუთითებენ, რომ რადიკალიზმსა და გრადუალიზმს შორის არჩევანი კონკრეტულ კონტექსტში უნდა გაკეთდეს საწყისი პირობების გათვალისწინებით. მაგ., თუ ქვეყანაში არახელსაყრელი საწყისი პირობებია (კაპერინფლაცია, საგარეო ვალები და ა.შ.), მაშინ რადიკალური თერაპია უფრო ეფექტურია მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის ამოცანის გადასაჭრელად.

წარმატება განაპირობა არა სახელმწიფოს განსაკუთრებულმა როლმა, არამედ ფაქტორების იმ სპეციფიკურმა კომბინაციამ, რომელიც იაპონიაში არსებობდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ<sup>1</sup>.

სოციალისტური ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ ეპოქაში ხშირად ისმის კითხვა: საჭიროა თუ არა გარდამავალი ეპოქის თეორია – ე.წ. ტრანზიტოლოგია?

ტრანზიტოლოგიის მოწინააღმდეგეები თვლიან, რომ ტრანზიტოლოგია გულისხმობს რაღაც ფინალურ მიზანს, რომლისკენაც უნდა მიდიოდეს ყველა პროცესი და ამდენად, იგი ტელეოლოგიზმის ელემენტებს შეიცავს. ხდება არა რეალური პროცესების კვლევა, არამედ იმის დაფიქსირება, თუ რა ხდება არასწორად. ამის გამო, აღმოსავლეთ ევროპის სოციოლოგთა შორის სულ უფრო პოპულარული ხდება პოზიცია: „უკან სოციოლოგიისკენ“.

## 2. სახელმწიფოს და ეკონომიკის დამოკიდებულების კვლევის ახალი პარადიგმა

სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევას ზემოთ აღწერილი მიდევლებით ფ. ბლოკი ძველ პარადიგმას უწოდებს და თვლის, რომ ეს ხუთი განსხვავებული მიდელი იდეოლოგიურ ცრურწმენებს (prejudice) ეყრდნობა. მაგ., ლიბერალური მიდელი (სასოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო) იმთავითვე გულისხმობს სახელმწიფოს პარაზიტულ და მფლანგველ ბუნებას, ამ ნაკადის მიმდევრებისთვის სახელმწიფო სექტორი, სახელმწიფო მოხელე ნაკლებად პროდუქტიულია და არ შეუძლია რესურსების ეფექტურად გამოყენება.

სოციალისტური მიდელი, იმთავითვე გულისხმობს, რომ ბაზარი აუცილებლობის წესით წარმოქმნის უსამართლობას, უთანასწორობასა და დეკუმანიზაციას.

ფ. ბლოკი თვლის, რომ არანაირი კვლევა არ არსებობს ასეთი „ცრურწმენების“ ბუნებისა და მისი მაკონსტრუირებელი

<sup>1</sup> ეს ფაქტორებია: ეკონომიკაში სახელმწიფო სექტორის მცირე მოცულობა, ინტენსიური შიდა კონკურენცია, შესუღვლელი ბიუჯეტი, შრომის ნაყოფიერების ზრდაზე და არა ხელფასების ზრდაზე ორიენტირებული შრომითი ურთიერთობები და ა.შ..

ფაქტორების გამოსაველენად. თუმცა ამ მოსაზრებას შეიძლება არ დავეთანხმოთ. რადგან არსებობს გარკვეული კვლევები ეკონომიკურ რწმენასთან დაკავშირებულ კოგნიტურ სტრუქტურებთან დაკავშირებით, რომლებიც ითვალისწინებენ კულტურალურ, სოციალ-ეკონომიკურ ცვლადებს (ამაზე შემდგომ თავებში იქნება საუბარი).

ფ. ბლოკი ძველი პარადიგმის ნაკლოვანებად თვლის, აგრეთვე, კონკრეტულ საკითხებთან დაკავშირებული ვარიაციების იგნორირებას, მაგ., სახელმწიფოს პარაზიტიზმისა და არაეფექტურობის მახვენებლები ძალზე განსხვავებულია დროსა და სივრცეში. თუმცა გასაოცარია ის მცირე ინტერესი, რომელსაც მეკლევრები ამ ვარიაციების მიზეზების მიმართ იჩენენ.

ფ. ბლოკი აყალიბებს ახალ პარადიგმას სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობის შესწავლისთვის.

ახალი პარადიგმა, პირველ რიგში, იწყება იმ იდეის უარყოფით, რომ სახელმწიფო აწარმოებს ინტერვენციას ეკონომიკაში.

- სახელმწიფო არ არის ეკონომიკისთვის ეგზოგენური ფაქტორი. ის ყოველთვის ძირითად როლს თამაშობს ეკონომიკის კონსტიტუირების პროცესში.

როგორც ვებერიანული, ასევე არავებერიანული ნაკადის თეორეტიკოსები მიუთითებენ პოლიტიკური ფაქტორების გადამწყვეტ როლზე. მაგ., კაპიტალიზმის ფორმირების პროცესში. სწორედ ევროპაში ახალი პოლიტიკური წესრიგის ფორმირება და ცენტრალიზებული სახელმწიფოს ჩამოყალიბება იყო წარსულთან კავშირის გაწყვეტის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი.

თავის მხრივ, ეროვნული ცენტრალიზებული სახელმწიფოების (ფორმალიზებული სამართლებრივი სისტემით, ბიუროკრატიითა და დაბეგვრისა და ადმინისტრირების ერთიანი სისტემით) ჩამოყალიბება განსაკუთრებული მნიშვნელობის იყო თანამედროვე ეკონომიკური წესრიგის ფორმირებისთვის.

გარდა ამისა, არსებობს სახელმწიფოსა და ეკონომიკის ურთიერთობაზე უფრო რადიკალური შეხედულებებიც, რომლებსაც ხშირად ე.წ. ახალი პარადიგმის მომხრეებს მიაწერენ. სახელმწიფოს თანამედროვე თეორეტიკოსები თვლიან, რომ სახელმწიფო საკუთარი აპარატისა და ძალაუფლებისთვის აუცილებელი სახსრების მოპოვების აუცილებლობის გამო, ორგა-

ნიშაციას უკეთებს ეკონომიკურ ბაზარს და აჩქარებს ეკონომიკურ ზრდას. საკუთარი შემოსავლების საჭიროების გამო, სახელმწიფო არის ეკონომიკური განვითარების „უჩილაკი მოტორი“. როგორც კ. პამილტონი მიუთითებს, გვიანი ინდუსტრიალიზაციის ქვეყნების სპეციალისტებს შორის ძლიერი სახელმწიფო, როგორც სოციალ-ეკონომიკური პროცესების სტიმულატორი და ორგანიზატორი, თეორიული ართოდოქსია გახდა.

• ძველი პარადიგმა ეყრდნობა სახელმწიფოს ეკონომიკაში ინტერვენციის ხარისხის კვანტიფიკაციას, ის, თუ რამდენად არეგულირებს ბაზარს სახელმწიფო, არ არის ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხი. ახალი პარადიგმა ეყრდნობა ამახვილებს სახელმწიფოს განსხვავებულ საქმიანობებს შორის თვისებრივ განსხვავებაზე. გარდა ამისა, ახალი პარადიგმა ხაზს უსვამს სახელმწიფოებს შორის იმ განსხვავებების ანალიზს, რომლებიც ძველი პარადიგმის ფარგლებში მინქმალული იყო. (1) ყველა სახელმწიფო აწარმოებს ქონების გამოყენების გარკვეულ წესებს. (2) აწესებს სამართლებრივ ჩარჩოს მიმდინარე ურთიერთობებისთვის. მაგ., დამქირავებლებსა და დაქირავებულებს შორის. (3) წარმოადგენს ეკონომიკური ტრანსაქციებისთვის გადახდის საშუალებებს. (4) აწესებს სასაღერებს მის ტერიტორიასა და დანარჩენ მსოფლიოს შორის.

ყ. ბლოკი თვლის, რომ იმ განსხვავებული გზების ანალიზი, რომლითაც სახელმწიფოები ამ ფუნქციებს ასრულებს, უფრო ფართო ანალიტიკურ შესაძლებლობებს იძლევა, ვიდრე ძველი პარადიგმის კატეგორიები.

• ძველი პარადიგმა დამყარებული იყო ორ იდეოლოგიურ „ცრურწმენაზე“ (prejudice): სახელმწიფოს მიმართ უნდობლობასა და ბაზრის მიმართ უნდობლობაზე. ახალი პარადიგმის მიმდევრები თვლიან, რომ სახელმწიფოცა და ბაზარიც შეიძლება სტრუქტურირებული იყოს სრულიად განსხვავებული მეთოდებით, რაც სრულიად განსხვავებულ შედეგებს იძლევა.

ე.წ. ახალი პარადიგმა აღმოცენდა 80-იანი წლებში და ამ მიმდინარეობას ჯერ კიდევ არ აქვს გარკვეული სახელწოდება. ყ. ბლოკი მას უწოდებს ბაზრის რეკონსტრუქციის თეორიას, რადგან ახალი პარადიგმა ითვალისწინებს ბაზრის ისეთი რეკონსტრუქციის შესაძლებლობას, რომელიც წარმოშობს უფრო მეტ ეფექტურობასა და ნაკლებ უთანასწორობას.

ამ ფორმულირებასთან დაკავშირებით ისმის კითხვა: რამდენად თავისუფალია თვით ე.წ. ახალი პარადიგმა იდეოლო-

გიური მოტივებისგან და რით განსხვავდება მისი მიზნები, ე.წ. სოციალური უფლებებისა და სოციალური დაცვის მოდელის მიზნებისგან?

ფ. ბლოკი ჩამოთვლის ე.წ. ახალი პარადიგმის ისტორიულ წინამოედლებს, რაც კიდევ უფრო აძლიერებს ეჭვს ახალი პარადიგმის იდეოლოგიასთან მიმართებაში „სიწმინდის“ მიმართ.

კ. მარქსი ითვლება ძველი პარადიგმის თეორეტიკოსად, თუმცა, ერთ პუნქტში იგი გავიდა ძველი პარადიგმის ფარგლებს გარეთ. ფ. ბლოკის აზრით, კ. მარქსი ეჭვქვეშ აყენებს იმ ეკონომიკური წესების უნივერსალურობას, რომლებსაც კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია სწავლობდა.

XX საუკუნეში ახალმა ინსტიტუციონალურმა ეკონომიკამ ეჭვქვეშ დააყენა ნეოკლასიკური ეკონომიკის ბაზისური დაშვება იმის თაობაზე, რომ სახელმწიფო არის ეკონომიკის მიმართ ექსტერნალური ფაქტორი.

ახალი პარადიგმის ფორმირებაზე გავლენა მოახდინა კ. პოლანიმ. პოლანი უარყოფდა ლიბერალიზმისა და მარქსიზმის იმ დებულებას, რომ თანამედროვე ვეროპაში სახელმწიფო ზღუდავდა საბაზრო ეკონომიკის განვითარებას და ბაზრისა და ეკონომიკის სწრაფი განვითარება დაიწყო მას შემდეგ, რაც ინგლისში და შემდეგ საყრანგეთში (რევოლუციური გზით) ეს შემსლუდავი ფაქტორები მოიხსნა.

კ. პოლანი თვლის, რომ ბაზრის განვითარების ეს გმირული, პეროიკული მითი ხელს ეშლის სახელმწიფოსა და ბაზრებს შორის რეალური ურთიერთკავშირის დანახვას. ისტორიკოსები და თეორეტიკოსები აზვიადებენ პრეკაპიტალიზტურ და კაპიტალიზტურ ეპოქებს შორის ისტორიულ წყვეტას. ფაქტობრივად, ორივე შემთხვევაში სახელმწიფო მნიშვნელოვან როლს თამაშობდა ეკონომიკური აქტივობის გაფორმებასა და სტრუქტურირებაში.

ბაზრის რეკონსტრუქციის თეორია. სახელმწიფოს ფუნქციები და როლები: ნებისმიერ საზოგადოებაში სახელმწიფოს უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა საკუთრების ფლობის რეჟიმის დაწესება. ამჟამად, წარმოების პროცესი დამოკიდებულია იმ ადამიანებს შორის კოოპერაციაზე, რომლებიც ფლობენ სხვადასხვა ტიპის საკუთრებას, დაქირავებულ ინტელექტუალურ კაპიტალს, ინვესტორების ფინანსურ კაპიტალს.

ლოკისეული კონცეფცია საკუთრების უფლებების, როგორც აბსოლუტური და არა შესაძლებელი ან სასურველი

მოცემულობის შესახებ, ახალი პარადიგმის მომხრეების აზრით, ზღუდავს იმ შესაძლებლობების კვლევას, რომლებიც გეინვენებენ იმის გზებს, თუ როგორ უნდა მოხდეს სხვადასხვა საკუთრების მფლობელებს შორის უფრო პროდუქტიული კოოპერაცია.

ახალი პარადიგმის ფარგლებში დაიწყო იმის კვლევა, თუ რა განსხვავებული შედეგები შეიძლება გამოიწვიოს საკუთრების უფლებების სხვადასხვანაირმა კონფიგურაციებმა.

ამ საკითხის თავისებური გამოხატულებაა ე.წ. პრინციპალებსა და აგენტების ურთიერთობების თემა. ფირმების აქციების მფლობელები არიან პრინციპალები, ხოლო მენეჯერები – აგენტები. ამჟამად, მიმდინარეობს დებატები იმის თაობაზე, თუ როგორი უნდა იყოს ინსტიტუციონალური მოწყობა და წახალისების სისტემა იმისთვის, რომ აგენტებმა მართლაც პრინციპალების მიზნები შეასრულონ. ამ პრობლემების წინ წამოწევა მოხდა ე.წ. კორპორაციული მმართველობის ფართოდ გავრცელების ფონზე.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები განსხვავდება ერთმანეთისგან იმით, თუ როგორ ხდება პრინციპალებისა და აგენტების ურთიერთამოკიდებულების პრობლემების მენეჯმენტი.

ეს განსხვავებები მოდის საკანონმდებლო დონიდან და ხელს უწყობს იმ კონკრეტული გზების სტრუქტურირებას, რომელთა მეშვეობით ფირმები ჩართულია ფინანსურ ბაზრებში. ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, მხოლოდ საკუთრების უფლებებზე და არა განსხვავებებზე ფოკუსირება ავიწროებს ანალიტიკურ ხედვას.

უნდა აღინიშნოს, რომ ამ თვალსაზრისით, ახალი პარადიგმის მომხრეთა ბრალდებები გაზვიადებულია და ამ „სიახლის,, მონოპოლიზაცია მათ მიერ გაუმართლებლად გვეჩვენება. სხვადასხვა ქვეყნის ბიზნესკულტურებთან დაკავშირებულ კვლევებში არაერთხელ გამახვილებულა ყურადღება საკუთრების ფლობის განსხვავებული ინსტიტუციონალური პატერნების მნიშვნელობასა და მათ ეკონომიკურ შედეგებზე, რაზედაც წინა თავებში გექონდა საუბარი.

მიმდინარე ურთიერთობების სტრუქტურა: სახელმწიფო აწესრიგებს მიმდინარე ურთიერთობების ფართო სპექტრს: ოჯახის წევრებს შორის ურთიერთობებს, დამქირავებლებსა და დამქირავებულებს შორის ურთიერთობებს, რასაც მნიშვნელოვანი შედეგები აქვს.

მაგ., ვაუიშვილებს შორის საკუთრების გაყოფის წესებს აქვს მნიშვნელოვანი შედეგები მიწის ფლობის პრინციპებში. ცოლ-ქმარს შორის საკუთრების უფლებები გაელენას ახდენს ქალთა ეკონომიკურ საქმიანობაზე.

ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, ძველი პარადიგმა აზვიადებს ისტორიულ წყვეტას პრეკაპიტალისტურსა და კაპიტალისტურ ეპოქებს შორის ამ თვალსაზრისით.

პრეკაპიტალისტური ურთიერთობები დამქირავეებელსა და დაქირავეებულს შორის მოიაზრება, როგორც პოლიტიკური იძულების ობიექტი, ხოლო კაპიტალისტური – როგორც ეკონომიკური იძულების ობიექტი. რასაც სახელმწიფო მეორე შემთხვევაში აკეთებდა. იყო მხოლოდ ორ სუბიექტს შორის დადებული კონტრაქტის პირობების დაცვა.

ახალი პარადიგმის მომხრეთა აზრით, ტიპოლოგიზაცია – „სტატუსი – კონტრაქტი“ პრობლემატურია. პატერნალური შრომითი ურთიერთობები, რასობრივი და გენდერული დისკრიმინაცია, მენეჯერების მიერ ძალაუფლების გადაჭარბება ინდუსტრიულ სამყაროშიც გავრცელებული მოვლენაა.

სახელმწიფოს ფუნქციებში იგულისხმება დაქირავეებულთა და დამქირავეებელთა კოლექტიური მოქმედებების რეგულაცია. მაგ., ის მიდგომა, რომ არ ჩაერიოს დამქირავეებელთა და დაქირავეებულთა ურთიერთობებში, დამქირავეებელთა მიერ უფლებების გადაჭარბების დროს, აკრძალოს ან დაუშვას პროფკავშირების საქმიანობა, სახელმწიფოს პოლიტიკას წარმოადგენს, რომელიც გაელენას ახდენს დაქირავეებულთა და დამქირავეებულთა ურთიერთობებზე.

გადახდის საშუალებები – ფული და კრედიტი: თანამედროვე ცენტრალიზებული სახელმწიფოების, ცენტრალური ბანკებისა და ფინანსური ინსტიტუტების რეგულირების წარმოშობა, ფაქტობრივად, ურთიერთდამოკიდებული პროცესები იყო. სახელმწიფო მიმართავდა ბანკებს სესხებისთვის და სანაცვლოდ უზრუნველყოფდა ბანკებისთვის დაუბრუნებელი ვალების აკრეფას. ამდენად, ამ პროცესების მიმართაც სახელმწიფო ექსტერნალური არასოდეს ყოფილა.

არ არსებობს ამ თვალსაზრისით ნეიტრალური სახელმწიფო პოლიტიკა. სახელმწიფოს ქმედებები გაელენას ახდენს როგორც ფულის მიწოდებაზე, ასევე კრედიტის ფასზე.

ახალი პარადიგმის მომხრეები ხაზს უსვამენ სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული ინოვაციების დადებითი გავლენის

შესაძლებლობასა და შემთხვევებს უყლის მიმოქცევასთან დაკავშირებულ პროცესებს.

სახელმწიფო ქმნის აგრეთვე კრედიტორებსა და დებიტორებს შორის უფრო გავლენიან მხარეს. საბჭოთა პერიოდში დებიტორი, მაგ., ქარხნის დირექტორის სახით, გაცილებით უფრო გავლენიანი სუბიექტი იყო კრედიტორთან შედარებით. დირექტორებმა იცოდნენ, დეფიცირიც რომ დაეშვათ, სახელმწიფო აუცილებლად დააფინანსებდა ამ დეფიცირს იმის გამო, რომ შეენარსუნებინა დასაქმების დონე. ამის ეკონომიკური შედეგი იყო დირექტორთა არაეფექტურობა და მათ მიერ რესურსების ფლანგვა.

იმ შემთხვევაში, თუ კრედიტორებს აქვთ მეტი ძალაუფლება და ხდება კრედიტის ფასის სრდა, არ ვითარდება ახალი ტექნოლოგიები, რომლებიც რისკიან ინვესტიციებს მოითხოვს.

სახელმწიფო აწესრიგებს აგრეთვე სხვადასხვა ჯგუფებისთვის კრედიტის ხელმისაწვდომობის პროცესებს. მაგ., საბჭოთა პერიოდში სახელმწიფო საწარმოების დირექტორები, ფაქტობრივად, ერთადერთი ჯგუფი იყო, რომლისთვისაც კრედიტებისკენ მიმავალი გზა ხსნილი იყო.

ამ საკითხთან მიმართებაშიც გაუგებარი რჩება, რაში მდგომარეობს ახალი პარადიგმის სიახლე. უყლის მიმოქცევასთან დაკავშირებული საკითხების ფართო სპექტრის ანალიზი ხორციელდებოდა ე.წ. ძველი პარადიგმის ფარგლებშიც. კითხვა: რამდენად არეგულირებს სახელმწიფო უყლთან დაკავშირებულ პროცესებს, არ გულისხმობდა მხოლოდ ციფრებში გამოხატულ პასუხს. როგორც ზემოთ იყო ნაჩვენები, აღწერილია ამ პროცესებთან დაკავშირებული განსხვავებული პატერნები და მათი მოსალოდნელი თუ რეალობად ქცეული შედეგები.

საერთაშორისო საზღვრების მენჯემენტო: როგორც ცნობილია, ყველა სახელმწიფოს ბიუჯეტში სამხედრო ინვესტიციებს აქვს მნიშვნელოვანი ეკონომიკური შედეგები.

გარდა ამისა, განსხვავებულ სახელმწიფოებს განსხვავებული პოლიტიკა აქვთ თავის საზღვრებს გარედან უყლის, საქონლისა და სამუშაო ძალის მოძრაობისა და ეკონომიკური ტრანსაქციების მიმართ. თავისი მოქალაქეებისთვის პრივილეგიების მიცემა – არმიცემა ემიგრანტების მიმართ თანამედროვე სახელმწიფოს დამოკიდებულებას ერთ-ერთი მაკონსტრუირებელი ნიშან-თვისებაა.



დიღეშეები ხშირად წარმოიქმნება ამ საკითხთან მიმართებაში. სახელმწიფოს აქეს გარკვეული როლი, რომ უზრუნველყოს ფულისა და კრედიტის საკმარისი ადგილობრივი მიწოდება. ეს მიზანი ხშირად, კონფლიქტში მოდის იმ მოსახურებასთან, რომ ინტერნაციონალური მიმოქცევა თავისუფალი უნდა იყოს. XX საუკუნის ბოლოს საერთაშორისო ფინანსური ტრანსაქციების სწრაფმა ზრდამ გამოიწვია მთავრობებზე ზეწოლა კაპიტალის მიმოქცევის „დერეგულაციის“ მიმართულებით. ამას შედეგად მოჰყვა 80-იანი წლების დასაწყისისათვის განვითარებულ ინდუსტრიულ ქვეყნებში ეკონომიკური ზრდის ტემპის შენელება და უმუშევრობის დონის ზრდა.

*ძირითადი კატეგორიები: საზოგადოებრივი საქონლის სახელმწიფო, მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის სახელმწიფო, სოციალური უფლებების სახელმწიფო, განვითარებაზე ორიენტირებული სახელმწიფო, სოციალისტური სახელმწიფო ეკონომიკური ლიბერალიზმი, კორპორატისტული ეკონომიკა ტელეოლოგიური რაციონალიზმი.*

**სადისკუსიო თემები:**

1. დიღემა: ეკონომიკური ეფექტურობა თუ სოციალური სამართლიანობა?
2. არის თუ არა პოლიტიკის და ეკონომიკის ურთიერთობის კვლევის „ახალი პარადიღმა“ მართლაც ახალი?

**ძირითადი ლიტერატურა**

1. Block F., The Role of the State in the Economy, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited by Smelzer N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
2. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.

**დამატებითი ლიტერატურა**

3. Balcerowicz L., Socialism. Capitalism, Transformation, CEU Press, Budapest. London. New-York, 1995.

4. Goodvin R., Heasley, R., The Real Worlds of Welfare Capitalism, Cambridge University Press, 1999.
5. Lavigne M., The Economics of Transition, St.Martin's Press, New-York, 1995.
6. Swedberg R., Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton University Press, 1998.
7. A Survey of Japan, The Economist, April 20th-26th, 2002.
8. Social Science Encyclopedia, Edited by Kuper A., Kuper, J., London and New-York, 1986.
9. Thinkers of the Twentieth Century, Editor Turner R., St. James Oress, Chicago and London, 1988.

## თემა VI. სოციალური სტრუქტურა და ეკონომიკური შაქტორები

მიუხედავად თანამედროვე ეგალიტარული და ანტისტრატეფიკაციული ღირებულებებისა, ყველა საზოგადოებას მეტნაკლებად ახასიათებს ინდივიდთა უთანასწორობა.

სტრატეფიკაციის სისტემის ცნება ასახავს სწორედ იმ სოციალური ინსტიტუტების კომპლექსს, რომლებიც წარმოშობენ სხვადასხვაგვარი სახის დაკვირვებად უთანასწორობას. როგორც დ. გრასკი მიუთითებს, ასეთი სისტემის საკვანძო ელემენტებია:

1. ინსტიტუციონალური პროცესები, რომლებიც განსაზღვრავენ გარკვეული ტიპის საქონელს, ნივთებს, კაპიტალს, როგორც ღირებულსა და სასურველს;

2. შრომის განაწილების სისტემაში სხვადასხვა პოზიციების მფლობელ ინდივიდთა შორის ამ კაპიტალის განაწილების პრინციპს;

3. მობილობის იმ მექანიზმებს, რომლებიც განიხილავენ ინდივიდებისა და პოზიციების კავშირს და ამდენად, განსაზღვრავენ სასურველ კაპიტალზე არათანასწორ კონტროლს.

წახალისებისა და სასურველი რესურსების თანამედროვე რთული სისტემის გათვალისწინებით, სტრატეფიკაციის თეორეტიკოსები იყენებენ რესურსების აღწერისა და განაწილების მრავალგანზომილებიან სისტემას:

სასურველი რესურსების სისტემა, რომელიც საფუძვლად უდევს სტრატეგიკაციის სისტემებს

რესურსების ჯგუფი	შერჩეული მაგალითები	რელივანტური მკვლევარები
1. ეკონომიკური	მიწის ლიკვიდური ქონების სამუშაო ძალის პრიფესიონალიზური პრაქტიკების მკვლევლობა	კ. მარქსი
2. პილარტიკური	აგრორიკული "მისამყრესობასა და სამუშაო ადგილზე პარტიული და სოციალური ძალაუფლება ქარიშხელი ლიდერობა.	მეებერი რდარენდორფი
3. კულტურული	მაღალი სტატუსის სამომხმარებლო პრაქტიკები „კარგი მანერები“. პრივილეგიურული ცხოვრების წესი.	პ. ბურდიე პ. დამაჯიო
4. სოციალური	მაღალი სტატუსის სოციალური კავშირები, ასოციაციებისა და კლუბების წევრობა.	ე. ლიიდ ვორნერი
5. ღირსების	პრესტიჟი, „კარგი რეპუტაცია“, ღიდება, პატივისცემა, ეანიკერი და რელიგიური სიწმინდე.	ჯ. კოლუმანი ე.შიდლი
6. სამოქალაქო	არჩევითი ასამბლეების წევრობა, გაერთიანებებისა და სიტყვის თავისუფლება.	დ. გრომანი ტ. მარშალი
7. პუმანური	უნარები, ექსპერტიზა, გამოყვალუბა, ცოდნა.	რ. ბრუბეკერი გ. ბეკერი

ზოგიერთი მკვლევარი მიიჩნევს, რომ რესურსების სისტემის მთელი სირთულე და სიჭრელე მხოლოდ ზედაპირულია და სტრატეგიკაციული სისტემის ბაზისური პრინციპები გაცილებით უფრო მარტივი და მცირეა. მარქსისტული მიდგომა თვლის, რომ ცხრილში მოყვანილი მრავალფეროვნებიდან მხოლოდ საკუთრების ფლობასთან დაკავშირებული ჯგუფებია ფუნდამენტური. არამარქსისტი სოციოლოგების უმრავლესობა ძალაუფლების განაწილებაში უთანასწორობას მიიჩნევს კლასების ფორმირების საფუძვლად. ეკონომიკური რესურსების განაწილებას კი თვლის მეორად „ეპიფენომენად“ (რ. დარენდორფი, ი. ლენსკი).

რ. დარენდორფი თვლის, რომ საზოგადოება ორ კლასად იყოფა: ისინი, ვინც მონაწილეობენ ძალაუფლების გამოყენებაში

და ისინი, ვინც სხვათა განკარგულებების ობიექტები არიან. ასეთი უკიდურესად რედუქციონისტული მიდგომები დღეს ნაკლებად პოპულარულია. დღეს ნეომარქსისტებიც კი ცნობენ სტრატეგიკაციის რამდენიმე განზომილებას.

მიუხედავად იმისა, რომ თეორეტიკოსთა უმრავლესობა ცნობს რესურსების მრავალგანზომილებიან სისტემას. სტრატეგიკაციის სისტემა უფრო ხშირად ხასიათდება დისკრეტული კლასებისა და სტრატეგების ტერმინებით. ამ მიდგომის წარმოშადგენლები ძირითად ფოკუსს მიმართავენ ამ სოციალური კლასების, სტრატეგების სტრუქტურასა და იმ პროცესებზე, რომელთა შედეგად ხდება ამ ჯგუფების წარმოქმნა და მათი შენარჩუნება. დ. გრასკი აყალიბებს სტრატეგიკაციის თეორიისთვის საკვანძო კითხვებს:

*სტრატეგიკაციის ფორმები და წყაროები:*

როგორია უთანასწორობის ფორმები კაცობრიობის ისტორიაში? არსებული უთანასწორობა უნდა მიეწეროს, ძირითადად, სტრუქტურულ თუ პიროვნულ ფაქტორებს?

• *თანამედროვე ინდუსტრიული ქვეყნების სტრატეგიკაციული სტრუქტურა:*

რა არის ის „გამყოფი ხაზები“, რომლებიც განაპირობებენ თანამედროვე სოციალურ სტრუქტურას?

ხდება თუ არა ამ ხაზების გაძლიერება – დასუსტება პოსტმოდერნისტულ ეპოქაში?

• *სტრატეგიკაციის გენერირება. სოციალური მობილობა:*

რამდენადაც ხშირად გადადიან ინდივიდები სოციალური იერარქიის ერთი საფეხურიდან მეორეზე? არსებობს თუ არა პერმანენტური დეკლასირებული ჯგუფები?

რამდენად განსაზღვრავს ინდივიდის პოზიციას სოციალური იერარქიაში ისეთი ფაქტორები, როგორცაა: ინტელექტი, ძალისხმევა, განათლება, მისწრაფება (ასპირაციონ), სოციალური კონტაქტები, ილბალი?

• *სტრატეგიკაცია და ე.წ. „კლასობრივი ცნობიერება“*

არის თუ არა კონსტრუირებული კატეგორიები ნომინალური ერთობები, თუ აქვთ მათ რაიმე მნიშვნელობა კატეგორიებში შემაჯალი ინდივიდებისთვის?

თუ კატეგორიები მართლაც რაიმე მნიშვნელობის მქონეა, მაშინ კატეგორიების წევრებისგან უნდა მოველოდეთ,

რომ მათ არა თუ იციან თავისი კლასობრივი კუთვნილების (კლასის აწარენეს) შესახებ, არამედ შეიძლება ჰქონდეთ კლასობრივი იდენტიფიკაციის განცდა და იმოქმედონ კლასის სახელით.

- **სტრატეგიკაციის შედეგები:**  
რამდენად განსაზღვრავს პიროვნების ატიტუდებს, ცხოვრების სტილს, გემოვნებას მათი ღოკაცია სოციალურ იერარქიაში?
- **სტრატეგიკაცია და პოლიტიკა:**  
რამდენად უწყობს ხელს სახელმწიფო პოლიტიკა შრომის ბაზრებზე რასობრივ, ეთნიკურ, გენდერულ დისკრიმინაციას? ხდება თუ არა ამ დისკრიმინაციის გაძლიერება ან დასუსტება მოდერნისტული ეპოქიდან პოსტმოდერნისტულ ეპოქაში გადასვლის პერიოდში?
- **სტრატეგიკაციის მომავალი:**  
მიიღებს თუ არა სტრატეგიკაციული მოდელები ახალ, განსხვავებულ ფორმებს მომავალში?  
არის თუ არა სოციალური კლასის კატეგორია სტრატეგიკაციის პოსტმოდერნული ფორმების ადეკვატური? კარგავენ თუ არა განვითარებული ქვეყნების სტრატეგიკაციული სისტემები განსაკუთრებულ მახასიათებლებს და ხდება თუ არა მათი კონვერგენცია ერთიან სტრატეგიკაციულ რეჟიმში?

## 1. სოციალური სტრუქტურის თეორიის ძირითადი ცნებები

კლასი, სტატუსი, ძალაუფლება მიიხსნება სტრატეგიკაციული კვლევის ძირითად ცნებებად და შესაბამისად, ძირითად ცვლადებად. თუმცა, როგორც ა. სორენსენი თვლის, ამ პუნქტის შემდეგ სოციოლოგები ვეღარ თანხმდებიან და არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა იმის შესახებ, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია თითოეული ეს ფაქტორი და როგორ უნდა განხორციელდეს მათი ოპერაციონალიზაცია და გაზომვა.

ძალაუფლება, როგორც ცვლადი, ყველაზე იშვიათად გამოიყენება ემპირიულ კვლევებში, რადგან ის ძალზე რთულად მოსახელთებელი ცნებაა და რთული ცვლადია გასაზომად.

ძალაუფლების ცნებით ოპერირება. ძირითადად, ელიტების თეორიაში ხდება და ამ მიდგომების შესახებ დებატები ემპირიკოსებს შორის ყოველთვის გულისხმობს კითხვებს: რამდენად ექვემდებარება ტესტირებას ელიტის თეორიების თვალსაზრისები ძალაუფლების განაწილების შესახებ. რაც შეეხება კლასისა და სტატუსის ცნებებს, ა. სორენსენი თვლის, რომ არჩევანი ამ ორ ცნებას შორის ისეთივე ფუნდამენტურია, როგორც არჩევანი საზოგადოების არსის შესახებ ბაზისურ დაშვებებს (assumptions) შორის.

არსებობს კლასის ცნების რამდენიმე განსხვავებული ინტერპრეტაცია:

1. კლასი, როგორც სტრატა, გულისხმობს უთანასწორობის რამდენიმე განზომილების გასწვრივ პომოგენური ჯგუფების არსებობის იდეას.
2. კლასის ბაზართან (market) დაკავშირებული ვებერიანული კონცეფცია.
3. კლასის ეკონომიკურ საკუთრებასთან დაკავშირებული მარქსისტული კონცეფცია.

რაც შეეხება სოციალურ სტატუსს, ეს განზომილება თავდაპირველად, მ. ვებერის მიერ იქნა გამოყოფილი, როგორც სტრატეგიკაციული წესრიგის მნიშვნელოვანი მახასიათებელი.

სოციალური სტატუსის ცნებას მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს პ. სოროკინის მიერ საზოგადოებრივი სტრუქტურის დახასიათებაში. პ. სოროკინმა შემოიღო საზოგადოების, როგორც ორგანოზომილებიანი სისტემის – ვერტიკალურის და პორიზონტალურის მეტაფორა.

ვერტიკალურ ანუ სტატუსურ განზომილებას აქვს სამი კომპონენტი: ეკონომიკური სტატუსი, პოლიტიკური სტატუსი, პროფესიული. დასაქმებასთან დაკავშირებული (occupational) სტატუსი. არსებობს დისტანცია და მოძრაობა ამ განზომილებებს შორის. ამასთან არის დაკავშირებული აღმავალი და დაღმავალი სოციალური მობილობის პროცესები და სტატუსის ცვლილება, პორიზონტალური განზომილების გასწვრივ ინდივიდების გადაადგილება არ არის დაკავშირებული სტატუსური მდგომარეობის ცვლილებასთან.

სოციალური სტატუსის განზომილებასთან დაკავშირებულია პრესტიჟის ცნება. პრესტიჟის ჯგუფების ემპირიული იდენტიფიკაცია ხდება ჯგუფიდან გარიცხვის, ჯგუფის ჩაკეტვის პროცესთან მიმართებაში. გარდა ამისა, პრესტიჟის ცნების რაოდენობრივ კვლევებში გამოყენება დაკავშირებულია ე.წ.

დუნქანის ინდექსის: პროფესიების პრესტიჟის კვლევასთან.

სტრატეგიკაციის ე.წ. საშუალო დონის თეორიებმა შეიძლება თაღისი „დექსიკონი“, რომლის ცნებები უფრო მეტადაა მიმართული ოპერაციონალიზაციისა და გასომებისკენ:

1. უთანასწორობის ხარისხი გამოხატავს რესურსების დისპერსიის/კონცენტრაციის ხარისხს. მაგ., „სამოქალაქო“ უფლებების გარშემო წარმოებული სოციალური მოძრაობები მოითხოვს, რომ „სამოქალაქო რესურსები“ აბსოლუტურად თანაბრად იყოს განაწილებული, თუმცა პოლიტიკური და ეკონომიკური რესურსების ელიტის ხელში კონცენტრაცია დასაშვებად ითვლება.

2. სტრატეგიკაციის სისტემის რიგიდულობა: სისტემა რიგიდულად ითვლება, როდესაც ინდივიდის სიმდიდრე, ძალაუფლება, პრესტიჟი აბსოლუტურად დეტერმინირებულია მშობლების სტატუსით. ერთი და იმავე საზოგადოების რიგიდულობის ხარისხი შეიძლება განსხვავებული იყოს ზემოთ აღწერილი რესურსების სხვადასხვა განზომილების მიმართ. საზოგადოების რიგიდულობის მანვენებლად ხშირად, არსებული კლასების, ფენების რაოდენობა ითვლება.

3. სტატუსის კრისტალიზაციის ხარისხი: (ამას სტატუსურ-ატრიბუტულ მდგრადობასაც უწოდებენ). სტატუსის კრისტალიზაციის ხარისხი იზომება ზემოთ მოყვანილ ცხრილში მოყვანილ რესურსებს შორის კორელაციის განსაზღვრით. თუ ეს კორელაცია მაღალია (ანუ ერთი და იგივე ინდივიდი ყველა განზომილების მიხედვით ძალიან მაღალ ან ყველა განზომილების მიხედვით დაბალ მანვენებლებს უჩვენებს) ე.ი. მაღალია სტატუსის კრისტალიზაციის ხარისხი.

თუ საზოგადოებაში სტატუსურ-ატრიბუტული მდგრადობა ანუ კრისტალიზაციის ხარისხი მაღალი არ არის, წარმოიქმნება სტრატეგიკაციული სისტემა სუსტად განვითარებული კლასებით და კლასობრივი ცნობიერებით.

ზემოთ აღწერილ სტრატეგიკაციულ პარამეტრებს დ. გრასკი საფუძვლად უდებს შვიდი იდეალურ-ტიპური საზოგადოების აღწერას.



სისტემა (1)	პრინციპული რესურსი (ქონება) (2)	ძირითადი კლასები სტრატეგები (3)	უთანასწორობა (4)	როგორღეობა (5)	კონსტალო 'ხეცა' (6)	სტრატეგიკული მოცემული სისტემის გამაზრდებელი იდეოლოგია
1. ტრიაზა-ლიზმი	აღმართური (ნადირება და მადური 'ქარები')	ბელადები, შამანები და ტომის წმარები	დბბლი	დბბლი	მბბლი	მერიტიკრბტული შერწე
2. მინათ-მბბლი-მბბლი	კონრბბლი (სამეხბი ძბბლი სბბტირება)	მინათ-მბბლი-მბბლი. მბბლი. მბბლი-მბბლი	მბბლი	სამეხბი-მბბლი	მბბლი	ბერიტირე და სოკბბლი არბბლი-სოკბბლის (მბბლი) დბბტირბ
3. ფრბბ-ლიზმი	კონრბბლი (მბბლი და სამეხბი ძბბლი მბბლი-ლიზმი)	არბბტიკრბ-ტბბა სამეხბი-ლიზმი 'მბბლი-მბბლი'	მბბლი	სამეხბი-მბბლი	მბბლი	კბბლიკური დბბტირბ და ტრბბტიკბ
4. კბბტიკური სბბტიკბბლი	დბბტიკბბლი და კბბტიკური (კბბტიკური სოკბბლი) წმბბლი და კბბტიკბბლის სტბბლი	კბბტიკური სოკბბტიკბბლი	მბბლი	მბბლი	მბბლი	ტრბბტიკბ და ინბბტიკბბლის რბბტიკური დბბტირბ
5. კბბტიკური-ლიზმი	კონრბბლი (წბბლი-ლიზმი სამეხბი-ლიზმი)	კბბტიკბბლის-ლიზმი მბბლი	სამეხბი-მბბლი	სამეხბი-მბბლი	მბბლი	კბბტიკური-ლიზმი
6. სბბტიკური-ლიზმი	კბბტიკური (მბბლი და მბბლი-ლიზმი ძბბლი-ლიზმი)	მბბლი-ლიზმი და მბბლი-ლიზმი	სამეხბი-ლიზმი	სამეხბი-ლიზმი	მბბლი	მბბლი-ლიზმი
7. გბბტიკური-ლიზმი	აღმართური (გბბტიკური-ლიზმი)	'ქარბბტიკური' დბბტიკური-ლიზმი	სამეხბი-ლიზმი	სამეხბი-ლიზმი	სამეხბი-ლიზმი	კბბტიკური-ლიზმი

საკამათოა ე.წ. აზიური მოდელის საზოგადოების იდეალურ-ტიპურ მოდელად გამოყოფის საკითხი. ეს მოდელი ნიშნავს ე.წ. „ოფიციალური პირების“, თანამდებობის პირების დიქტატურას. კერძო საკუთრებისა და მესაკუთრეთა ძლიერი კლასის არარსებობის პირობებში. ამის გამო, ხშირად აზიურ მოდელს სოციალიზმს ადარებენ, თუმცა იდეოლოგიას სოციალიზმის შემთხვევაში სოციალური დოქტრინა უსრუნველყოფს.

## 2. სოციალური სტრუქტურის კლასიკური და თანამედროვე თეორიები მარქსისტული ტრადიცია

მარქსისტული ტრადიციის ძირითადი თეზისი უთანასწორობას საზოგადოებაში განიხილავს როგორც ექსპლუატაციის შედეგს. ეს ნიშნავს, რომ არსებობს გარკვეული კაუზალური კავშირი შემოსავლების უთანასწორობის შემთხვევაში. „მდიდარმა“ რომ „ღარიბს“ ექსპლუატაცია გაუწიოს ამისათვის საჭიროა, მდიდრის კეთილდღეობა დამოკიდებული იყოს ღარიბის დეპრივაციაზე, ანუ მდიდარი მდიდარია იმიტომ, რომ ღარიბი ღარიბია.

ექსპლუატაცია გულისხმობს ეკონომიკურ ჩაგვრასა და ხელფასის ნამატის ექსპოპრიაციას მჩაგვრელის მიერ. პირველადი კაპიტალის დაგროვება სწორედ ნამატის აკუმულირების შედეგია.

ექსპლუატაციის მატერიალური ბაზისი საკუთრებითი ურთიერთობებია. უთანასწორობა წარმოების საშუალებებზე საკუთრებაში ექსპლუატაციის ურთიერთობების აუცილებელი პირობაა.

საკუთრება წარმოების საშუალებებზე ანუ რეალური ეკონომიკური საკუთრება ორთოდოქსალურ მარქსიზმში ითვლება კლასებს შორის განსხვავების ძირითად კრიტერიუმად. საზოგადოება წარმოდგენილია დიხოტომიური, პოლარიზებული კლასობრივი მოდელით. „საკუთრების მფლობელთა“ (კაპიტალისტებსა) და „საკუთრებას მოკლებულთა“ (მუშათა) შორის კონფლიქტი ქმნის საზოგადოების განვითარების მამოძრავებელ ძალას. როდესაც კ. მარქსმა შექმნა სოციალური სტრუქტურის

უკიდურესად დიხოტომიური მოდელი. რა თქმა უნდა, ის იცნობდა ე.წ. გარდამავალი კლასების (მაგ., მიწათმფლობელების), კვაზიჯგუფების (გლეხების) ან ე.წ. ფრანგმენტული კლასების (დუმპენპროლეტარიატს) არსებობას, თუმცა იგი თვლიდა, რომ კაპიტალიზმის განვითარებასთან ერთად ეს კლასები გაქრებოდა და შეუერთდებოდა ორი ძირითადი ბანაკიდან რომელიმეს.

მიუხედავად სოციალური სტრუქტურის ასეთი გამარტივებული მოდელის წარმოდგენისა, მარქსისტულმა თეორიამ მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა სოციალური სტრუქტურის თეორიების შემდგომ განვითარებაზე და ფაქტობრივად, მარქსის შემდგომი დისკურსი წარმართულია მასთან პოლემიკის საფუძველზე.

სოციალური სტრუქტურის მარქსისტულ თეორიას რამდენიმე მიმართულებით აკრიტიკებენ:

- დამატებითი ღირებულების ექსპოპრიაციის თეორია იხილავს დამოკიდებულებებს დაუკვირებლად ფენომენებს შორის. ის უფრო მეტად უსამართლობის შესახებ თეორიაა, ვიდრე ეკონომიკური თეორია.
- კაპიტალისტური საზოგადოების განვითარების ტენდენციებმა უარყო მარქსის მოლოდინები. XIX საუკუნის ბოლოდან თვისებრივად შეიცვალა კაპიტალისტური საწარმოს ორგანიზაციის ფორმა. დღეს კომპანიების ორ მესამედზე მეტი აღარ წარმოადგენს ერთი პირის ან ერთი ოჯახის საკუთრებას. ფართოდ გავრცელდა ე.წ. „კორპორაციული საწარმოს“ ფორმა. გაიყო საკუთრებისა და კონტროლის ურთიერთობები. ე.წ. „მენეჯერული რევოლუციის“ შედეგად „კაპიტალისტთა“ კომოგენური კლასი აღარ არსებობს. აქციათა მფლობელები საკმაოდ პლურალისტური ჯგუფია, გარდა ამისა, მენეჯერებმა ჩაანაცვლეს კაპიტალის მფლობელები საწარმოების რეალური მართვის ფუნქციებში. როგორც დარენდორფი მიუთითებს, თანამედროვე ინდუსტრიული საზოგადოება ესაა საზოგადოება „კაპიტალისტებისა ფუნქციების გარეშე“ და „ფუნქციონერებისა კაპიტალის გარეშე“. „მენეჯერულმა რევოლუციამ“ შეცვალა იმ ჯგუფების სტრუქტურა, რომლებიც რეალურად მონაწილეობენ ხოლმე კონფლიქტებში (მენეჯერები და დაქირავებულები). შეიცვალა, აგრეთვე, ის საკითხები, რომლებიც იწვევდა კონფლიქტს. თუმცა ანტაგონიზმი საწარმოებში არ გამქრალა.

- კ. მარქსის რწმენა, რომ კაპიტალისტური საზოგადოება ვერ შეძლებდა კონფლიქტის მართვას, რაც საბოლოო ჯამში მას რევოლუციამდე და საკუთრებით ურთიერთობების შეცვლამდე მიიყვანდა, არ გამართლდა. ინდუსტრიულ ქვეყნებში დაიწყო კონფლიქტებისა და ინტერესთა ჯგუფების ინსტიტუციონალიზაციის პროცესი, რამაც მიუღმინე და არაპროგნოზირებადი „პარტიზანული ომებისა“ და ძალადობის აუცილებლობა შეამცირა. ინტერესთა კონფლიქტმა „ბრძოლის ველიდან“ გადაინაცვლა გარკვეულ ბაზარზე, სადაც ინტერესთა ჯგუფებს შორის გარიგებები თამაშის გარკვეული წესების დაცვით მიმდინარეობს.
- კ. მარქსის თეორიას აკრიტიკებენ ვებერიანული პოზიციებიდან სოციალური სტრუქტურის მონოფაქტორული თეორიისა და ერთგანზომილებიანი მოდელის შექმნის გამო. ამ მოდელში მხოლოდ წმინდა ეკონომიკური ცვლადი (საკუთრების ფლობა) მონაწილეობს. „საკუთრების მფლობელთა“ და „საკუთრებას მოკლებულთა“ ჯგუფები წარმოდგენილია, როგორც აბსოლუტურად ჰომოგენური და ერთნაირი ინტერესების მქონე.
- თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებაში თაობათაშორისი ვერტიკალური მობილობის პროცესის დაჩქარებისა და საშუალო კლასის ზრდის ტენდენციების პირობებში, ჰომოგენური ჯგუფები ფიქცია ხდება. როგორც პ. სოროკინი მიუთითებს, თუ ერთი ძმა არაკვალიფიცირებული მუშაა, მეორე ძმა ბიზნესმენი და მესამე ძმა – ექიმი, გაურკვეველია რომელ კლასს ეკუთვნის ეს ოჯახი. მობილურ სოციალურ სამყაროში ერთი ინდივიდი აღარ არის მიჯაჭვული მთელი სიცოცხლის მანძილზე „ერთ სოციალურ ყუთზე“. დელოკაციისა და ატომიზაციის ეს პროცესი იწვევს იმას, რომ ჯგუფების სოლიდარობისა და ანტაგონიზმის პროცესები უფრო კომპლექსური და კონტექსტუალური ხდება და კ. მარქსის კლასობრივი ცნობიერების ფენომენი ემპირიულ რეალობაში არ არსებობს. თუ ერთი და იგივე ინდივიდი რამდენიმე თანამკვეთი ჯგუფის წევრია, მისი მიჯაჭვულობა გარკვეულ „სოციალურ ყუთთან“ აღარ არსებობს.
- ნეომარქსისტულმა თეორიებმა ვერ შექმნა ემპირიულ კვლევაში გამოყენებადი კლასების საიდენტიფიკაციო ცვლადების რაიმე სისტემა. როგორც ლ. ბრუმი მიუთითებს, ამერიკულ სოციოლოგიაში შეიქმნა სტრატების თეორია,

რადგან ამერიკელმა სოციალიზმმა ეპიკრიულ რეალობაში „ვერ აღმოაჩინეს“ კლასები, როგორც ინდივიდების ერთობლიობა, რომლებიც აცნობიერებენ თავის სოციალურ მდგომარეობასა და მზად არიან ერთიანი მოქმედებისთვის.

სოციალური სტრუქტურის ნეომარქსისტმა თეორეტიკოსებმა სცადეს კ. მარქსის კაპიტალიზმის უაღრესად აბსტრაქტული და დიხოტომიური მოდელის მოდიფიკაცია. ექსპლუატაციის ცნების მაგივრად შემოიტანეს დომინანტობისა და დაქვემდებარებულობის ცნება. კლასების ერთგანზომილებიანი თეორია, სადაც ეკონომიკური საკუთრებითი ურთიერთობები ერთადერთი ცვლადი იყო, შეიცვალა თეორიით, რომელშიც შემოვიდა წარმოების პროცესზე და შრომის პროცესზე კონტროლის ცვლადები. ორი ანტაგონისტური კლასის თეორიაში კი შემოვიდა ე.წ. კონტრადიქტორული კლასის ცნება. მაგ., მენჯვერები არიან კონტრადიქტორულ სივრცეში კაპიტალისტებსა და მუშებს შორის არსებული კლასი. მუშათა კლასის მსგავსად ისინი ჩამოცილებულნი არიან კაპიტალის კონტროლის პროცესს, მაგრამ, მუშებისგან განსხვავებით. მათ აქვთ გარკვეული კონტროლი წარმოების პროცესებზე. ამის გამო, კონტრადიქტორული კლასი ერთდროულად არის ორი კლასის ინტერესთა მატარებელი, თუმცა მისი ინტერესები არ არის იდენტური არც ერთი კლასის ინტერესებისა.

ნეომარქსისტთა ერთი ფრთა უფრო ორთოდოქსალური მოდელის მიმდევარი რჩება. მაგ., ო. რაიტის აზრით, ინდუსტრიული საზოგადოების სოციალური სტრუქტურა სწორედ რომ პოლარიზებულია და „საშუალო კლასი“ მხოლოდ იდეოლოგიური ფიქციაა.

საშუალო კლასი უნდა განიხილებოდეს როგორც ორი დაპირისპირებული კლასიდან რომელიმე. ექსპლუატაციის ცნების მარგინალიზაცია და მისი ჩანაცვლება დომინანტობის ცნებით კი ორთოდოქსალურ ნეომარქსიზმში მიიჩნევა მარქსისეული „ობიექტური“ კლასობრივი ინტერესების მქონე კლასების პრინციპის მიმართ „ძირგამომთხრელ საქმიანობად“.

რაც შეეხება პოსტკაპიტალისტური სოციალური სტრუქტურის ეპიკრიული კვლევისთვის კონცეპტუალური სქემის შექმნას, თვით ნეომარქსისტებიც აღიარებენ, რომ ამ სფეროში მათი საქმიანობა ვერ გასცდა „იდეოლოგიზებული რიტორიკის“ ფარგლებს.

## ვებერიანელები და პოსტვებერიანელები

კლასი: ახალი „საშუალო კლასის“ წარმოშობა და ანალიზი ნაკლებად პრობლემური აღმოჩნდა ვებერიანული პარადიგმის მიმდევართათვის, რადგან ეს პარადიგმა, იმთავითვე სოციალური სტრუქტურის მულტიფაქტორულ ანალიზს ითვალისწინებდა.

კ. მარქსისგან განსხვავებით, რომელიც კლასს განიხილავდა როგორც წმინდა ეკონომიკურ ფენომენს და კლასობრივი დაპირისპირების მიზეზად მატერიალური ინტერესების დაპირისპირებას ხედავდა. მ. ვებერმა სოციალური სტრუქტურის თეორიაში შემოიტანა სტატუსისა და ძალაუფლების განზომილებები. ამდენად, სოციალური სტრუქტურის თეორიაში შემოვიდა კლასის, სტატუს-ჯგუფისა და პარტიის ცნებები.

მ. ვებერის თეორია განსხვავდება კ. მარქსის აბსტრაქტული მოდელისაგან იმით, რომ მისთვის:

- ეკონომიკური ფაქტორი – საკუთრების ფლობა – სტრატეგიკაციის ერთადერთი ფაქტორი არ არის.

- იგი უარყოფს მარქსისტულ „ფსევდომეცნიერულ“ ოპერაციას, რომლის შედეგად კაპშირი კლასსა და კლასობრივ ცნობიერებას შორის განიხილება, როგორც პირდაპირი და მყესეული.

- მ. ვებერი უარყოფს „საკუთრების მფლობელთა“ და „საკუთრებას მოკლებულთა“ კლასებისა და მათი ინტერესების კომოგენურობას.

„კლასები“, „სტატუს-ჯგუფები,“ არის საზოგადოებაში ძალაუფლების განაწილების ფენომენები. ეკონომიკური წესრიგი არის დოვლათის განაწილების წესი საზოგადოებაში. სოციალური წესრიგი და ეკონომიკური წესრიგი არ არის ერთი და იგივე ფენომენი. სოციალური წესრიგი მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია ეკონომიკური წესრიგით, თუმცა, თავის მხრივ, სოციალური წესრიგიც მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ეკონომიკურ წესრიგზე.

კლასები არ არის ერთობები (communities) და წარმოადგენს მხოლოდ შესაძლებელ ბაზისს ჯგუფური მოქმედებისთვის.

„საკუთრების ფლობა“ ან „არფლობა“ არის კლასობრივი სიტუაციისთვის ბაზისური კატეგორია. თუმცა ამ კატეგორიების შიგნით ე.წ. კლასობრივი სიტუაცია საკმაოდ დიფერენცირებულია.

საკუთრების ცნება ვებერთან განსხვავდება მარქსისტული (წარმოების საშუალებების ფლობა) გაგებისაგან. მ. ვებერის თანახმად, საკუთრებაა ფული ან ობიექტი, რომელიც ფულზე ადვილად იცვლება ნებისმიერ დროს. კაპიტალიცა და სამუშაო ძალაც საკუთრებაა ანუ საკუთრებაა კაპიტალი, ან რაიმე უნარი/კვალიფიკაცია, რომლებსაც შეუძლია გაელენა მოახდინოს საბაზრო გარიგების (bargaining) შედეგზე.

საკუთრების ასეთი განსაზღვრება განსხვავებულ კონოტაციას აძლევს კლასის ცნებას: ესაა შანსი ბაზარზე (market), რომელიც წარმოადგენს ზოგად პირობას ინდივიდის ბედისთვის. ამდენად, „კლასობრივი სიტუაცია“ არის „სიტუაცია ბაზარზე“, და ურთიერთობა დაქირაებულსა და დამქირაებულს შორის არ არის ძალაუფლების ერთმიმართულებიანი გამოვლენა.

კლასისა და ერთობის კონცეპტუალური გაიგივება იწვევს სიტუაციის იდეოლოგიზირებას. ეკონომიკური ინტერესი, რომელიც ქმნის კლასს აუცილებლობით. არ შეესაბამება ჯგუფური იდენტურობის „ემოციებს“, რომლებსაც მიყვარს ჯგუფური ქმედებისკენ. ჯგუფური ქმედება არ არის აუცილებლად იდენტური კლასის წევრების ქმედებისა.

ბრძოლები, რომლებშიც კლასობრივი სიტუაცია ეყვებტურია, სულ უფრო მეტადაა მიმართული ბაზარზე ადგილის დამკვიდრებისა და შრომის ანაზღაურებისთვის ბრძოლაზე. კლასის ჯგუფური მოქმედებისთვის აუცილებელია „საბაზრო სიტუაცია“. ასეთი „ბრძოლები“ აუცილებლობით არ გულისხმობს ომს მთელი ეკონომიკური ორგანიზაციის რადიკალური შეცვლისთვის. კლასობრივი ანტაგონიზმი სულ უფრო მეტად იქცა ანტაგონიზმად იმ აქტორებს შორის, რომლებიც უშუალოდ მოიწოდებენ ფასების ომში. მაგ., მუშების აქტუალური ოპონენტი არის არა აქციონერი/კაპიტალისტი, არამედ ბიზნესის აღმასრულებელი სტრუქტურების წარმომადგენელი. საკუთრების ფლობის პრინციპით თითქოს უფრო ახლოს მდგომი კლასები, სოფჯერ უფრო მეტ ანტაგონიზმს ამჟღავნებენ ერთმანეთის მიმართ, ვიდრე „მტრული“ კლასის მიმართ. მაგ., ამერიკის სამხრეთ შტატებში ღარიბი „თეთრი“ უფრო მეტად მტრულ დამოკიდებულებას ამჟღავნებდა ზანგების მიმართ, ვიდრე პლანტატორი, რომელსაც ხშირად ჰქონდა პატრიარქალური დამოკიდებულება ზანგების მიმართ.

„კლასობრივი სიტუაციის“ ბაზარზე არსებულ სიტუაციასთან და ბაზარზე არსებულ პოზიციასთან დაკავშირებით,

მ. ვებერმა შექმნა გამარტივებული, მაგრამ პლურალისტური კლასობრივი მოდელი. თუ კლასობრივ და საბაზრო სიტუაციას შორის კავშირს მიუყუენებთ ემპირიულ რეალობას, შეიძლება მივიღოთ კლასობრივი სიტუაციისა და კლასობრივი ინტერესების უამრავი კომბინაცია.

მით უმეტეს, რომ კლასები არ წარმოადგენს ერთობებს და შესაძლებელია მათი ფრაგმენტაცია იმ ინტერესების შესაბამისად, რომლებიც ჩნდება ბაზარზე კონკრეტული სიტუაციიდან გამომდინარე.

მ. ვებერს შემოაქვს აგრეთვე სოციალური კლასის ცნება. სოციალური კლასის ფორმირება ხდება „კლასობრივი სიტუაციების“ კლასტერების ბაზარზე, რომლებიც ერთმანეთთან დაკავშირებულია იმ ფაქტით, რომ ატარებენ მობილობის საერთო შანსებს ინდივიდის კარიერისთვის ან მთელი თაობისთვის.

როგორც მ. ვებერის ინტერპრეტატორები მიუთითებენ, „სოციალური კლასის“ ცნება არ არის ერთმნიშვნელოვნად მოცემული მის თეორიაში და მრავალგვარი ინტერპრეტაციის საშუალებას იძლევა.

სოციალური კლასის მაგალითებია:

- ა) „მუშათა“ კლასი, როგორც მთლიანობა;
- ბ) წერილი ბურჟუაზია;
- გ) „ინტელიგენცია“, რომელსაც არ აქვს დამოუკიდებელი საკუთრება, როგორც ასეთი. მისი პოზიცია დამოკიდებულია ტექნიკური უნარებისა და ტრენინგის ფლობაზე;
- დ) კლასები, რომლებსაც უკავია პრივილეგირებული პოზიციები საკუთრების ფლობის გამო.

ჟ. მარქსის თეორიის ცალმხრივობა მ. ვებერის აზრით ისაა, რომ იგი ცდილობდა პროლეტარიატი წარმოედგინა ერთ კლასად, მიუხედავად დიდი თვისებრივი დიფერენციაციისა ამ კლასის შიგნით. მან მიანიჭა უფრო დიდი მნიშვნელობა ნახევრად კვალიფიცირებული მუშების კლასტერს.

მარქსის შემდგომი პერიოდის თავისებურება ისაა, რომ ამ ჯგუფებს შორის ვერტიკალური მობილობის შანსები გაიზარდა ბანკებისა და კორპორაციული საწარმოების მეშვეობით. ქვედა საშუალო კლასის წევრებს აქვთ გარკვეული შანსი გადაინაცვლონ პრივილეგირებული კლასის რიგებში.

სტატუსჯგუფები. კლასებისგან განსხვავებით, სტატუს-ჯგუფები, ძირითადად, ერთობები (communities). თუმცა ეს ფენომენი საკმაოდ ამორფულ ხასიათს ატარებს.



ეკონომიკურად დეტერმინირებული „კლასობრივი სიტუაციებისაგან“ განსხვავებით, სტატუსური სიტუაცია, სტატუსური ღირსება, ძირითადად, გამოხატულია სოციალური ღირსების იდეით ან ცხოვრების გარკვეული სტილის მონოპოლიზაციით. ცხოვრების გარკვეული სტილის მოლოდინია წამყვანი ყველა იმ პირის მიმართ, ვისაც უნდა, რომ ეკუთვნოდეს „წრეს“.

კლასობრივი განსხვავებები არ არის იდენტური სტატუსური განსხვავებებისა, თუმცა, გარკვეულწილად, დაკავშირებულია სტატუსურ განსხვავებებთან: საკუთრების ფლობა ყოველთვის არ არის სტატუსის კვალიფიკაცია.

„საკუთრების მქონეც“ და „საკუთრების არმქონეც“ შეიძლება იყოს ერთი და იმავე სტატუსური ჯგუფის წევრი, ხშირად ის ჯგუფები, რომლებიც დაინტერესებული არიან სტატუსური წესრიგით, მკვეთრად რეაგირებენ წმინდა ეკონომიკური ძალაუფლების წინააღმდეგ.

ხშირად ეს ხდება ბაზრის შეზღუდვით. იმ საქონლის მონოპოლიზაციითა და თავისუფალი მიმოქცევიდან ამოღებით, რომელიც სტატუსჯგუფის განსაკუთრებულ პრივილეგიად ითვლება. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ „კლასები“ სტრატეგიციზირებულნი არიან საქონლის წარმოებისა და მძებნის ურთიერთობების მიმართ, ხოლო სტატუსჯგუფები სტრატეგიციზირებულია საქონლის მოხმარების გარკვეული პრინციპების მიმართ, რაც წარმოდგენილია როგორც ცხოვრების გარკვეული სტილიზაცია.

ყოველი ტექნოლოგიური რევოლუცია და ეკონომიკური ტრანსფორმაცია ასუსტებს სტატუსურ წესრიგს და ასპარეზზე გამოჰყავს „კლასობრივი სიტუაცია“.

ის ეპოქები, რომლებშიც გაშიშვლებული „კლასობრივი სიტუაცია“ დომინირებს, არის ტექნიკური და ეკონომიკური ტრანსფორმაციის ეპოქები.

შესაბამისად, ეკონომიკური სტრატეგიკაციისა და ეკონომიკური განვითარების პროცესის შენელება იწვევს სტატუსური წესრიგის გამყარებას. ამის შედეგად სტატუსური ჯგუფები ისწრაფვიან მმართველობის მონოპოლიზებისა და შესაბამისი ეკონომიკური პრივილეგიებისკენ. ყველა საზოგადოება, რომელშიც სტატუსური წესრიგი მეტნაკლებად გამყარებულია, ქმნის ეკონომიკურად ირაციონალურ პირობებს და აფერხებს თავისუფალი ბაზრების განვითარებას. თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში ეკონომიკური დეტერმინაცია სტატუსური ჯგუფის ჩამოყალიბების მნიშვნელოვანი ფაქტორი ხდება.

პარტიები: მ. ვებერის მიხედვით, კლასების ადგილი ეკონომიკური წესრიგის შიგნითაა, ხოლო სტატუსური ჯგუფების ადგილი – სოციალური წესრიგის. ღირსების განაწილების სფეროს შიგნით.

კლასები და სტატუსური ჯგუფები, რომლებიც გაელენას ახდენენ ერთმანეთს და, ზოგადად, სამართლებრივ წესრიგზე, თავისთავად, ამ წესრიგის გაელენას განიცდიან.

პარტიები კი „ცხოვრობენ“ ძალაუფლების სახელში. მათი მოქმედება მიმართულია სოციალური ძალაუფლების მოპოვების ანუ იმისკენ, რომ მოახდინონ ზეგაელენა ჯგუფურ მოქმედებებზე. ამ თვალსაზრისით, პარტიები შეიძლება იყოს სახელმწიფოშიც და სოციალურ კლასებშიც.

პარტიამ შეიძლება გამოხატოს როგორც კლასობრივი, ასევე „სტატუსური სიტუაციით“ დეტერმინირებული ინტერესები. რა თქმა უნდა, ეს მხოლოდ იდეალურტიპური სიტუაციაა და რეალობაში პარტიები გამოხატავენ შერეულ ინტერესებს. ძალაუფლების მოპოვების ხერხები ძალზე განსხვავებულია: ფული, სოციალური გაელენა, რიტორიკა, ობსტრუქციის ტაქტიკა ან შიშველი ძალადობა. კლასების, სტრუქტურებისა და პარტიების ვებერისეული ანალიზის ორგვარი ინტერპრეტაცია არსებობს:

1. კლასები და სტატუსჯგუფები სტრატეგიკაციის ორი შესაძლებელი განზომილებაა;

2. კლასები და სტატუსჯგუფები ძალაუფლების განაწილებასთან დაკავშირებული ჯგუფების ფორმირების ორი შესაძლებელი წესია.

ეკონომიკური დომინანტობა და ძალაუფლება არ ფარავს ერთმანეთს.

კლასები, ჯგუფები და პარტიები ძალაუფლების განაწილების ფენომენებია.

## სტრუქტურულ-ფუნქციონალისტური მიდგომა

სტრატეგიკაციის პრობლემისადმი სტრუქტურულ-ფუნქციონალისტური მიდგომა გამოიმდინარეობს მისი ზოგადი პარადიგმიდან: საზოგადოება არის გარკვეული კომპონენტების ერთიანობა. რომლებიც ორგანიზებულია გარკვეული მიზნობრივი „პროექტის“ სახით. ამდენად, უთანასწორობა მის ნაწილებს

შორის გამართლებულია მათი ფუნქციებისა და „წვლილების“ უთანასწორობით მთელი ორგანიზმის ფუნქციონირების საქმეში.

იმდენად, რამდენადაც არ არსებობს უკლასო და არასტრატეგიციკრიბული საზოგადოება, არსებობს რაღაც უნივერსალური აუცილებლობა, რომელიც ამგვარ სოციალურ წესრიგს წარმოშობს. სტრატეგიკაციის მახასიათებლები იყოფა უნივერსალურ და ვარიანტულურ ანუ ისეთ მახასიათებლებად, რომლებიც კონკრეტული, მოცემული წესრიგისთვისაა დამახასიათებელი.

სტრუქტურული ფუნქციონალიზმი ფოკუსირებულია პოზიციების სისტემაზე და არა იმ ინდივიდებზე, რომლებიც ამ პოზიციებს აკლავენ.

სტრატეგიკაციის უნივერსალურ ფუნქციონალურ აუცილებლობად მიჩნეულია ყოველი საზოგადოების მოთხოვნილება ინდივიდების სოციალურ სტრუქტურაში განლაგებისა და მათი მოტივირებისა (კ. დევისი, ვ. შური). როგორც ფუნქციონირებად მექანიზმს, საზოგადოებას ესაჭიროება გაანაწილოს ინდივიდები სოციალურ პოზიციებზე და აიძულოს შეასრულოს ამ პოზიციებთან დაკავშირებული მოვალეობები.

მოტივირებამ უნდა შეასრულოს ორი ფუნქცია: განლაგოს შესაფერისი ინდივიდები შესაფერისი პოზიციებზე და გაუჩინოს მათ ამ ფუნქციებთან ასოცირებული მოვალეობების შესრულების სურვილი. მიუხედავად იმისა, რომ სოციალური წესრიგი არის გარკვეულად სტატიკური ფორმა, იგი განიცდის განუწყვეტელ მეტაბოლიზმს ინდივიდების პოზიციებზე ცვლასთან დაკავშირებით. სოციალური უთანასწორობა არის სწორედ არაცნობიერად წარმოქმნილი მექანიზმი იმისთვის, რომ საზოგადოებამ უზრუნველყოს ყველაზე მეტად კვალიფიცირებული ინდივიდების მიერ ყველაზე მნიშვნელოვანი პოზიციების დაკავება. ამდენად, ყველა საზოგადოებამ უნდა განახორციელოს ინდივიდების დიფერენციაცია წახალისების სხვადასხვაგვარი ფორმებით (ეკონომიკური პრესტიჟი, ეგოს ექსპანსია და ა.შ) და აწარმოოს გარკვეული სოციალური უთანასწორობის ინსტიტუციონალიზაცია. რა თქმა უნდა, ეს არ ნიშნავს, რომ უთანასწორობის ფორმები ყველა საზოგადოებაში უნდა იყოს ერთნაირი.

პოზიციური წესრიგი და იერარქია დეტერმინირებულია ორი ფაქტორით:

1. იმ პოზიციას, რომელიც უფრო მეტად მნიშვნელოვანია საზოგადოებისთვის, უნდა პქონდეს უფრო მაღალი რანგი. რომელიც შესაბამისი წახალისების სისტემით გამოიხატება.

2. იმ პოზიციას, რომელიც მოითხოვს უფრო მეტ ტრენინგს და ტალანტს, უნდა პქონდეს უფრო მაღალი რანგი.

პირველი ფაქტორი დაკავშირებულია ფუნქციასთან და მეორე დაკავშირებულია საშუალებასთან. რომელიც შეიძლება რესურსების სიმწირის კატეგორიაში მოიაზრებოდეს.

ყოველ სოციალურ ინსტიტუტს აქვს გარკვეული ფუნქცია და ხასიათდება გარკვეული მნიშვნელოვნების ხარისხით საზოგადოებაში.

მაგ., რელიგია უსრუნველყოფს გარკვეული უმაღლესი რანგის ღირებულებებისა და მიზნების არსებობას ინდივიდებისთვის. ამ ღირებულებების ინტეგრაცია ხელს უწყობს საზოგადოების, როგორც სისტემის ფუნქციონირებას. ამ ინსტიტუტის წარმომადგენლებს პოზიციურ იერარქიაში ყველაზე მაღალი რანგები მინიჭებული პქონდათ შუა საუკუნეების ევროპაში, ბრამანის ეპოქის ინდოეთში და ა.შ.

საზოგადოებისთვის მოსახერხებელია გამოიყენოს არათანასწორი ეკონომიკური მოტივაცია, როგორც მნიშვნელოვანი პოზიციების დაკავების კონტროლის პრინციპული საშუალება. ესა თუ ის პოზიცია პრესტიჟულია არა იმიტომ, რომ მას მოაქვს კარგი შემოსავალი, არამედ მას მოაქვს კარგი შემოსავალი იმის გამო, რომ ის საზოგადოებისთვის ფუნქციონალურად მნიშვნელოვანია და ის ადამიანური რესურსი (ტალანტი, ტრენინგი), რომელსაც ამ პოზიციის დაკავება შეუძლია, მწირია.

როდესაც სოციალური დიფერენციაცია საკმაოდ რიგულია და მემკვიდრეობის ინსტიტუტი ჯერ კიდევ არსებობს, წარმოიშობა ეკონომიკური წახალისება, რომელიც მხოლოდ კერძო საკუთრების პასიური ფლობისგან გამომდინარეობს. ამ შემთხვევაში როდელია იმის თქმა, რომ პოზიცია ფუნქციონალურად მნიშვნელოვანია.

ამგვარად, ფუნქციონალიზმის „იდეოლოგია“ შანსების თანასწორობა და სოციალურ იერარქიაში პოზიციების დაკავება განსაკუთრებული უნარების (merits) მიხედვით. ხშირად, ფუნქციონალიზმის სტრატეგიკაციის თეორიას უწოდებენ მერიტოკრატის თეორიას.

სტრატეგიკაციის ფუნქციონალურ თეორიას აკრიტიკებენ რამდენიმე მიმართულებით:

- საკვანძო ცნება – „ფუნქციონალური მნიშვნელოვნება“ ბუნდოვანი და არაექსპლიციტურია. ამ ტერმინის ყველაზე გავრცელებული ინტერპრეტაცია გულისხმობს სოციალური სტრუქტურის „გადარჩენისთვის ღირებულებას“. თუ გაეზიარებთ ამ მოსაზრებას, ყველაფერი პოზიტიურად ფუნქციონალურია, თუ მას გარკვეული წვლილი შეაქვს სტატუს-კეოს კონსტიტუირებაში. ამგვარი მიდგომა, თავისთავად, შეიცავს ღირებულებით დატვირთული კრიტერიუმების შემოღებას.

- ტალანტის ფუნქციონალური მნიშვნელოვნებისა და მერიტოკრატის პრინციპი ემპირიულმა კვლევებმა ეჭვქვეშ დააყენა. როგორც რ. მეირე მიუთითებს, ადრეულ ბავშვობაში არსებულ და მოწიფულობის ასაკში მოპოვებულ სტატუსს შორის დამოკიდებულებას აშუალებს უამრავი ცვლადი. კერძოდ, მშობლების ოჯახი განიხილება, როგორც ინდივიდის სოციალური მობილობის მულტიგანზომილებიანი ინდექსი: მშობლების მდგომარეობა სოციალურ იერარქიაში, ოჯახის ზომა, სტრუქტურა, ქორწინება და ნათესაური კავშირები. ტალანტის, უნარის აღმოჩენა ერთ თაობაში და განათლების მიღების შესაძლებლობა დამოკიდებულია უფროსი თაობის სტატუსზე. თუ მოსახლეობის გარკვეული ფენა განიცდის დეპრივაციას, მას იმის შანსიც ნაკლებად აქვს აღმოაჩინოს, რა არის მისი ტალანტი.

ამდენად, მ. ტომინის აზრით, სტრატეფიკაციული სისტემა არა თუ ფუნქციური, არამედ დისფუნქციურია შემდგომ თაობაში ფუნქციონალურად მნიშვნელოვანი ტალანტის აღმოჩენის საქმეში. სოციალური მობილობისკენ მისწრაფებასა და მოტივაციის ჩამოყალიბებასაც გარკვეული სოციალური სტატუსისთვის დამახასიათებელი სოციალიზაციის პრაქტიკები განსაზღვრავს.

- ელიტებისთვის დამახასიათებელია გარკვეული შეზღუდვების (ყორმალური ან არაფორმალური) შემოღება სოციალური იერარქიის ზედა საფეხურებზე შესვლისთვის.

მათ აქვთ გარკვეული ძალაუფლება, რომელიც მიმართულია სტატუს-კეოს იდეოლოგიის დომინანტურ იდეოლოგიად ქცევისკენ. საზოგადოებას სტაბილურობის გარდა ესაჭიროება ინოვაცია. ამ თვალსაზრისით, სტრატეფიკაციული წესრიგი დისფუნქციურია.

- სტრატეფიკაციულ წესრიგში არსებული უთანასწორობა რესურსების განაწილების პროცესში, რომელიც ფუნქციონალისტების მიერ მიჩნეულია ფუნქციური როლის მატარებლად,

იწვევს არაპრივილეგირებული სტრატეგების ფრუსტრაციას, რაც ხელს უშლის ექსტენსიურ სოციალურ ინტეგრაციასა და სასოგადოების მნიშვნელოვანი წევრობის განცდას.

## სტრატეგიკაციის თანამედროვე თეორიები

როგორც მ. ვოლტერსი მიუთითებს, XX საუკუნის 70-იანი წლებიდან პოლიტიკური და ინტელექტუალური მოდა სასოგადოების კლასობრივ ანალიზზე წარსულს ჩაბარდა. მარქსიზმმა, როგორც სოციოლოგიისა და ესქატოლოგიის თავისებურმა ნაშაემმა, დაკარგა გავლენა ინტელექტუალურ წრეებში, საბჭოთა კავშირი დაიშალა და კლასის ცნებამ დაკარგა თავისი იდეოლოგიური მნიშვნელობა.

პოლიტიკურმა დისკურსმა იერი იცვალა: მემარჯვენეების ყურადღების ცენტრში მოექცა მორალისა და ეთნიკურობის პრობლემები. მემარცხენეები სულ უფრო მეტად ინტერესდებიან გენდერის, ეკოლოგიის, მოქალაქეობისა და ადამიანის უფლებების პრობლემებით.

პოლიტიკური „დღის რეჟიმის“ შეცვლას დაემთხვა აგრეთვე ინტელექტუალური მოდის ცვლილება. სოციოლოგები სულ უფრო სექპტიკურად უყურებენ კლასობრივ მოდელს, როგორც იდეალურ ტიპს, რომელიც რელევანტურია თანამედროვე სოციალური რეალობის აღსაწერად.

ე.წ. ახალი დროის აღსანიშნავად სოციალური მეცნიერების წარმომადგენლები სხვადასხვა ტერმინს მიმართავენ: „პოსტინდუსტრიული სასოგადოება“, „პოსტყვორდისმი“, „პოსტმოდერნიზმი“ და ა.შ. ეს ტერმინები გულისხმობენ წარმოების ახალ რეჟიმზე გადასვლას, რასაც თავისთავად მოაქვს ცვლილებები სასოგადოების სოციალურ სტრუქტურაში. ა. ტურენი მიუთითებს კლასობრივი მოძრაობების სოციალური მოძრაობებით შეცვლის ტენდენციასე. იდენტიფიკაცია კლასთან შეცვალა იდენტიფიკაციამ „ახალ ასოციაციებთან“ და ახალ სოციალურ მოძრაობებთან. სტრატეგიკაციის ეკონომიკურ განზომილებას აღარ ენიჭება გადაამწვევტი მნიშვნელობა, სოციალური ქცევის ასახსნელად მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული ყველა სტატუსური ჯგუფის წევრობა (რასობრივი, ეთნიკური, გენდერული და ა.შ.).

მას შემდეგ, რაც განხორციელდა შრომისა და კაპიტალს შორის კონფლიქტის ინსტიტუციონალიზაცია, კლასზე დამყა-

რებულმა აფილაციამ დაკარგა აქტუალობა და მუშებმა მიმართეს რასობრივ, ეთნიკურ, რელიგიურ კავშირის იდენტიფიკაციის განცდის მოსაპოვებლად. არც ერთი იდენტიფიკაცია აღარ განიხილება დეტერმინისტულ ტერმინებში, რადგან თითოეული ინდივიდი არის რამდენიმე სტატუსური ჯგუფის წევრი და ამდენად, გამართლებულია მოვლენების ანალიზი ინდივიდის მოსაიკური იდენტიფიკაციის ტერმინებით. სტრატეფიკაციის თანამედროვე კვლევებში სტრატეფიკაციული სისტემები, ხშირად, განიხილება, როგორც ეთნიკური, გენდერული, კლასობრივი, რასობრივი აფილაციის ინტერსექცია. მაგ., შავკანიანი მუშათა წარმომადგენელი ქალი ან სამუშალო კლასის თეთრკანიანი მამაკაცი.

ამ კონცეფციის თანახმად, ასეთი ვიწრო სუბჯგუფები განსაზღვრავს პირვნების ცხოვრების სტილს, გამოცდილებასა და ცხოვრებისეულ შანსებს.

კლასის კატეგორიის მიმართ ინტერესის განვლებას სოციალური სტრუქტურის პრობლემების მკვლევართა აზრით, დადებითი მხარეები აქვს. ამ კატეგორიის მნიშვნელობის გააზრება მოხდება არაპარტიულ და არაიდეოლოგიზებულ ატმოსფეროში.

„პოსტფორდიზმი“ და „პოსტინდუსტრიალიზმი“ ძალზე ფართო ტერმინებია, რომლებიც გულისხმობს ახალი ეპოქის დასაწყისს, რომელიც განსხვავდება მასობრივი სტანდარტიზებული პროდუქტის წარმოების, შრომის ორგანიზაციისა და დისციპლინის „ტეილორისტული“ ფორმებისგან.

როგორც ს. პოლი მიუთითებს, ყველა „პოსტ“ ტერმინი სოციალური სტრუქტურისა და ეკონომიკის შესახებ, უფრო მეტად, იმაზე ამახვილებს ყურადღებას, თუ რა მოვიტოვეთ უკან და გარკვეულ ბუნდოვნებას მოიცავს იმის შესახებ, თუ საით მივდივართ. ამდენად, „პოსტფორდიზმთან“ დაკავშირებითაც ხშირია დებატები იმის თაობაზე, მართლა არსებობს თუ არა ეს ფენომენი და თუ არსებობს, რა არის იგი. მიუხედავად ამისა, ამ ტერმინის ინტერპრეტაციები თანხმდებიან იმაზე, რომ იგი მოიცავს ცვლილებების შემდეგ მახასიათებლებს:

- ქიმიური და ელექტრონული ტექნოლოგიებიდან გადასვლა საინფორმაციო ტექნოლოგიებზე, რამაც გერმანიის, აშშ-სა და იაპონიის ეკონომიკები დააწინაურა.

- გადასვლა შრომის ორგანიზაციის უფრო სპეციალიზებულ და ნაკლებად ცენტრალიზებულ ფორმებზე.

- მომსახურების სფეროსა და ინდივიდუალური სერვისის განვითარება.

- მოხმარებისა და არა წარმოების პრიორიტეტი, რაც გამოიხატება ბაზრის სეგმენტაციის უმაღლესი ხარისხითა და დიფერენცირებული პროდუქტის, მარკეტინგისა და დიზაინის განვითარებით. მომხმარებელთა „მისან“ში ამოღება“ ხდება არა სოციალური კლასის კატეგორიაზე დაყრდნობით, არამედ ე.წ. ცხოვრების სტილის, გემოვნებისა და კულტურის ცვლადების მიხედვით.

- მომსახურების სფეროს მუშაკებისა და თეთრსაყელო-ინათა რაოდენობის სწრაფი ზრდა, მოქნილი სამუშაო გრაფიკების, ნახევარი განაკვეთების წილის ზრდა, შრომის ბაზრის უპეინიზაცია.

- მულტინაციონალური კორპორაციების მიერ დომინირებული ეკონომიკები. შრომის ბაზრის ინტერნაციონალური დაყოფა.

- ფინანსური ბაზრების „გლობალიზაცია“.

„პოსტფორდიზმის“ გავლენა სოციალურ სტრუქტურაზე აისახება შემდგომი სოციალური ფრაგმენტაციითა და პლურალიზმით, ძველი სოციალური იდენტურობების რღვევითა და ახალი უყურო სეგმენტირებული იდენტურობების ჩამოყალიბებით.

„პოსტფორდიზმის“ ეპოქის ერთ-ერთ მახასიათებლად თვლიან იმას, რომ ხდება ეკონომიკური კაპიტალის ჩანაცვლება ადამიანური (Human) და პოლიტიკური კაპიტალით. ამ თვალსაზრისის თანახმად, ფულიანი კაპიტალისტების ძველი კლასი არის მომაკვდავი ძალა და ინტელექტუალების ახალი კლასი (გოლდნერი, 1979), მენეჯერები (ბერნჰეიმი, 1962) და პარტიული ბიუროკრატები (ჯილასი, 1965) არიან საზოგადოებაში ძალაუფლების მოპოვების გზაზე.

ამ „ახალი კლასის“ თეორიას ბევრი კრიტიკოსი ჰყავს სტრატეგიკაციის თეორეტიკოსებს შორის. დ. ბელის აზრით, არც „ახალ კლასს“ და არც კაპიტალისტების ძველ კლასს არა აქვს ერთიანი ძალაუფლება პოსტინდუსტრიულ საზოგადოებაში. მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანური კაპიტალი გახდა საკუთრების დომინანტური ფორმა, „ცოდნის მატარებელთა კლასი“ იმდენად ამორფულია და იმდენად გაბნეულია სხვადასხვა ინტერესთა ჯგუფებში (სამხედრო სფერო, ბიზნესი, უნივერსიტეტები), რომ მათი, როგორც ერთი ინტერესის გამოხატველ ერთობად ან კლასად ჩამოყალიბება მეტად საეჭვოა.



ამ საკითხთან მიმართებაში ისევე აქტუალური ხდება ვებერის „ბაზარზე არსებული სიტუაცია“, როგორც ეფექტური კონტექსტუალური ცვლადი.

პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში მიმდინარე რეფორმებმა უწყენა „ახალი კლასის“ დაბადების საწინააღმდეგო პროცესი. როგორც კ. ვოლდერი მიუთითებს, განხორცილდა კლასიკური კაპიტალიზმისკენ დაბრუნება ძლიერი ეკონომიკური ელიტების ჩამოყალიბების გზით. ამ ქვეყნებში მოხდა პოლიტიკური კაპიტალის კონვერტაცია ეკონომიკურ კაპიტალად და ახალი ეკონომიკური ელიტის აღმოცენება. არსებობს პოსტკომუნისტურ საზოგადოებებში ელიტების ცირკულაციის სულ სხვაგვარი ინტერპრეტაცია (ამ საკითხზე ქვემოთ უფრო დაწერილებით ვისაუბრებთ).

პოსტინდუსტრიალიზმის ოპტიმისტურ თეორიებთან ერთად, აღმოცენდა პოსტინდუსტრიალიზმის პესიმიზტური ვერსიებიც. ამ პესიმიზტური ვერსიების ამერიკული ვარიანტის თანახმად, პოსტინდუსტრიალიზმს მიეყავართ საზოგადოების უფრო მეტი პოლარიზაციისკენ. რადგან სამუშაო ადგილების ექსპორტი ხდება განვითარებად ქვეყნებში, სადაც სამუშაო ძალის ფასი დაბალია. ამის კომპენსირება ხდება მომსახურების სფეროში ადამიანების დასაქმებით, ამ სფეროში კი, როგორც ცნობილია მოთხოვნაა უფრო დაბალკვალიფიცირებულ და იაფ მუშახელზე. ევროპელი პესიმიზტები კი წინასწარმეტყველებენ უმუშევრობასა და შესაბამისად, „აუტსაიდერი“ კლასების ზრდას.

პოსტმოდერნიზმი, რომელსაც ქემსონი „კაპიტალის ახალ კულტურულ ლოგიკას“ უწოდებს, თანამედროვე სოციალურ სტრუქტურას განიხილავს თანამედროვე სტილიზებული ცხოვრებისა და მოხმარების პრაქტიკების ტიპების კონსტრუირების ტერმინებში. როგორც ნისბეტი წერს, ადრეული ინდუსტრიული ეპოქის მუშების გამორჩევა ძალზე ადვილად შეიძლებოდა ნაცმისა და მეტყველების სტილით. დღეს არ არსებობს მოხმარების ბაზრები, რომლებიც დაკავშირებულია კლასებთან. დღეს ყველა კლასი მეტნაკლებად ჩართულია „მასობრივ კულტურაში“, ზოგიერთი მეკლევარი მასობრივ კულტურას კლასების დესტრუქციის ერთ-ერთ ფაქტორად თვლის, თუმცა არსებობს საწინააღმდეგო ნეომარქსისტული მოსაზრებაც, რომლის თანახმად, მასობრივი კულტურა მხოლოდ ნიღბავს იმ რეალურ უთანასწორობას, რომელიც კლასებს შორის არსე-

ბოხს და იდეოლოგიური კონკერგენცია მხოლოდ დროებითი, გარდამავალი მდგომარეობაა, რომელიც საბოლოოდ ისევ ეკონომიკური ინტერესების დაპირისპირებულობაში გადაიზრდება (ადორნო, 1976).

პოსტმოდერნიზმის თეორეტიკოსები თვლიან, რომ კულტურა აღარ არის ეკონომიკური ცხოვრების დეკორატიული დანამატი. დღეს კულტურა ისეთივე მატერიალური ძალა გახდა, როგორც თვით სამყაროა. ცხოვრების სტილიზაციის, დისაინისა და ტექნოლოგიის გზით „ესთეტიკა“ შეიჭრა თანამედროვე წარმოების სისტემაში.

რაც შეეხება სოციალურ სტრუქტურაზე ამ ტენდენციების ზეგავლენას, ცხოვრების სტილები, მოხმარების პრაქტიკები და ატიტუდები გახდა მრავლობითი სტატუსური აფილაციების კომპლექსური ფუნქციები. ჯგუფური აფილაციები და ცხოვრების სტილები განიხილება არა დეტერმინისტულ, არამედ ბიკაუსალურ ტერმინებში. ეს ორი პროცესი გაუვლენას ახდენს ერთმანეთზე. თანამედროვე სასოგადოებაში ცხოვრების სტილები და აფილაციები ძალზე მობილური და არასტაბილურია, ამდენად, სასღვრების დადგენა სტატუსურ ჯგუფებს შორის თუნდაც ანალიტიკურად, თითქმის შეუძლებელია.

პოსტმოდერნიზმის თეორეტიკოსები არ თვლიან კლასებს ძირითად მასოციალიზებულ ფაქტორად. პ. ბურდიე, შედარებით ზომიერ პოზიციას იკავებს და მიიჩნევს, რომ კლასები ქმნიან გარკვეულ შესაბამისობას არსებობის ობიექტურ პირობებსა და ინტერნალიზებულ გემოვნებას შორის.

### **3. გაზომვის პრობლემა სტრატეფიკაციის თეორიაში**

სტრატეფიკაციის პრობლემების ემპირიული კვლევა გულისხმობს ინდივიდებისა და ოჯახების განლაგებას ურთიერთგამომრიცხავ კატეგორიებში. „სოციალურ ყუთებში“.

ეს მიდგომა ეყრდნობა იმ ბაზისურ დაშვებებს, რომ გარკვეული ტიპის სასღვრები ამ „ყუთებს“ შორის არსებობს, თუნდაც ლატენტური ფორმით.

თუმცა, აქ ისმის მეტად მნიშვნელოვანი კითხვა: მკვლევრის მიერ გამოყოფილი სოციალური ერთობლიობები მხოლოდ

სტატისტიკური მწკრივებია, რომლებსაც მხოლოდ ევრის-ტიკული მნიშვნელობა აქვთ, თუ ამ ერთობლიობის წარმომადგენელი ინდივიდები ხასიათდებიან თავისი პოზიციის გაცნობიერების გარკვეული ხარისხით, რაც კოლექტიური ქმედებებისთვის გარკვეულ ბაზისს ქმნის?

„სოციალური კლასის“, სტრატის განსხვავებული კონცეფციები ემპირიულ კვლევებში სხვადასხვა ინდიკატორის ერთობლიობით გამოიხატება. მაგ., უ. რაიტის (ნეოსმარქსიზმი) მიხედვით, კლასობრივი ტიპოლოგია ხდება საკუთრების ფლობის, ძალაუფლებისა და კომპეტენციის საფუძველზე. ნეოევბერიანულ სქემაში პროფესიის, პრესტიჟისა და პერსონალური ცვლადებია წამყვანი. პროფესიისა და „სამსახურის“ ცვლადებს ამ მოდელში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, რადგან რეალურ სამყაროში ადამიანები „მიბმულნი“ არიან თავიანთ პროფესიაზე, შესასრულებელ სამუშაოზე და იმ ურთიერთობებსა და ჯგუფებზე, რომლებსაც მათი პროფესიული მოღვაწეობა გულისხმობს.

ის მიდგომა, რომლის მიხედვით შემოსავალი გამოიყენება როგორც სოციალური ერთობლიობების გრადაციის ძირითადი ინდიკატორი, სოციოლოგებს შორის ნაკლებად პოპულარულია. სტრატეგიკაციის პრობლემისადმი სოციოლოგიური მოდგომის ძირითადი მახასიათებელია სინთეზური ინდიკატორის ძიება. რომელიც თავის თავში მოიცავს ეკონომიკური, პოლიტიკური, კულტურული, სამოქალაქო კაპიტალისა და „ღირსებისა და ეგო-ს ექსპანსიის“ გამოვლენასთან დაკავშირებულ ცვლადებს. ამ მოდგომის უკიდურესი გამოვლინებაა სიმბოლური ინტერაქციონიზმის წარმომადგენელთა თვალსაზრისი: სოციალურ სივრცეში პოზიციათა იერარქია არის უფრო მეტად სიმბოლური ძალაუფლების გამოვლენა, ვიდრე პოლიტიკური ან ეკონომიკური ძალაუფლებისა. ასეთი ძალაუფლება გულისხმობს აქტორის უნარს, გამოიყენოს თავისი მიზნებისთვის საზოგადოების მნიშვნელოვანი საზრისები და ღირებულებები.

**დ. დუნკანის მიერ პროფესიული იერარქიის, პროფესიების პრესტიჟის გაზომვა:** ამ მოდგომის მიზანია პროფესიების „სოციალურ-ეკონომიკური დაჯგუფება“ შემოსავლისა და განათლების ცვლადების საფუძველზე. ხშირად, ამ მანევრებელს სოციალური სტატუსისა და ეკონომიკური სტატუსის პიბრიდს უწოდებენ. განათლების ცვლადი დაკავშირებულია სოციალურ სტატუსთან, შემოსავალი – ეკონომიკურ სტატუსთან.

განათლებისა და შემოსავლის ცვლადების მნიშვნელობების დადგენა ხდება ნაციონალური აღწერის მონაცემების საფუძველზე.

ამ კონსტრუქტს უწოდებენ დ. დუნკანის (1961) სოციოეკონომიკურ ინდექსს (CEI). დ. დუნკანის მიდგომას აკრიტიკებენ მისი კონცეპტუალური მნიშვნელობის გაურკვეველობის გამო. გაურკვეველია სტრატეგიკაციის თეორიის ცნებებიდან („კლასი“, „სტატუსი“, „ძალაუფლება“), რომლის ოპერაციონალიზაციაა დ. დუნკანის სკალა და კონკრეტულად რას ზომავს იგი.

ეს სკალა მხოლოდ იმის გამოხატულებაა, თუ რა ტიპის უნარებია საჭირო იმისთვის, რომ დაიკავო გარკვეული პროფესიული პოზიცია და მოიპოვო ეკონომიკური რესურსები ამ პოზიციით.

პროფესიათა პრესტიჟი იზომება მისახლეობის გამოკითხვის საფუძველზე. მისახლეობის გამოკითხვის შედეგად დადგენილი რეიტინგების აგრეგაცია ხდება ცენტრალური ტენდენციების საზომებით (საშუალო, მოდა და ა.შ.). პროფესიათა მიერ მოპოვებული ქულები ითვლება პროფესიათა შედარებით პრესტიჟის ინდიკატორებად.

ამგვარმა კროსნაციონალურმა და ლონგიტიუდურმა კვლევებმა გამოავლინა, რომ:

- პროფესიათა პრესტიჟის იერარქია მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება სხვადასხვა ცვლადით (განათლება, ურბანიზაციის ხარისხი, ასაკი, შემოსავალი) გამოყოფილ ქვეჯგუფებში.

- გამოვლინდა მნიშვნელოვანი მსგავსება პროფესიათა შეფასების კროსნაციონალური კვლევების საფუძველზე. ქვეყნების წყვილებს შორის ინტერკორელაციის საშუალო მანუვრებელია 0.81. კროსნაციონალურმა კვლევამ მოიცვა როგორც განვითარებული ეკონომიკის ქვეყნები, აგრეთვე განვითარებადი ქვეყნები (ინდოეთი, განა, ზამბია, არგენტინა და ა.შ.).

- მაღალი პრესტიჟი მიეწერება იმ პროფესიებს, რომლებიც მითხიოვენ განსაკუთრებულ ტრენინგს ან გულისხმობენ კონტროლს კაპიტალზე, ან ინდივიდებზე.

ის სპეციალობები, რომლებიც ხასიათდება ამ ინდიკატორებით, იღებს დროსა და სივრცეში ინვარიანტულ რეიტინგს.

განათლება, შემოსავალი და პროფესიათა პრესტიჟი ურთიერთკორელაციის მაღალ ხარისხს უჩვენებს ყველა ქვეყანაში, მიუხედავად მათი ინდუსტრიალიზაციის ხარისხისა:

(კორელაცია განათლებასა და პრესტიჟს შორის - 0.72; შემოსავალსა და პრესტიჟს შორის - 0.70).

პროფესიათა იერარქიის კროსნაკონალური კვლევების შედეგების ინტერპრეტაცია რამდენიმე პარადოგმის ფარგლებში ხდება.

შეიძლება ჩავთვალოთ, რომ ეს შედეგები რელიგიანტურია ინდუსტრიალიზაციის პროცესის პარალელურად მიმდინარე საზოგადოებათა კონვერგენციის თეზისისა.

სტრუქტურული ფუნქციონალიზმის წარმომადგენლები (ა. ინკელსი, 1976) თვლიან, რომ პროფესიათა პრესტიჟის რეიტინგი ასახავს იმ ფაქტს, რომ სხვადასხვა საზოგადოებაში, რომლებიც განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ინდუსტრიალიზაციის ხარისხით, სტრუქტურული წარმონაქმნები, რომლებიც ატარებენ პოლიტიკურ, რელიგიურ, ეკონომიკურ ფუნქციებს და უზრუნველყოფენ ჯანდაცვას, განათლებასა და სოციალურ დაცვას, და ის პროფესიები, რომლებიც ამ ინსტიტუციური სტრუქტურების სათავეშია, ატარებენ მაღალ რეიტინგს, მათი ფუნქციონალური მნიშვნელოვნების გამო.

პარსონსისეული მიდგომის ფარგლებში გაკეთებული ინტერპრეტაცია გულისხმობს, რომ თანამედროვე საზოგადოებებში სტრატეფიკაციის ფაქტიური წესრიგი, ძირითადად, დამინანტური ნორმატიული წესრიგის იდენტურია.

უთანასწორობა სოციალურად მნიშვნელოვანი რესურსების ფლობაში, სტრუქტურირებულია ფუნქციონალური „მოთხოვნილებების“ შესაბამისად და ეს წესრიგი, ძირითადად, კოულობს მორალურ მხარდაჭერას:

ფუნქციონალურად მნიშვნელოვანი როლები კონგრუენტულია ან ნაწილობრივ განაპირობებს ღირებულებათა სისტემას.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის წარმომადგენელთა (ჯ. გოლდორპი, კ. პოუპი) აზრით, პროფესიათა იერარქიების რეპრეზენტატული გამოკითხვების შედეგები არ ადასტურებს იმ თეზისს, რომ სტრატეფიკაციის ობიექტური რეალობა მორალურად ლეგიტიმიზირებულია. ეს შედეგები მოიცავს საკითხის მხოლოდ კოგნიტურ და არა შეფასებით ასპექტს. სტრატეფიკაციის ასეთი წესრიგის არსებობა სულაც არ ნიშნავს, რომ სწორედ ასეთი წესრიგი უნდა არსებობდეს.

## ლ. ბრუმის სტრატეგიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობის მაჩვენებელი

სტრატეგიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობის კონცეფცია, ძირითადად, სტრუქტურულ-ფუნქციონალისტური პარადიგმის ფარგლებში ჩამოყალიბდა.

სტატუსების მდგრადობა განიხილება როგორც სოციალური მდგომარეობის ცვლადი, რომელიც განისაზღვრება ინდივიდის რამდენიმე ატრიბუტის საფუძველზე.

ამ ატრიბუტების მდგრადობის შესწავლის საფუძველზე შეიძლება განისაზღვროს:

- რამდენად კარგად შეესაბამებიან ერთმანეთს ატრიბუტები და სოციალური როლები, რომლებიც მიეწერება ამ ატრიბუტების მატარებლებს.

- როგორია ინდივიდის სოციალური მდგომარეობა მოცემულ საზოგადოებაში, სხვა ინდივიდების მდგომარეობასთან შედარებით.

კვლევისთვის შერჩეული ატრიბუტები უნდა იყოს ის მაჩვენებლები, რომლებიც მნიშვნელოვანია, მოცემული სოციალური წესრიგის ფუნქციონირებისთვის. მაგ., ამერიკული საზოგადოების ფუნქციონირებისთვის მნიშვნელოვანი ატრიბუტებია: პროფესია, შემოსავალი, განათლების ცენზი და ეთნიკური კუთვნილება.

სტატუსების მდგრადობა, ერთმანეთთან შესაბამისობა იზომება როგორც დამოუკიდებელი ცვლადი და შემდგომ ხდება მისი კონტექსტუალური განხილვა სხვა ცვლადებთან მიმართებაში.

ადამიანის სტატუსი არამდგრადად ითვლება, თუ იგი იკავებს მაღალ პოზიციას ერთი ატრიბუტის მიხედვით (მაგ., პროფესია) და დაბალ პოზიციას სხვა ატრიბუტის მიხედვით (მაგ., ეთნიკური წარმომავლობა).

სტატუსური მდგრადობის კატეგორიასთან დაკავშირებულია აგრეთვე პიროვნების ან სოციალური ერთობლიობის ადაპტირებულობის ხარისხი. თუმცა თავისთავად მაღალი ან დაბალი სტატუსური მდგრადობა არ უნდა იქცეს ნორმატიულ კატეგორიად. როგორც ლ. ბრუმი მიუთითებს, ამ ცვლადის დადებითი ან უარყოფითი როლი უნდა შეფასდეს ემპირიული კონტექსტის გათვალისწინებით. მაგ., თუ ინდივიდი, რომელიც ხასიათდება მაღალი სტატუსური მდგრადობით, მოხედება

არაპომოგენურ სოციალურ გარემოში, რომელიც იძლევა ვერტიკალური მობილობის დიდ შესაძლებლობებს, ის შეიძლება უუნარო აღმოჩნდეს სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის წარმომადგენელ ინდივიდებთან ურთიერთობისთვის.

სტრატეფიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობის კონცეფციის ემპირიულ კვლევაში გამოყენების ერთ-ერთი წარმატებული მაგალითია უორნერისა და სროულის კვლევა, რომელიც მიზნად ისახავდა ერთ ამერიკულ ქალაქში ეთნიკური ჯგუფების სოციალური მდგომარეობის დადგენას, ქალაქის „ძირძველი თეთრი მაცხოვრებლების“ მდგომარეობასთან შედარებით.

კვლევაში ჩართული იყო სამი ცვლადი: პროფესია, საცხოვრებელი პირობების მანევრებელი, სოციალური კლასის მანევრებელი.

„ძირძველი მოსახლეობის მანევრებლები“ ამ ცვლადების მიხედვით, ევრისტიკული მიზნით ჩაითვალა „ნორმად“ (100) და საკვლევი ეთნიკური ჯგუფების მანევრებლები გამოითვალა, როგორც ამ „ნორმიდან“ გადახრა.

ამ კვლევაში გამოყენებული სამი ცვლადიდან, ერთ-ერთი – სოციალური კლასის მანევრებელი, სინთეზური ცვლადია, თუმცა ავტორები არ მიუთითებენ, რა ინდიკატორებით გამოიყო ეს ცვლადი.

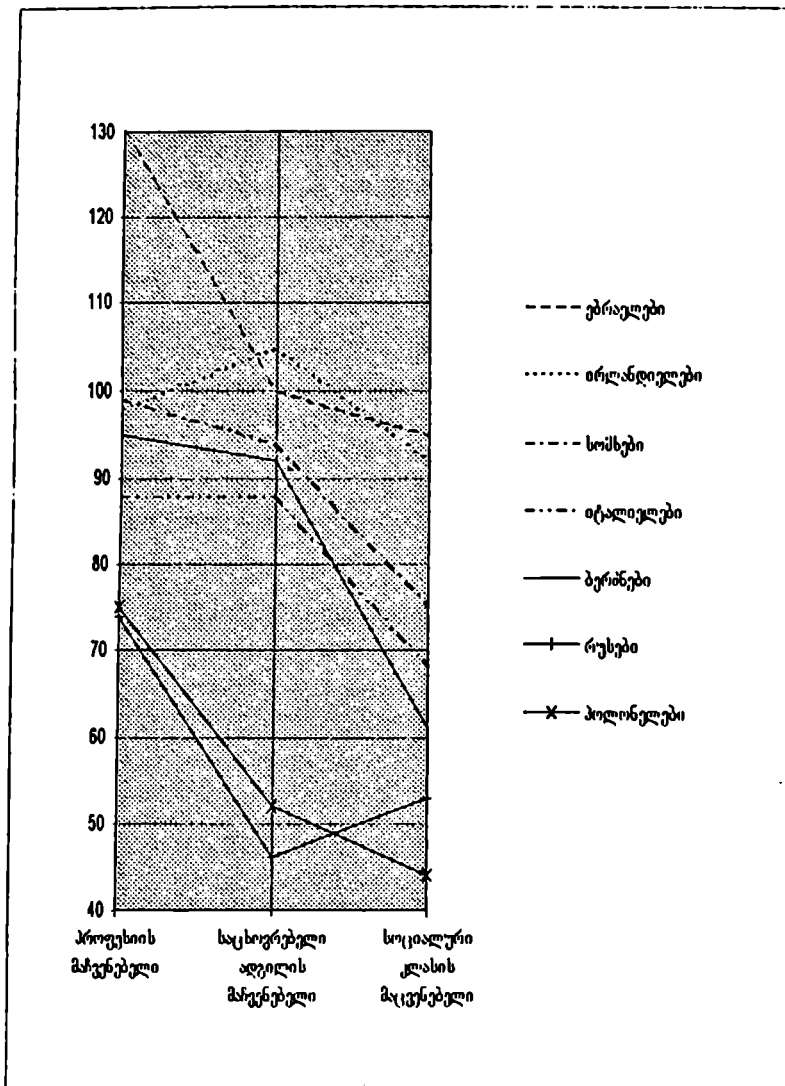
ეთნიკური ჯგუფებისთვის შეიქმნა გრაფიკული პროფილები, რომლებიც ასახავენ სამი ცვლადის მნიშვნელობათა წერტილების გრაფიკულ შეერთებას.

როგორც დიაგრამიდან ჩანს, არც ერთი ეთნიკური ჯგუფის პროფილი არ არის გრაფიკულად სწორი ხაზი, რაც სტრატეფიკაციულ-ატრიბუტული არამდგრადობის მანევრებელია. უორნერმა და სროულმა შეიმუშავეს სტრატეფიკაციულ-ატრიბუტული კოეფიციენტის გამოსათვლელი მათემატიკური ოპერაცია.

თითოეული ეთნიკური ჯგუფისთვის საშუალო რიცხვიდან გადახრათა ჯამისა და 100-ის სხეობა:

სტრატეფიკაციულ-სტატუსური მდგრადობა ტოლია –  $100 - \sqrt{e(x-x)^2}$ .

ჯგუფი ყველაზე დაბალი სტრატეფიკაციულ-სტატუსური მდგრადობით ყველაზე მეტად განიცდის აკლიმატიზაციის სიძნელეებს ნებისმიერ სტრატეფიკაციულ სისტემაში, რადგან მან არ იცის, სად არის მისი „ადგილი“.



სტრატეფიკაციულ-სტატუსური მდგრადობის კატეგორიასთან ლ. ბრუმი აკავშირებს ჯგუფის მიერ სტატუსური მდგრადობის გაცნობიერების ცვლადს და ე.წ. „კლასობრივი



ცნობიერების“ საკითხს ანუ ამ შემთხვევაში დგება საკითხი სოციალურ მდგომარეობასა და ამ მდგომარეობის გაცნობიერებას შორის კავშირის შესახებ.

ამ კავშირის შესწავლა ნაკლებადაა ემპირიული კვლევების საგანი, თუმცა, ლ. ბრუმი გამოთქვამს გარკვეულ პიპოთეზებს, რომლებიც შეიძლება საფუძვლად დაედოს პრობლემის შესწავლას:

თუ სტრატეგიკაციის სისტემის სტრატეგი შედგენილია პომოგენური სტატუსური პროყუილის მქონე პირებისგან, მოსალოდნელია, რომ ეს პირები აღიქვამენ სტრატას არა როგორც სტატისტიკურ მწკრივს, არამედ როგორც რეალურად არსებულ წარმონაქმნს და აცნობიერებენ საკუთარ ადგილს სტრატების იერარქიაში. ამგვარ პირობებში შეიძლება სტრატა სტატისტიკური ერთობლიობიდან კლასად ანუ იმ პიროვნებების ერთობლიობად გადაიქცეს. რომლებიც აცნობიერებენ თავის სოციალურ მდგომარეობასა და მზად არიან კოლექტიური ქმედებებისთვის.

#### 4. სოციალური მობილობა

სოციალური მობილობის კატეგორიის კონცეპტუალური გააზრების ყველაზე მნიშვნელოვან ცდად პ. სოროკინის თეორია ითვლება. სწორედ პ.სოროკინმა დაახასიათა ვერტიკალური და ჰორიზონტალური სოციალური მობილობის პროცესები და მიანიჭა სოციალური მობილობის ყაქტორს უმნიშვნელოვანესი ადგილი მთელი სოციალური წესრიგის ფუნქციონირების პროცესში. კერძოდ, რადიკალური სოციალური მოძრაობების და რევოლუციების ალბათობა იზრდება იმ სასოგადოებებში, რომლებშიც სოციალური მობილობის არხები ცუდად მუშაობენ ან აღიქმებიან, როგორც არალეგიტიმური.

სოციალური მობილობის მაღალ ხარისხს თანამედროვე ინდუსტრიული საზოგადოების ბაზისურ მახასიათებლად თვლიან. ყოველ ინდუსტრიულ საზოგადოებაში მოსახლეობის საკმაოდ დიდი პროცენტი თავისი მშობლებისგან განსხვავებულ სოციალურ სტატუსს ფლობენ.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, თერთმეტ ინდუსტრიულ ქვეყანაში ჩატარებული ლონგიტუდური კვლევები უჩვენებს,

რომ სოციალური მობილობის პატერნები, ძირითადად, ერთნაირია დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში. ამ კვლევების ფარგლებში მობილობის ინდიკატორია შვილების პროფესიებისა და დასაქმებულობის მდგომარეობის ანალიზი მშობლების მდგომარეობასთან მიმართებაში.

დასაქმების სფეროების აგრეგაცია ხდება სამ ძირითად კატეგორიაში, ესაა: ფიზიკური შრომის მუშაკები ე.წ. ლურჯსაყელოიანები, არაფიზიკური შრომის მუშაკები ე.წ. თეთრსაყელოიანები და აგრარული სფეროს წარმომადგენლები.

ტყდასვლა ლურჯსაყელოიანთა ჯგუფიდან თეთრსაყელოიანთა ჯგუფში ითვლება ზემოთ მიმართულ სოციალურ მობილობად ანუ მუშათა კლასიდან საშუალო კლასში გადასვლად.

ქვეყანა	ზემოთ მიმართული მობილობა (%)	ქვემოთ მიმართული მობილობა (%)
1. აშშ	33	26
2. გერმანია	29	32
3. შვეიცია	31	24
4. იაპონია	36	22
5. საფრანგეთი	39	20
6. შვეიცარია	45	13

მოცემული ცხრილი ადასტურებს სოციალური მობილობის მაღალ ხარისხს: თითოეულ ქვეყანაში მოსახლეობის ერთი მეოთხედი მაინც გადადის ლურჯსაყელოიანთა ჯგუფიდან თეთრსაყელოიანთა ჯგუფში ან პირიქით.

სოციალური მობილობის ტენდენციებს განსაზღვრავენ ინდუსტრიულ საზოგადოებაში მიმდინარე სტრუქტურული ცვლილებები, რაც განაპირობებს მობილობის პატერნების მსგავსებას. კერძოდ,

1. ცვლილებები ვაკანსიების სტრუქტურაში.
2. ცვლილებები შობადობის ტენდენციებში.
3. პროფესიათა პრესტიჟულობის რეიტინგის ცვლილებები.
4. მემკვიდრეობითი სტატუსებისა და პროფესიათა რიცხვის შემცირება.
5. პოტენციური შესაძლებლობების სამართლებრივი შეზღუდვების შემცირება.

მოკლედ განვიხილოთ თითოეული სტრუქტურული ცვლილება:

1. მოცემულ სტრატაში ვაკანსიების რიცხვი არ არის მუდმივი. ინდუსტრიული ქვეყნების შრომის ბაზარზე გაიზარდა თეთრსაყელიანთა (პროფესიონალები, ბიუროკრატები, მენეჯერები და ა.შ) ვაკანსიების რიცხვი და მნიშვნელოვნად შემცირდა მოთხოვნა არაკვალიფიცირებულ მიწებზე. სულ უფრო და უფრო იზრდება მოთხოვნა პერსონალურ სერვისზე, ინდუსტრიისა და სახელმწიფოს მართვასთან დაკავშირებულ პროფესიებზე.

2. აღმაავალი ვერტიკალური მობილობის მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია შობადობის განსხვავებული ტენდენციები შემოსავალთან მიმართებაში. ოჯახებში შემოსავლის ზრდასთან ერთად კლებულობს შობადობის მაჩვენებლები.

იმ ოჯახების შეიღების წილი, რომლებსაც უკავიათ მაღალ სტატუსთან დაკავშირებული პოზიციები, მცირდება მომავალი თაობის საერთო რაოდენობასთან შედარებით. ამდენად, რჩება გარკვეული „სივრცე“ მაღალსტატუსიანი პროფესიების ბაზარზე ლურჯსაყელიანთა შეიღებისთვის.

შობადობის იგივე ტენდენციები შეიმჩნევა ურბანისტულ გარემოში, რაც ხელს უწყობს მიგრანტთა მიერ დემოგრაფიულად „დაცარიელებული“. ფისიკურ შრომასთან დაკავშირებული ვაკანსიების შექსებაში.

3. პროფესიათა პრესტიჟულობის რეიტინგის ცვლილებასთან ერთად სოციეტოები გადადიან უფრო მაღალ ან უფრო დაბალ საფეხურებზე (პროფესიისა და დასაქმების შეცვლის გარეშე).

მაგ., სახელმწიფო ბიუროკრატიასთან დაკავშირებული პროფესიების რეიტინგი (რომელიც თავისთავად, შემოსავალთანაა დაკავშირებული) მნიშვნელოვნად გაიზარდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში ოციანი წლების შემდეგ.

4. თანამედროვე სოციალურ სტრუქტურებში მნიშვნელოვნად შემცირდა პროფესიებისა და საშუალო ადგილების მემკვიდრეობითობის როლი. საშუალო კლასის ოჯახებს სტატუსის შენარჩუნების მიზნით შვილებს არაფერი შეუძლიათ მისცენ გარდა კარგი განათლებისა და მაღალი სტატუსის მოპოვების მოტივაციისა. თუმცა როგორც კლასებთან დაკავშირებული ატიტუდებისა და სხვა კოგნიტური სტრუქტურების სპეციფიკულობები თვლიან, საშუალო კლასის წარმომადგენელ ოჯახებში არსებული სოციალიზაციის პრაქტიკების შედეგად განვი-

თარებული კოგნიტური სტრუქტურები (ატიტუდები, რწმენები, მსოფლმხედველობა) მნიშვნელოვნად განაპირობებს ეკონომიკურ ქცევას და ამდენად, სოლიდური „აპიტივია“. რაც საშუალო კლასის წარმომადგენელთა შეილებს მნიშვნელოვან უპირატესობას აძლევს მუშათა კლასის წარმომადგენლებთან კონკურენციის პროცესში.

თუმცა, თუ საშუალო კლასის ოჯახის წარმომადგენელმა ვერ მიიღო შესაბამისი განათლება (მამის სიკვდილის, ოჯახის არასტაბილურობის ან შესაბამისი უნარების უქონლობის გამო), ის მოკლე ხანში სტრატეგიკაციული იერარქიის უფრო დაბალ საფეხურზე აღმოჩნდება, ვიდრე მუშის შვილი, რომელმაც კოლეჯი დაამთავრა.

5. ბევრი სამართლებრივი და ეკონომიკური შეზღუდვა გაუქმდა, რომელიც ხელს უშლიდა თვით ინდივიდის მიერ თავისთვის უფრო მაღალი პროფესიული სტატუსის შექმნას. ამის გამოხატულებაა ეკონომიკური დეპრესიების პერიოდში ზემოთ მიმართული ვერტიკალური მანევრების ზრდის ფენომენი. ამ დროს ლურჯსაყელოიანთა მნიშვნელოვანი ნაწილი კარგავს საშუალოს და გადარჩენის სტრატეგიის ძიების პროცესში უერთდება მცირე ბიზნესის წარმომადგენელთა ჯგუფს.

ეს პროცესი განსაკუთრებული თვალსაჩინოებით განხორციელდა აღმოსავლეთ ევროპის პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში. მაგ., მცირე ბიზნესის წარმომადგენელთა 60% პოლონეთში ყოფილი მუშები არიან.

მიუხედავად იმისა, რომ ინდუსტრიულ ქვეყნებში სოციალური მობილობის პატერნები დაახლოებით ერთნაირია, მობილობის გაველნა პიროვნების ცხოვრების სტილზე საკმაოდ განსხვავებულია.

მაგ., თუ შავკანიანი მუშა სამხრეთ ამერიკაში გადადის თეთრსაყელოიანთა ჯგუფში, ის მაინც რჩება რადიკალური სოციალური მოძრაობის წევრი და შეიძლება ამ მოძრაობაში ლიდერობის კანდიდატი გახდეს. თუ თეთრკანიანი ამერიკელი, მუშის ოჯახიდან, ხდება თეთრსაყელოიანი, ის გარდაიქმნება სოციალურ და პოლიტიკურ კონსერვატორად.

ასეთი განსხვავებულობის ინტერპრეტაციისთვის, ხშირად იშველებენ ჩვენ მიერ ზემოთ განხილულ სტრატეგიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობის კატეგორიას.

ყოველ საზოგადოებას აქვს იერარქიების რამდენიმე სისტემა: სოციალური, ეკონომიკური, კონიკური, განათლების

და ა.შ. თითოეულ ამ იერარქიას აქვს მის სტრუქტურაში პრესტიჟის მოპოვების განსხვავებული პირობები. თითოეული ინდივიდი, რომელიც ხასიათდება სტრატეგიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობის დაბალი მანევრებლით, ამ იერარქიებში ერთდროულად ფლობს პოზიციებს, რომელთა შორისაც დიდი შეუსაბამობაა. მაგ., პროფესიათა პრესტიჟის იერარქიაში ინდივიდი შეიძლება ფლობდეს მაღალ სტატუსს და ამავე დროს ფლობდეს დაბალ სტატუსს ეთნიკურ იერარქიაში. ასეთი შეუსაბამობა გადატანილი ფსიქოლოგიურ განზომილებაში. შეიძლება გახდეს პიროვნების დეზადაპტაციისა და დეზინტეგრაციის მიზეზი. ე. დიურკეიმში მიიხსენიება, რომ ქვემოთ ან ზემოთ მიმართული სოციალური მობილობა ხელს უწყობს ინდივიდების აღმოჩენას ანომიურ სიტუაციაში, როცა ინდივიდმა არ იცის, როგორ იცხოვროს განსხვავებულ ნორმატიულ სტრუქტურებში.

ანომიური სიტუაცია, თავის მხრივ, თვითმკვლევლობის მანევრებლების ინტერპრეტაციაში მნიშვნელოვანი ფაქტორის როლს იძენს.

ამერიკის შეერთებულ შტატებში ფსიქიკური დაავადებების კვლევისას აღმოჩნდა, რომ ასეთი დაავადებების ალბათობა უფრო მეტია იმ ინდივიდებისთვის, რომლებიც სოციალური იერარქიის კიბეზე ზემოთ გადაადგილდებიან.

ჯანოვიცისა და კურტის პიპოტის თანახმად, სოციალური მობილობა დისტრუქციულად მოქმედებს პირველადი ჯგუფების (ოჯახი, მეგობრები, ნათესავები) სტრუქტურაზე. იმდენად, რამდენადაც „ფსიქიკური უსაფრთხოების“ გარანტი სწორედ პირველადი ჯგუფია, სოციალურად „გადაადგილებული“ პიროვნება ექვევება შემცირებული „ფსიქიკური უსაფრთხოების“ პირობებში.

საინტერესოა აგრეთვე, იმ კვლევების შედეგები, რომლებიც ფოკუსირებულია სტატუსური შეუსაბამობის სტრუქტურულ და არა ფსიქოლოგიურ ფაქტორებზე. მაგ., იმ საზოგადოებაში, სადაც მუშათა კლასისა და საშუალო კლასის წარმომადგენელთა, როგორც მომხმარებელთა (consumers) სტილი ანუ მოხმარების პატერნები ძალზე განსხვავებულია, სოციალურ მობილობას მოჰყვება სტატუსურ შეუსაბამობასთან დაკავშირებული დაძაბულობა.

ამ თვალსაზრისით, უფრო მეტად შესწავლილია ე.წ. „პოლიტიკური ბაზრის“ კავშირი სოციალურ მობილობასთან.

კვლევის შედეგების თანახმად, აშშ-ში მუშათა კლასიდან საშუალო კლასში გადაადგილებული პირები უფრო კონსერვატორები არიან (ანუ უფრო მეტად რესპუბლიკელებს აძლევენ ხმას). ვიდრე შესაბამისი სტატუსის პირები გერმანიაში, ფინეთში, ნორვეგიასა და შვეციაში. ევროპის ქვეყნებში თეთრსაყვლოიანები, რომლებიც წარმოშობით ლურჯსაყვლოიანთა ჯგუფიდან არიან, უფრო მეტად ინარჩუნებენ კავშირს პირველად ჯგუფებთან და აგრძელებენ მუშათა კლასის პარტიებისთვის ხმის მიცემას, თუ მათ არ შეიცვალეს ცხოვრების სტილი, მოხმარების პატერნები.

ამ მონაცემების ინტერპრეტაცია სწორედ მოხმარების პატერნების, ცხოვრების სტილის კატეგორიების მოშველიებით ხდება. ამერიკის შეერთებულ შტატებში უფრო ადვილია საშუალო კლასის მოხმარების პატერნების „აღება“, თუ ინდივიდი ეკონომიკურ იერარქიაში შესაბამის საუყურსე იმყოფება. ევროპაში ეკონომიკური იერარქიის უფრო მაღალ საფეხურზე ასული ინდივიდი უფრო ხშირად ხდება შესაბამისი სტატუსური უარყოფის ობიექტი. ამის გამო ხშირად, ეკონომიკურ მობილობას სტატუსური ყრუსტრაცია მოსდევს.

## შემოსავლების უთანასწორობა, ეკონომიკური ზრდა და მობილობა

ბოლო სამი ათწლეულის განმავლობაში ამერიკის შეერთებულ შტატებში გამოიხატა შემოსავლების უთანასწორობის ზრდის ტენდენცია, რამაც შეცვალა ომის შემდგომი პერიოდიდან უთანასწორობის შემცირების საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდი.

როგორც მ. მორისი და ბ. ვესტერნი მიუთითებენ, ეს თითქოს „ბედის ირონია“ იმ ფონზე, როდესაც სოციალოგთა დიდი ნაწილი ლაპარაკობდა კლასების გაქრობის ტენდენციებზე. ეკონომიკური საზოგადოება და პრესა აანალიზებს უთანასწორობის ახალ ტენდენციას, სოციალოგები კი ამ ფაქტის შესახებ დუმილს ამჯობინებენ. ან ხშირად მას გენდერის, ან რასის ფაქტორების მოშველიებით განიხილავენ.

შემოსავლების ზრდის/კლების, მობილობისა და უთანასწორობის პრობლემებთან დაკავშირებული საკითხების კვლევაში ხშირად კონცეპტუალური გაურკვევლობაა.

თუ შემოსავლები იზრდება ეკონომიკური ზრდის ან შემოსავლების დისტრიბუციის ხარჯზე, მაგრამ ზრდა უფრო მაღალია „იერარქიის“ ზედა საფეხურებზე, შედეგად ვიღებთ უთანასწორობის ზრდასაც, მიუხედავად იმისა, რომ დაბალ-შემოსავლიანთა მდგომარეობა საგრძნობლად უმჯობესდება.

უთანასწორობის ზრდა გვინჟინებს სხვაობას შემოსავლის დისტრიბუციის მარგინალურ წერტილებს შორის დროის გარკვეული მომენტისთვის. მობილობის მანიჟენტული კი ასახავს შემოსავლების ცვლილებას დროის ხანგრძლივ შუალედში.

საშუალო შემოსავლის ზრდა ამცირებს იმ ხალხის რაოდენობას, რომლებიც ცხოვრობენ გარკვეულ ზღვარს მიღმა და არაყურს უჩვენებს დისტრიბუციის სისტემის სხვა მახასიათებლებთან მიმართებაში. სწორედ ამის გამო თვლიან, რომ ეკონომიკური ზრდა შეიძლება ყველასათვის სასარგებლო იყოს, თუმცა არსებობს საწინააღმდეგო მოსაზრებაც: შრომის ბაზარზე შემოსავლების უთანასწორობის ზრდა ანეიტრალებს საშუალო შემოსავლის ზრდის ეფექტს და მიუკავარტ შემოსავლების დისტრიბუციის ქვედა საფეხურებზე, შედარებითი შემოსავლების მნიშვნელოვან კლებაზე.

ს. კუზნეცის (1955) თეორიის თანახმად, უთანასწორობა არ უნდა გაზრდილიყო ამერიკის შეერთებულ შტატებში XX საუკუნის ბოლოს. ს.კუზნეცი თვლის, რომ ეკონომიკურ განვითარებასა და უთანასწორობას შორის არსებობს ინვერსიული U-ფორმის დამოკიდებულება. უთანასწორობა ჯერ ზრდის კაპიტალს, რომლის კონცენტრაცია ხდება ინვესტორების ხელში. შემდეგ ამას მოსდევს ეკონომიკური განვითარება, რომელიც იწვევს კეთილდღეობის ზრდას შედარებით ფართო ფენებისთვის.

XX საუკუნის ბოლო ათწლეულამდე უთანასწორობა მიძევებოდა ს.კუზნეცის მიერ აღწერილ მოდელს. უთანასწორობამ თავის პიკს მიაღწია დიდი დეპრესიის პერიოდში, შემდეგ დაიწყო საპირისპირო ტენდენცია: 1950 წლიდან 1970 წლამდე საშუალო მუშის წლიური შემოსავალი გაორმაგდა. ამასთან ერთად, შემოსავლების დისტრიბუციის ქვედა საფეხურებზე მყოფთა შემოსავალი უფრო სწრაფად გაიზარდა. 1973 წლიდან მედიანურმა შემოსავალმა კლება დაიწყო. 1980 წლიდან შემოსავლების უთანასწორობამ სწრაფი ზრდა დაიწყო.

დიდ ბრიტანეთში ამავე პერიოდში ხელფასების უთანასწორობა გაიზარდა, თუმცა ეს, ძირითადად, გამოიხატა დის-

ტრიბუციის ზედა საფეხურებზე სრლითა და დანაკარგის უქონლობით ქვედა საფეხურებზე. საფრანგეთში, გერმანიასა და იტალიაში შემოსავლების დისტრიბუციის ქვედა საფეხურებზე შემოსავლები ოდნავ შემცირდა ან დარჩა სტაბილური.

ამდენად, იერარქიის ქვედა საფეხურებზე ცხოვრების სტანდარტის სტაგნაცია და კლება ინდუსტრიულ ქვეყნებს შორის გამოვლინდა, როგორც ძირითადად, ამერიკული „დაბაჟდება“. ეს ტენდენცია რასისა და სქესის (ველილებით გამოყოფილ ჯგუფებში უფრო მეტად გამოვლინდა, თუმცა ყველა ჯგუფში ჯგუფშიდა უთანასწორობა გაიზარდა. რატომ უპასუხებს სასოგადოება გარკვეული პასიურობით ამ ტენდენციას? ამის ერთ-ერთი შესაძლებელი ახსნა ის არის, რომ მოსახლეობის დიდი ნაწილი დამოკიდებულია ერთზე მეტ შემოსავალზე. ამდენად, ინდივიდუალური შემოსავლების კლება შეიძლება მასკირებული იყოს დროებითი, დამატებითი შემოსავლებით.

მემარცხენე მიმდინარეობების წარმომადგენლები ამას ხსნიან დაბალშემოსავლიანი ფენების საჯარო ცხოვრებისგან გაუცხოებით, რაც გამოიხატება პოლიტიკური აპათითა და არჩევნებში მონაწილეთა რიცხვის სულ უფრო და უფრო შემცირებით. ამგვარად, ეკონომიკური უთანასწორობის სრდის ტენდენცია ბოლო ათწლეულებში მეტნაკლებად დოკუმენტურად დადასტურებულია, თუმცა არსებობს აზრთა სხვადასხვაობა ამ ტენდენციის მიზეზების შესახებ.

შემოსავლების უთანასწორობის სრდის ტენდენციას მ. მორისი და ბ. ვესტერნი შრომის ბაზრის დინამიკითა და ცვლილებების ინსტიტუციონალური ასპექტებით ხსნიან.

მიწოდება შრომის ბაზარზე: სამუშაო ძალის მიწოდების მანევრებელი 1950 წლიდან 1980 წლამდე 70%-ით გაიზარდა. ეს გამოიწვია ქალთა დასაქმების სრდამ, ამის შემდგომი დემოგრაფიული ბუმის თაობის შესვლამ შრომის ბაზარზე და იმიგრაციის სრდამ.

ამ ტენდენციამ გამოიწვია შედარებით ნაკლებკვალიფიციური და გამოუცდელი კადრების მოზღვაება შრომის ბაზარზე და შესაბამისად, დაბალი ანაზღაურება. მიუთითებენ აგრეთვე, ამერიკის შრომის ბაზარზე უმაღლესი განათლების მქონე კადრებზე მოთხოვნის შემცირებასაც, წარმოების ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში რელიოკაციის გამო. თუმცა კვლევის შედეგები ერთმნიშვნელოვანი არა არის, რამაც



გამოიწვია დაპირისპირებული პიკოტოხის წამოყენებაც: განათლებასზე და კვალიფიკაციაზე მოთხოვნა იზრდება სწრაფი ტექნოლოგიური ცვლილებების გამოც. მაგ., ერთ-ერთი კვლევის შედეგებმა გამოაგვლინა, რომ სამუშაო ადგილზე კომპიუტერის გამოყენება ზრდის მუშის ხელფასს 19%-ით.

მოთხოვნა შრომის ბაზარზე: იმის შემდგომი წლებიდან შეიცვალა, აგრეთვე, სამუშაო ძალის სტრუქტურაც. წარმოების სექტორის წილის შემცირებამ და მისმა „იმპორტმა“ განვითარებად ქვეყნებში და მომსახურების სექტორის წილის ზრდამ გამოიწვია სუბკონტრაქტული, ნახევარგანაკვეთიანი, დროებითი სამუშაო კონტრაქტების ზრდა. 1990 წლისთვის სერვისის სექტორში დასაქმებული იყო სამუშაო ძალის 80%.

ტრადიციულად, ამ სექტორში ხელფასები უფრო დაბალია. ამდენად, დენდუსტრიალიზაციამ გამოიწვია შემოსავლების კლება სოციალური იერარქიის დაბალ საფეხურებზე. თუმცა, ეს ერთადერთი ფაქტორი არ არის, რადგან უთანასწორობა გაიზარდა არა მხოლოდ სექტორებს შორის, არამედ სექტორებს შიგნითაც.

1970 წლიდან კონკურენციის ძირითადი სტრატეგია გახდა დაბალი ფასებით კონკურენცია და ამ სტრატეგიის მთავარი სამიზნე იყო სამუშაო ძალა.

ინსტიტუციონალური ცვლადებები: შრომის ბაზარზე არსებული ანალიზი უთანასწორობის ზრდის ინტერპრეტაციის დომინანტური მიმართულებაა. თუმცა ეს სიტუაცია გაშუალებულია გარკვეული ინსტიტუციონალური კატეგორიებით.

XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან შეიმჩნევა პროფკავშირული მოძრაობის დაქვეითება. 1970 წელს პროფკავშირები გაელენას ახდენდა ხელფასების 27%-ზე, 1993 წლისთვის ეს მაჩვენებელი 15%-მდე შემცირდა.

ეკონომიკის „გლობალიზაციისა“ და კაპიტალის იმპორტის შედეგად გაიზარდა იაფფასიანი იმპორტი აზიის ქვეყნებიდან, რამაც გამოიწვია დაბალკვალიფიციურ მუშახელზე მოთხოვნის შემცირება ამერიკის შიდა ბაზარზე. თუმცა, როგორც მ. მორისი და ბ. ვესტერნი მიუთითებენ, ამ საკითხთან მიმართებაშიც ემპირიული მაჩვენებლები ერთმნიშვნელოვანი არ არის.

3. გოთსქალკი მიუთითებს კიდევ ერთ ინსტიტუციონალურ ფაქტორზე: ამერიკის შეერთებული შტატების სამუშაო ბაზარი

გაცილებით დეცენტრალიზებულია, ვიდრე ევროპის ქვეყნების ბაზრები. მაგ., გერმანიაში და სკანდინავიის ქვეყნებში ხელყასების დაწესებისა და კონტროლის ცენტრალიზებული ინსტიტუტები უფრო ძლიერია. ეს ფაქტორი მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს უთანასწორობის სრდასხე ეკონომიკის რესტრუქტურაციის პერიოდებში, თუმცა როგორც კვლევებმა გამოავლინა სოციალური მობილობის მაჩვენებლებზე მისი ზეგავლენა არ შეიმჩნევა. ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და ევროპის ქვეყნებში მობილობის მაჩვენებლები მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება.

უთანასწორობის მაჩვენებლების ფლუქტუაცია დაკავშირებულია აგრეთვე, პოლიტიკურ პროცესებთან, რომელთა შედეგად იცვლება მთავრობის საგადასახადო პოლიტიკა. თუმცა როგორც აღვნიშნეთ, ამ თვალსაზრისით, განსხვავება რესპუბლიკელთა და დემოკრატიკურებს შორის უფრო ნაკლებია, ვიდრე განსხვავება ამერიკულ და ევროპულ ტრადიციებს შორის. საკვანძო საკითხი: რომელ ფაქტორს უნდა აქონდეს გადამწყვეტი მნიშვნელობა შემოსავლების დეტერმინაციის პროცესში ბაზარს თუ პოლიტიკას, ამერიკის შეერთებულ შტატებში ბაზრის სასარგებლოდ წყდება. ევროპის ინდუსტრიულ ქვეყნებში ისევე განიცდიან გლობალური ბაზრების სტრუქტურული ცვლილებების ზეწოლას, მაგრამ იყენებენ პოლიტიკურ ინსტიტუტებს უთანასწორობის ზრდის მოდერაციისთვის. საზოგადოებები პოლიტიკის მეშვეობით აწარმოებენ სოციალური კიბის „დიზაინს“. ზოგიერთი საზოგადოების „კიბე“ უფრო ვიწრო და მაღალია, სადაც ძირსა და მწვერვალს შორის დიდი დისტანციაა, ხოლო ზოგიერთი საზოგადოების „კიბე“ – უფრო ფართო და დაბალი, სადაც საფეხურების რაოდენობა ორ ექსტრემალურ წერტილს შორის მცირეა. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ამერიკის შეერთებული შტატების პოლიტიკა ტრადიციულად არ არის მიმართული უთანასწორობის შემცირების მიზნით სახელმწიფოს პირდაპირი ჩარევისკენ (პროგრესული საგადასახადო სისტემა). აქ შანსების გათანასწორობაზე მიმართულ ღონისძიებებზე უფრო მეტად არიან ფოკუსირებულები და აქცენტი კეთდება არა ჯგუფებს შორის დისტანციის შემცირებაზე, არამედ ერთი ჯგუფიდან მეორე ჯგუფში გადასვლის მექანიზმების შემუშავებაზე.

რატომ არის, რომ სხვადასხვა ერები სხვადასხვანაირად უპასუხებენ უთანასწორობის პრობლემას? თავისთავად ეს პრობლემა დაკავშირებულია ეკონომიკური ევექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დიდიკისთან.

თუ გვინდა, რომ მოისპოს უთანასწორობა, სამყარო უნდა გახდეს ნაკლებად კონკურენტული, ანუ უნდა შემცირდეს ის „ფასი“, რომელსაც ვიხდით წარმატებისთვის და შემცირდეს აგრეთვე, წარუმატებლობის ფასი. კონკურენტულობისა და თავისუფალი ბაზრის შესლუდვამ კი შეიძლება მიგვიყვანოს შრომის მოტივაციისა და ეკონომიკური ევექტურობის შემცირებამდე.

როგორც წინა თავებში აღვნიშნეთ, სკანდინავია სოციალურ რისკს უპასუხებს სოციალ-დემოკრატიითა და სოციალური დაცვის განვითარებული სისტემით, კონტინენტური ევროპა და აღმოსავლეთ აზია – კორპორაციული სოციალური დაზღვევით, ანგლოსაქსური სამყარო კი – მიზანმიმართული დახმარებითა და ბაზრის შესაძლებლობების მაქსიმალური ამოქმედებით. ამ განსხვავებულობას აქვს კულტურალური ახსნა, რომელიც ინდივიდუალიზმისა და კოლექტივიზმის განზომილებაში მოიაზრება და უკავშირდება ისეთ ფენომენს, როგორიცაა მაგ., პროტესტანტული ეთოსი. სტრუქტურულ-ფუნქციონალისმის თვალსაზრისით, ერთხელ ჩამოყალიბებული სოციალური ინსტიტუტები და სისტემა იწყებს ბრძოლას თვითგადარჩენისთვის და არ უშეებს რადიკალურ ცვლილებებს; სოციალური ქმნილებები „ტროას“ ემსგავსებიან. ნეომარქსიზმში ეს პრობლემა კლასობრივი ძალაუფლების კონფიგურაციის კატეგორიით იხსნება.

გ.ე. ანდერსენი ამ პრობლემასთან მიმართებაში – Homo Economicus – იდეალურტიპურ მოდელს მეტად არაპროდუქტიულად თვლის და ანაცვლებს მას სამი იდეალურ-ტიპური მოდელით, თუმცა მის მიერ გამოყოფილი ტიპები, უფრო მეტად არსებული ვითარების ხატოვანი აღწერაა, ვიდრე მიზეზების ინტერპრეტაცია. ეს მოდელებია:

Homo Liberalismus, Homo Familius, Homo Socialdemocraticus.

1. Homo Liberalismus ძალიან ჰგავს მისტერ ეკონომიქსს. მისი იდეალია პერსონალური კეთილდღეობა. სხვების კეთილდღეობა სხვების პრობლემაა და არა მისი. Homo Liberalismus

შეიძლება იყოს გულუხვიცა და ქველმოქმედიც. მაგრამ ეს კვლავ მისი არჩევანია და არა გარკიდან თავსმოხვეული კანონი.

მისთვის ინდივიდუალური თავისუფლება უდიდესი სათნოებაა და სოციალისტები და პატერნალისტები თავისუფლებისთვის დიდ საფრთხეს ქმნიან.

Homo Liberalismus - ანგლოსაქსური სამყაროს ტიპური წარმომადგენელია. მისთვის თანასწორობა არის შესაძლებლობების თანასწორობა.

1960 წლიდან რეფორმები ამ ქვეყნებში სწორედ შესაძლებლობების გათანასწოებისკენაა მიმართული. ეს რეფორმები არასდროს არ არის მიმართული იმისკენ, რომ მოხდეს სტატუსის, ძალაუფლების, შემოსავლის გათანაბრება პირდაპირი ჩარევის გზით. რეფორმები გულისხმობს არა სხვადასხვა შემოსავლის ჯგუფებსა ან სტრატებს შორის სოციალური, ფსიქოლოგიური და ეკონომიკური დისბალანსის შექმნას. არამედ ინდივიდისთვის სტრატეგიკული იერარქიის ზედა საფეხურებზე ასვლის შექანისმების გაადვილებას.

სიღარიბესთან ბრძოლის ძირითადი სტრატეგიაა შრომის ბაზარზე ინდივიდის შესვლის გამარტივება.

2. Homo Familius-ს არ „მოსწონს“ ატომიზმი და დეკერსონალიზაცია. მისი ყველაზე დიდი მტერია თ. პობსის სამყარო, რადგან თვითინტერესი „ამორალურია“.

პიროვნება პოულობს თავის ეკვილიბრიუმს, როდესაც ემსახურება კოლექტიურ ინტერესს. თავისუფლება მისთვის ისაა, რომ ის და მისი ნათესავები დაცულნი არიან იმ გამუდმებული საფრთხისგან, რომელსაც გარშემო მყოფი სამყარო შეიცავს. რეალური ღირებულებებია სტაბილურობა და უსაფრთხოება. „სიცოცხლის ბოლომდე გარანტირებული საძუშაო ფოსტაში მისთვის სამოთხეა“. უსაფრთხოება, აგრეთვე, ნიშნავს სამუშაო ადგილს „ფოსტაში მისი შვილებისათვის“.

Homo Familius ძალზე ბედნიერია თუ სახელმწიფო კისრულობს წარუმატებლობის რისკის დაზღვევას. მას უნდა სოციალური დაცვის (welfare) რეჟიმი, რომელიც მოთხოვს თავისუფალ ბაზარს და განავითარებს კორპორაციული სოლიდარობის ინსტიტუტებს.

Homo Familius-ის გამოხატულებაა იაპონურ კორპორაციებში „ნათლიმამობის“ ინსტიტუტი და იჯახური სტრუქტურების

ანადოგიური ურთიერთობები; იაკონისა და ევროპის ბევრი ქვეყნის „ძლიერი სახელმწიფო“; სახელმწიფოს მიერ წარმოებული „ინდუსტრიული პოლიტიკა“ და ა.შ.

3. Homo Socialdemocraticus – გეგმავეს თავის ცხოვრებას ერთი ბაზისური იდეის გარშემო. მისთვის კოლექტიური გადაწყვეტილებები ყველაზე სწორი გადაწყვეტილებებია. ინდივიდი განსაკუთრებით არ უნდა გამოირჩეოდეს საზოგადოების ფონზე, არავის არ უნდა მიეცეს განსაკუთრებული უფლებები, განსაკუთრებული ხელფასი ან განსაკუთრებული აღიარება. Homo Socialdemocraticus-ს სჯერა, რომ რაც უფრო მეტ „ინვესტიციას“ განეხორციელებთ საჯარო, საზოგადოებრივ საქმეში, მით უფრო კარგად იქნება თითოეული ინდივიდი. ეს მიდგომა სრულიად საპირისპიროა ა. სმიტის თეზისისა, რომლის თანახმად, ეგოისტური ინტერესით მართულ ინდივიდს თავისდაუნებურად უდიდესი წვლილი შეაქვს მთელი საზოგადოების კეთილდღეობაში.

Homo Socialdemocraticus-ის იდეალია სახელმწიფო, რომელიც აწარმოებს საზოგადოებრივი სიმდიდრის რედისტრიბუციას პირდაპირი ჩარევის ანუ საგადასახადო პოლიტიკის გზით. ამის შედეგია, საშუალო კლასის ყველაზე დიდი წილი სკანდინავიის ქვეყნებში და ცხოვრების თანაბარი პირობები მოსახლეობის უმრავლესობისთვის.

## 5. სტრატეგიკაციის თეორიების კრიტიკა ფენომენოლოგიის პოზიციებიდან

ჯ. მეიერი თვლის, რომ სტრატეგიკაციის თეორეტიკოსები „იგნორირებას უკეთებენ“ კულტურალურ ფაქტორებს. მაგ., შესაძლებელია, რომ სტრატეგიკაციული თეორიები თავისი წამყვანი ცვლადებით (განათლება, პროფესია და ა.შ.) მოქმედებს. როგორც ინდუსტრიული საზოგადოების კულტურული იდეოლოგიები. შესაძლებელია, რომ თანამედროვე საზოგადოებას აქვს გარკვეული კოლექტიური თვითცნობიერება, გარკვეული სოციალიზებული გემოვნება და სტრატეგიკაციული თეორიები ამ გემოვნებისა და საჯარო დისკურსის ნაწილია. ე.წ. „სოციოლოგიური რეალიზმი“ თანამედროვე კულტურების რაცი-

ოხალიზმსა და ფუხეკციოხალიზმს იღებს როგორც რეალურს და არა, როგორც კულტურით კონსტრუირებულს. სოციალურ-სტრატეგიკაციული თეორიები თავისთავადაა თანამედროვე საზოგადოების კულტურალური წარმონაქმნები.

თუ სტრატეგიკაცია არის კულტურალური თეორია, მაშინ თეორეტიკოსები სწავლობენ თავის თავს. როგორც ყენომენოლოგიური სკოლის წარმომადგენლები მიუთითებენ, „სოციალური სამყაროს პირველად „კონსტრუირებას“ აწარმოებს საზოგადოება იმპლიციტურად. თავისთავად ნაგულისხმევი წესების მიხედვით. სოციოლოგია (ამ შემთხვევაში სტრატეგიკაციის თეორიები) არის სოციალური სამყაროს „მეორადი კონსტრუქტი“. რომელიც თვითონ იქმნება „პირველადი კონსტრუქტებისა“ და სოციალური სამყაროს „რეალობის“ რწმენის საფუძველზე.

პირველი კულტურალური პრინციპია უთანასწორობის გამართლება იმ წვლილის საფუძველზე, რომელიც ინდივიდს შეაქვს კოლექტიურ პროგრესში. ჯ. მეიერი თვლის, რომ ფუნქციონალურობისა და კოლექტიური პროგრესის იდეებიც თანამედროვე ინდუსტრიული საზოგადოებების კულტურალური ელემენტებია. ეს ელემენტები იმპლიციტურადაა „შეპარული“ სტრატეგიკაციის თეორიებში (ეს განსაკუთრებით ეხება სტრუქტურულ-ფუნქციონალიზმს).

„მომოვებული“ და „ასკრიპტული“ სოციალური სტატუსის დაპირისპირება იმ დრამის ნაწილია, რომელიც შეიცავს სოციალური ეფექტურობისა და სოციალური სამართლიანობის დიდემას.

სტრატეგიკაციის თეორიების მეორე ბაზისური მეთოდოლოგიური პრინციპი, ინდივიდუალიზმიც კულტურალურად ტენდენციურია. არის საზოგადოებები, სადაც კორპორატიული ჯგუფები (კლანები ან დასახლებები და ა.შ.) უფრო რეალური ერთეულებია სტრატეგიკაციის სისტემებისთვის, ვიდრე ინდივიდები. ეს ფაქტორი შესაძლებელია თანამედროვე დასავლურ საზოგადოებებშიც მუშაობდეს, თუმცა მას თითქმის არ ექცევა ყურადღება.

ის ფაქტი, რომ თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებებში სოციალური მობილობის რეჟიმი და პროფესიული რეიტინგები შედარებით პომოგენურია, ჯ. მაიერის აზრით გამოწვეულია სწორედ იმით, რომ მოდერნიზმის კულტურ-

რალური (ფუნქციონალური) თეორიები იმდენად ფართოდაა გავრცელებული (ეს გულისხმობს არა მარტო სოციოლოგიურ, არამედ საჯარო დისკურსს), რომ ისინი იწვევენ სტრატეგიკაციულ იზომორფიზმს.

რაციონალობისა და პროგრესის იდეების ინსტიტუციონალიზაციით იხსნება განათლების ფაქტორის გადამწყვეტი როლი თანამედროვე სტრატეგიკაციულ სისტემებში: განათლება გახდა კონკურენციის ძირითადი არენა, რადგან რაციონალური პროგრესის მითმა გადააქცია განათლების ინსტიტუტი კულტურის ცენტრალურ ინსტიტუტად.

## 6. პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში ელიტების ცირკულაციის თეორიები

პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში სოციალური სტრუქტურის ცვლილებასთან დაკავშირებული პრობლემების კვლევა, უფრო მეტად, ფოკუსირებულია ელიტების ცირკულაციის პრობლემებზე.

პოსტკომუნიზმის განსაკუთრებული მახასიათებელი ისაა, რომ კაპიტალიზმის განვითარება იყო პოლიტიკური გადაწყვეტილების 'მედევი, რასაც ხშირად პოლიტიკურ კაპიტალიზმს უწოდებენ, ანუ სოციალიზმის ნანგრევებიდან კაპიტალიზმის აშენება დაიწყო დიდი საკუთრების მფლობელთა კლასის ე.წ. „დიდი ბურჟუაზიის“ გარეშე.

საბაზრო ეკონომიკის მექანიზმები ე.წ. საბაზრო რეფორმების შედეგად ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში უფრო სწრაფად განვითარდა, ვიდრე მესაკუთრეთა კლასი.

კაპიტალიზმის კლასიკური თეორიები (ა. სმიტი, კ. მარქსი) გულისხმობდა, რომ კაპიტალისტები არსებობდნენ კაპიტალიზმამდე, თუნდაც საკუთრების ფლობა ყოფილიყო ჩანასახოვან ფორმაში. ამიტომ ამ თეორიებში დიდი ყურადღება ეთმობოდა პირველადი ანუ „პრიმიტიული“ კაპიტალის აკუმულირების პროცესს.

კაპიტალიზმის განვითარების თანამედროვე ტენდენციების (განსაკუთრებით, 1930 წლის შემდეგ) ანალიზი უჩვენებს, რომ ინდივიდუალური კაპიტალისა და ინდივიდუალური „კაპიტა-

ლისტის“ მნიშვნელობა მცირდება კორპორაციული ორგანიზაციების. ფინანსური ინსტიტუტებისა და ცოდნის/ტექნოლოგიების ზრდასთან ერთად. ამ ტენდენციის აღსანიშნავად ხშირად იყენებენ ტერმინს: „კაპიტალიზმი კაპიტალისტების შემდეგ“:

პოსტკომუნისტური ე.წ. გარდამავალი ეპოქის ოპტიმისტი თეორეტიკოსები თვლიან, რომ ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში მიმდინარე პროცესები შეიძლება დახასიათდეს, როგორც „კაპიტალიზმი კაპიტალისტების გარეშე“.

პოსტკომუნისტური ელიტების მკვლევრები შეიძლება ორ ჯგუფად დაეყოთ იმის მიხედვით, თუ როგორ უპასუხებენ ისინი კითხვებს: ვისი პროექტი იყო პოსტკომუნისმი? ვინ არის რეალური მმართველი ელიტა პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში? რომელი ჯგუფები აღმოჩნდა საუკეთესო პოზიციებზე საბაზრო რეფორმების შემდეგ?

პირველ ჯგუფს შეიძლება ვუწოდოთ ე.წ. პოლიტიკური კაპიტალიზმის თეორიის მიმდევრები. 1988 წელს ი. სტანსუკისმა და ე. პანკინსმა წამოაყენეს პიპოთეზა, რომლის თანახმად ყოფილმა კომუნისტურმა ნომენკლატურამ 80-იანი წლებისთვის უკვე „იცოდა“, რომ ძველი კომუნისტური წესრიგის დესტრუქცია გარდუვალი იყო. მათ შეიმუშავეს პოლიტიკური ძალაუფლების ეკონომიკურ სიმდიდრედ კონვერტაციის სქემა და განიცადეს ტრანსფორმაცია ახალ გრანდბურჟუაზიად. როგორც ჯ. ტარკოვსკი მიუთითებს, ყოფილი „აპარატნიკები“ გახდნენ „ენტერპრენერჩიკები“ (from aparatchiks into enterpreneurchiks). დე ფაქტო, მათ მოიპარეს სახელმწიფოს საკუთრება და გახდნენ „კლექტოკრატია“.

მეორე თეორიის (ე. სლაზაი) თანახმად, რომელსაც უწოდებენ „ტექნოკრატიული რევოლუციის“ თეორიას, გვიანი სოციალიზმის ნომენკლატურა ძალზე ფრაგმენტირებული იყო და სოციალური ცვლილებების დინამიკა შეიძლება გავიგოთ ბიუროკრატიულ და ტექნოკრატიულ ფრთას შორის ინტენსიური ბრძოლის ტერმინებით. ამ თვალსაზრისის თანახმად, 1989 წელს ტექნოკრატებმა გაიმარჯვეს ბიუროკრატებზე და ტექნოკრატულ-მენეჯერულმა ელიტამ დაიმკვიდრა თავი, როგორც ახალმა მესაკუთრეთა კლასმა.

მესამე მიდგომის წარმომადგენლები (ი. სზელენი, ე. ტოუნსლი) მიიჩნევენ, რომ კულტურული კაპიტალი გახდა



კაპიტალის დომინანტური ფორმა პოსტკომუნისტურ საზოგადოებაში. კოალიცია, რომელიც მართავს პოსტკომუნისტურ საზოგადოებებს შედგება ტექნოკრატების, მენეჯერებისა და ყოფილი დისიდენტი ინტელექტუალებისაგან, რომლებმაც გარკვეული წვლილი შეიტანეს კომუნისტური რეჟიმების დამხობაში. სწორედ ამ მიდგომის მომხრეები მიიჩნევენ, რომ ცენტრალურ ევროპაში შენდება კაპიტალიზმი კაპიტალისტების გარეშე. ტექნოკრატულ-ინტელექტუალურმა ელიტამ შექმნა კაპიტალიზმზე გადასვლის ახალი სტრატეგია და შემოიღო საბაზრო მექანიზმები კერძო საკუთრების გაჩენამდე. ამ მიდგომას მეორენაირად პოსტკომუნისტურ მენეჯერიალიზმსაც უწოდებენ.

პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმის თეორიის წარმომადგენლებმა 1998 წელს განახორციელეს ემპირიული კვლევები აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის იქვე ქვეყანაში (რუსეთი, პოლონეთი, ჩეხეთი, სლოვაკია, უნგრეთი, ბულგარეთი) პოლიტიკური კაპიტალიზმისა და ტექნოკრატული რევიოლუციის თეორიის პიპოთეზების შემოწმების მიზნით.

თითოეულ ქვეყანაში გამოიკითხა 1000 რესპონდენტი, რომლებიც 1988 წელს ნომენკლატურის მნიშვნელოვან პოსტებს წარმოადგენდნენ და 1000 რესპონდენტი, რომლებიც ახალ პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და კულტურულ ელიტას მიეკუთვნებოდნენ. გარდა ამისა, შესწავლილ იქნა შემთხვევითი წესით შერჩეული 5000 რესპონდენტის „ცხოვრების ისტორია“ თითოეულ ქვეყანაში.

გამოკვლევას უნდა ეპასუხა შემდეგ კითხვებზე:

რა მოუვიდა ძველ ნომენკლატურას? საიდან მოდის ახალი ელიტა? არის თუ არა საზოგადოებაში საკუთრების მფლობელ ბურჟუაზია? როგორია მესაკუთრეთა ახალი კლასის კომპოზიცია? რას ფლობენ ისინი?

კვლევამ ეჭვქვეშ დააყენა პოლიტიკური კაპიტალიზმის თეორიის თეზისი, რომ ძველი კომუნისტური ელიტა გადაიქცა დიდი საკუთრების მფლობელ ბურჟუაზიად.

კვლევის შედეგად დადგინდა ნომენკლატურის ქვემოთ მიმართული სოციალური მობილობის ტენდენცია პოსტკომუნისტურ პირველი ხუთი წლის განმავლობაში.

ყოფილი ნომენკლატურის დაახლოებით ნახევარმა შეინარჩუნა ისეთი პოსტები, რომლებიც დაქვემდებარებულთა ყოლას ითვალისწინებს და ეს რიცხვი შეიცავს დაბალი რანგის მენეჯერებს.

**ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი ასახავს  
ყოფილი ნომენკლატურის პოზიციებს 1993 წლისთვის**

სამუშაო ადგილი 1993 წ.	ჩუქრონი (%)	უჩუქრონი (%)	პლურალური (%)
1. იმ პოზიციების სურათი წელი რომელსაც ეკლესიისთვის გარკვეული ძალადობებს დამკვეთებთან ერთად ყოფის	51.7	43.1	51.2
2. მდელი პრესტიჟული სარჩევება	3.0	6.4	9.0
3. მდელი რანგის მწვედური - სახელმწიფო სტრუქტურა	16.2	11.2	13.4
4. მდელი რანგის მწვედური - კერძო სტრუქტურა	12.8	13.0	8.6
5. მდელი სარჩევება კელტურის სტრუქტურის	1.1	4.4	7.1
6. მდელი რანგის მწვედური	12.6	13.0	8.6
7. მწვედური	6.0	5.7	4.0
8. პროფესიონალები	12.2	10.9	13.9
9. მუშები	12.6	5.5	9.5
10. ჰენსიონი ადრე გასულები	15.4	19.1	17.2
11. ჰენსიონი გასულები და უმუშევრები	8.1	12.6	8.2

კვლევის შემდგომ ეტაპზე განხორციელდა ნომენკლატურის შემდგომი დისაგრეგაცია ტექნოკრატიული ნომენკლატურის გამოყოფისა და ტექნოკრატიული რევიოლუციის თეორიის დაბუღებების ემპირიული შემოწმების მიზნით.

ქვემოთ მოცემული ცხრილი გვიჩვენებს სამ ჯგუფად გაყოფილი ნომენკლატურის მობილობის მაჩვენებლებს.

კვლევის მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ნომენკლატურის პოლიტიკური ფრთა ყველაზე ნაკლებად წარმატებული აღმოჩნდა საბაზრო ეკონომიკასთან ადაპტაციის პროცესში. ამდენად, პოლიტიკური კაპიტალიზმის თეზისს, პოლიტიკური კაპიტალის ეკონომიკურ კაპიტალად კონცენტრაციის შესახებ, ი. სხელენი და ე. ტონსლი ეჭვქვეშ აყენებენ.

კვლევის მონაცემების ინტერპრეტაცია ტექნოკრატიული რევიოლუციის თეორიის ტერმინებითაც შეიძლება, თუმცა ი. სხელენი და ე. ტონსლი მიიჩნევენ, რომ ეკონომიკური ელიტის

იმ ადამიანების დასაქმება 1993 წლისთვის, რომლებიც იყვნენ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და ნოზენტელატურულ პოზიციებზე 1988 წელს

საქმიანო ადგილი 1993 წელს	ეკონომიკური კლასი	პოლიტიკური კლასი 1988 წ.	ნოზენტელატური კლასი 1988 წ.
იმ პოზიციების სავსეთი წლის რამდენად ეკონომიკური გარდაცვალებების დაქვემდებარებული კლასი	71.7	31.3	44.2
1 მხელი პოლიტიკური თანამდებობა	1.5	11.8	1.3
2 მხელი რჩევების მწიველი - სახელმწიფო სექტორი	35.4	5.9	7.8
3 მხელი რჩევების მწიველი - კერძო სექტორი	19.2	4.0	1.4
4 მხელი თანამდებობა კულტურის სფეროში	0.4	1.8	19.3
5 დაბალი რჩევების მწიველი	11.8	11.0	11.8
6 მწიველი	5.4	5.8	2.5
7 პროფესიონალი	4.7	16.9	27.4
8 მუშები	2.2	11.4	3.3
9 პენსიაზე აღწერილები	11.7	21.9	11.1
10 პენსიაზე გასული და უმუშევარი	7.6	9.4	11.1

წარმომადგენლები გახდნენ გარდამავალ ეპოქაში ყველაზე მოგებელი ფენა, სწორედ კულტურული კაპიტალის (მენეჯერული ექსპერტიზა) ფლობის გამო. იმათგან, ვინც სოციალიზმის პერიოდში იყო სოციალური იერარქიის სათავეში. პოზიციის შენარჩუნება შეძლო მხოლოდ იმ კატეგორიამ, რომელიც ფლობდა კულტურულ კაპიტალს (ძირითადად, ექსპერტიზა). ის, ვინც ეყრდნობოდა გაუფასურებულ პოლიტიკურ კაპიტალს, აღმოჩნდა სოციალური იერარქიის დაბალ საფეხურებზე.

აქ დგება მართვისა და რეალური საკუთრების ფლობის ურთიერთმიმართების საკითხი. გახდა თუ არა ყოფილი ეკონომიკური ელიტა დიდი საკუთრების მფლობელი გრანდბურჟუაზია? ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში დიდ საწარმოებში საკუთრების ფლობის შესახებ არსებული მონაცემები გვიჩვენებს, რომ საკუთრების მფლობელთა ჯგუფი მეტად არაერთგვაროვანია. დ. სტარკისა და ლ. კინგის კვლევებმა გამოავლინა, რომ საკუთრება ცენტრალური ევროპის დიდ ფირმებში

„რეკომბინირებულია“, სადაც პრიატივების განსხვავებულმა სტრატეგიებმა განაპირობა ის ფაქტი, რომ საკუთრების დიდ ნაწილს იდენტიფიცირებადი ინდივიდები არ ყლობენ. საკუთრების პირდაპირი და არაპირდაპირი სახელმწიფო მფლობელობა, ინსტიტუციონალური „კოსმოპოლიტობა“, მფლობელობა სახელმწიფო და უცხოელი პარტნიორების, ფინანსური ინსტიტუტების, საპრიატივაციო სააგენტოების მიერ ძალზე გავრცელებული ფორმებია. ამდენად, დიდი საკუთრების მფლობელთა ფენა ჯერ კიდევ არ არის მკვეთრად გამოკვეთილი.

პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმის აზრით, ის ფაქტი, რომ საკუთრების უფლებები მეტად დიფუზიურია, ქმნის მატერიალურ ბაზისს საკუთრების არამფლობელი ტექნოკრატებისა და მენეჯერების არსებითი ავტონომიისა და ძალაუფლებისთვის.

ძალაუფლების განმტკიცებისთვის ყოფილი კომუნისტური ტექნოკრატული ელიტა ქმნის ბლოკებს ახალ პოლიტოკრატიასთან და საზოგადოებრივი აზრის შემქნელ ინტელექტუალურ ელიტასთან. იყო ძველი ტექნოკრატული ელიტის ასპარეზიდან გაძევების მცდელობა, თუმცა მეორე პოსტკომუნისტური არსენების შემდეგ დისიდენტური ელიტის ბევრი ძველი წარმომადგენელი ჩამოშორდა პოლიტოკრატიას და ძალაუფლებაზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოიპოვა გვიანი სოციალიზმის პრაგმატულმა ტექნოკრატებმა.

ამ თეორიის თანახმად, პოსტკომუნისმი არის ინტელიგენციის „პროექტი“. დიდი საკუთრების მფლობელთა ჯერ კიდევ სუსტი პოზიციები საშუალებას აძლევს ინტელექტუალური ელიტების რამდენიმე ფრაქციის ბლოკებს შეინარჩუნოს პეგემონია. აქ ისმის კითხვა: რამდენად გარდამავალი ფენომენია პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმი? შესძლებს თუ არა პოსტკომუნისტური ელიტა გაუძლოს უცხოური კაპიტალის შემოსვლის შემდეგ ზეწოლასა და საშუალო კლასის მიერ დროის განმავლობაში აკუმულირებული კაპიტალის შემოტევას ეკონომიკაში საკომანდო პოსტების დასაკავებლად? თუ ინტელიგენცია ვერ გახდება მომავალში დომინანტური კლასი, ის ალბათ შექმნის „პროექტს“ მომავალი ძალაუფლებისთვის.

ამდენად, პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმის წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ პოსტკომუნისმი არის სტრატეგიკაციის უნიკალური სისტემა, რომელშიც კულტურული კაპიტალი დომინანტურ პოზიციებშია. ისინი განსაზღვრავენ კაპი-

ტალიზმის როგორც სისტემას, რომელშიც კლასობრივი სტრატეფიკაციული სისტემის საფუძველი ეკონომიკური კაპიტალია. ხოლო სოციალიზმის სტრატეფიკაციულ სისტემას, როგორც პოლიტიკური კაპიტალის დომინირების სისტემას. სოციალიზმი შეიძლება მოეიაზროთ ვებერის სტატუსურ-რანგული წესრიგის ტერმინებში, როგორც პატრონ-კლიენტური ურთიერთობების თავისებური ფორმა.

პოსტკომუნისმი არის გარდამავალი ეპოქა სტატუსურ-რანგული წესრიგიდან კაპიტალისტურ კლასობრივ-სტრატეფიკაციულ წესრიგზე. პოსტკომუნისმიში პოლიტიკური კაპიტალის როლი ძალზე მცირეა, ეკონომიკური კაპიტალი კი საკმარისია სოციალური იერარქიის მხოლოდ შუა საფეხურებზე მოსახვედრად.

ი. სხელენი და ე. ტოუნსლი პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმის ძირითად თეზისებს შემდეგნაირად აყალიბებენ:

- პოსტკომუნისტური ეკონომიკები ხასიათდება საკუთრების დიფუზური უფლებებით. ძნელია იმ ინდივიდების ან ჯგუფების იდენტიფიკაცია, რომლებიც ფლობენ საკმარის საკუთრებას გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესებზე ზეწოდისთვის;

- პოსტკომუნისტურ მენეჯერებს არ აყავთ ძლიერი მოწინააღმდეგე მესაკუთრეთა კლასის ფორმით. ამდენად, მენეჯერული ძალაუფლება მნიშვნელოვანი ფაქტორია პრესტიჟისა და ახალი ძალაუფლების სტრუქტურაში;

- საკუთრების „გაფანტულობის“ ფენომენის გამო ცენტრალურ ევროპაში ყველაზე მეტი ძალაუფლება აქვთ არა ინდუსტრიული ფირმების მენეჯერებს, არამედ ფინანსების მართეასთან დაკავშირებულ პირებს: საფინანსო ინსტიტუტების, საინვესტიციო ფონდების მენეჯერებს, ფინანსთა სამინისტროების ექსპერტებს, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის, მსოფლიო ბანკისა და საერთაშორისო ფინანსური სავაჭენტოების ექსპერტებს. ეს ძალაუფლება გამომდინარეობს არა აქციების რაოდენობის მფლობელობისაგან, არამედ ესაა „კულტურული კაპიტალის“ ფლობის ფორმა. კერძოდ, მსოფლიო კაპიტალისტური სისტემის ფუნქციონირების მექანიზმების „საკრალური“ ცოდნა;

- მიუხედავად იმისა, რომ ცენტრალურ ევროპაში მენეჯერის ძალაუფლებას ჯერ არ ზღუდავს დიდი საკუთრების მფლობელთა კლასი, მენეჯერული ელიტა ვაკუუმში არ მოღვაწეობს, მას უხდება ბრძოლა პრევატიზაციის პროცესთან

დაკავშირებული ახალი კლასის აქტორების ჩამოყალიბების სოციალურ კონტექსტში;

• მენეჯერული სტრატეგიები უნდა ითვალისწინებდეს მომავალი პოლიტიკური და ეკონომიკური გაურკვევლობის სიტუაციაში „ნავიგაციისა“ და თვითგადარჩენის წესებს. ცენტრალურ ევროპაში დიდი ფირმების აქციების საკონტროლო პაკეტის ფლობა მენეჯერის მიერ უფრო მეტად გამონაკლისია, ვიდრე წესი. დიდი საწარმოების მენეჯერები, ძირითადად, ქმნიან მცირე სუბკონტრაქტორ ფირმებს და ძირითადად, შერწყმულია ახალ პოლიტოკრატიასთან, რადგან ისინი უფრო მეტად არიან დამოკიდებულნი პოლიტოკრატიასზე. ვიდრე მათი დასავლელი კოლეგები. პოლიტოკრატიას ძალაუფლება აქვს წარმოების საშუალებების პირდაპირი ან არაპირდაპირი სახელმწიფო მფლობელობის სახით.

პოსტკომუნისტური მენეჯერიალიზმის თეორიის, როგორც ზოგადად, პოსტკომუნისტური სტრუქტურისა და ელიტების ცირკულაციის მოდელის შესაძლებლობები შეხედულება. პოსტკომუნიაში გეოგრაფიულად და კულტურალურად იმდენად განფენილი ფენომენია, რომ ცენტრალური ევროპის რეალობისთვის მეტნაკლებად ადეკვატური მოდელი არ მუშაობს ყოფილი საბჭოთა კავშირის ტერიტორიაზე მიმდინარე პროცესების ინტერპრეტაციის დროს. პოსტსაბჭოური სივრცისთვის, შესაძლებელია, პოლიტიკური კაპიტალიზმისა ან ტექნოკრატიული რეჟოლუციის მოდელები უფრო ადეკვატური აღმოჩნდეს. ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებში ელიტების ცირკულაციის პროცესზე კულტურული კაპიტალის გაგება, ალბათ, უფრო ნაკლებია. ამ ქვეყნებში საკუთრების განაწილების პროცესიც ცენტრალური ევროპის ქვეყნებისაგან განსხვავებულად წარიმართა. ამ პროცესში უფრო დიდი როლი ითამაშა ქრონიზმისა და ნეპოტიზმის ფაქტორებმა, რამაც დააჩქარა საკუთრების კონცენტრაციის პროცესი. საკუთრების განაწილების პროცესები ჯერ არ დასრულებულა და არც მნიშვნელოვანი ემპირიული კვლევებია ჩატარებული ამ პროცესის შედეგების შესასწავლად. ამდენად, ერთმნიშვნელოვნად არ შეიძლება იმის თქმა, ჩამოყალიბდა თუ არა პოსტსაბჭოურ სივრცეში „გრანდბურჟუაზია“, რომელსაც აქვს საერთო ინტერესი და მხად არის ერთიანი ქმედებისთვის.

ძირითადი კატეგორიები: სტრატეფიკაციის ფორმები და წყაროები, ვერტიკალური მობილობა, „კლასობრივი ცნობიერება“, სტრატეფიკაციის სისტემის რიგიდულობა, სტატუსის კრისტალიზაცია, სტრატეფიკაციულ-ატრიბუტული მდგრადობა

სადისკუსიო თემები:

1 რა არის კლასი პოსტინდუსტრიულ საზოგადოებაში – ნომინალური ერთობა (სტატისტიკური მწკრივი) თუ იმ ადამიანთა ერთობა, რომელთაც აქვთ კლასთან იდენტურობის განცდა?

2 ხდება თუ არა ამა თუ იმ ქვეყნისთვის დამახასიათებელი სტრატეფიკაციული სისტემების კონვერგენცია ერთიან სტრატეფიკაციულ რეჟიმში?

ძირითადი ლიტერატურა

1. Weber M., Economy and Society, University of California Press, 1979.
2. Blau P., Duncan O., Measuring the Status of Occupations, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
3. Blau P., Duncan, D., The process of Stratification, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
4. Davis K., Moore W., Some Principles of Stratification, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
5. Dahrendorf Ralf., Class and Class Conflict in Industrial Society, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
6. Sorokin P., Social and Cultural Mobility, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.

დამატებითი ლიტერატურა

7. Giddens A., The class Structure of the Advanced Societies, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.

8. Grusky D., The Past, Present and Future of Social Inequality, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
9. Esping-Andersen F., Social Foundation of Postindustrial Economies, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
10. Eyal G., Szeleney I., Townsley E., Making Capitalism without Capitalists, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
11. Hall S., The Meaning of New Times, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
12. Lipset S., Bendix R., Social Mobility in Industrial Society, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
13. Meyer J., The Evolution of Modern Stratification Systems, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
14. Morris M., Western, B., Inequality in Earning: Trends and Implications, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
15. Pakulski J., Waters M., The death of Class, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
16. Sorensen A., The Basic Concept of Stratification Research, Class, Status and Power, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
17. Szelenyi I., Townsley E., Postcommunist Managerialism, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
18. Tumin M., Some Principles of Stratification: A Critical Analysis, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
19. Wallerstein I., Class Conflict in the Capitalist World Economy, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.
20. Wright E., A General Framework for the Analysis of Class Structure, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by Grusky D., Westview Press, 2000.



## თემა VII. ეკონომიკური ძცევა

ჯ. კატონას „მოხმარებელთა დარწმუნებულობის (confidence) „ინდექსს“, დ. მაკლელანდის კონცეფციას „მიღწევის მოთხოვნების“ (need for achievement) შესახებ, პროტესტანტული ეთიკის ოპერაციონალიზაციის მცდელობებს მიიწინევენ ეკონომიკური სამყაროს სოციალურ-კონსტრუირებასთან დაკავშირებული ემპირიული სოციალურ-ფსიქოლოგიური და სოციოლოგიური კვლევების დიდი ნაკადის დასაწყისად.

ბშირად ამ მიდგომას უწოდებენ ქცევით ეკონომიკას (Behavioral Economics). ა. ფერნჰეიმი უფრო მეტად ავიწროვებს მიდგომის საზღვრებს და მას ეკონომიკურ ფსიქოლოგიას უწოდებს.

### 1. კოგნიტური სტრუქტურები და ეკონომიკური ძცევა

პარადიგმები, რომელსაც ქცევითი ეკონომიკა ვერდნობა ეკონომიკური სამყაროს მიმართ ადამიანების დამოკიდებულების კვლევისას, არის კოგნიტური დისონანსის (ფესტინგერი, 1957) და ატრიბუციის (ჰაიდერი; კელი, 1969) თეორიები. კოგნიტური დისონანსის თეორია აკეთებს ორ ბაზისურ დაშვებას ადამიანის ბუნების შესახებ. ესენია: ეკვილიბრიუმისა და კოგნიტური დისონანსის რედუქციის მოთხოვნისა.

ადამიანს აქვს მოთხოვნისა, რომ მისი კოგნიტური სტრუქტურები (რწმენები, ღირებულებები, დამოკიდებულებები და ა.შ.) იმყოფებოდეს გარკვეულ თანმიმდევრულ, მოწესრიგებულ, კოჰერენტულ კავშირში. როგორც კი ირღვევა კოგნიტური სტრუქტურების წესრიგი (წესრიგი შეიძლება იყოს ლოგიკური, კულტურალური და ა.შ.) ჩნდება ამ წესრიგის, ეკვილიბრიუმის აღდგენის მოტივაცია. თანმიმდევრულობა,

კოპერენტულობა, რა თქმა უნდა, რელატიური ცნებებია და კულტურალური კონტექსტის გავლენას ექვემდებარება. თუმცა, მკვლევრები თვლიან, რომ დასავლეთის კაპიტალისტურ ქვეყნებში კოგნიტური სტრუქტურების მოწესრიგებულობის პატერნები, ძირითადად, ერთნაირია.

ატრიბუციის თეორია დაინტერესებულია იმ კოგნიტური პატერნებით, რომლითაც ადამიანები აწარმოებენ სამყაროს მოვლენების და მათი მიზეზების ინტერპრეტაციას. ადამიანი არის „გულუბრყვილო სოციოლოგი“, „გულუბრყვილო ფსიქოლოგი“ და, საერთოდ, „გულუბრყვილო მეცნიერი“, რომელსაც მოთხოვნილება აქვს გახადოს სამყარო „გასაგები“, შეიტანოს მასში აზრი. ადამიანებს აქვთ ბაზისური მოთხოვნილება – ახსნან სამყარო ამ ახსნის, „ხალხური კაუზალობის“ კვლევა არის სოციალური მეცნიერების ძირითადი ამოცანა (რა თქმა უნდა, ეს არ გულისხმობს პატერნის ჭეშმარიტების ან მცდარობის დადგენას. აქ უფრო მნიშვნელოვანი საკითხია ის, თუ როგორ მოქმედებს კულტურასთან, იდეოლოგიასთან დაკავშირებული ცვლადები ატრიბუციის კონსტრუქტებზე).

სოციოლოგიაში ამ ნაკადს წარმოადგენს ფენომენოლოგიური სოციოლოგია (ა.შეუცი) და ეთნომეთოდოლოგია (პ. გარფინკელი).

ფენომენოლოგებიცა და ეთნომეთოდოლოგებიც სწავლობენ იმ იმპლიციტურ პრინციპებს, რომლებიც საფუძვლად უდევს სოციალური სამყაროს კონსტიტუირებას სოციალური აქტორების „მნიშვნელობათა სამყაროს მიერ“.

ზემოთ აღნიშნული პარადიგმების ფარგლებში წარმოებული კვლევები, ეკონომიკური სამყაროს სოციალური კონსტრუირების შესახებ, გულისხმობს, იმის დადგენას, თუ როგორია დამოკიდებულება ეკონომიკურ რწმენებს შორის მოცემულ სოციალურ ჯგუფში; როგორაა დაკავშირებული ეს რწმენები უფრო კოპერენტულ, შედარებით სტაბილურ კონსტრუქტში, რომელსაც ეკონომიკური იდეოლოგია შეიძლება ეუწოდოთ.

„იდეოლოგია“ განისაზღვრება, როგორც ფუნდამენტური რწმენების სისტემა, რომელსაც სოციალური ჯგუფები იყენებენ სოციალური სამყაროს ინტერპრეტაციის პროცესში.

როგორი დამოკიდებულებაა ეკონომიკურ რწმენებსა და სხვა სოციალურ და პოლიტიკურ რწმენებს შორის? ეს ასპექტი დაკავშირებულია ეკონომიკური რწმენების ამომრჩეველთა ქცევაში მონაწილეობასთან.

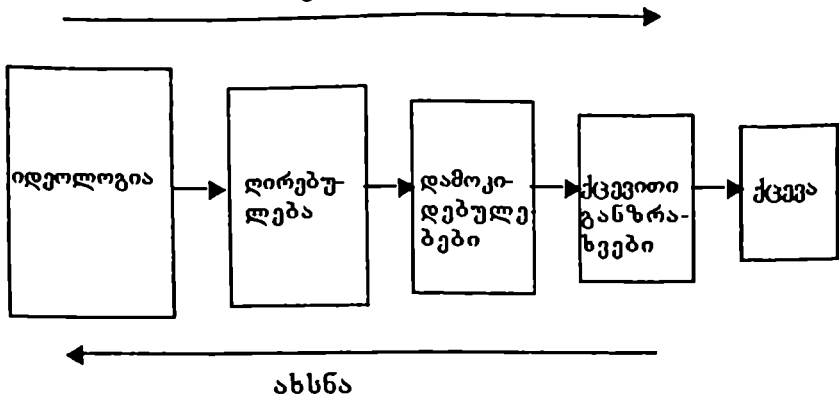
ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კითხვაა: როგორი დამოკიდებულებაა ეკონომიკურ რწმენებს, დამოკიდებულებებსა (attitude) და ეკონომიკურ ქცევას შორის? არსებობს უამრავი (სოციალურ სამყაროში ერთმნიშვნელოვანი კაუზალური კავშირების მოყვარული მაძიებლებისთვის ძალზე „დეპრესიული“) ლიტერატურა იმის შესახებ, თუ როგორ არ შეიძლება მხოლოდ დამოკიდებულება (attitude) იყოს ქცევის მაპროგნოზირებადი ფაქტორი. კერძოდ, შეიძლება არსებობდეს ქცევის შემზღვეველი სიტუაციური ფაქტორები; არსებობს ქცევის დეტერმინატორი მრავალი დამოკიდებულება და ქცევა განპირობებულია მათი კონტექსტუალური კომბინაციით; არსებობს დამოკიდებულებების შემფასებელი მეთოდების არასრულყოფილების ფაქტორი, რის გამოც ვერ ხდება „რეალური ატიტუდის“ გამოვლენა; დამოკიდებულებები იცვლება დროში და ა.შ.

ეკონომიკური ქცევა, ყველა სოციალური ქცევის მსგავსად, კომპლექსური და მრავალგანზომილებიანია, და ამიტომ სოციალური ეკონომიკური რწმენა და დამოკიდებულება შეიძლება არ იყოს კონკრეტული ეკონომიკური ქცევის ერთმნიშვნელოვანი პრედიქტორი (predictor). როგორც ქცევითი ეკონომიკის წარმომადგენლები თვლიან (ა. ფერნჰემი), დამოკიდებულებების ლონგიტუდური კვლევის შედეგები ეკონომიკური ქცევის საკმაოდ კარგი პროგნოზირების შესაძლებლობას იძლევა, თუმცა ერთმიმართულებიანი კაუზალობა ემპირიულმა კვლევებმა ვერ გამოაგვლინა. ამიტომ, ეკონომიკურ ქცევას, ეკონომიკური სისტემის მდგომარეობასა და ეკონომიკურ რწმენებს შორის დამოკიდებულებას განიხილავენ (ა. ფერნჰემი). ე.წ. ბიკაუზალური, ორმხრივი ურთიერთდამოკიდებულების ტერმინებში.

ქცევითი ეკონომიკის ყურადღების ცენტრშია აგრეთვე ეკონომიკური რწმენების შეცვლის პროცესები და ის კითხვა, იწვევს თუ არა კოპერენტულ კოგნიტულ სისტემაში ერთი ეკონომიკური რწმენის შეცვლა ყველა დანარჩენი რწმენის ცვლილებას.

ატიტუდებისა და სხვა კონცეპტებს შორის კავშირს და მათ როლს ახსნისა და პროგნოზირების პროცესში ა. ფერნჰემი შემდეგნაირად წარმოადგენს:

## პროგნოზირება



ეკონომიკური რწმენების და ეკონომიკური ქცევის ანალიზი ემყარება უფრო ბაზისური, პიროვნული და სოციალურ-მოგრაფიული ცვლადების ერთობლიობას. ეს ცვლადებია:

1. დროის პერსპექტივა და დაკმაყოფილების გადადების უნარი

დროის პერსპექტივა და დაკმაყოფილების გადადება დაკავშირებულია ისეთ კატეგორიებთან, როგორიცაა იმპულსის კონტროლი და ეგოს სიძლიერე. პიროვნების უნარი გადადოს დაკმაყოფილების სურვილი (ნაკლებად ღირებული მიზნების გადადება უფრო შორეული დროისთვის, უფრო მეტად ღირებული მიზნების გამო) დაკავშირებულია დროის ხანგრძლივ პერსპექტივასთან და ძლიერ ეგოსთან. ასეთი პიროვნება ორიენტირებულია მომავალზე და აწარმოებს ცხოვრების გრძელვადიან დაგეგმვას და უჩვენებს არაკონტროლირებადი იმპულსურობის დაბალ ხარისხს.

2. მიღწევის მოთხოვნილება (need for achievement – n Ach)

მიღწევის მოთხოვნილება (დ. მაკლელანდი, 1961) გულისხმობს ინდივიდის მოტივაციას მიაღწიოს სოციალური სტანდარტების (მუშაობის, ცხოვრების და ა.შ.) მაღალ დონეს. მაკლელანდი ამას უწოდებს „Motive“-ს და თვლის, რომ მხოლოდ უმცირესობას აქვს ამ მოტივის მაღალი მანქვენებელი, რის გამოც მათ შეუძლიათ ინიციატივისა და მეწარმეობის უნარის გამოჩენა იმის მისაღწევად, რაც მათ უნდათ. დ. მაკლელანდი ამ ფსიქოლოგიურ ტიპს ასხვავებს „მოთამაშისგან“, რადგან

იგი მისნად ისახავს საკუთარი ძალისხმევითა და შრომით გადამწვევადი პრობლემების გადაწყვეტას. ამ ადამიანმა ყოველთვის იცის თავისი „ანგარიში“ მოქმედების პროცესში, რაც აძლევს საშუალებას შეადაროს თავისი დღევანდელი მიღწევა გუშინდელს, გუშინწინდელს და ა.შ.

**3. კონტროლის ლოკუსი, სამართლიანი სამყარო და მასთან დაკავშირებული რწმენები**

კონტროლის ლოკუსი განისაზღვრება როგორც პიროვნების ზოგადი მოლოდინები იმის შესახებ, შეუძლია თუ არა მას საკუთარი ძალისხმევით აკონტროლოს საკუთარი ცხოვრების შედეგები. ადამიანებს, რომლებიც თვლიან, რომ მათი ცხოვრების მოვლენები მათივე პიროვნების, ქცევის შედეგია, აქვთ ე.წ. ინტერნალური კონტროლის ლოკუსი. ადამიანებს, რომლებიც თვლიან, რომ მათ ცხოვრებას, ძირითადად, ისეთი ფაქტორები განსაზღვრავს, რომლებიც მათ კონტროლს არ ექვემდებარება (ბედი, შანსი, სოციალური ვითარება და ა.შ.) აქვთ ე.წ. ექსტერნალური კონტროლის ლოკუსი.

*კონტროლის ლოკუსთან დაკავშირებულია სამართლიანი სამყაროს შესახებ რწმენები:* „ინტერნალები“ თვლიან, რომ სამყარო პროგნოზირებადი და სამართლიანი აღვილია, სადაც ადამიანები იმას იღებენ, რასაც იმსახურებენ; „ექსტერნალები“ თვლიან, რომ სოციალური სამყარო უსამართლოა და „დამნაშავეა“ ადამიანების წარუმატებლობაში, სიღარიბეში და ა.შ.

ზოგადად, „ინტერნალი“ მიმართულია საკუთარი თავის შეცვლისკენ, გაუმჯობესებისკენ, „ექსტერნალი“ მიმართულია სოციალური სამყაროს შეცვლისკენ და რევოლუციებისკენ, რათა შექმნას უფრო სამართლიანი სამყარო.

ზემოთ აღნიშნული კატეგორიები ერთმანეთს უკავშირდება გარკვეული კოპერენტული წესით. გარდა ამისა, გამოვლენილია კავშირი ამ კატეგორიებსა და საზოგადოების სტრუქტურულ-სოციალურ სისტემის კატეგორიებს შორის:

1. ერთმანეთთან კორელაციურადაა დაკავშირებული დროის გრძელვადიანი პერსპექტივა, ძლიერი ეგო. მაღალი  $n$  Ac მაჩვენებელი, ინტერნალური კონტროლის ლოკუსი და სამართლიანი სამყაროს რწმენა.

2. შესაბამისად მაღალი კორელაციაა დროის მოკლევადიან პერსპექტივას, სუსტ ეგოსა და დაბალ  $n$  Ac მაჩვენებელს, ექსტერნალურ კონტროლის ლოკუსსა და უსამართლო სამყაროს რწმენას შორის.

ზემოთ აღნიშნული პირველი პატერნი არის მ. ვებერის მიერ აღწერილი პროტესტანტული ხასიათის სტრუქტურა. ასეთი რესპონდენტები PWE (Protestant Work Ethic) სკალაზეც მაღალ მაჩვენებლებს უჩვენებენ. სტარტიფიკაციულ სისტემაში ასეთი პატერნი გამოვლენილია საშუალო და ზედა კლასებში. უმცირესობები და დაბალი შემოსავლის ფენების რესპონდენტთა უფრო დიდი ნაწილი ავლენს ჩვენ მიერ აღწერილი ხასიათის სტრუქტურის მეორე პატერნს.

სოციოკულტურულად, როგორც მოსალოდნელი იყო, პირველი პატერნი უფრო მეტად არის გავრცელებული პროტესტანტული ეთიკის კულტურებში.

პიროვნულ და სოციალურ სტრუქტურებს შორის აღწერილი კავშირების გამო ამ ორ პატერნს შეიძლება ეწოდოთ სოციალური ხასიათი.

ამ საკითხთან მიმართებაში უჩინო მენეჯლოვანესია შემდეგი კითხვა: არის ხასიათის ეს პატერნები პიროვნების სოციალ-ეკონომიკური მდგომარეობის შედეგი თუ პიროვნების სოციალ-ეკონომიკური მდგომარეობა არის მისი ხასიათის პატერნის შედეგი?

ემპირიული კვლევების შედეგები ამ თვალსაზრისით ავლენს მხოლოდ კორელაციას და არა ერთმნიშვნელოვან კაუზალურ კავშირებს. ამის გამო, ა. ფერნემს ისევ შემოაქვს ე.წ. ბიკაუზალობის, ორმხრივი კაუზალობის კატეგორია. დაბალი სოციალ-ეკონომიკური ფენები ექსტერნალური კონტროლის ლოკუსთან დაკავშირებული ხასიათის სტრუქტურის რეპროდუქციას აწარმოებს, თავის მხრივ, ხასიათის ეს პატერნი სიღარიბისა და დაბალი სოციალ-ეკონომიკური მდგომარეობის რეპროდუქციასა და განმტკიცებას (reinforcement) ახდენს, რადგან ვერტიკალური სოციალური მობილობა (იმ ქვეყნებში, სადაც ვერტიკალური მობილობის მექანიზმები ექსპლიციტურია და გულისხმობს შანსების თანასწორობას) აუცილებლად გულისხმობს მაღალ n Ac-ს. მაღალ მაჩვენებლებს PWE-ს სკალაზე. კონტროლის ინტერნალურ ლოკუსს, დროის გრძელვადიან პერსპექტივას, შესაბამისად დაკმაყოფილების გადადების უნარს და ძლიერ ეგოს.

ამ თვალსაზრისით, საინტერესოა სოციალიზაციის ის პრაქტიკები, რომლებსაც განსხვავებული სოციალ-ეკონომიკური ფენების წარმომადგენლები მიმართავენ და რომლებიც თავის მხრივ, ხელს უწყობს ამა თუ იმ ფენის „სოციალური ხასიათის“ რეპროდუქციას.

ა. ფერნიემის თვალსაზრისით, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მეთოდია, რომლითაც მშობლები ახდენენ შვილების სოციალიზაციას მონეტარულ და ეკონომიკურ საკითხებში, ესაა ჯიბის ფულის მიცემის პრაქტიკა. დიდ ბრიტანეთში რვა წლის მანძილზე წარმოებულმა ემპირიულმა კვლევამ დაადგინა ბავშვებისთვის ჯიბის ფულის მიცემის პრაქტიკები განსხვავებულ სოციალურ-ეკონომიკურ სტრატებში.

საშუალო კლასის წარმომადგენელთა სტატიების, გამოცდილების აღწერის, წიგნების კონტენტ-ანალიზმა გამოავლინა, რომ მშობლებისთვის ამ საკითხზე მიცემული რჩევების ლეიტმოტივია ე.წ. „ბიუჯეტინგის“ კულტურაზე ორიენტირებული ჯიბის ფულის მიცემის პრაქტიკების დანერგვა. კერძოდ, მოზარდებს ფული უნდა მიეცეთ კვირაში ერთხელ, ერთხელ დანიშნულ დღეს. თინეიჯერების მიმართ გადასვლა თეიურ რეჟიმზე მიზნად უნდა ისახავდეს ბიუჯეტინგის და უფრო გრძელვადიანი დაგეგმვის კულტურის გამოქმნაზე. მოზარდებმაც და თინეიჯერებმაც უნდა იცოდნენ, რომ მათ მოუწევთ შემდეგ „შემწიობამდე“ ფულის სწორი განაწილება. ასეთი მიდგომა ავითარებს დროის გრძელვადიან პერსპექტივას, დაკმაყოფილების გადადების უნარს და ძლიერ ეგოს. კვლევის შედეგად დადგინდა ჯიბის ფულის მიცემისა და ბავშვების მიერ მათი მოხმარების განსხვავებული პატერნები სოციალ-ეკონომიკური ფენების მიხედვით.

აღმოჩნდა, რომ საშუალო კლასის ბავშვები იღებენ საჩუქრად უფრო ნაკლებ ფულს, ვიდრე მუშათა კლასის ბავშვები. საშუალო კლასის ბავშვები ფულს იღებენ შედარებით რეგულარულად, მუშათა კლასის ბავშვები კი შემთხვევებთან დაკავშირებით. საშუალო კლასის ბავშვები უფრო ხშირად მიუთითებენ, რომ ფულს იღებენ სახლში შესრულებული სამუშაოს გამო, ვიდრე მუშათა კლასის ბავშვები. ფულის დაგროვების წახალისება უფრო მეტად ხდება საშუალო კლასის მშობლების მიერ. მუშათა კლასის ბავშვებისთვის ფულსა და სიამოვნებას შორის კავშირი უფრო სპეციფიკური და პირდაპირია.

ამდენად, ჯიბის ფულის მიცემის პრაქტიკაც კი ავლენს სოციალიზაციის პრაქტიკების ზეგავლენას ხასიათის სტრუქტურაციის პროცესზე სოციალ-ეკონომიკური ფენების მიხედვით.

ზემოთ აღწერილი ხასიათის და კოგნიტური სტრუქტურების პატერნები ზეგავლენას ახდენს ეკონომიკური სამყაროს

როს ძირითადი მოვლენების (ხილარიბე, სიმდიდრე, საგადასახადო სისტემა, უმუშევრობა, სოციალური დაცვის სისტემა და ა.შ.) ატრიბუციასუ. მათ მიმართ ატირულებზე და შესაბამისად, ეკონომიკურ ქცევაზე.

*სიღარიბე / სიმდიდრე:* ქცევითი ეკონომიკის მიდგომა სიღარიბის პრობლემის მიმართ არ გულისხმობს ისეთი საკითხების სრულ ანალიზს, როგორიცაა: სიღარიბის განსაზღვრება, გასომევა, მიზეზები, ანუ ყველა ის საკითხი, რომელიც წმინდად ეკონომიკურ ანალიზს ექვემდებარება.

ამ მიდგომის სფერო არის არა ხილარიბის ობიექტური, აბსოლუტური განზომილება, არამედ რელატიური, რომელიც ამა თუ იმ ჯგუფის, კულტურის პერცეპტული სქემების მონაწილეობას გულისხმობს.

გამოყოფენ სიღარიბის, როგორც სოციალური პრობლემისადმი სამ ძირითად მიდგომას: (1) ფუნქციონალისტებისთვის სიღარიბე პრობლემა ხდება, როდესაც კარგავს თავის მოტივაციურ ფუნქციას ეფექტური საქმიანობის მიმართ. ეს შეიძლება მოხდეს მაშინ, როდესაც სისტემა ვერ აწარმოებს ყველა იმ ინდივიდისთვის წახალისების ადეკვატური სისტემის შექმნას, რომლებიც საზოგადოებისთვის მნიშვნელოვან სამუშაოს ასრულებს. (2) კონფლიქტის თეორიის მიხედვით, სიღარიბის კულტურაა სოციალური პრობლემა, რადგან ის ხელს უშლის ინდივიდის იმ უნარის გამომუშაებას, რომელიც ხელს შეუწყობდა მას მწირი რესურსებისთვის სხვა ჯგუფებთან კონკურენციაში. კონფლიქტის თეორიის მიხედვით, სიღარიბე სოციალური პრობლემა მაშინ ხდება, როდესაც ერთი სოციალური ჯგუფი თელის, რომ საზოგადოებრივი დოვლათის დისტრიბუციის არსებული სისტემა უსამართლოა და ამის გამო საზოგადოებაში რაღაც უნდა შეიცვალოს. (3) სიმბოლური ინტერაქციონიზმისთვის სიღარიბე ურთიერთგასიარებელი მოლოდინებისა და სოციალური სტიგმის პრობლემაა. ასეთი სტიგმატიზაციის ობიექტები იწყებენ ქცევას მათ მიმართ არსებული მოლოდინების საფუძველზე. სიღარიბე არ არის მხოლოდ ეკონომიკური დეპრევიაციის ფუნქცია.

1965 წელს ანთროპოლოგმა ა. ლევისმა შეიმუშავა განსხვავებული მიდგომა სიღარიბის პრობლემისადმი. ა. ლევისი სიღარიბეს განსაკუთრებულ კულტურად განიხილავს. იგი თელის, რომ სხვადასხვა საზოგადოების (დიდი ბრიტანეთი, აშშ, მექსიკა, საფრანგეთი) უღარიბეს ყენებს აქვთ ღირებუ-



ლუბების, ინტერპერსონალური ურთიერთობების, ოჯახისა და ჯგუფების სტრუქტურების, მოხმარების, ფულის ხარჯვის ერთნაირი პატერნები და დროის ფენომენის ერთნაირი აღქმა. ეს გარკვეული აზრით, პანკულტურალური მოვლენაა, რომელიც ეწევა თავისი თავის მიქდმევ რეპროდუქციას კულტურის თაობათა შორისი ტრანსმისიის გზით.

ღარიბები სხვა ფენებისგან განსხვავდებიან არა მხოლოდ ეკონომიკურად, არამედ ინტელექტუალურად და ემოციურად. მათთვის დამახასიათებელია გარკვეული ნიშან-თვისებები, კერძოდ:

- სასოგადოების ძირითად სოციალურ ინსტიტუტებში მონაწილეობის უუნარობა. ისინი, თითქმის, არ მონაწილეობენ პროყკავშირების საქმიანობაში, არ არიან პოლიტიკური პარტიების წევრები. თითქმის არ სარგებლობენ ბანკების, პოსპიტლების, მუხეუმების, სამხატვრო გალერეების მომსახურებით.

მათ აქვთ სასოგადოების ძირითადი ინსტიტუტების მიმართ უნდობლობა და ცინიკური დამოკიდებულება, რაც ზოგჯერ ეკლესიაზეც ვრცელდება.

- ამ კულტურის წარმომადგენლები აელენენ ეფექტური სოციალური სტრუქტურების ჩამოყალიბებისა და ორგანიზაციის ფორმირების უუნარობას, თუმცა, მათთვის დამახასიათებელია შეკრებისკენ, თავყრილობებისკენ სწრაფვა.

- მათი სიყრცისა და დროის პერსპექტივა ძალიან ვიწროა. მათ ძალიან ცოტა რამ იციან ისტორიის შესახებ და იმ სამყაროს შესახებ, რომელიც მათი ერთობისა და სამეზობლოს მიღმაა.

ღარიბს აქვს ფაქტალისტური აზროვნების ტენდენცია და აწმყოზე ორიენტირებულობა. მათთვის დამახასიათებელია დაკმაყოფილების გადადების უუნარობა და ცხოვრების გრძელვადიანი დაგეგმვის უარყოფა.

- ა. ლევისის თეორია სიღარიბის, როგორც კულტურის შესახებ რამდენიმე მოსაზრების გამო გააყრტიკეს:

- სიღარიბის მახასიათებლები, რომლებიც გამოიყენა ლევისმა (აპათია, ფატალიზმი, სასოწარკვეთილების განცდა, არასრულფასოვნების განცდა) ფორმულირებულია საშუალო კლასის ღირებულებათა ტერმინებით, რაც შეიძლება სრულიად ირელევანტური იყოს ღარიბების მსოფლმხედველობისთვის (თუ ასეთი მართლა არსებობს).

• ა. ლევისმა გამოყო ღარიბთა სუბკულტურა და განასხვავა იგი იმ კლასისგან, რომელიც ცხოვრობს სიღარიბეში. ასეთი განსხვავების კრიტერიუმები მასთან ორაზროვანია და არაექსპლიციტური.

• ა. ლევისის მიერ წარმოდგენილი ემპირიული მასალა არასაკმარისია და ურთიერთგამომრიცხავი, რაც ერთმნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთების საშუალებას არ იძლევა.

არსებობს სიღარიბის შესახებ უამრავი ლიტერატურა, რომელიც აღწერს დეპრეზაციას საცხოვრებელი პირობების, ჯანდაცვის, განათლების, სამუშაოსა და სოციალურ, ცხოვრების სტანდარტის, ოჯახური სტრუქტურის ტერმინებით.

სოციალოგიურ ლიტერატურაში აღწერილია, აგრეთვე, სიღარიბის რამდენიმე ტიპი: სოციალურ დაცვაზე დამოკიდებული ღარიბი, მარგინალური ღარიბი, დასაქმებული ღარიბი. ზოგიერთი მიდგომა აქცენტს აკეთებს გეოგრაფიულ დეპრეზაციაზე (სოფლის მეცხოვრებლები), ეთნიკური უმცირესობების ფაქტორზე.

სიღარიბე ყოველთვის დაკავშირებულია სტრუქტურულ და მაკროეკონომიკურ ცვლადებთან. მაგ., სოციალურ-ეკონომიკურ კლასთან, განათლებასთან.

ქცევითი ეკონომიკის წარმომადგენლები (ძირითადად სოციალური ფსიქოლოგები) ნაკლებად აწარმოებენ ამ ფენომენის ანალიზს მაკროეკონომიკური ცვლადების სისტემაში და ყურადღებას ამახვილებენ რწმენების, ექსპექტაციების, ღირებულებებისა და მოტივების ფაქტორებზე, თუმცა, როგორც ა. ფერნანდესი მიუთითებს, ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ ქცევითი ფაქტორები უფრო მნიშვნელოვნად მიიჩნევა ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და მაკროსტრუქტურულ ფაქტორებთან შედარებით.

სხვადასხვა მიდგომის ფარგლებში სიღარიბე ითვლება ან დამოუკიდებელ, ან დამოკიდებულ ცვლადად. როდესაც სიღარიბე აღებულია როგორც დამოკიდებული ცვლადი, ცდილობენ დაადგინონ, რომ ღარიბი, როგორც ფსიქოლოგიური და მსოფლმხედველობრივი ფენომენი არის მისი სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობისა და ცხოვრების პირობების შედეგი.

როდესაც სიღარიბე ითვლება დამოუკიდებელ ცვლადად, მაშინ იკვლევენ, რომელ კოგნიტურ და ქცევით ცვლადებს „შეაქვთ წვლილი“ ინდივიდის ღარიბად არსებობაში. თუმცა, ემპირიული კვლევების შედეგებმა ვერც ერთ შემთხვევაში

ვერ უნევნა ერთმნიშვნელოვანი კაუსალობა და ა. ფერნანდესი ისევ ბიკაუსალური, ორმხრივ ეფექტზე მიუთითებს.

სიღარიბესთან კორელაციურ კავშირშია ჩვენ მიერ ზემოთ აღწერილი ხასიათის სტრუქტურა: დროის ხანმოკლე პერსპექტივა, დაკმაყოფილების გადადების უუნარობა, სუსტი ეგო, შედარებით დაბალი n Ac, შედარებით დაბალი PWE მანევრებელი, ექსტერნალური კონტროლის ლოკუსი, უსამართლო სამყაროს რწმენა. თუმცა, როგორც აღვნიშნეთ, ერთმნიშვნელოვანი კაუსალობა არც ერთ შემთხვევაში არ დგინდება.

ხასიათის სტრუქტურასთან დაკავშირებული ცვლადები გარკვეულ კავშირშია, აგრეთვე, სიღარიბის ატრიბუციასთან ინდივიდებისა და სოციალური ჯგუფების მიერ.

ფიგინის (1975) მიერ აშშ-ში ჩატარებული გამოკითხვა სიღარიბის მიზეზების შესახებ რესპონდენტებს სთავაზობდა სამი ტიპის ახსნას:

**1. ინდივიდუალისტურს,** რომელიც გულისხმობდა ღარიბი ინდივიდუუმის მდგომარეობის მისი ქცევისა და შესაძლებლობების შედეგად მინწევას. მაგ., ღარიბები მიმართავენ არასაკმარის ძალისხმევას; ღარიბებს ახასიათებს ფულის ცუდი მენეჯმენტი და ა.შ.

**2. სტრუქტურალურს:** პასუხისმგებლობის გადატანა სოციალურ და ფართო ეკონომიკურ ფაქტორებზე. მაგ., სამუშაო ადგილების არასაკმარისი რაოდენობა; დაბალი ხელფასები და ა.შ.

**3. ფატალისტურს:** მთავარ მიზეზებად ბედის, გამართლების ფაქტორების გამოცხადება.

კვლევის რეზულტატებმა უჩვენა ატრიბუციის ტიპის კავშირი სოციალურ, რელიგიურ, რასობრივ, რეგიონალურ, ასაკობრივ, შემოსავლისა და განათლების ცვლადებთან. კერძოდ, იმ ჯგუფის შემადგენლობა, რომელმაც მიანიჭა პრიორიტეტი ინდივიდუალისტურ ახსნას, უფრო მეტად ასეთი იყო:

- თეთრკანიანი პროტესტანტები და კათოლიკები;
- ნრდილეთი და ცენტრალური რეგიონების მაცხოვრებლები.
- 50 წელზე უფროსი ასაკის რესპონდენტები;
- საშუალო შემოსავლის მქონე რესპონდენტები;
- განათლების საშუალო ცენზის მქონე რესპონდენტები.

ჯგუფი, რომელმაც უპირატესობა სტრუქტურალურ ახსნას მიანიჭა, შემდგენაირად გამოიყურებოდა.

- შავკანიანი პროტესტანტები და ებრაელები;

- 30 წლამდე ასაკის რესპონდენტები;
- დაბალი შექმოსაკლის რესპონდენტები;
- განათლების დაბალი ცენზის მქონე რესპონდენტები.

მოელი შერჩევის შედეგების მიხედვით, ამერიკელები სიღარიბეს უფრო ინდივიდუალისტურ ახსნას აძლევენ, ვიდრე სტრუქტურალურს.

შარჩევა	ინდივიდუალისტური (%)	სტრუქტურალისტური (%)	ყატალისტური (%)
დაბლო	7	18	11
სშუალო	40	60	71
მაღლო	53	22	18

ეკონომიკური მოვლენების სასოგადოებრივი ატრიბუცია მოელი სასოგადოების ქალზე კარგი მახასიათებელია, კერძოდ, აშშ-ს შემთხვევაში ინდივიდუალისტური ახსნის პრევალირება გულისხმობს იმას, რომ რედისტრიბუციაზე მიმართული ეკონომიკური რეფორმები წარუმატებლობისთვისაა განწირული. სასოგადოება დაინტერესებულია სტატუს კეოს შენარჩუნებით და კონტრიდეოლოგიები და სტრუქტურალური რეფორმები პოპულარობას ვერ მოიპოვებს.

დამოკიდებულებები სიმდიდრის, მდიდრების მიმართ, აგრეთვე, განსხვავდება სხვადასხვა ქვეყანაში. მაგ., დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში დომინირებს პოზიცია, რომ ადამიანს ცხოვრების ის სტანდარტი აქვს, რომელიც მან დაიმსახურა. ასეთი პოზიცია ამცირებს ევალიტარიანულ რწმენებს. დ. მაკდონალდის (1971) მიერ განხორციელებულმა კვლევაში გამოავლინა, რომ სიღარიბის ატრიბუცია დაკავშირებულია PWE-სთან; პოლიტიკურ აფილაციასა და სამართლიანი სამყაროს რწმენასთან.

განხორციელდა ეკონომიკური რწმენების კვლევაში პიროვნული ცვლადების ინკორპორაციის რამდენიმე მცდელობა. სოციალური გაუცხოების დონესთან და ავტორიტარიზმის ხარისხთან დაკავშირებულმა ცვლადებმა შედარებით მაღალი დისკრიმინაციული კოტენციალი გამოავლინა.

ბუნებრივია, სიმდიდრისა და სიღარიბის ატრიბუცია კავშირშია რესპონდენტთა დამოკიდებულებასთან სოციალური

აღრიზების მომხრეები უფრო მეტად ეწინააღმდეგებიან სოციალური დაცვის პროგრამების სრულს. ისინი თვლიან, რომ სოციალური დაცვის პროგრამების შემწეობები ძალიან მაღალია, მათი მიღება ძალიან ადვილია და ძალზე ბევრი ადამიანია დამოკიდებული ამ შემწეობაზე, რაც ხელს უწყობს ადამიანების უმოქმედობისა და სისარმაცის განვითარებას.

**საგადასახადო სისტემის მიმართ დამოკიდებულება** როგორც წინა თავებში აღვნიშნეთ, საკითხი იმის შესახებ, თუ რა მოცულობის უნდა იყოს ე.წ. სასოციადოებრივი სექტორი (მომსახურება და დანახარჯები, რომელსაც მთავრობა გასწევს) დაკავშირებულია ფისკალურ პოლიტიკასთან.

დემოკრატიულ ქვეყნებში მთავრობის ფისკალურ პოლიტიკაზე გაელენას ახდენს გადასახადის გადამხდელების, მოქალაქეებისა და ამომრჩეველების დამოკიდებულებები და ბაზისური ეკონომიკური რწმენები.

ქვევითი ეკონომიკის წარმომადგენლები თვლიან, რომ კავშირი ამ სფეროში რწმენებსა და ქვეყნის შორის კლდნდება გადასახადებისაგან თავის არიდებაში. გადასახადებისაგან თავის არიდების საკითხისადმი ეკონომიკური მიდგომა გულისხმობს, რომ ადამიანები მიისწრაფიან საგადასახადო განაკვეთების მინიმუმამდე შემცირებისკენ და მათ გადახდასაც თავს აარიდებენ, ხელისუფლების სანქციების შიში რომ არ კქონდეთ. ანუ გადასახადებისაგან თავის არიდება არის ასეთი შესაძლებლობის არსებობის ფუნქცია.

ამ საკითხის მიმართ ფსიქოლოგიური და სოციოლოგიური მიდგომა არ იზიარებს ამ დაშვებებს და აქცენტს სეამს დამოკიდებულებაზე საგადასახადო განაკვეთების მიმართ. თუმცა, დამოკიდებულებები განიხილება არა როგორც დამოუკიდებელი, არამედ როგორც მოდერატორი (moderating) ცვლადები. ამ შემთხვევაში მოდერატორული მნიშვნელობა შეიძლება კქონდეს, აგრეთვე, სოციალური ჯგუფების, კულტურის, რელიგიის დამოკიდებულებას გადასახადებისგან თავის არიდების საკითხებისადმი და პიროვნულ კონსტრუქტებთან დაკავშირებულ ცვლადებს. ანუ ნორმატიულ, მნიშვნელობის მინიჭების (signification) პროცესთან დაკავშირებული გაელენა განიხილება, როგორც შედეგების მქონე. ამ თვალსაზრისით, საინტერესოა ვოგელის (1974) მიერ შეეციის გადასახადების გადამხდელთა შორის ჩატარებულ კვლევა, რომელიც გულისხმობდა ადამიანების პიპოთესების კვლევას იმის შესახებ,

თუ რატომ არიდებენ „სხეები“ თავს გადასახადების გადახდას. რესპონდენტთა 30% გადასახადებისაგან თავის არიდების მოტივად მიიჩნევს საგადასახადო სისტემის უსამართლობის შესახებ წარმოდგენებს. 42% თვლის, რომ გადასახადებისაგან თავის ამრიდებლების უმრავლესობა ღარიბი ადამიანებია და ამ შემთხვევაში სიღარიბე ასეთი ქცევის საკმარისი გამართლებაა.

გარდა ამისა, დადგენილია უარყოფითი კორელაცია გადასახადებისგან თავის არიდების გამართლებასა და რესპონდენტების რელიგიურობას შორის.

როგორია დამოკიდებულებები საგადასახადო სისტემის მიმართ და როგორ იცვლება იგი დროის განმავლობაში?

ამ საკითხზე ჩატარებულმა ემპირიულმა კვლევებმა დიდ ბრიტანეთში (ლევისი, ჯექსონი, 1989) გამოავლინა, რომ საკითხთან მიმართებაში ყველაზე კარგი დისკრიმინატორია ამა თუ იმ პარტიის ამომრჩევლობასთან დაკავშირებული ცვლადები. ლეიბორისტული პარტიის მხარდაჭერები მხარს უჭერდნენ საჯარო სექტორზე დანახარჯების გაზრდას შეთავაზებული 14 პუნქტიდან 6 პუნქტში. კონსერვატორთა ამომრჩევლები მხარს უჭერენ საჯარო სექტორის დანახარჯების გაზრდას მხოლოდ სამ სფეროზე (ჯანდაცვა, მოხუცებულთა დახმარება, სამართლებრივი სისტემის განმტკიცება). ამავე დროს, კონსერვატორთა ამომრჩევლები მხარს უჭერენ უმუშევართა დაცვასა და ნაციონალიზებული მრეწველობის დარგების მხარდაჭერაზე დანახარჯების შემცირებას. რაც შეეხება პარტიების ე.წ. „მოხეტიალე ამომრჩევლებს“, ბრისტოკის (1982) მიერ ჩატარებულმა კვლევამ გამოავლინა, რომ ამ კატეგორიის ხუთიდან ოთხმა ამომრჩეველმა პოზიცია შეიცვალა საგადასახადო განაკვეთების საკითხის გამო.

მკვლევრები მიუთითებენ საზოგადოებრივი სექტორის მიმართ დამოკიდებულებასა და მემარცხენეობა/მემარჯვენეობის სკალის მაჩვენებლებს შორის მაღალ კორელაციაზე დიდ ბრიტანეთსა და ამერიკის შეერთებულ შტატებში ჩატარებული კვლევების შედეგების მიხედვით. დამოკიდებულებების ასეთი კოჰერენტულობა შეიძლება აიხსნას იმ რეზონანსით, რომელიც ინდუსტრიული ქვეყნების საჯარო დისკურსში აქვს ფისკალურ საკითხებს (მაგ., 1978 წელს კალიფორნიაში ჩატარებული ფისკალური რეფერენდუმი), თუმცა, ბაზისური ეკონომიკურ რწმენებისა და დამოკიდებულებების კოჰერენტულობა ადას-

ტურებს კოგნიტივისმის პარადიგმიდან წარმოებულ მიპოთეზებსაც. კერძოდ, დამოკიდებულება ფისკალური პოლიტიკის მიმართ წარმოქმნილია ეკონომიკური რწმენების უფრო ფართო კონსტრუქტიებიდან.

ამ მოსახრებას აძლიერებს ის ფაქტიც, რომ დიდ ბრიტანეთში, ამერიკის შეერთებულ შტატებში, საფრანგეთში, გერმანიასა და დანიაში თხუთმეტი წლის მანძილზე წარმოებული კვლევები ადასტურებს, რომ მოსახლეობა ნაკლებად ერკვევა საგადასახადო პოლიტიკასთან დაკავშირებულ დეტალებში.

ფისკალური პოლიტიკის, საგადასახადო განაკვეთებისა და პოლიტიკის სამართლიანობის შესახებ წარმოდგენები განსხვავდება სხვადასხვა ქვეყნის მოსახლეობაში.

შმოლიდერმა (1970) შემოიღო „საგადასახადო მენტალიტეტის“ კონცეფცია (ინდივიდების მიერ საგადასახადო სისტემის სამართლიანობის, მისი მიზნებისა და მორალის შესახებ წარმოდგენები). როგორც მოსალოდნელი იყო, პროტესტანტული ტრადიციის ქვეყნებში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი), სადაც სიღარიბის ინდივიდუალისტური ატრიბუცია სჭარბობს, საზოგადოებრივი აზრი მაღალი, პროგრესული გადასახადების გზით სიმდიდრის რედისტრიბუციის წინააღმდეგია.

საგადასახადო პოლიტიკის მიმართ დამოკიდებულებებში ზოგადი ტენდენციაა ამ სფეროში არსებული სტატუს კვოს მხარდაჭერა მოსახლეობის მიერ.

რას სთავაზობენ სოციალურ მეცნიერებათა წარმომადგენლები პოლიტიკოსებს „საგადასახადო სიმულაციას“ დონის შესამცირებლად?

სოციოლოგიური და ფსიქოლოგიური ლიტერატურა „კანონმორჩილობის“ შესახებ განასხვავებს სანქციების სამ ჯგუფს: ლეგალური სანქციები (სახელმწიფოსგან თავსმოხვეული სასჯელი), სოციალური სტიგმა (ნორმატიული ეფექტები) და დანაშაულის გრძნობა (პიროვნული ცვლადები).

1967 წელს შეარცმა და ოსლენსმა ჩატარეს ექსპერიმენტული კვლევა: გადასახადის გადამხდელებთან დამყარდა კონტაქტი გადასახადების გადახდის თარიღიდან ერთი თვით ადრე: ერთ ჯგუფს ეწვია საგადასახადო აგენტი, რომელმაც შეახსენა ჯგუფის წევრებს ლეგალური სანქციების შესახებ გადასახადებისგან თავის არიდების შემთხვევაში.

მეორე ჯგუფის წევრებთან ჩატარდა „მუშაობა“, რომელიც

სოციალური სტიგმაზე, სინდისსა და სხვა ამგვარ ფაქტორებზე აპელირებდა. ექსპერიმენტული ჯგუფების კომპოზიციისას მაქსიმალურად იყო გათვალისწინებული „სუფთა ექსპერიმენტის“ მოთხოვნები.

ამ მოთხოვნების შესაბამისად განხორციელდა, აგრეთვე, მესამე „საკონტროლო ჯგუფის“ წევრების შერჩევა.

როდესაც გადასახადების გადახდის მანიქენებლები შემოწმდა, დაუიქსირდა გადასახადების გადახდის საშუალო მანიქენებლის § 181-ით ზრდა „დეკალური სანქციების“ ჯგუფში, § 804-ით ზრდა „სინდისისა და სოციალური სტიგმის“ ჯგუფში და § 87-ით კლება საკონტროლო ჯგუფში.

გრამსკი და სკოტი მიუთითებენ მთავრობების „სინდისზე და სოციალურ სტიგმაზე“ მიმართული კომუნიკაციური პროგრამების არაპროფესიონალურ დისაინზე, რაც ხშირად იწვევს გადასახადების გადამხდელთა ცინიზმის ზრდას.

უფრო პოზიტიურად მოქმედებს ფისკალური პოლიტიკის მიზნებისა და ფუნქციების შესახებ საგანმანათლებლო პროგრამები. თუმცა, აქაც გასათვალისწინებელია ისეთი მოდერაციული ცვლადების მოქმედება, როგორცაა მაგ., ნდობა კონკრეტული მთავრობის მიმართ.

მნიშვნელოვანია მიკრო (გადასახადების გადამხდელები) და მაკრო (სახელმწიფო ბიუროკრატია) დონეებს შორის მედიატორი სტრუქტურების (არასამთავრობო ორგანიზაციები, პროფესიონალი ერთობები და ა.შ.) გაძლიერებაც. როგორც კვლევები გვიჩვენებს, გადასახადის გადამხდელები უფრო მეტად ენდობიან და უფრო ხშირად მიმართავენ ინფორმაციისთვის ასეთ სტრუქტურებს და პირველად ჯგუფებს (მეგობრები, მეზობლები, თანამშრომლები და ა.შ.)

აქ დაწერილებით ვერ შევსერდებით მაკრო და მიკრო სტრუქტურებს შორის საკომუნიკაციო სტრატეგიების მახასიათებლების (შეტყობინებების, (message) და საპრეზენტაციო მასალების ზომა, დასათაურება, სტილი, სემანტიკა და ა.შ.) საკითხზე. ეს საკითხები დაწერილებით განხილულია საკომუნიკაციო სტრატეგიებთან დაკავშირებულ თეორიულ ლიტერატურაში.

**უმუშევრობა:** ჯერ კიდევ 1953 წელს ეიზენბერგმა და ლაზარსფელდმა მოიძიეს 100 მეცნიერული შრომა, რომელიც შეეხებოდა უმუშევრობის სხვადასხვა ასპექტს. მეორე მსოფლიო ომამდე უმუშევრობის ფსიქოლოგიური და სოციოლოგიური



ასპექტების კვლევა, ძირითადად, თვისებრივი მეთოდებით მიმდინარეობდა (case-studies).

ა. ფერნანდო გამოყოფს უმუშევრობის ორ ძირითად ეფექტს, რომლებიც თითქმის ყველა სოციალოგიური და ფსიქოლოგიური კვლევის შედეგად დადასტურდა. ესაა: უმუშევრობასთან დაკავშირებული სოციალური სტიგმის განცდა და ცხოვრების მასტრუქტურირებელი ფაქტორების ეროვნება.

იპოდას (1930) ავსტრიის პატარა დასახლებაში, მარიენტალში ჩატარებული კვლევა (case-study), ამ თვალსაზრისით, ერთ-ერთი გამორჩეულია.

კვლევაში მოცემულია უმუშევარი საზოგადოების დეტალური სოციოგრაფია. ამ კვლევის შედეგები იყო მნიშვნელოვანი „ანტიინტუიციური“ მიგნება. კერძოდ, უმუშევრობა იწვევს გაცილებით უფრო დამანგრეველ პიროვნულ აპათიას და დეზინტეგრაციას, ვიდრე პოლიტიკური არეულობა და ორგანიზებული რევოლუცია.

ეს დამანგრეველი ეფექტი გამოვლინდა ცხოვრების მრავალ ასპექტში:

**1. ცხოვრების მატერიალური პირობები და ჯანმრთელობის მდგომარეობა:** მიუხედავად იმისა, რომ ამ რაიონში ხელფასები ისედაც ძალზე დაბალი იყო და უმუშევრობის შემწეობები მხოლოდ მცირედით ნაკლები იყო მანამდე არსებულ შემოსავალზე, ოჯახების უმრავლესობის სოციალ-ფსიქოლოგიური მდგომარეობა მნიშვნელოვნად გაუარესდა. უარესდებოდა ბავშვების ჯანმრთელობის მდგომარეობა მიუხედავად იმისა, რომ (ვდილობდნენ შეენარჩუნებინათ კვების მანამდე არსებული სტანდარტები.

**2. ემოციური მდგომარეობა, სოციალური კავშირები:** უმუშევართა ოჯახების მდგომარეობა ყველაზე ხშირად აღიწერებოდა აპათიის, დეპრესიის, სასოწარკვეთილების ტერმინებით. აღწერილი 100 ოჯახიდან მხოლოდ 16 ოჯახში შენარჩუნდა ნორმალური ემოციური მდგომარეობა. ისინი ახერხებდნენ საქმეების მეტნაკლებად ორგანიზებულ წარმოებასა და ინარჩუნებდნენ ოპტიმიზმის გარკვეულ დონეს. უმუშევარი ოჯახის უფროსებში დაფიქსირდა სოციალური და მეგობრული ურთიერთობის შემცირებისა და გაქრობის ტენდენცია. დაქვეითდა ყველა არაფორმალური ურთიერთობის (მაგ., მეგობრებთან სტუმრობა) დონე.

**3. სოციალური ინტერესები და აქტიურობა:** შემცირდა ყველა სოციალურ ორგანიზაციაში წევრობისა და აქტიური

მონაწილეობის ხარისხი. ეს ტენდენცია არ უმჯობესდებოდა, როდესაც ფინანსურ მდგომარეობასთან დაკავშირებული ფაქტორები სწორდებოდა. უმუშევრობამ, სიღარიბემ დააქვეითა პოლიტიკური აქტიურობის ხარისხი. დასახლების სამი პოლიტიკური ორგანიზაცია, ფაქტობრივად, წევრების გარეშე დარჩა მიუხედავად იმისა, რომ საწევრო გადასახადი ნომინალური იყო. ამ ფაქტთან ფინანსური ფაქტორების ზეგავლენა ნაკლებად სავარაუდო იყო, რადგან ყველაზე იაფფასიანმა, მაგრამ უფრო პოლიტიკურმა გაზეთმა უფრო მეტად დაკარგა მკითხველი, ვიდრე უფრო ძვირმა, გასართობმა გამოცემამ.

როგორც ა. ფერნანდესი მიუთითებს, მიუხედავად იმისა, რომ უმუშევრობის პრობლემებთან დაკავშირებული თანამედროვე კვლევები უფრო რეპრეზენტატიული და მეთოდოლოგიურად დახვეწილია, მათი არსებითი შედეგები გასაოცრად მსგავსია იმისა, რაც მარიენტალში დაფიქსირდა.

რ. მერტონმა (1957) განასხვავა უმუშევრობის გამოვლენილი და ლატენტური შედეგები. გამოვლენილი შედეგები დაკავშირებულია ცხოვრების ფინანსურ სტანდარტთან. ლატენტური შედეგები დაკავშირებულია ბაზისური ფსიქოლოგიური სტრუქტურების რღვევასთან. კერძოდ:

**1. დროის სტრუქტურირება:** სამუშაო ახდენს დღის, კვირის და უფრო ხანგრძლივი პერიოდის სტრუქტურირებას დროში. უმუშევრობა იწვევს დროის სტრუქტურის დაკარგვას და დეზორიენტაციას დროის აღქმაში.

**2. სოციალურად გაზიარებული პრაქტიკები:** რეგულარული სამუშაო დაკავშირებულია ოჯახის გარეთ პერმანენტური სოციალური პრაქტიკების გამეორებასთან. უმუშევრობისგან გამომდინარე სოციალური იზოლაცია დაკავშირებულია ჯგუფური ინტეგრაციის ხარისხის დაქვეითებასთან და შესაბამისად, შფოთვის ხარისხის მომატებასთან.

**3. შემოქმედებითობის, ოსტატობის, მიზნის განცდა:** სამუშაოთი კმაყოფილება დაკავშირებულია შემოქმედებითობის მიზნის განცდასთან. შესაბამისად, უმუშევრობა იწვევს საკუთარი უფუნქციობისა და მიზნის დაკარგვის შეგრძნებას.

**4. პერსონალური იდენტურობა:** პიროვნების სამუშაო არის მისთვის საზოგადოებაში პერსონალური „იდენტიფიკაციის“ მნიშვნელოვანი ინდიკატორი. ამასთან, ხშირად არის დაკავშირებული, ერთი შეხედვით, უაზრო დებატები ამა თუ იმ სამუშაო

პოზიციის დასახელების შესახებ. სამუშაოს დაკარგვა არის პიროვნული იდენტურობის განცდისთვის და საერთოდ, თვით-შეფასების დონისთვის ძალზე დიდი რისკი, რადგან მუშაობის პროცესი დაკავშირებულია სოციალური ჯგუფის მიერ აღიარების, გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში მონაწილეობის და სხვა ფაქტორებთან.

კელვინმა და ჯანეტმა (1985) გამოაველინეს, რომ უმუშევრობასთან ერთად პერსონალური იდენტიფიკაციის დაკარგვის ეფექტი განსაკუთრებით მძიმეა იმ სასოგადოებებში, რომლის სოციალურ-ეკონომიკური სტრუქტურა განისაზღვრება შრომის განაწილების ტერმინებით. ამ შემთხვევაში უმუშევარს აღწერენ ტერმინებში: „ვინ არ არის იგი“ და თითქმის არ რჩება ის მახასიათებლები, რომლითაც აღიწერება „ვინ არის იგი“.

**5. აქტიურობის ხარისხი:** მუშაობა დაკავშირებულია გარკვეულ ძალისხმევასთან, აქტიურობასთან, ენერჯის ხარჯვასთან. ისევე როგორც ენერჯის გადაჭარბებული ხარჯვა იწვევს დაღლილობას და სტრესს. რეალიზაციის შესაძლებლობის უქონლობას ამ მიმართულებით უფრო დამანგრეველი შედეგები აქვს.

უმუშევრობის ლატენტური შედეგების კვლევა მათი მოქმედების ეფექტის შემცირების ახალი პრაქტიკების შემოღების საფუძველი გახდა. მაგ., უმუშევარ ადამიანებს სთავაზობენ სხვადასხვა სოციალურ ინსტიტუტებში, კლუბებში ინტეგრაციას თუნდაც არაანაზღაურებადი სამუშაოს სახით. ეს გარკვეულწილად, ამცირებს სოციალურ იზოლაციასთან დაკავშირებულ ფსიქოლოგიურ ფრუსტრაციას.

ფრიდლანბერგისა და გრენბერგის (1971) მიერ ჩატარებულმა კვლევამ, რომელიც ითვალისწინებდა 478 უმუშევარი ადამიანის ბიოგრაფიული, დემოგრაფიული და ჯგუფური ინტეგრალური მახასიათებლების აღწერასა და ანალიზს, გამოავლინა, რომ უმუშევართა ქცევა და მათი ბაზისური ფსიქოლოგიური სტრუქტურების მდგომარეობა დაკავშირებულია იმ ჯგუფურ-ორგანიზაციულ კლიმატთან, რომელშიც ისინი იმყოფებოდნენ.

1980 წელს ბურმა ჩაატარა უმუშევრობასთან დაკავშირებული მენტალური ადაპტაციის პრობლემის ემპირიული კვლევა. მან განახორციელა უმუშევრობის დონესა და თვით-მკვლევლობის დონეს შორის არსებული კავშირის ანალიზი რვა ქვეყანაში 1962–1976 წლების პერიოდში.

თვითმკვლევლობისა და უმუშევრობის წლიური დონეების ვარიაციებს შორის აღმოჩნდა მნიშვნელოვანი დადებითი კორელაცია (0.53-დან 0.79-მდე) ამერიკის შეერთებულ შტატებში, იაპონიასა და საფრანგეთში. არავითარი კავშირი არ დაფიქსირდა გერმანიაში, შვეიციაში და იტალიაში. დიდმა ბრიტანეთმა გვიჩვენა უარყოფითი კორელაცია (- 0.59).

განსხვავებული პატერნები არ დაფიქსირებულა სქესის, ასაკის ჯგუფებთან მიმართებაში, რაც სხვადასხვა ქვეჯგუფზე კულტურალური ფაქტორების უფრო ძლიერ გავლენაზე მიუთითებს. ბურის მიერ აღმოჩენილი ტენდენციები, საბოლოოდ, აუხსნელი დარჩა. მკვლევრებმა ვერ შემოგვთავაზეს იმ ცვლადების კონსტელაცია ან მათი კომბინაციის პატერნები, რომლებიც ახსნიდა ემპირიული კვლევების შედეგებს<sup>1</sup>. ერთი რამ ცხადია, მაკროეკონომიკურ ფაქტორებს (უმუშევრობის დონე) და ქცევით აშლილობებს შორის პირდაპირი კაუზალური კავშირები ნაკლებად სავარაუდოა და ეს კავშირები გაშუალებულია უამრავი ცვლადით. სწორედ ამ ცვლადების აქცენტუაცია ხდება უმუშევრობის პერიოდებში და მათ შორის დამოკიდებულება ორმხრივია (bi-directional). მაგ., უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ ფსიქოლოგიურად სტაბილურები იშვოიან სამუშაოს, ვიდრე არასტაბილურები, თავის მხრივ, უმუშევრობა აძლიერებს არასტაბილურობის პრობლემების აქცენტუაციას.

**უმუშევრობის ატრიბუცია:** ინდივიდის ქცევა უმუშევრობის შემთხვევაში დაკავშირებულია მის კოგნიტურ სტრუქტურებთან. კერძოდ, უმუშევრობის ატრიბუციასთან (კონტროლის ღოკუსი), პროტესტანტური ეთიკის სკალაზე მანვენებლბებთან, და ა.შ. (რა თქმა უნდა, ყველა ეს სტრუქტურა ერთმანეთთანაა დაკავშირებული).

1981 წელს (ავსტრალია) გარნიმ ჩაატარა ამ ფაქტორებთან დაკავშირებული კვლევა, რომელიც მიზნად ისახავდა იმის გარკვევას, თუ (1) რა განსხვავებაა დასაქმებულთა და უმუშევართა ჯგუფების მიერ უმუშევრობის ატრიბუციას შორის, (2) არის ატრიბუციის ესა თუ ის სახე უმუშევრობის მიზეზი

<sup>1</sup> თვით ბურს ჰქონდა მოულოდნელი ბრიტანული რეზულტატის საკმაოდ „არასერიოზული“ ინტერპრეტაცია: საუარაუდოა უმედგო თვითმკვლევლობების რიცხვი ბრიტანეთში გაიზარდა კარბონატის მონოქსიდის შემცირებით იმ გაზში, რომელიც მიქროდებოდა მოსახლეობას.

თუ უმუშევრობის შედეგი. აღმოჩნდა, რომ უმუშევარი რესპონდენტების მიერ უმუშევრობის ატრიბუცია უფრო მეტად ექსტერნალურ ფაქტორებთან იყო დაკავშირებული, ვიდრე დასაქმებულთა ატრიბუცია. ამ შემთხვევაში, ამ კაუზალურ კავშირზე შეიძლება მოდერაციული ეფექტი პქონდეს ატრიბუციის თეორიის ფარგლებში დადგინდეს უფრო ზოგად კანონზომიერებებს. კერძოდ, პიროვნების წარმატების ატრიბუცია მის მიერ უფრო ინდივიდუალურ ტერმინებში ხდება, წარუმატებლობას კი იგი ექსტერნალურ ფაქტორებს მიაწერს.

შემდგომ ამ კვლევაში მიიღო ლონგიტუდური ხასიათი და კოგნიტური სტრუქტურების ცვლილებებს ზომავდნენ სკოლაში და სკოლის დამთავრების შემდეგ. უმუშევართა შორის უმუშევრობის ატრიბუციის პატერნები არ შეცვლილა, შეიცვალა დასაქმებულთა პატერნები უფრო ინტერნალური ახსნის მიმართულებით.

ასეთ რეზულტატზე დაყრდნობით შეიძლება გვეფიქროს, რომ ექსტერნალური ატრიბუცია არის უმუშევრობის შედეგი. თუმცა, ისევე ატრიბუციის თეორიის ფარგლებში განხორციელებული სხვა კვლევები არ იძლევა ერთმნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთების საფუძველს. მაგ., დეიტინის (1981) მიერ ჩატარებული კვლევის შედეგად, უმუშევართა ჯგუფის იმ წევრებმა, რომლებიც სამუშაოს შოვნის პროცესში ინტერნალური პოზიტიური ფაქტორების (პიროვნება, მოქნილობა, აკადემიური მოსწრება, პროფესიონალიზმი და ა.შ.) უფრო დიდ შესაძლებლობებზე მიუთითებდნენ, უფრო მეტი შეუპოვრობა გამოიჩინეს სამუშაოს ძებნის პროცესში, მათი მცდელობათა და შესაბამისად წარმატებულ მცდელობათა რიცხვი უფრო დიდი იყო.

გამოვლინდა აგრეთვე, ატრიბუციის პროცესის კავშირი სტრატეგიკაციულ ცვლადებთან. მაგ., საშუალო კლასის წარმომადგენლები სამუშაოს ძებნის სტრატეგიების ეფექტურობას უფრო მეტ მნიშვნელობას მიაწერენ, ვიდრე მუშათა კლასის წარმომადგენლები.

ა. ფერნანდესმა (1983) დიდ ბრიტანეთში ჩატარა უმუშევრობის ატრიბუციასთან დაკავშირებული კვლევა. რომლის მიზანი იყო იმის დადგენა, არის თუ არა უმუშევრობის ატრიბუცია რესპონდენტების დასაქმებულობა/უმუშევრობის, ხმის მიცემის პატერნის ფუნქცია.

რესპონდენტებს უნდა გაეკეთებინათ არჩევანი უმუშევრობის ინდივიდუალისტურ (ინტერნალური), სოციეტალურ და ფატალისტურ (ექსტერნალური) ატრიბუციას შორის.

მაგ., ინდივიდუალისტური ატრიბუცია ითვალისწინებდა შემდეგნაირ ერთეულებს:

- სიზარმაცე და შეუპოვრობის ნაკლებობა.
- ცუდი განათლება და დაბალი კვალიფიკაცია.
- ახალ პირობებთან ადაპტაციის უუნარობა და ა.შ.

სოციეტალური ატრიბუცია:

- ახლანდელი მთავრობის პოლიტიკა და სტრატეგია.
- არაეფექტური და ნაკლებად კონკურენტული მრეწველობის გაკოტრება.
- ემიგრანტების მიერ სამუშაო ადგილების დაკავება.
- სუსტი პროფკავშირები და ა.შ.

ფატალისტური ატრიბუცია:

- ცუდი ბედი და გაუმართლებლობა.
- მსოფლიო ეკონომიკის რეცესია და ინფლაცია.
- ავტომატიზაციის დონის ზრდა და ა.შ.

როგორც ჰიპოთეზის მიხედვით იყო მოსალოდნელი, კვლევამ დაადასტურა გარკვეული პატერნების არსებობა უმუშევრობის ატრიბუციასთან დაკავშირებით: დასაქმებულები უფრო ხშირად მიმართავენ ინტერნალურ ატრიბუციას, ვიდრე უმუშევრები. მემარჯვენეების (კონსერვატორები) ამომრჩევლები ინტერნალურ მიზეზებს უფრო მნიშვნელოვნად თვლიან, ვიდრე მემარცხენეების (ლეიბორისტები) ამომრჩევლები, შესაბამისად, მემარცხენეთა ამომრჩევლები სოციეტალურ ატრიბუციას უფრო მნიშვნელოვნად თვლიან.

თუმცა, ეს პატერნები იცვლება საზოგადოებაში უმუშევრობის რეალური მდგომარეობის ვარიაციების შესაბამისად. უმუშევრობის მაჩვენებლების ზრდასთან ერთად დასაქმებულთა შორისაც იზრდება იმ რესპონდენტების რიცხვი, რომლებიც უმუშევრობის სოციეტალურ ახსნას ეთანხმებიან (ჰიესი, ნატმანი, 1986).

უმუშევრობის ატრიბუციასთან მნიშვნელოვან კორელაციაში აღმოჩნდა პროტესტანტული ეთიკის სკალაზე რესპონდენტთა მაჩვენებლები.

რესპონდენტები, რომლებიც უწევს მათ მანქანებს PWE სკალას, იზიარებენ უმუშევრობის ინდივიდუალისტურ ახსნას და არიან უმუშევართა სოციალური დაცვის პროგრამების ზრდის მოწინააღმდეგენი. ამ შემთხვევაშიც, პროტესტანტული ღირებულებების მომხრეები უფრო მეტი პასუხისმგებლობის აღებას თვლიან საჭიროდ ინდივიდების მიერ და ინდივიდების წარუმატებლობაში უფრო მეტად მათ სდებენ ბრალს, ვიდრე სოციალურს. PWE მაღალი მანქანებელი არის ზოგადად კონსერვატიული ეკონომიკური იდეოლოგიის ნაწილი.

ეს ადასტურებს აგრეთვე, იმ მოსაზრებას, რომ არსებობს ეკონომიკური საკითხების (სიღარიბე, სიმდიდრე, უმუშევრობა, გადასახადები, სოციალური დაცვა) მიმართ გარკვეული კოპერენტული ატიტუდური პატერნი. PWE სკალის მაღალი მანქანებელი ნიშნავს სიმდიდრის, უმუშევრობის ატრიბუციას ინდივიდუალისტურ ტერმინებში, აგრეთვე ესაა მაღალი გადასახადებისა და სოციალური დაცვის მოწინააღმდეგე რესპონდენტის „პორტრეტის“ შემადგენელი ნაწილი.

ამდენად, ქცევითი ეკონომიკის წარმომადგენელთა მიერ ჩატარებული ემპირიული კვლევები ადასტურებს ეკონომიკურ სამყაროსთან დაკავშირებული კოგნიტური სტრუქტურების კოპერენტული პატერნების არსებობას, თუმცა ამ მიდგომის ფარგლებში ეკონომიკური ქცევასთან დაკავშირებული ასპექტები ნაკლებადაა დამუშავებული.

როგორც ა. ფერნანდესი თვლის, ეს ასპექტი მიკროსოციოლოგიისა და ანთროპოლოგიის სფეროს უფრო მეტად განეკუთვნება.

კოგნიტური სტრუქტურის კვლევის ზემოთ აღნიშნულ მიდგომას აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ აქ ნაკლები მნიშვნელობა ენიჭება მაკროსტრუქტურულ ცვლადებს. ასეთი ცვლადების გათვალისწინების გარეშე შეუძლებელი ხდება კვლევის შედეგების ინტერპრეტაცია. მაგ., ისმის კითხვა: შეიძლება თუ არა სიღარიბის ატრიბუცია სოციალურ ტერმინებში მიეწეროს პიროვნების ხასიათის სტრუქტურას, თუ მოცემულ საზოგადოებაში არ არსებობს ვერტიკალური მობილობის ექსპლიციტური მექანიზმები; რომლებიც კარგად მუშაობს და ვერტიკალურ მობილობას ხელს უშლის უამრავი ფაქტორი (მაგ., ნეპოტიზმი, ქრონიზმი, კორუფცია და ა.შ.)?

გარდა ამისა, ქცევითი ეკონომიკის მიერ აღწერილი პატერნები დასაველური საზოგადოებების კვლევის შედეგადაა მიღებული. სხვა კულტურებში კი შეიძლება არსებობდეს კოგნიტური სტრუქტურების შინაგანი წესრიგის განსხვავებული პატერნები.

## 2. მომხმარებელთა ქცევა

დისკრეციული შემოსავლების ზრდასთან ერთად, მომხმარებლის გემოვნების, დამოკიდებულებების როლი და მნიშვნელობა წარმოების პროცესთან მიმართებაში შეიცვალა. მყიდველი ბაზარზე არსებული პროდუქციის უბრალო, პასიური მომხმარებელიდან გადაიქცა ეკონომიკური პროცესების აქტორად, და მისი გემოვნება და მოთხოვნები, ფაქტობრივად, გახდა საინვესტიციო საქმიანობის ერთ-ერთი გადამწყვეტი მონაწილე. როგორც ჯ. ფრენზერი მიუთითებს, მოხმარება გახდა წარმოების ფორმა. მომხმარებელთა გემოვნებასთან, უპირატესობის მინიჭების მექანიზმებთან, დამოკიდებულებებთან დაკავშირებულმა ცვლადებმა, რომლებსაც ეკონომიკური თეორია ეგზოგენურად თვლის, უფრო მნიშვნელოვანი დატვირთვა მიიღო. ინსტიტუციონალური ეკონომიკის წარმომადგენლებმა (ტ. ებლენი, ჯ. გელბრაითი) „აღადგინეს უფლებებში“ სოციალოგიური მიდგომა, რომლის თანახმად მომხმარებლის ქცევა და არჩევანი დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორცაა რეჟერენტული ჯგუფები, კულტურა და სოციალური კონტექსტი, რომლის წვერიცაა მომხმარებელი, როგორც ეკონომიკური აქტორი.

ამ დროისთვის მოხმარების სოციალური კონტექსტის მხარდამჭერი მიდგომა კიდევ ერთმა მიგნებამ გააძლიერა. ორმა ეკონომისტმა, დიუსენბერიმ და ფრიდმანმა დააფიქსირა შემდეგნაირი ტენდენცია: შემოსავლის ზრდასთან ერთად იზრდება მოხმარების ტენდენცია, მაგრამ ის კლებულობს გაცილებით უფრო დაბალი ტემპით, როდესაც შემოსავალი მცირდება. ანუ შემოსავლისა და მოხმარების ზრდის ტემპები ერთნაირია, მაგრამ მოხმარების კლების ტემპი მნიშვნელოვნად ჩამორჩება შემოსავლის კლების ტემპს. დიუსენბერი ამ ეფექტს ხსნის ეკონომიკისთვის ექსტერნალური ფაქტორის შემოტანით: მოხმარების დონე განისაზღვრება არა მხოლოდ შემოსავალთან



მიმართებაში. არამედ იმ სოციალურ ჯგუფთან მიმართებაში, რომელიც მომხმარებლისთვის რეყერენტულია მოხმარების პატერნების თვალსაზრისით. როდესაც შემოსავალი კლებულობს, მომხმარებელი იწყებს ხარჯვას დანაზოვიდან (ან ფულს სესხულობს) იმისთვის, რომ შეინარჩუნოს მოხმარების ის უმაღლესი დონე, რომელსაც მან მიაღწია.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მომხმარებელთა ქცევის და მისი მნიშვნელობის გააზრებაში, აგრეთვე, დიდია ჯ. კატონას კონცეფციის წვლილი, რომელმაც „მომხმარებელთა დარწმუნებულობის“ ფაქტორის შემოტანით შექმნა ეკონომიკური ინდიკატორი, რომელმაც გვიჩვენა კავშირი ეკონომიკასა და მის მიმართ ე.წ. ექსტერნალურ ფაქტორებს შორის.

როგორც წესი, ეკონომისტები მოთხოვნას თვლიან დამოუკიდებელ ცვლადად. სოციოლოგები მოთხოვნას მიიჩნევენ საზოგადოებაში მიმდინარე მრავალმხრივი პროცესების შედეგად. ამ თვალსაზრისით, სოციოლოგთა ყურადღების ცენტრში ექცევა სოციალური სტრუქტურა და კულტურა. რა თქმა უნდა, მოთხოვნა დამოკიდებულია წმინდად ეკონომიკურ ცვლადებზეც (შემოსავლების დინამიკა, ინფლაციის დონე, მთავრობის მიერ სოციალური მომსახურებით, განათლებით, ჯანდაცვით უზრუნველყოფის დონე; სამუშაო საათების შემცირება და სამუშაო დროის გაზრდა). ამავე დროს, მოხმარების სტილსა და პატერნებზე ზეგავლენას ახდენს უფრო ფართო მაკროსტრუქტურული კონტექსტი. კერძოდ, ურბანიზაციის პროცესები, ქალთა ჩართვა შრომის ბაზარზე, სოციალური მობილობის დინამიკა. ამ პროცესებს, ეკონომიკური მიზეზები და შედეგები აქვს, თუმცა, ბევრი რამ დამოკიდებულია საზოგადოების კულტურულ ღირებულებებსა და ტრადიციასზე.

კონკრეტული პროდუქციის შესწავლისას, ეკონომისტები დაინტერესებულნი არიან პროცესის რაოდენობრივი განზომილებით, ისეთი ცვლადებით, როგორცაა: გაყიდვების მოცულობა და ფასი. ისინი ნაკლებად რელევანტურად თვლიან ისეთ კითხვებს, როგორცაა: ასაკის, ეთნოსის, სქესის, შემოსავლების რა ვარიაციები განაპირობებს მოხმარების პატერნებს?

განსხვავებული ეკონომიკური პარადიგმები ეყრდნობა ორ ძირითად მეთოდოლოგიურ პრინციპს: მეთოდოლოგიურ ინდივიდუალიზმს (აქტორების გამოყოფა ჯგუფური ზეგავლენისგან) და რაციონალურ კალკულაციას. როგორც ყველა ქმედების

ბაზისს. მარკეტინგის პრაქტიკაში ბაზრის სეგმენტაციასთან დაკავშირებულ ისეთი ცვლადების შეტანას ამ სფეროში, როგორებიცაა: სოციალური სტრუქტურა, ცხოვრების სტილი, რეფერენტული ჯგუფი და ა.შ. გამოყენებითი სოციოლოგიის წარმომადგენლებს მიაწერენ.

ქცევითი მეცნიერებების წარმომადგენლებმა შექმნეს თეორიები მასობრივი საზოგადოების, მასობრივი მოხმარების ჩამოყალიბებისა და განვითარების, ამ პროცესების ისეთი სოციალური შედეგების შესახებ, როგორებიცაა: გაუცხოება, მოხმარების ფეტიშიზაცია. ბიზნესკულტურების მკვლევრები სწავლობენ პროდუქციისა და რეკლამის მნიშვნელობებთან დაკავშირებულ სტრუქტურებს. მიუხედავად იმისა, რომ ამ სფეროში წარმოებული კვლევები არ არის კოორდინირებული და არ თავსდება ერთი პარადიგმის ფარგლებში, მათ წარმოქმნეს უამრავი საინტერესო იდეა, პიპოთესა და ბიძგი მისცეს ემპირიულ კვლევას მომხმარებელთა ქცევის სფეროში.

მომხმარების პროცესის, მომხმარებელთა ქცევის სოციალურ ასპექტებთან დაკავშირებული ემპირიული კვლევების პიონერად პოლ ლაზარსფელდს (1950) მიიჩნევენ.

ასეთი კვლევები ეძებდა პასუხს ისეთ კითხვებზე, როგორებიცაა: როგორ იღებენ სოციალური ჯგუფები მომხმარებასთან დაკავშირებული ახალი ქცევის შესახებ, როგორ იღებენ ან უარყოფენ ამ ქცევას, იდეას, ან პროდუქტს? პ. ლაზარსფელდის და მისი ჯგუფის მიერ დაგროვილი ცოდნა წარმატებით იქნა რეალიზებული ბაზრის კვლევასთან დაკავშირებული კომერციული ორგანიზაციების მიერ. კოლუმბიის უნივერსიტეტის სოციოლოგიის ფაკულტეტის კურსდამთავრებულებმა კი მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანეს უნივერსიტეტებსა და ბიზნესის კოლეჯებში მარკეტინგის ფაკულტეტების დაფუძნებასა და განვითარებაში.

**მარკეტინგი:** ჯ. ფრენზენი მიიჩნევს, რომ მარკეტოლოგებისა და ეკონომისტების ბაზისური დაშვებები „დრამატულად“ განსხვავდება ერთმანეთისაგან: ეკონომისტები თვლიან, რომ ბაზარი სრულყოფილია, მიმწოდებლებმა იციან რა და რამდენი უნდა აწარმოონ, მყიდველებმა იციან რისი ყიდვა უნდათ. მარკეტოლოგები სწორედ საწინააღმდეგოს უშვებენ: ბიზნესი არ არის სრულყოფილი. მიმწოდებლებმა სპეციალური სამუშაოები უნდა ჩაატარონ იმისთვის, რომ გაიგონ, რა უნდა მომხმარებელს; მომხმარებლებმა არასოდეს არ იციან ყველა

შესაძლებელი ალტერნატივის შესახებ და უჭირთ გადაწყვეტილების მიღება ცნობილი ალტერნატივების მიმართ.

მარკეტოლოგები იმისთვის მუშაობენ, რომ ის, რასაც ეკონომისტები უწოდებენ ბაზრის მცირე დეფექტებს, აამუშაონ თავისი ფირმის სასარგებლოდ. ისინი ამას აღწევენ ორი ძირითადი ამოცანის გადაწყვეტით: (1) პეტეროგენულ ბაზრებზე მოთხოვნის პომოგენური უბნების, სეგმენტების გამოყოფით. (2) ფირმის პროდუქტის თითოეული სეგმენტისთვის დამახასიათებელი მოხმარების პატერნებისთვის მორგებით.

რა თქმა უნდა, ამ ოპერაციების საბოლოო მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია. ბაზრის წილის გაზრდა ან შენარჩუნება. ბაზრის სეგმენტაციით (ხშირად, ამას ნიშის სტრატეგიას უწოდებენ) ფირმა უფრო ეფექტური ხდება სამი მიმართულებით: (1) სეგმენტაცია მას ეხმარება განსხვავებული ყვასების სისტემის შექმნაში, (2) ფირმა აწარმოებს მწირი რესურსების იმ მიმართულებით გადასროლას, სადაც მოთხოვნა დიდია, (3) იმ სეგმენტებზე რესურსების კონცენტრაციით, საიდანაც პასუხის აღბათობა უფრო მეტია, ფირმა აძლიერებს თავის გავლენას ბაზარზე კონკურენტებთან შედარებით და ზრდის სეგმენტზე ე.წ. კვანძის მოხიზვის მიღწევის შესაძლებლობას.

მიუხედავად იმისა, რომ მარკეტოლოგები დაახლოებით ხუთი ათეული წელია, რაც დამოუკიდებელი დისციპლინის ფარგლებში მუშაობენ, მათ ვერ ჩამოაყალიბეს შედარებით ფართო თეორიული ჩარჩო და ე.წ. საშუალო დონის (middle-range) კონცეფციების ფარგლებში მუშაობენ პრაქტიკული პრობლემების გადასატრელად. ეს კონცეფციები, ძირითადად, ბაზისური სოციალური მეცნიერებებიდან (სოციოლოგია, სოციალური ფსიქოლოგია) არის აღებული და რაფინირებულია ემპირიული კვლევებიდან მიღებულ მონაცემებზე დაყრდნობით.

ბაზრის სეგმენტაციის პროცესში, პრაქტიკოსები აწყდებიან იმ პრობლემას, რომ არ არსებობს რაიმე ბაზისური მახასიათებლები, რომლებიც გამოდგებოდა ყველა შემთხვევის ანალიზისთვის. სეგმენტაციის პროცესი დამოკიდებულია კონკრეტულ შემთხვევაზე (case-by-case basis).

თავდაპირველად, სეგმენტაციის ბაზისად გამოიყენებოდა დემოგრაფიული ცვლადები. დემოგრაფიულ ცვლადებსა და მრხმარების პატერნებს შორის კორელაციის დაბალმა მანევრებელმა აიძულა მარკეტოლოგები შეემუშავებინათ სეგმენ-

ტაციური ცვლადების განსხვავებული კომბინაციები, რომლებიც ეყრდნობა მრავალცვლადიან ანალიზს. ჯ. ფრენსენი ამ მიმართულებას ერთ-ერთ წარმატებულ ცდად მიიხსენებს ე.წ. ფსიქოგრაფიებს (psychographics). ესაა დემოგრაფიული ცვლადებისა და ისეთი ცვლადების შერევის შედეგად მიღებული სინთეზური მაჩვენებელი, როგორებიცაა: დამოკიდებულებები, ინტერესები და შეხედულებები (AIOs – Attitudes, Interests, Opinions).

დასავლეთის ინდუსტრიულ ქვეყნებში სწრაფი სოციალური მობილობისა და ჯგუფების მარგინალიზაციის პირობებში ცხოვრების სტილი (life-style) ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს სინთეზურ ინდიკატორად იქცა ბაზრების სეგმენტაციის პროცესში.

ცხოვრების სტილის კატეგორიის თეორიული გააზრება უკაფშირდება პ. ბურდიეს თეორიას, რომელიც მიუთითებდა მოხმარების პატერნების (ცხოვრების სტილის) ფუნქციაზე სტრატეგიკაციული სისტემის რეპროდუქციის საკმეში. პ. ბურდიემ (1984) შემოგთავაზა მოხმარების პატერნებსა და სოციალური იერარქიებს შორის კაფშირის ახლებური ხედვა.

მოხმარების პატერნები არის კულტურული პრაქტიკების მაკონსტრუირებელი ელემენტები. კულტურული პრაქტიკები არის არა მხოლოდ სტრატეგიკაციული პროცესების შედეგი, არამედ ის პროცესი, რომელიც გადამწყვეტ როლს ასრულებს სოციალური იერარქიების რეპროდუქციისა და კელაფწარმოებაში. ცხოვრების სტილი, კონიციები, გემოვნება, სოციალური ჯგუფების წევრობა თავის მხრივ, განამტკიცებს (reinforce) მატერიალურ იერარქიებს.

ოჯახის სწრაფვა იმისკენ, რომ მისცეს შეილება განათლება არის ინვესტირება „კულტურულ კაპიტალში“. განათლებას იღებენ იმის შესახებ, თუ რა ტიპის კულტურა უნდა „მოიხმარონ“, სპორტის რომელ სახეობას მისდიონ, რა ტიპის პროდუქტი შეიძინონ და გამოამსუერონ, და ყველაფერი ეს არის არსებული სოციალური იერარქიის რეპროდუქციისთვის აუცილებელი ფუნქციონალური ელემენტი. პ. ბურდიეს შემოაქვს სოციალური კლასის *პაბიტუსის* ცნება. პაბიტუსი არის ორი ელემენტის ერთობლიობა. ერთია კლასის უნარი, რომ აწარმოოს კლასიფიცირებადი პრაქტიკები, სამუშაოები და პროდუქტები, და მეორე – უნარი დაინახოს განსხვავება ამ პრაქტიკებსა და პროდუქტებს (გემოვნებას) შორის და შეაფასოს

ისინი, რაც თავისთავად სოციალურ სიერცეში და ცხოვრების განსხვავებული სტილების სამყაროში ადგილის მაკონსტრუირებელია.

ჰაბიტუსი არის აუცილებლობა, რომელიც ინტერნალიზებული და კონვერტირებულია გარკვეულ დისპოზიციებში, რომელიც თავის მხრივ წარმოქმნის მნიშვნელობის, საზრისის მქონე პრაქტიკებსა და მნიშვნელობის მიმცემ პერცეფციებს. ჰაბიტუსი არის სამყაროსადმი იდენტური სქემების აპლიკაციის პროდუქტი, რომელიც თავის მხრივ აკონსტრუირებს განსხვავებული ცხოვრების სტილს.

ჰაბიტუსი არის არა მხოლოდ მაკონსტრუირებელი სტრუქტურა, რომელიც პრაქტიკებისა და პრაქტიკების აღქმის მათგანიზებელია, არამედ, აგრეთვე, სტრუქტურირებული სტრუქტურა: სოციალური სამყაროს პერცეფცია თავისთავად სოციალურ კლასებად დაყოფის ინტერნალიზაციის პროდუქტია.

ცხოვრების სტილი არის ჰაბიტუსის სისტემატიური პროდუქტი, რომელიც ხდება სოციალურად შეფასებული ნიშნების სისტემა (როგორც „გამორჩეული“, „უღვარული“ და ა.შ.). ჰაბიტუსისა და რეალური „კლასობრივი პირობების,, დიალექტიკა და ურთიერთზემოქმედება არის იმ „ალქიმიის“ ბაზისი, რომელიც კაპიტალის დისტრიბუციასა და ძალაუფლების ურთიერთობის ბალანსს გადააქცევს ალქმიად განსხვავებების, სიმბოლური კაპიტალის დისტრიბუციის სისტემად.

ჰაბიტუსი პერმანენტულად აწარმოებს პრაქტიკულ მეტაფორებს, რომლებიც აწარმოებს ჰაბიტუსის ტრანსფერს და განასხვავებს მას რეალურ პრაქტიკაში.

ერთი და იმავე აგენტის ან უფრო ზოგადად, ერთი და იმავე კლასის ყველა აგენტის პრაქტიკები იღებს სტილისტურ მსგავსებას, რაც ხდის მათ ერთმანეთის მეტაფორად და ასაბუთებს იმ ფაქტს, რომ ისინი არიან ერთნაირი სქემების ერთი სფეროდან მეორე სფეროში გადატანა.

ყოველნაირ საკუთრებას (სახლები, ავტო, ფერწერული ტილოები, მანქანები, სიგარეტი, პარფიუმერია, ტანსაცმელი), რომელსაც ფლობს სოციალური ჯგუფები და ყველა პრაქტიკას, რომლის მეშვეობით ისინი ახდენენ საკუთარი განსხვავებულობის მანიფესტაციას (სპორტი, თამაშები, ეართობა და ა.შ.) აქვს გამაერთიანებელი პრინციპი ჰაბიტუსის სახით.

გემოვნება არის ცხოვრების სტილის მაგენერირებელი

ფორმულა, რაც გამოხატულია ნებისმიერ სიმბოლურ ქვესიგ-  
რცეში (ავეჯი, უესტიკულაცია, მიხერა-მოხერა და ა.შ.) სპეცი-  
ფიკური ლოგიკით.

ცხოვრების სტილის ნებისმიერი განსომილება არის სხვა  
განსომილებების სიმბოლური გამოხატულება. კულტურული  
მოხმარების პროცესში ხდება პრაქტიკების კლასიფიკაცია  
ძირითადი პოზიციის მეშვეობით, რომელიც ერთ მხარეს  
განათავსებს პრაქტიკებს, რომლებიც შედარებით იშვიათია  
და ამიტომ „გამორჩეული“ (შესაბამისად, მდიდარია როგორც  
ეკონომიკური, ასევე კულტურული კაპიტალის თვალსაზრისით)  
და მეორე მხარეს – პრაქტიკებს, რომლებიც სოციალურად  
შეფასებულია, როგორც „ვეულგარული“, რადგან ისინი „ადეი-  
ლი“ და ფართოდ გაერცელებულია. საშუალო პოზიციებზეა  
პრაქტიკები, რომლებიც შეფასებულია, როგორც „პრეტენ-  
ზიული“, რადგან მის ამბიციებსა და შესაძლებლობებს შორის  
შეუსაბამობაა.

კლასობრივ პირობებთან დაკავშირებული ცხოვრების  
სტილიზაციის ხარისხი ანუ ის პროცესი, როდესაც ფორმა  
იწყებს დომინირებას ფუნქციაზე და სუბსტანციაზე, ვლინდება  
ეკონომიკური კაპიტალის პროპორციულად.

ბ. ბურდიე იყენებს განსხვავებული სოციალური ჯგუფების  
(1) კვების პროდუქტების, (2) კულტურისა და (3) საპრეზენტაციო  
საქონლის (ტანსაცმელი, პარფიუმერია) მოხმარების პატერნებს,  
როგორც იმის ილუსტრაციას, რომ მოხმარების პატერნების  
განსხვავებულობა დაკავშირებულია ეკონომიკური და კულტურ-  
ული კაპიტალის თვალსაზრისით განსხვავებულ ჯგუფებთან.

ამ განსხვავებულობას იგი ხსნის ფუფუნების (ან თავი-  
სუფლების) და აუცილებლობის გემოვნებას შორის განსხვა-  
ვებულობით, რომელიც თავის მხრივ სოციალური ჯგუფების  
რეალურ საარსებო პირობებთანაა დაკავშირებული.

ცხოვრების სტილის კატეგორიის ოპერაციონალიზაცია  
არც ისე მარტივი ამოცანა აღმოჩნდა. იყო ამ კატეგორიის  
ოპერაციონალიზაციის რამდენიმე მცდელობა ისეთი კატეგორი-  
ებით, როგორცაა: დამოკიდებულებები, მუსიკის მოხმარების  
პატერნები, თავისუფალი დროის გატარების პატერნები,  
კლუბების წევრობა და ა.შ.

მარკეტინგული კვლევის სტენფორდის ცენტრმა შეიმუშავა  
სეგმენტაციის ბაზისური სქემა, ე.წ. VALS, რომელიც ითვა-

ლისწინებს ღირებულებებსა და ცხოვრების სტილს (Values and Lifestyles).

კროსკულტურალური მარკეტინგული კვლევებისთვის გამოიყენება განსხვავებული სეგმენტაციის სქემები, რომელთა შედეგად გამოიყოფა რამდენიმე კროსკულტურალური სეგმენტი: კოსმოპოლიტები (საერთაშორისო სტანდარტებით დახვეწილები), ნახევრად დახვეწილები, პროვინციალები.

80-იანი წლებიდან გავრცელდა ე.წ. პროდუქტის უნივერსალური კოდი - (UPC) სკანერები, რომლებიც აწარმოებენ მომხმარებელთა ჩვევების ლონგიტუდურ მონიტორინგს. ამ ტექნოლოგიის გამოყენებით ხდება სეგმენტაცია მომხმარებელთა მიერ პროდუქტის შექმნის სიხშირის საფუძველზე.

მკვლევარები მიუთითებენ, რომ ასეთი სეგმენტაცია ვერ ფარავს ე.წ. მოხმარების სტილს, რომელთანაც დაკავშირებულია პროდუქტის მოხმარებასთან დაკავშირებული მოტივაციური კითხვები. ეს სფერო თავის მხრივ, დიდ ინფორმაციას აძლევს ფირმას იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მიაწოდოს პროდუქტი მომხმარებელს.

**მიწოდების მოდიფიკაცია:** მარკეტოლოგებისთვის პროდუქტი გაცილებით უფრო ფართო კატეგორიაა, ვიდრე ეკონომისტის საქონელი. ერთი პროდუქტი თავის თავში მოიცავს რამდენიმე მახასიათებელს, რომელთა განსხვავებული კომბინაცია განსაზღვრავს მომხმარებლის ქცევას მის მიმართ. ამას უწოდებენ მოცემული სასაქონლო ნიშნის ატრიბუტებს. სწორედ ამ ატრიბუტების განსხვავებული რეიტინგი და მნიშვნელობა კონკრეტული მომხმარებლისთვის განსაზღვრავს არჩევანს. მაგ., მანქანას მომხმარებელი შეიძლება ყიდულობდეს რამდენიმე ატრიბუტის: ფასის, უსაფრთხოების, კონსერვატიულობა-ექსპრესიულობის, პრესტიჟულობის და ა.შ. გათვალისწინებით.

გარდა ამისა, კონკრეტული ერთეული თავის თავში მოიცავს ოთხ მარკეტინგულ კომპონენტს, ესენია: პროდუქტი, ფასი, რეკლამა, ადგილი. ამ კომპონენტების ერთობლიობას უწოდებენ ოთხ Ps (Product, price, promotion, place).

მიწოდების მოდიფიკაცია გულისხმობს სწორედ ამ ოთხი კომპონენტის ოპტიმალურ კომბინაციას ბაზრის მოცემული სეგმენტისთვის.

**პროდუქტის მოდიფიკაცია** ხდება იმის გამო, რომ პროდუქტი უფრო მოსახერხებელი და მიმზიდველი იყოს ბაზრის

გარკვეული სეგმენტისთვის. პროდუქციის განსხვავებული ვერსიები იქმნება, აგრეთვე, იმისთვის, რომ გამართლებული იყოს განსხვავებული ფასები. პროდუქტის მოდიფიკაცია შეიძლება ითვალისწინებდეს: სქესის, ასაკის, სტრატის, ეთნოსის და ა.შ. ფაქტორებს.

ბაზრის სეგმენტაციის მნიშვნელოვანი ფაქტორია ფასი. მიღებული პრაქტიკაა ფასდაკლების მექანიზმი მუდმივი მომხმარებლისთვის ან საქონლის დიდი პარტიის შემსყიდველებისთვის. ფასების მექანიზმი გამოიყენება აგრეთვე, როგორც გარკვეული ჯგუფებისთვის ბაზარზე შესასვლელად დაბრკოლების შექმნის მექანიზმი. მაგ., ექსკლუზიური კლუბების წევრობა გულისხმობს მხოლოდ გარკვეულ ჯგუფებს, რომლებიც საკუთარი რიგების „სიწმინდისთვის“ დიდ ფასს იხდიან. მაღალი ფასების პოლიტიკა გამოიყენება, აგრეთვე, გარკვეული საქონლის მოხმარების (სიგარეტი, ალკოჰოლი) შეზღუდვის მიზნით. ასეთ პოლიტიკას, ძირითადად, სახელმწიფო ახორციელებს დაბეგერის განსხვავებული მექანიზმის შემოღებით.

თანამედროვე სავაჭრო პუნქტებში სკანირების სისტემის შემოღებამ კვლევას დიდი ემპირიული მასალა მისცა იმის შესაფასებლად, თუ როგორ მოქმედებს ფასით მანიპულირების განსხვავებული ტექნიკები მომხმარებელთა ქცევაზე.

რაც შეეხება, 4Ps-ის მესამე კომპონენტს – ადგილს (Place), ეს კომპონენტი დაკავშირებულია პროდუქციის დისტრიბუციის ოპტიმალური მეთოდის განსაზღვრასთან.

მომხმარებელთა დამოკიდებულება დისტრიბუციის მეთოდების მიმართ დამოკიდებულია რამდენიმე ფაქტორზე: დრო (რა დროა საჭირო პროდუქტის მისაღებად), სივრცობრივი მოხერხებულობის ფაქტორი (რა დისტანციის დაფარვაა საჭირო პროდუქტის მისაღებად), ასორტიმენტი (პროდუქტის განსხვავებული ვერსიების დაკვირვების შესაძლებლობა დისტრიბუციის ერთეულში). მომხმარებლის მოთხოვნები და ფსიქოლოგია, ამ თვალსაზრისით, განსხვავებულია ხანგრძლივი და მოკლევადიანი მოხმარების პროდუქტების მიმართ.

მაგ., ავტომობილის მყიდველს ურჩევნია გაიაროს შედარებით დიდი მანძილი პროდუქტის შესაძენად, მას უნდა, რომ შესთავაზონ პროდუქტის შეზღუდული ასორტიმენტი და ის მზადაა მოიცადოს დროის ხანგრძლივი მონაკვეთის (სამი თვე) მანძილზე პროდუქტის მისაღებად.



მოკლევადიანი პროდუქტების შექმნასთან დაკავშირებული მომხმარებლის მოთხოვნები უემოთ აღწერილის საპირისპიროა.

ამდენად, დისტრიბუციის არხის დიზაინი ისეთი უნდა იყოს, რომ დააკმაყოფილოს მომხმარებლის მოთხოვნები.

რაც შეეხება 4 PS-ის მეოთხე კომპონენტს, პროდუქტის ბაზარზე წინ წაწევის (Promotion) ტექნოლოგიებს, ამ სფეროში ყველაზე მეტად გამოიყენება ბაზისურ სოციალურ მეცნიერებების (სოციოლოგია, სოციალური ფსიქოლოგია) არსენალში არსებული თეორიული ცოდნა და კვლევის მეთოდები პროდუქტის საკომუნიკაციო სტრატეგიის განსაზღვრისთვის. ამ ტექნოლოგიების მიზანია მომხმარებლისთვის ინფორმაციის მიწოდება ახალი პროდუქტის შესახებ და რაც მთავარია, მის ქცევაზე ზეგავლენის განხორციელება დარწმუნების მეთოდებით. დარწმუნების მიზანია მომხმარებლის ყურადღების რეფოკუსირება ფასიდან პროდუქტის ატრიბუტებზე. დასწავლის თეორია, კოგნიტური დისონანსის თეორია, გეშტალტფსიქოლოგია, რეფერენტული ჯგუფების თეორია, „საზოგადოებრივი აზრის ლოალობის“ კონცეფცია, ის ძირითადი თეორიული ჩარჩოებია, რომელთა „ექსპლუატაცია“ ხდება საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების შემუშავებისთვის.

თანამედროვე ბაზრების გადატვირთულობის გამო, ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის ერთ-ერთი მთავარი სირთულეა მომხმარებლის მიერ ინფორმაციის გადაშუშავების პროცესების ლიმიტირებული უნარი და ამდენად, საკომუნიკაციო პროგრამის მიზანია მომხმარებლის მეხსიერებაზე ზემოქმედება.

რაც შეეხება ე.წ. დამარწმუნებელი კომუნიკაციის (persuasive communication) კომპონენტებს, აქ განიხილება ხუთი ელემენტი. კერძოდ, (1) ინფორმაციის წყაროს გავლენა, (2) შეტყობინების (მესსაგე) შინაარსი, (3) ის არხი, რომლითაც გადაიცემა ინფორმაცია, (4) კომუნიკაციის რეციპიენტის მახასიათებლები: ფსიქოგრაფია, სოციალურ-დემოგრაფიული კომპოზიცია და (5) კომუნიკაციის შედეგები (დამოკიდებულების შეცვლის ან განმტკიცების თვალსაზრისით).

(დამოკიდებულებაზე ზემოქმედების ტექნიკებზე ამ ხუთი ელემენტის განსხვავებული ზემოქმედების თვალსაზრისით, აქ დაწვრილებით ვერ შევჩერდებით. შესაბამისი ინფორმაცია მოცემულია სოციალური ფსიქოლოგიისა და სოციოლოგიის სახელმძღვანელოებში).

ჩვენ განვიხილათ. კომუნიკაციის თეორიის ეკონომიკური ქცევის მიმართ აპლიკაციის სოციურთ მაგალითს. მარკეტოლოგისა და რეციპიენტის ურთიერთობას ყოველთვის ახლავს თან უნდობლობის გარკვეული ხარისხი.

ინფორმაციის მიწოდებელი და რეციპიენტი ყოველთვის ფლობენ გარკვეულ „კოდნას“ ერთმანეთის შესახებ: „მარკეტოლოგები ტენდენციური ინფორმაციის წყაროები არიან, რეციპიენტმა იცის ეს და მარკეტოლოგმა იცის, რომ რეციპიენტმა იცის ეს“ (204. 2).

პროდუქტთან დაკავშირებული კომუნიკაციის პროცესის ეფექტურობის კვლევა ხორციელდება სოციალოგიისა და სოციალური ფსიქოლოგიის კვლევის მეთოდების ძირითადი არსენალის გამოყენებით (რაოდენობრივი კვლევა, ექსპერიმენტი, ფოკუს-ჯგუფები). ხდება მანიპულაცია ისეთი ცვლადებით, როგორცაა გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ჩართულობის დონე (დაბალი დონე დაკავშირებულია ხანმოკლე მოხმარების პროდუქტთან, მაღალი დონე – ხანგრძლივი მოხმარების დონესთან). ლოიალობა კონკრეტული ბრენდის (brand) მიმართ. ჩვევაზე ორიენტირებული ეკონომიკური ქცევა, სოციალური იდენტურობის მოთხოვნილება და ა.შ. მაგ., ბრენდის მიმართ უპირატესობის მინიჭების დროს, ბრენდის ნაცნობობის და ფასების ფაქტორების გავლენის შესწავლის პროცესში გაირკვა, რომ ფასების ეფექტი დამოუკიდებლად არ მოქმედებს და პროდუქტისთვის უპირატესობის მინიჭების პროცესში, ეს ეფექტი შეჭიდულია სხვა ფაქტორებთან. მაგ., ფასის ეფექტი დაბალია, როდესაც ნაცნობი პროდუქტის შედარება ხდება უცნობ პროდუქტთან. ამდენად, ნაცნობობის ფაქტორის გადასალახად საჭიროა ფასებს შორის დიდი განსხვავება.

ექსპერიმენტის პირობებში მიღებულ შედეგებს, ხშირად, ეჭვქვეშ აყენებენ იმის გამო, რომ საერთოდ, ექსპერიმენტის ეკოლოგიური ვალიდურობა მაღალი არ არის, ანუ რეალურ გარემოში, სადაც ექსპერიმენტულ ცვლადებს მიემატება უამრავი რეალური ცვლადი, შეიძლება მოხდეს ექსპერიმენტის შედეგების გაბათილება.

ყართოდ გავრცელდა მომხმარებლის ქცევის პროგნოზირებასთან დაკავშირებული მოდელები. ასეთი მოდელები ითვალისწინებს სტიმულებს, პერკეპტულ კონსტრუქტებს, დასწავლის კონსტრუქტებსა და შედეგებს შორის როული ურთიერთდამოკიდებულებების წარმოჩენას.

ამ ტიპის მოდელებს აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ მათი დადასტურება ან უარყოფა ძალზე ძნელია. მაგ., კავშირი სტიმულებსა და რეალურ ქცევას შორის, ამ შემთხვევაში, ჰიპოთეტურია და თითქმის არადაკვირვებადი. გარდა ამისა, აბსტრაქტულობის მაღალი ხარისხის გამო, თითქმის შეუძლებელია მათი რეალურ მარკეტინგულ პრაქტიკაში გამოყენება.

თუმცა, ასეთი მოდელების ქვესისტემებიდან შეიძლება მნიშვნელოვანი ჰიპოთეზების წარმოება.

*ძირითადი კატეგორიები: მიღწევის მოთხოვნილება (n Ach), კონტროლის ღოკუსი, სამართლიანი სამყაროს რწმენა, ფსიქოგრაფია, ცხოვრების სტილი, სოციალური კლასის მახატუსი.*

*სადისკუსიო თემა: რა კონტექსტშია ღირებული ეკონომიკურ ცნობიერებასთან დაკავშირებული კონსტრუქციების კვლევა ისეთ საზოგადოებებში, სადაც ვერტიკალურ მობილობას ხელს უშლის უამრავი სტრუქტურალური ცვლადი?*

**ძირითადი ლიტერატურა**

1. B o u r d i e u P., Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by G r u s k y D., Westview Press, 2000.
2. F u r n h a m A., The Economic Mind, Wheatsheaf Books, 1986.
3. K a t o n G., Essays on Behavioral Economics, The University of Michigan, 1980.

**დამატებითი ლიტერატურა**

4. B e r k o w i t z E., Marketing, The McGraw-Hill Companies, 2000.
5. C h u r c i l l G., Marketing Research, The Dryden Press, 2000.
6. D i m a g g i o P., Social Stratification, Lifestyle, Social Cognition and Social Participation, in: Social Stratification, Class, Race and Gender in Sociological Perspective, Edited by G r u s k y D., Westview Press, 2000.

7. Frenzen J., Hirsch P., Zerrillo, Consumption, Preferences and Changing Lifestyles, in: The Handbook of Economic Sociology, Edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
8. Furnham A., Rawles R., Job Search Strategies, Attitude To School and Attributions about Unemployment, Journal of Adolescence, 1996, 19.
9. Katona G., Psychological analysis of Economic Behavior, New-York, Toronto, London, 1963.
10. Schewe C., Hiam A., The Portable MBA in Marketing, New-York, 1998.

## თემა VIII. ორგანიზაციის თეორიები

ორგანიზაციის თეორიები არის ორგანიზაციაში და ორგანიზაციის ფორმალური და არაფორმალური ქცევის ასპექტების ინტერდისციპლინარული შესწავლის შედეგი. ასეთი ინტერდისციპლინარული მიდგომა გულისხმობს სოციოლოგიური, ეკონომიკური, ფსიქოლოგიური, პოლიტიკური, ანთროპოლოგიური მეცნიერებების მეთოდებისა და პარადიგმების ინკორპორაციას.

ორგანიზაციის ცნების, არსის განსაზღვრა ძალზე რთულია, რადგან განსხვავებული პარადიგმები სრულიად განსხვავებულად მოიაზრებს ამ ფენომენს. ამ განსხვავებული მიდგომების კონტინიუუმად წარმოდგენაც კი შეუძლებელია. თუმცა შეიძლება გამოიყვით ორი უკიდურესი თვალსაზრისი: ორგანიზაცია, როგორც ცოცხალი, ორგანიზმის ანალოგიური სისტემა და ორგანიზაცია, როგორც სამართლებრივი ფიქცია.

ორგანიზაციული ქცევის ანალიზი განსაკუთრებით საინტერესოა ეკონომიკური სოციოლოგიისთვის, რადგან სწორედ აქ ვლინდება სრული სახით ეკონომიკური რაციონალობის დოქტრინის შეზღუდულობა და ანალიზის სფეროში შემოდის უამრავი ფაქტორი, რომლებიც ეკონომიკური რაციონალობის თვალსაზრისით სრულიად ირაციონალურია.

ორგანიზაციის თეორიების ისტორიაში სამ ძირითად პერიოდს გამოყოფენ: პირველი ესაა ეპოქა, როდესაც მოთხოვნა იყო ორგანიზაციის, ფირმის ორგანიზების ერთადერთ საუკეთესო გზა, ერთ საუკეთესო მეთოდზე. ეს ეტაპი დაიწყო XX საუკუნის დასაწყისში და გაგრძელდა 40-იან წლებამდე. ამ ტიპს შეიძლება მივაკუთვნოთ ორგანიზაციის კლასიკური თეორიების აღმოცენება, რომლებიც ტეილორიზმის, ე.წ. მეცნიერული მენეჯმენტის დოქტრინას ეყრდნობოდა. ამ ეტაპზე ანალიზის ფოკუსი იყო ორგანიზაციის ფორმალური სტრუქტურა.

მეორე ეტაპი, გარკვეულწილად, იყო რეაქცია პირველ ეტაპზე გაბატონებული ანალიზის ტენდენციებზე და მისი

მიზანი იყო საწარმოოს, ორგანიზაციის „ადამიანური მხარის“ წინ წამოწევა. ეს ეტაპი დაიწყო ცნობილი პაუტორნის ექსპერიმენტებით და გაგრძელდა 60-იანი წლებამდე. ანალიზის ფოკუსმა ამ ეტაპზე გადაინაცვლა არაფორმალურ ორგანიზაციაზე.

60-იანი წლებიდან ორგანიზაციის შესწავლის პარადიგმული მხარე უფრო მრავალფეროვანი გახდა. ორგანიზაციის თეორიაში განხორციელდა სოციალოგიური თეორიების (სტრუქტურული ფუნქციონალიზმი, სიმბოლური ინტერაქციონიზმი, ფენომენოლოგია და ა.შ.) გამოყენება ორგანიზაციული რეალობის მიმართ. დაიწყო კლასიკური და ე.წ. პუმანისტური მიდგომების სინთეზის მცდელობები. უფრო დიდი მნიშვნელობა მიენიჭა ორგანიზაციაში ძალაუფლების ცვლადებისა და ორგანიზაციისა და მისი გარემომცველი მაკროსტრუქტურული რეალობის ურთიერთობის ანალიზს.

ქვემოთ ჩვენ განვიხილავთ იმ პარადიგმებს, რომლებსაც ორგანიზაციის პრობლემების ანალიზისას ეყრდნობიან.

მოცემული შრომის ფორმატის შესაღწელობის გამო განხილული იქნება მხოლოდ ძირითადი პარადიგმები. ჩვენ გვერდს ავუვლით იმ თეორიების დაწვრილებით განხილვას, რომლებიც ძირითადი პარადიგმის ფარგლებში თავსდება (მაგ., ორგანიზაციის ნეოკლასიკური თეორიები ეყრდნობა ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის პარადიგმას)<sup>1</sup>.

## 1. ორგანიზაციის კლასიკური თეორია

ორგანიზაციის კლასიკური თეორია დომინირებდა XX საუკუნის 30-იან წლებში და მას გავლენა დღესაც არ დაუკარგავს. ამ თეორიის ბაზისური დაშვებები ინდუსტრიული რევოლუციის, ინდუსტრიული ინჟინერიისა და ეკონომიკის „ფილოსოფიას“ ეფუძნება. ამ დაშვებებმა შემდგომი წლების მანძილზე განიცადა რაფინირება, გახდა უფრო დახვეწილი, თუმცა მათი ძირითადი არსი არ შეცვლილა. ორგანიზაციის კლასიკური

---

<sup>1</sup> რა თქმა უნდა, ბაზისური დაშვებების, პარადიგმების საფუძველზე ორგანიზაციის თეორიების კლასიფიკაცია კლასიფიკაციის ერთადერთი შესაძლებელი გზა არ არის. მაგ., ხშირად, ორგანიზაციის თეორიებს აჯგუფებენ ანალიზის დონეების მიხედვით (მაკრო-მიკრო კონტინუუმი).

თეორია ეფუძნება ადამიანის, როგორც Homo Economicus-ის და ორგანიზაციის, როგორც რაციონალური ეკონომიკური მიზნების მისაღწევად შექმნილი ობიექტის მოდელს:

- ორგანიზაციები არსებობს წარმოებასთან დაკავშირებული ეკონომიკური მიზნების მისაღწევად; არსებობს წარმოების ორგანიზების ერთი, საუკეთესო გზა და ეს გზა აღმოჩენილი უნდა იქნეს მეცნიერული, სისტემატური შესწავლით;
- წარმოების მაქსიმიზაცია ხდება შრომის განაწილებისა და სპეციალიზაციის გზით;
- ადამიანები და ორგანიზაციები მოქმედებენ რაციონალური ეკონომიკური პრინციპების შესაბამისად.

ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის ბაზისური დაშვებები და პრაქტიკა სწორედ იმ დროის (XX საუკუნის დასაწყისი) ღირებულებებსა და მოთხოვნებს შეესაბამებოდა. წარმოების მასშტაბების ზრდისა და ძვირი მანქანა-დანადგარების ეპოქაში ორგანიზაციული წარმატება დიდად იყო დამოკიდებული წარმოების კარგად ორგანიზებულ სისტემაზე. მხოლოდ ასეთი სისტემა უზრუნველყოფდა იმას, რომ მანქანა-დანადგარები ყოფილიყო მოქმედებაში, ფასები კი – კონტროლ ქვეშ. ამდენად, ინჟინერი, რომელიც ქმნიდა „საუკეთესო“ მანქანა-დანადგარს, რაც თავის მხრივ, ზრდიდა წარმოების პროდუქტიულობას. წარმოების საკენძო ფიგურა იყო.

როგორც ორგანიზაციის თეორიების მკვლევრები თვლიან, ორგანიზაციის კლასიკური თეორია, გარკვეულწილად იყო სწორედ ამ ინჟინრული აზროვნების სტილის გადმოტანა ქცევით მეცნიერებაში. ორგანიზაციის კლასიკური თეორია ეძებდა წარმოების ორგანიზაციის იმ „ერთ, საუკეთესო“ მეთოდს, რომლის შედეგად ორგანიზაცია იმუშავებდა, როგორც საუკეთესო მანქანა და მოახდენდა ადამიანური რესურსების, კაპიტალისა და მანქანა-დანადგარების საუკეთესო უტილიზაციას.

1800 წელს შეერთებულ შტატებში ორმა პრაქტიკოსმა მენეჯერმა, ფრედერიკ ტეილორისა და პენრი ფეიოლის მეცნიერული შრომების გამოქვეყნებამდე დაახლოებით 30 წლით ადრე, ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად აღმოაჩინა ადმინისტრაციის გამოყენებითი პრინციპები. თუმცა, სწორედ ფ. ტეილორმა და პ. ფეიოლმა დაიწყეს ის მოძრაობა, რომელიც შემდეგში „მეცნიერული მენეჯმენტის“ სახელით გახდა ცნობილი.

„მეცნიერული მენეჯმენტის“ თანახმად, არსებობს გარკვეული პრინციპები და კანონები, რომლებიც ერთნაირად მუშაობს

ნებისმიერი ტიპის ორგანიზაციაში. მეცნიერული მენეჯმენტის ფუნქცია არის მხოლოდ ის, რომ აღმოაჩინოს და დანერგოს ეს პრინციპები ორგანიზაციაში.

ჰ. ფეიოლის თანახმად, მეცნიერული მენეჯმენტი ოპერირებს ისეთი ცვლადებით, როგორცაა: შრომის განაწილება, ძალაუფლება, დისციპლინა, ბრძანების ერთმნიშვნელოვნება, მიმართულების ერთმნიშვნელოვნად განსაზღვრულობა, ინდივიდუალური ინტერესების დაქვემდებარება ორგანიზაციის ინტერესებისადმი. ცენტრალიზაცია, წესრიგი, სამართლიანობა, პერსონალის დროითი გრაფიკების ოპტიმალურობა და სტაბილურობა, ინიციატივა და ა.შ.

ორგანიზაციის გამართული მუშაობისთვის აუცილებელია გარკვეული პრინციპების დაცვა:

- კარგი ზედამხედველობა ყველა დონეზე;
- რაც შეიძლება მკაფიო და სამართლიანი შეთანხმებები;
- ფორმალზეზეული სანქციები;
- სუბორდინაციის ერთმნიშვნელოვნად განსაზღვრული ვერტიკალური (ზემოდან ქვემოთ) სისტემა და დუალური სუბორდინაციის დაუშვებლობა;
- სუბორდინაციის ერთმნიშვნელოვანი სისტემა გულისხმობს დეპარტამენტების, განყოფილებების ერთმნიშვნელოვან დემარკაციას;
- მხოლოდ ერთი თავი და ერთი მკაფიოდ განსაზღვრული მიმართულება და გეგმა ჯგუფისთვის, რომელიც ასრულებს ერთნაირ ამოცანებს;
- ეკონომიკური სტიმულაციის სწორი ფორმის გამოძებნა მუშებისა და მენეჯერებისათვის (დროზე დაფუძნებული, შესრულებულ სამუშაოზე დაფუძნებული, ბონუსები, მოგების წილი და ა.შ.).

ორგანიზაციული მოწყობის მზარდი რაციონალიზაცია მიიჩნეოდა პროგრესის გამოხატულებად. ასეთი მიდგომის წინამორბედად მ. ვებერის ბიუროკრატის თეორიასაც მიიჩნევენ. თუმცა, მ. ვებერის შეხედულებები მართვის რაციონალიზაციის პროგრესულობაზე არაერთმნიშვნელოვანი იყო. მიუხედავად იმისა, რომ მ. ვებერი აღიარებდა ასეთი ორგანიზაციის შედარებით ეფექტურობას, იგი თვლიდა, რომ ამ ეფექტურობის საფასური იყო დეკუმანიზაცია, კუმანურობის მოქცევა „რკინის გალიაში“. მ. ვებერის ბიუროკრატის იდეალურ-ტიპური მოდელი ასე ხასიათდება: (1) იურისდიქციული არელების



დისკრეტული ქსელი – განცალკევებული და რეგულირებადი სივრცეები, რომლებიც ასრულებს ნათლად დიფერენცირებულ ფუნქციებს ორგანიზაციაში, (2) „იერარქია“, რომელიც გულისხმობს სტრატეგიული დაგეგმვისა და აღსრულების ფუნქციების განცალკევებას, (3) ფუნქციებისა და ორგანიზაციების უწყვეტობის უსრუნველყოფა კოდიფიცირებული, „დაწერილი“ წესების ტრანსმიხით, (4) დეპერსონალიზებული ნეიტრალური გარემოს ფორმირება, (5) ტექნიკური ტრენინგი, როგორც კადრების დაკირავებისა და წინ წაწევის კრიტერიუმი, (6) ორგანიზაციის რესურსების განცალკევება პიროვნების რესურსებისგან, (7) ორგანიზაციის ზოგადი წესები, რომლებიც სტაბილური და სწავლებადია. მიუხედავად იმისა, რომ ბიუროკრატიის ეპერისიველი მოდელი თანამედროვე ორგანიზაციების სტრუქტურული მოწყობისთვის მნიშვნელოვანი ბაზისია, ბოლო წლებში სულ უფრო მეტს ლაპარაკობენ „ბიუროკრატიის გარდაცვალებისა“ და პოსტბიუროკრატიული ორგანიზაციის პოტენციალის შესახებ.

ორგანიზაციის კლასიკური თეორია 30-იან წლებში გაბატონებულ თეორიად რჩებოდა, თუმცა 40-იანი წლებიდან დაიწყო შეტევა ამ თეორიაზე ორი მიმართულებით:

პირველ მიმართულებას საფუძველი დაუდო ე. მეიოს ცნობილმა პაუტორნის კვლევამ. საინტერესოა, რომ ექსპერიმენტებს საფუძველად დაედო სწორედ ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის ბაზისური დაშვებები: შრომის ორგანიზაციის „ერთი და საუკეთესო“ მეთოდი და ადამიანი, როგორც Homo Economicus. შემდეგ კი რამდენიმე წლის მანძილზე ჩატარებული ექსპერიმენტების შედეგების ინტერპრეტაცია შეუძლებელი გახდა ორგანიზაციის კლასიკური თეორიაზე დაყრდნობით და საფუძველი ჩაეყარა წარმოების „ადამიანური ფაქტორის“ თეორიებს.

ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის კრიტიკის მეორე ტალღას (წარმომადგენლები: კ. სელზნიკი, მ. დალტონი, ვ. ვაიტი) ორგანიზაციის თეორიის მკვლევრები მიიჩნევენ გარდამავალ თეორიად. ერთი მხრივ, ეს იყო 50-იან წლებში ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის დახვეწისა და მას შემდეგ დაგროვილი თეორიული და ემპირიული მასალის მასში ინკორპორაციის მცდელობა და, მეორე მხრივ, ამ ტალღის წარმომადგენლები აღმოჩნდნენ ორგანიზაციის თანამედროვე სტრუქტურალური თეორიის წინამორბედები.

ამ ტალღის წარმომადგენლები აკრიტიკებდნენ ორგანიზაციის კლასიკურ თეორიას ორგანიზაციის ზედმეტად გამარტივებული, მექანიცისტური მოდელის წარმოდგენისათვის და „მეცნიერული მენეჯმენტის“ პრინციპებს უწოდებდნენ აღმინისტრიუბის ანდაზებს. ანდაზების სისტემის თავისებურება ისაა, რომ ამ სისტემაში ყოველთვის არსებობენ კონტრადიქტორული წყვილები.

ორგანიზაციის კლასიკურ თეორიას აკრიტიკებენ იმის გამოც, რომ ამ თეორიის ფარგლებში ორგანიზაცია წარმოდგენილია, როგორც დახურული სისტემა და გაურკვეველია, რა ზეგავლენა შეიძლება მოახდინოს ორგანიზაციის გარეთ არსებულმა მიკრო და მაკროსტრუქტურულმა რეალობამ მის სტრუქტურაზე.

## 2. ადამიანური რესურსების თეორია

როგორც აღენიშნეთ, 30-იანი წლებიდან პარვარდის კოლეჯის მეცნიერთა ჯგუფმა (მეიო, პომანსი, პენდერსონი) დაიწყო ექსპერიმენტები სწორედ მეცნიერული მენეჯმენტის ბაზისური დაშვებების საფუძველზე. ექსპერიმენტების მიზანი იყო დაედგინა კავშირი განათების ხარისხს, რაოდენობასა და ინდუსტრიული მუშების შრომის ეფექტურობას შორის. ექსპერიმენტები გრძელდებოდა რამდენიმე წლის მანძილზე. ილუმინაციასა და შრომის ეფექტურობას შორის კავშირი ვერ დადგინდა, თუმცა ექსპერიმენტები ტარდებოდა მეცნიერული პროცედურის ყველა წესის დაცვით. ექსპერიმენტული და საკონტროლო ჯგუფების მონაწილეობით. მკვლევრებმა ჩათვალეს, რომ ძალზე ძნელი იყო კავშირის აღმოჩენა ისეთ ვითარებაში, სადაც ჩართული იყო უამრავი არაკონტროლირებადი ცვლადი. შემდგომი ექსპერიმენტები დაიგეგმა ისე, რომ შესაძლებელი ყოფილიყო სამუშაო პირობებთან დაკავშირებული რამოდენიმე ცვლადით (განათება, ტენიანობა, ვენტილაცია) მანიპულირება. ექსპერიმენტის შედეგები ისევე ვერ „მოთავსდა“ მეცნიერული მენეჯმენტის პარადიგმის ფარგლებში: ცვლადების ნებისმიერი მანიპულაციის პირობებში მუშების შრომის ეფექტურობა იზრდებოდა.

ექსპერიმენტების „წარუმატებლობა“ მკვლევრები აიძულა რეალურად შეეცვალათ თეორიული ბაზისური დაშვებები. ამ დრამატულმა ექსპერიმენტებმა გამოაგვლინა ადამიანების ემოციებისა და დამოკიდებულებების მნიშვნელოვნება ორგანიზაციული ქცევის პროცესში. მკვლევრები იძულებულები იყვნენ შესულიყვნენ „საზრისის“, „მნიშვნელობის“ სამყაროში ძალზე მწირი „მეცნიერული ინსტრუმენტებით“. შრომის ეფექტურობა დაკავშირებული აღმოჩნდა „უსიქოლოგიურ ფაქტორთან“. კერძოდ, შესასწავლი ჯგუფების დამოკიდებულებასთან თვითონ ექსპერიმენტისა და ექსპერიმენტატორების მიმართ. ჯგუფის წევრების შრომის ეფექტურობის ზრდა იყო იმის შედეგი, რომ მათ სიამაყის განცდა აქონდათ ექსპერიმენტში მონაწილეობის გამო. თვით ექსპერიმენტში მონაწილეობისადმი დამოკიდებულება იყო ის ცვლადი, რომელიც კავშირში აღმოჩნდა შრომის ეფექტურობასთან.

პოუტორნის ექსპერიმენტების შედეგებმა საფუძვლიანად შეარყია Homo-Economicus-ის პარადიგმა ორგანიზაციული ქცევის სფეროში. თუმცა ნამდვილი შეტევა ამ პარადიგმასე დაიწყო 50-იან წლებში. ორგანიზაციული ქცევის პერსპექტივის ანუ ადამიანური რესურსების თეორიის ფარგლებში.

განხორციელდა ორგანიზაციისა და ადამიანებს შორის დამოკიდებულების რედეფინიცია. ადამიანები ამ თეორიის ფარგლებში არიან ისეთივე მნიშვნელოვანი და ხშირად უფრო მეტადაც, როგორც ორგანიზაციები.

ადამიანური რესურსების თეორიის ბაზისურ დაშვებებს შემდეგნაირად აყალიბებენ:

- ორგანიზაციები არსებობს იმისთვის, რომ დააკმაყოფილოს ადამიანური მოთხოვნილებები (და არა პირიქით);
- ორგანიზაციებს და ადამიანებს სჭირდებათ ერთმანეთი;
- როდესაც ურთიერთკავშირი ორგანიზაციისა და ადამიანებს შორის მოგვარებული არ არის, რომელიმე მხარე ზარალდება ან ორგანიზაცია უწევს ექსპლუატაციას ადამიანს, ან ადამიანი – ორგანიზაციას;
- როდესაც ურთიერთკავშირი კარგია, ამისგან ორივე მხარე იგებს. ამ თვალსაზრისით, ადამიანური რესურსების თეორია ყველაზე მეტად ოპტიმისტურია. ის თვლის, რომ ადამიანი და ორგანიზაცია არ არიან ანტაგონისტები;

- ორგანიზაცია არ არის დამოუკიდებელი ცვლადი, რომელით მანიპულირებასაც შეუძლია შეცვალოს ქცევა. ორგანიზაცია უნდა განხილული იყოს როგორც კონტექსტი, რომელშიც მიმდინარეობს ქცევა. ის არის დამოუკიდებელი და დამოკიდებელი ცვლადი ერთდროულად. ძალზე მნიშვნელოვანი იყო ორგანიზაციაში ფორმალური და არაფორმალური ორგანიზაციების გამოჩენა და არაფორმალური ორგანიზაციის მნიშვნელობის აღიარება. ორგანიზაციის არაფორმალური სტრუქტურის გაგებისთვის ძალზე მნიშვნელოვანია პირველად ჯგუფებში მიმდინარე პროცესების, როგორც ორგანიზაციის ძირითადი ბლოკების შესწავლა. სწორედ ორგანიზაციის პირველად ჯგუფებში მიმდინარე პროცესების შესწავლამ გამოაგვლინა Homo Economicus-ისა და ფორმალური რაციონალობის პრინციპების შესუღუღიანების უამრავი ასპექტი. მაგ., ექსპერიმენტებმა უჩვენა, რომ ჯგუფის გამორჩეული შესაძლებლობის მქონე წევრები ხშირად უარს ამბობდნენ სამუშაოს უკეთ შესრულებაზე და შესაბამისად „მოგების მაქსიმიზაციაზე“ ჯგუფის ლოიალობის შენარჩუნებისა და ჯგუფის მხრიდან შესაძლებელი აგრესიის თავიდან აცილების მიზნით.

ამ მიდგომის ფარგლებში ჩატარებულმა ექსპერიმენტებმა გვჩვენა, რომ სამუშაოთი კმაყოფილება დამოკიდებულია ჯგუფის შიგნით არსებულ ურთიერთობებზე, თავის მხრივ, შრომის ეფექტურობა, პროდუქტიულობა დამოკიდებულია სამუშაოთი კმაყოფილების მანქანებზე.

ამ ახალი პარადიგმის ფარგლებში განსაკუთრებით პოპულარული გახდა ისეთი საკითხების კვლევა, როგორებიცაა: მოტივაცია, ჯგუფი და ჯგუფთაშორისი ურთიერთობები, ლიდერობა, ძალაუფლება და დამოკიდებულება და ა. შ.

50-იან წლებში დასავლეთის Know-How-ზე დაფუძნებულ საზოგადოებაში ეკონომიკური კეთილდღეობის სრლამ აქტუალური გახდა ის პრობლემა, რომ წარმოებაში ადამიანები სულ უფრო ნაკლებად პასუხისმგებენ ეკონომიკურ მოტივაციას, როგორც ორგანიზაციის ცნობილი თეორეტიკოსი კ. ჰერსბერგი მიუთითებს, ეკონომიკური მოტივაციის უამრავი ფორმა (სამუშაო დროის შემცირება, ხელფასების სრდა, შედავათებისა და პრივილეგიების დაწესება და ა.შ.) განვითარდა დიდი დებრესიის შემდგომ პერიოდში. მაგრამ ჩვენ ისევ მოტივატორებს

ველები. რადგან ის, რაც ადრე შეღავათობად ითვლებოდა, ახლა უფლებები გახდა. ადამიანები მათზე აღარ რეაგირებენ. როგორც ყ. პერზბერგი ირონიით შენიშნავს, მუშების ასამოძრაველად ერთი დიდი დეპრესია კიდევ არის საჭირო. მენეჯერები სულ უფრო ხშირად სვამდნენ შეკითხვას: „რატომ ხარჯავენ ადამიანები ორგანიზაციაში ასე მცირე ძალისხმევას, ჩვენ ხომ შრომის ნორმალურ პირობებს ვუქმნით მათ და ნორმალურ ხელფასს ვაძლევთ?“

დ. მაკგრეგორის X და Y თეორიის თანახმად, მენეჯმენტი იგნორირებას უკეთებს ადამიანების „ნამდვილ ბუნებას“ და ეყრდნობა ადამიანის ბუნების შესახებ X თეორიას, რომელიც შეიძლება ასე ჩამოყალიბდეს:

- ადამიანს არ უყვარს მუშაობა და შესაძლებლობის არსებობის პირობებში ცდილობს თავი აარიდოს მას;
- ტიპურ ადამიანს არ უყვარს პასუხისმგებლობა, აქვს მცირე ამბიციის და ყველაფერზე მაღლა უსაფრთხოებას აყენებს;
- ადამიანების უმრავლესობა საჭიროებს იძულებას, კონტროლსა და საფრთხეს იმისთვის, რომ იმუშაოს;
- ამ თეორიის შედეგად მენეჯერული ფუნქციის მთავარი მახასიათებელია იძულება და კონტროლი. დ. მაკგრეგორი თვლის, რომ ადამიანების უმრავლესობას აქვს თეორიის პოტენციალი, კერძოდ; მუშაობა ადამიანისთვის ისევე ორგანიზებულია, როგორც თამაში ან დასვენება;
- ადამიანები ზარმაცდებიან იმ შემთხვევაში, თუ მათ აქვთ უსიამოვნო გამოცდილება;
- ადამიანებს ახასიათებთ თვითკონტროლისა და საკუთარი თავისთვის მიმართულების განსაზღვრის ტენდენცია;
- ნორმალურ პირობებში ადამიანი იღებს და ეძებს პასუხისმგებლობას;
- ადამიანებს ახასიათებთ შემოქმედებითობა.

ამ თეორიის ფარგლებში, მენეჯერის ფუნქციაა იმ პირობების შექმნა, რომელიც ხელს შეუწყობს მუშაკების პოტენციალის გამოვლენას. ეკონომიკური მოტივატორების დაქვეითებული პოტენციალის პირობებში, განსაკუთრებით აქტიურად ამუშავდა ა. მასლოუს მოთხოვნილებების იერარქიის თეორია და სწრაფი ტემპით განხორციელდა მისი წარმოებაში გადატანა – „ინდუსტრიალიზაცია“.

ფ. პერზბერგს შემოაქვს ეკონომიკური მოტივატორების ალტერნატიული მოტივატორების სისტემა. კერძოდ, (1) სამუშაოს გაფართოება, (2) სამუშაოს როტაცია, (3) სამუშაოს გამდიდრება.

სამუშაოს გაფართოება/როტაცია გულისხმობს ერთი და იმავე დონის უფრო ფართო სპექტრის ოპერაციების შესრულებას, რაც სამუშაოს ყრავმენტულობის დონის შემცირებას ნიშნავს. ამ პრინციპის თანახმად, რაც უფრო მრავალფეროვან ოპერაციებს ასრულებს ერთი მუშაკი და ახდენს მათ როტაციას, სამუშაო მით უფრო მრავალფეროვანი ხდება მისთვის და იგი განიცდის კონტროლთან და ფირმის საქმიანობაში უფრო მეტად მონაწილეობის განცდასთან დაკავშირებულ დადებით ემოციებს.

ასეთი მიდგომის სირთულე ისაა, რომ ძნელია ერთხელ შექმნილი რუტინის დეკომპოზიცია ამ პრინციპის შესაბამისად, რაც ხშირად მენეჯერების პროტესტს იწვევს. ხშირად, ამ პრინციპს აკრიტიკებენ იმის გამოც, რომ მას არსებითი ცვლილებები არ შეაქვს შრომის პროცესში და ერთ მოსაწყენ სამუშაოს უმატებს მეორეს. ხშირად, ამას „კორიზონტალურ გაფართოებას“ უწოდებენ. რაც შეეხება, სამუშაოს გამდიდრების პრინციპს, ეს პრინციპი უფრო მეტად გულისხმობს ადამიანებისთვის უფრო მეტი კონტროლის მიცემას მათ სამუშაოზე.

სამუშაოს გამდიდრების პრინციპთან ფ. პენსბერგი მიიყვანა მის მიერ ჩატარებული კვლევის შედეგებმა, რომლის შედეგადაც აღმოჩნდა, რომ სამუშაოთი კმაყოფილებას და უკმაყოფილებას განსაზღვრავს სრულიად განსხვავებული ფაქტორები. სამუშაოთი კმაყოფილებას განსაზღვრავს მიღწევების შესაძლებლობა, აღიარება, თვითონ სამუშაო, პასუხისმგებლობის ქონა, დაწინაურების შესაძლებლობა, პროფესიული ზრდის შესაძლებლობა.

სამუშაოთი უკმაყოფილებას განსაზღვრავს ისეთი ცვლადები, როგორცაა: ადმინისტრაციის პოლიტიკა, სუპერვიზორობის სისტემა, ხელფასები, სამუშაო პირობები, სტატუსი, უსაყრთხობა და ა.შ. პენსბერგი თვლის, რომ თავდაპირველად სამუშაო უნდა „გაიწმინდოს ამ არაპიგიურ“ ფაქტორებისგან და შემდეგ „გამდიდრდეს“ ანუ დაემატოს ევრტიკალური პასუხისმგებლობა. გარდა ამისა, მუშაკს უნდა მიეცეს შესაძლებლობა გააქვეს სამუშაოს მის საბოლოო შედეგამდე (ეს პრინციპი უპირისპირდება ე.წ. მეცნიერული მენეჯმენტის პრინციპებს, რომლებიც სამუშაოს ოპტიმალურ დანაწევრებას გულისხმობს).

სამუშაოს გამდიდრების პრინციპს აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ მისი გამოყენება „თეთრსაყელოიანთა“ შრომათა მიმართაა შესაძლებელი. „ლურჯსაყელოიანთა“ შრომა, რომელიც რუტინულ ფიზიკურ სამუშაოს გულისხმობს ნაკლებად ექვემდებარება სამუშაოს გამდიდრების შესაძლებლობას.

გარდა მოტივაციური ფაქტორებისა, ორგანიზაციისადმი ე.წ. ადამიანური მიდგომის ფარგლებში ხდება ჯგუფშიდა ურთიერთობების, ღიღერობის ტიპის შრომის პროდუქტიულობასზე სეგაველენის და ა.შ. კვლევა.

იმ თეორიებს, რომლებიც შეიძლება გაგვერთიანოს ადამიანური რესურსების თეორიის სახელწოდებით, ხშირად აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ „მათი მთავარი სიძლიერე ამავე დროს მათი მთავარი სისუსტეა“. მართალია, მათ უფრო ნათელი გახადეს ორგანიზაციის არაფორმალური ასპექტების მნიშვნელობა ორგანიზაციის ფუნქციონირების პროცესში, მაგრამ ჯეროვანი ყურადღება ვერ დაუთმეს ფორმალური, სტრუქტურული ასპექტების მოქმედებას, თუნდაც არაფორმალურ ურთიერთობებზე. მაგ., პასუხისმგებლობის ალოკაციის სტრუქტურა (ჯგუფური/ინდივიდუალური) გავლენას ახდენს არაფორმალური ურთიერთობების სტრუქტურაზე.

### 3. ორგანიზაციის თანამედროვე სტრუქტურალისტური თეორია

ორგანიზაციის თეორიათა სპეციალისტები თვლიან, რომ ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის წარმომადგენლები სწორედ სტრუქტურალისტები იყვნენ იმდენად, რამდენადაც ეძებდნენ იმ საუკეთესო სტრუქტურას, რომელიც უნივერსალური იქნებოდა ყველა ორგანიზაციისთვის. ამიტომ სიტყვა „თანამედროვე“ მიუყვება იმ სტრუქტურალისტურ თეორიებს, რომლებიც წარმოიშვა და განვითარდა XX საუკუნის 60-იან 70-იან წლებში.

თანამედროვე სტრუქტურალისტებიც დაინტერესებულნი არიან თითქმის იგივე საკითხებით, მხოლოდ მათ მიერ ამ საკითხების კვლევა უფრო მოდერნიზებულია და მოიცავს ბევრ იმ ცვლადსა და ფაქტორს, რომლითაც ოპერირებდა არა მხოლოდ ორგანიზაციის კლასიკური თეორიაა, არამედ ადამიანურ ურთიერთობებზე ორიენტირებული ორგანიზაციის თეორიები და ორგანიზაციის, როგორც სისტემის თეორიები. ორგანიზაციის სტრუქტურალისტური თეორიის ფილოსოფია და ბაზისური დაშვებები ეხმიანება ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის ბაზისურ დაშვებებს, თუმცა ეს დაშვებები შეიზღუდა კონტექსტუალური ფაქტორებით:

• ორგანიზაცია გარკვეული მიზნების მისაღწევად შექმნილი რაციონალური ინსტიტუტია. ფორმალური ძალაუფლება, ორგანიზაციული კონტროლი და კოორდინაცია საკვანძო ელემენტებია ორგანიზაციის ფუნქციონირებისთვის.

• არსებობს მოცემული ორგანიზაციისთვის *დროის მოცემულ მომენტში* ოპტიმალური სტრუქტურა.

• ორგანიზაციის პრობლემათა უპირავლესობა მომდინარეობს სტრუქტურის ნაკლოვანებებისაგან და მათი გადაჭრა სტრუქტურის ოპტიმიზაციითაა შესაძლებელი.

ორგანიზაციის თეორეტიკოსების მიერ ორგანიზაციის, როგორც სტატიკური სისტემის ხედვა „შეიცვალა ე.წ. „მექანიკური და ორგანული სისტემების კონცეფციით“. ახალი სტრუქტურალისტები ორგანიზაციის ფორმალური სტრუქტურის პარალელურად იწყებენ ორგანიზაციის არაფორმალური სტრუქტურების, ლატენტური როლების სისტემის შესწავლას. ამ თეორიის ფარგლებში ხდება ისეთი საკითხების წინ წამოწევა, როგორცაა: ორგანიზაციის ოპტიმალური სტრუქტურის კვლევა პროდუქტზე/ ფუნქციებზე ორიენტაციის თვალსაზრისით.

სტრუქტურალისტების ცნობილი თეორეტიკოსები ტ. ბერნსი და გ. სტალკერი სწავლობენ მენეჯმენტის სისტემებს მოცემულ, დინამიურ რეალობასთან ადაპტაციის თვალსაზრისით. ისინი განიხილავენ მენეჯმენტის ორ სისტემას როგორც კონტინიუუმის ორ უკიდურესობას. ესენია: მენეჯმენტის მექანიციკური სისტემა და მენეჯმენტის ორგანიციკული სისტემა. მენეჯმენტის ეს ორი სისტემა ოპტიმალურია განვითარების სხვადასხვა სტადიაში მყოფი ორგანიზაციებისათვის. იმას, თუ რომელი სისტემა უფრო ოპტიმალური, განსაზღვრავს კონკრეტული კონტექსტი.

მენეჯმენტის მექანიციკური სისტემა კარგად მუშაობს, როდესაც ორგანიზაცია სტაბილურ პირობებშია. ამ სისტემას ახასიათებს:

- სპეციალიზებული ფუნქციური ამოცანებისა და წესების განხილვა პიროვნებისგან აბსტრაგირებულად (თითოეული ინდივიდუალური ფუნქციის აბსტრაქცია შემსრულებლისგან);
- სპეციალიზებული ფუნქციური ამოცანების იერარქია და მათი ინტეგრაცია თითოეულ მომდევნო საფეხურზე;
- თითოეული ფუნქციური როლისა და მასთან დაკავშირებული მოვალეობებისა და პასუხისმგებლობის ზუსტი განსაზღვრა;
- კომუნიკაციისა და ძალაუფლების იერარქიული ვერტიკალური სტრუქტურა;



- იერარქიისადმი ლოიალობა, როგორც წევრობის პირობა;
- ინტერნალური ცოდნისა და ექსპერტიზისადმი უფრო მეტი პრესტიჟისა და მნიშვნელობის მინიჭება (ადგილობრივები), ვიდრე ექსტერნალური ცოდნისა და ექსპერტიზისადმი (კოსმოპოლიტები);

მენეჯმენტის ორგანიზაციული ფორმა ოპტიმალურია ისეთ ვითარებაში, როდესაც ორგანიზაციას უხდება სწრაფად ცვალებად გარემოში ფუნქციონირება და მასთან ადაპტაცია. ამ სიტუაციაში ხშირად ჩნდება ისეთი ფუნქციური ამოცანები, რომელთა პროგნოზირება და იერარქიული სტრუქტურის შესაბამისად გაწერა არ ხერხდება. ამ სისტემისთვის დამახასიათებელია:

- ფუნქციური ამოცანების „რეალისტური“, პიროვნული ბუნება;
- ორგანიზაციული ინტერაქციის პროცესში ინდივიდუალური ამოცანების პერმანენტური რედეფინიცია და ადაპტაცია; „ასახისმგებლობის“, როგორც მოვალეობებისა და შეთოდების შეხედულები და ზუსტი განსაზღვრების გადახედვა;
- კომუნიკაციის, კონტროლისა და ძალაუფლების ქსელური (network), ე.წ. ლატერალური სისტემა. სპეციალური ცოდნა ანუ გარკვეული ექსპერტიზა აღარ არის ლოკალიზებული იერარქიის თავში. ის შეიძლება გაჩნდეს ქსელის ნებისმიერ წერტილში და მაშინ კომუნიკაციის, კონტროლისა და ძალაუფლების ცენტრი გადაინაცვლებს ამ წერტილში. ავტორიტეტისა და ძალაუფლების წყაროა ექსპერტული ცოდნა. ავტორიტეტისა და ძალაუფლების ლოკაცია ხდება კონსენსუსით;
- კომუნიკაციის შინაარსი შედგება უფრო მეტად ინფორმაციისგან, ვიდრე ინსტრუქციებისა და ბრძანებებისაგან;
- მოცემული ამოცანის გადაწყვეტაზე ორიენტირებული „ტექნოლოგიური ეთოსი“ ფასდება უფრო მეტად, ვიდრე ორგანიზაციის, ჯგუფის მიმართ ლოიალობა და მორჩილება;
- ადგილობრივ ექსპერტიზასთან, მოცემულ ორგანიზაციაში მიღებულ გამოცდილებაზე მეტად ფასდება ექსტერნალური „ტექნოლოგიური სამყაროს“ მიერ ვალიდირებული ექსპერტიზა.

დიდი კონცერნები და კორპორაციები ხშირად ისეთი სისტემებია, რომლებშიც მენეჯმენტის ორივე ფორმა ფუნქციონირებს. მექანიცისტური სისტემა მუშაობს „არაცნობიერად“, თითქმის ინსტიტუტურად, ორგანიზაციის სისტემა მენეჯერისაგან გაცილებით მეტ ძალისხმევას მოითხოვს და გაცილებით უფრო სტრესულია.

უფრო ფორმალიზებული, მექანიციური მენეჯმენტის მქონე სისტემებში ხშირად იქმნება ე.წ. პარალელური, არაფორმალური ორგანიზაციები. იმდენად, რამდენადაც ფუნქციურ ამოცანებთან დაკავშირებული ფორმალიზებულ, ზოგად წესებს არ შეუძლია ყველა შესაძლებელი სიტუაციისა და პრობლემის „გადაფარვა“. იქმნება არაფორმალური პრაქტიკების სისტემა, რომელიც სწორედ ასეთ სიტუაციებში ორიენტაციის წესს სთავაზობს აქტორებს. განსაკუთრებით ხშირად, ასეთი პრაქტიკების სისტემა წარმოიქმნება ცვლილებების პერიოდში. არაფორმალური პრაქტიკების სისტემა გაცილებით უფრო სწრაფად განიცდის ადაპტაციას ახალი რეალობისადმი, ვიდრე ამას ფორმალური როლების სისტემა ახერხებს. გარდა ამისა, სოციალური ურთიერთობებისა და სტატუსის წარმოქმნის არაფორმალურ პროცესებზე ორგანიზაციული სქემის გარდა, გავლენას ახდენს უამრავი სოციალ-ფსიქოლოგიური ფაქტორი. მაგ., თანამშრომელთა განსხვავებული პიროვნული მახასიათებლები. მათი ექსპერტიზის დონე და ტალანტი, მათი ლოიალობა ორგანიზაციისადმი და ა.შ.

არაფორმალური პრაქტიკების მაგალითად შეიძლება გამოდგეს პერსონალის შიდა დაყოფა გარკვეული ლატენტური სოციალური როლების შესაბამისად. მაგ., დიდი, კომპლექსური ორგანიზაციების წევრებს შეიძლება ჰქონდეთ ორი ლატენტური სოციალური იდენტურობა, რომლებსაც უწოდებენ „კოსმოპოლიტებსა“ და „ადგილობრივებს“. ასეთი ლატენტური იდენტურობების კვლევა აუცილებელია როლების ფორმალური სტრუქტურის პარალელურად, რადგან ლატენტურ იდენტურობებს გარკვეული მნიშვნელობა აქვს ორგანიზაციის ფუნქციონირების პროცესში. ხშირად ასეთი იდენტურობებით იხსნება გარკვეული დაძაბულობა და კონფლიქტი ორგანიზაციაში.

თითქმის ყველა დიდ კომპანიაში არსებობს მენეჯერის ან საშუალო რგოლის მუშაკის ისეთი ტიპი, რომელსაც პირობითად შეიძლება ვუწოდოთ „ექსპერტი“. ასეთი ადამიანები, როგორც წესი, ბოლომდე ვერასოდეს მოიპოვებენ ხოლმე კომპანიის მაღალი რანგის ბიუროკრატების ნდობას, ამიტომ მათ ძალაუფლების ყველაზე მაღალი ეშელონებისგან გარკვეულ დისტანციაზე ამყოფებენ. ასეთი „ექსპერტების“ კარიერა კომპანიაში დაწინაურების თვალსაზრისითაც საკმაოდ რთულად ვითარდება. ის ვერასოდეს ხდება „კომპანიის კაცი“. ეს სწორედ ის კატეგორიაა, რომელსაც კომპანიებში პერსონალის არაფორმალური კლასიფიკაციისათვის იყენებენ. ამ ადამიანების პროფე-

სიონალიზმი, რომელსაც ხშირად კომპანიის პერსონალის თვალში მისტერიული ხასიათი აქვს. განაპირობებს იმას, რომ საკუთარ პროფესიასთან მათი იდენტიფიკაციის განცდა უფრო ძლიერია, ვიდრე კომპანიასთან იდენტიფიკაციის განცდა და მისადმი ლოიალობა. თავისი უნარებისა და პროფესიონალიზმის „ვალიდისაციას“ იგი უფრო მეტად ეძებს კომპანიის გარეთ. ანუ მისთვის რეყერენტული ჯგუფია არა კომპანია, არამედ მისი პროფესიული „გილდია“.

ამ ლატენტურ იდენტურობას სტრუქტურალისტები უწოდებენ „კოსმოპოლიტებს“. ხოლო ამ კონტინიუუმზე მის ოპოზიციას „ადგილობრივებს“. ეს ლატენტური იდენტურობები განისაზღვრება სამი ცვლადით: 1. დამკვირვებელი ორგანიზაციისადმი ლოიალობით; 2. პროფესიული უნარებისადმი დამოკიდებულებით; 3. რეყერენტული საორიენტაციო ჯგუფით.

ლატენტური იდენტურობები არ არის თანამედროვე კომპანიებში ადამიანების კლასიფიკაციის ინსტიტუციონალიზებული ფორმა, მაგრამ არაფორმალურად თანამედროვე ორგანიზაციაში დაძაბულობის ერთ-ერთ წყაროდ სწორედ ეს დილემა იქცა: რა უნდა იყოს კომპანიაში წინსვლის რეალური ბაზისი – ექსპერტიზის ინდექსი თუ ლოიალობის ინდექსი? მიუხედავად იმისა, რომ თანამედროვე კომპანიებში დეკლარირებულია რაციონალიზმის პრინციპი, რეალური გადაწყვეტილებები ხშირად მიიღება ლოიალობის ინდექსის გათვალისწინებით.

როგორც აღვნიშნეთ, მოცემული ორგანიზაციისთვის ოპტიმალური სტრუქტურის საკითხი სტრუქტურალისტების ემპირიული კვლევების „ეპიცენტრია“. 60-იან 70-იან წლებში კომპანიებისთვის განსაკუთრებით აქტუალური გახდა კითხვა: ერთ ერთეულად უნდა გაავერთიანოთ ერთი ფუნქციონალური ამოცანის (მაგ., მარკეტინგი, წარმოება, ფინანსები და ა.შ.) გადასატრედად მოწოდებული სპეციალისტები თუ ერთ ერთეულად უნდა განვიხილოთ ერთი პროდუქტის წარმოებისთვის საჭირო სპეციალისტები?

ორგანიზაციის კლასიკური თეორიის ენაზე ეს კითხვა ასე უდერს: რომელი მიდგომა უზრუნველყოფს უკეთესად მანქანა-დანადგარებისა და სპეციალისტების უტილიზაციას?

ამ საკითხის გადასაწყვეტად, სტრუქტურალისტები აუცილებლად მიიჩნევენ ქცევითი მეცნიერებების მიერ დაგროვილი ცოდნის გათვალისწინებას შემდეგი ფაქტორების შესახებ:

- დიფერენციაცია – ესაა აზროვნების განსხვავებული პატერნები და განსხვავებული ორიენტაციები. ეს

განსხვავებული ორიენტაციები შეიძლება შეეხებოდეს მიზნების განსხვავებულობას, ამოცანების სხვადასხვაობას, რომლებიც მოითხოვს განსხვავებულ დროით ორიენტაციებს (მოკლევადიანი პერსპექტივა, გრძელვადიანი პერსპექტივა). დიფერენციაცია სტრუქტურალისტების აზრით, აუცილებელია ფუნქციონალური სპეციალისტებისთვის სამუშაოს უფრო ეფექტურად შესრულებისთვის;

- ინტეგრაცია, კოორდინაცია: ქვევითი მეცნიერებების წარმომადგენელთა მიერ ჩატარებულმა კვლევებმა უჩვენა, რომ ინტეგრაციასა და დიფერენციაციას შორის არსებობს ინვერსიული დამოკიდებულება: რაც უფრო მეტად განსხვავდება ორი ფუნქციონალური ჯგუფის ან სპეციალისტის აზროვნების პატერნები, მით უფრო ძნელად მიიღწევა მათ შორის კოორდინაცია. თუმცა იმავე კვლევებმა უჩვენა, რომ ამ ორივე ფაქტორის თანაარსებობა აუცილებელია ეფექტურობის მისაღწევად;
- რადგან დიფერენციაციასა და ინტეგრაციას შორის თანაარსებობა აუცილებელია, ეს თანაარსებობა შესაძლებელია მხოლოდ კომუნიკაციის განვითარებული არხების არსებობის პირობებში, რაც კროსფუნქციონალური კონფლიქტების გადაჭრის პირობას ქმნის;

მაგ., პროდუქტზე ორიენტირებული ორგანიზაციული სტრუქტურა ქმნის დიფერენციაციის უკეთეს პირობებს. გუნდის წევრებს აქვთ ნაკლები დიფერენციაცია მიზანთან დაკავშირებით, მათ უნდა შექმნან ერთი პროდუქტი. თუმცა ეს არ გამოირიცხავს დროითი პერსპექტივის განსხვავებულ პატერნებს.

თუმცა, ორგანიზაციის ოპტიმალური სტრუქტურის შესახებ გადაწყვეტილება მენეჯერმა უნდა მიიღოს სხვა ცვლადებისა და მათი დისპოზიციების გათვალისწინებით. მაგ., თუ გადასატრეულია რუტინული ამოცანა, თუ შესაძლებელია ინტეგრაციის მაღალი ხარისხის მიღწევა გეგმით და კონფლიქტის მენეჯმენტი იერარქიით. მაშინ ფუნქციონალური ორგანიზაცია უფრო ოპტიმალურია. მენეჯერებისათვის ამ ამოცანის გადაჭრას ართულებს ის ფაქტი, რომ ორგანიზაციაში ხშირად ერთდროულად არსებობს რუტინული და არარუტინული ამოცანები.

ამ სიტუაციასთან ადაპტაციას ორგანიზაციები სხვადასხვანაირად ახერხებენ:

1. კროსფუნქციონალური გუნდების გამოყენება, რაც ამარტივებს ინტეგრაციას. ინტეგრაციას ამ შემთხვევაში განაპირობებს ერთი პროდუქტი, როგორც საერთო მიზანი;

2. ერთი პროექტის (პროდუქტის) ინტეგრატორისა და კოორდინატორის პოზიციის შემოღება. ეს კოორდინატორი უსრუნველყოფს სხვადასხვა სპეციალისტის ერთი პროდუქტის იდეაზე დროებით მუშაობასა და ამავე დროს სპეციალისტების ბაზისური იდენტიფიკაცია ფუნქციასთან არ იცვლება

3. ე.წ. „მატრიცული“ ორგანიზაციული სტრუქტურის ჩამოყალიბება, რომელიც მოიცავს როგორც ფუნქციურ, ასევე პროდუქტულ ორიენტირებულ პრაქტიკებს.

მენეჯერთა ერთი ჯგუფი ატარებს „ფუნქციურ ქუდებს“ და ჩართულია უფრო ყოველდღიურ, რუტინულ პრაქტიკაში.

მენეჯერთა მეორე ჯგუფი ატარებს „პროდუქტის ქუდებს“ და ჩართულია რთული ამოცანების გადაჭრაზე ორიენტირებულ პრაქტიკაში, რომელიც მოითხოვს უფრო გრძელვადიან დროით პერსპექტივას და კროსფუნქციური კოორდინაციის მიღწევას. ამდენად, მენეჯერთა ეს ორი ჯგუფი თანაბარი უფლებამოსილებითა და პასუხისმგებლობითაა აღჭურვილი და ფაქტიურად, სახეზეა დუალური მართვის სისტემა. მატრიცული სტრუქტურა საკმაოდ რთული და ფსიქოლოგიურად ძნელად ადაპტირებადია. ამის გამო, ამ სტრუქტურის შემოღებას ორგანიზაციებს ურჩევენ მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ:

1. ორგანიზაციას უხდება დუალური ფოკუსირება. მაგ., ხშირად ორგანიზაცია ასრულებს მოცემულ პროდუქტთან ან მომსახურებასთან დაკავშირებულ სამუშაოებს ფართო გეოგრაფიულ არეალში და ამავე დროს უხდება რთული ტექნოლოგიური ამოცანების გადაჭრა;

2. როდესაც ორგანიზაციაში ხდება საკომუნიკაციო არხების გადატვირთვა და ამდენად, ინფორმაციული ნაკადის დიდი ნაწილი დაუმუშავებელი რჩება, ამ შემთხვევაში უკეთესი განრიგები, უფრო დიდი კომპიუტერები, ფუნქციების უკეთ განაწილება არ ხდება სიტუაციის გაუმჯობესებისთვის საკმარისი პირობა და ამოცანის გადაწყვეტა მოითხოვს არსებული სტრუქტურის „რესტრუქტურირებას“.

3. როდესაც ორგანიზაციაში ეკონომიკური რესურსების ნაკლებობაა და ამავე დროს გარემოს ზეწოლა მოითხოვს ეფექტურობის უფრო მაღალ ხარისხს, ამ შემთხვევაში საჭირო

ხდება ადამიანური რესურსების სწრაფი რედისლოკაცია და ძირითადი ფონდების უკეთესი უტილიზაცია ამოცანების ცვალებადობასთან დაკავშირებით.

თუმცა, როგორც სტრუქტურალისტები მიუთითებენ, ინტერპერსონალური და ორგანიზაციული ურთიერთობების სირთულე და ამ სირთულესთან დაკავშირებული ორასროვნება ართულებს ეფექტურ მატრიცულ ადმინისტრირებას და ის ფსიქოლოგიურადაც ნაკლებად მიმზიდველია მონაწილეებისთვის.

ამდენად, დილემა: პროდუქტი-ფუნქცია მაინც ღიად რჩება და მოითხოვს მენეჯერისაგან რეალური სიტუაციის ანალიზს სტრუქტურალისტების მიერ შემოთავაზებული ცვლადების (დიფერენციაცია, ინტეგრაცია, კომუნიკაცია/კონფლიქტის მენეჯმენტი) საფუძველზე.

#### 4. ორგანიზაციის სისტემური თეორია

60-იანი წლებისთვის ე.წ. ადამიანური რესურსების ორგანიზაციულმა თეორიებმა ნელ-ნელა დაკარგა „მომხიბვლელიობა“, ინტელექტუალურმა მოდამ გადაინაცვლა კიბერნეტიკაზე, სტატისტიკაზე, ევრისტიკულ მოდელებზე, ინფორმაციულ სისტემებზე და გასომეაზე ორიენტირებული თეორიებისკენ.

ეს ახალი ნაკადი ორგანიზაციის თეორიაში შემოიჭრა ე.წ. სისტემების თეორიების სახით. ამ მიდგომის დამახასიათებელი ნიშნებია: (1) ლუდვიგ ვ. ბერტალანფის სისტემების ზოგადი თეორიის გამოყენება ორგანიზაციის ანალიზისთვის. (2) რაოდენობრივი მეთოდებისა და ტექნიკების გამოყენება ორგანიზაციული და მაკროსტრუქტურული გარემოს ცვლადებს შორის ურთიერთდამოკიდებულების კვლევისას. სისტემის თეორიისთვის ორგანიზაცია არის ურთიერთშედწევადი და ურთიერთდაკავშირებული ელემენტების კომპლექსი, რომელიც მოიცავს როგორც ორგანიზაციის შიგნით მოქმედ, აგრეთვე, მის გარემომცველ სამყაროში არსებულ ფაქტორებს. სისტემური მიდგომა ორგანიზაციას განიხილავს როგორც ღია სისტემას. ორგანიზაცია განიხილება, როგორც მუდმივად ცვალებადი ორგანიზმი, დინამიური ეკვილიბრიუმი. ეს მიდგომა ორიენტირებულია კაუზალური ეფექტების კვლევაზე. მის ფილოსოფიას ახასიათებენ, როგორც ლოგიკურპოზიტივისტურს.

კომპიუტერები, მოდელირება და ინტერდისციპლინარული გუნდები ამ პერსპექტივის ძირითადი „ინსტრუმენტებია“.

ორგანიზაციისადმი სისტემური მიდგომის თეორეტიკოსები თვლიან, რომ ორგანიზაციის თეორიული კონცეპტი უნდა მოიცავდეს ორგანიზაციის შენატანს (input), პროდუქტსა და ფუნქციონირებას და არა მისი ღიადერების რაციონალურ მიზნებს. ამ პარადიგმის ჩარჩოებში ორგანიზაცია განიხილება როგორც ღია ენერგეტიკული სისტემა. მაგ., ნედლეული და ადამიანური რესურსები ქარხანაში არის ენერგეტიკული შენატანი, ორგანიზაციის შიგნით პატერნიზებული, რუტინიზებული ორგანიზაციული ქვევა – ამ ენერჯის ტრანსფორმაცია და დასრულებული პროდუქტი – ამ ტრანსფორმირებული ენერჯის შედეგი.

ორგანიზაციასა და გარემოს შორის მედიაციას აწარმოებს ფული, რომელიც ისევე ტრანსფორმირდება ორგანიზაციის შიდა ენერჯიად.

ღია სისტემის თეორიის მომხრეებს გადმოაქვთ ლ. ბერტალანფის მიერ ბუნებისმეცნიერებაში შემუშავებული ღია სისტემის მოდელი სოციალურ მეცნიერებაში. ამ მოდელის თანახმად, კომპლექსური ორგანიზაცია არის ურთიერთდამოკიდებული ნაწილების მთლიანობა, რომლებსაც გამუდმებით შეაქვთ რაღაც წელილი მთლიანობაში და იღებენ მისგან რაღაცას. სისტემა არის ევოლუციური პროცესის შედეგი და სისტემის გადარჩენა აღებულია როგორც სისტემის მიზანი. მაშინ როდესაც დახურული სისტემის მოდელი მიზნად იღებს მიზნის მიღწევასა და მაქსიმალურ ეფექტურობას დისფუნქცია დასაშვებია, თუმცა იგულისხმება, რომ დისფუნქციურმა ნაწილმა უნდა განიცადოს ადაპტაცია ან სისტემა დეგენერაციის გზაზე დადგება. ამ მიდგომისთვის ცენტრალურია ჰომეოსტაზის, დინამიური ეკვილიბრიუმის, თეოსტაბილიზაციის კონცეფციები. სწორედ ეს აიძულებს სისტემის ნაწილებს ითანამშრომლონ და თავი დაიცვან გარემოდან მომავალი უარყოფითი ზეგავლენისგან.

ღია სისტემები ხასიათდება უარყოფითი ენტროპიით, უკუკავშირით, ჰომეოსტაზით, დიფერენციაციით, ეკოფინალობით, პოლიზმით (სინერჯიზმი, გეშტალტი), შედარებით ღია საზღვრებით, იერარქიით. ნეგატიური ენტროპიის კანონი ნიშნავს იმას, რომ სისტემამ გადარჩენისა და ინტერნალური წესრიგის შენარჩუნებისთვის უნდა მოახდინოს იმაზე მეტი ენერჯის იმპორტირება, ვიდრე ის ხარჯავს ტრანსფორმაციისა და ექსპორტირებისათვის.

უკუკავშირის კანონი გარკვეულ მოსულ ინფორმაციას განიხილავს როგორც განსაკუთრებული სახის ენერჯის იმპორტს და გარკვეულ სიგნალს გარემოში მიმდინარე პროცესების შესახებ.

ღია სისტემები მიისწრაფის დინამიკური პომეოსტაზისაკენ გარემოსთან და საკუთარ სუბსისტემებთან ადაპტაციის მიღწევის მიზნით.

ეკოფინანსების პრინციპი (რომელიც გარკვეული აზრით, უპირისპირდება მიზეზ-შედეგობრიობის პრინციპს) ნიშნავს იმას, რომ სისტემებს შეუძლია მიაღწიოს ერთსა და იმავე რესულტატს სხვადასხვა ათვისების მდგომარეობიდან და სხვადასხვა გზით.

პოლიზმის, გეშტალტის პრინციპი მიუთითებს იმაზე, რომ სისტემა არის არა შემადგენელი ნაწილების ჯამი, არამედ მათი კავშირის გარკვეული წესი, რომელიც იხსნება მხოლოდ მთლიანობის კონტექსტში.

ნებისმიერი ღია სისტემისა და განსაკუთრებით სოციალური ორგანიზაციის საზღვრების დადგენა ძალზე რთულია, ამდენად ღია სოციალურ სისტემას არ აქვს მკაცრად განსაზღვრული საზღვრები, რომელიც გამოყოფს მას უფრო დიდი სუპრასისტემისგან.

ღია სისტემა ხასიათდება იერარქიით, ანუ იგი არის უფრო დიდი სუპრასისტემის ნაწილი და მას აქვს საკუთარი სუბსისტემები.

სოციალურ ორგანიზაციას, როგორც ღია სოციალურ სისტემას შეიძლება ჰქონდეს მრავალი მიზანი. თუმცა, როგორც აღვნიშნეთ, სისტემების თეორიაში სისტემის გადარჩენა მინეულია უზენაეს მიზნად.

ორგანიზაციის, როგორც დახურული სისტემის თეორიები, ღია სისტემის მიდგომის მომხრეების აზრით, უმევენ დახურული სისტემის პარადიგმიდან გამომდინარე არასწორ ინტერპრეტაციებს.

ორგანიზაციის, როგორც დახურული სისტემის თეორიები, ძირითად აქცენტებს სვამენ ორგანიზაციის ინტერნალური ფუნქციონირების პრობლემებზე, თითქოს ეს პრობლემები დამოუკიდებელია ორგანიზაციის გარემოსგან და თითქოს გარემო არ ახდენს გავლენას ორგანიზაციის შიგნით მოტივაციასა და მორალზე. კერძოდ,

- უფრო ძლიერი ინტეგრაციასა და კოორდინაციისკენ მიწრაფება სტაბილურობის უზრუნველსაყოფად სულაც არ არის სწორი რეკომენდაცია, როდესაც სტაბილურობის შენარჩუნება



შეიძლება უფრო მეტ მოქნილობას (ყვლექსიურობას) მოითხოვს. კოორდინაცია და ინტეგრაცია განიხილება, როგორც სასურველი მიზანი თავისთავად და არა ორგანიზაციას გარემოსთან ადაპტაციის პირობა;

- დახურული სისტემების თეორიები ვერ ახდენს იმ ფაქტის გაცნობიერებას, რომ შეიძლება არსებობდეს ერთი და იგივე შედეგის მიღების არაერთი „საუკეთესო“ გზა, არამედ რამდენიმე გზა;

- დახურული სისტემა გარემოს განიხილავს, როგორც ორგანიზაციულ ქცევაში შემთხვევითი გადახრების მიზეზს და ორგანიზაციული თეორიისთვის ამ გადახრების შესწავლას ირილკეანტურად თვლის.

ღია სისტემის თეორია გარემოს განიხილავს არა როგორც შემთხვევითი გადახრის მიზეზს, არამედ როგორც ცვლადს, რომელიც ორგანულადაა ჩართული სისტემის მუშაობაში. ნიშანდობლივია, რომ ბევრი ინდუსტრიული კომპანიის ყველაზე სუსტი რგოლია ბაზრის შემსწავლელი დეპარტამენტები, მაშინ როდესაც ისინი მთლიანად ბაზრებზეა დამოკიდებული.

ამდენად, ღია სისტემის თეორია უარყოფს მაქსიმალურ გარკვეულობას, როგორც ორგანიზაციის ცხოვრებაში შესაძლებელ რეალიას. ამ მიდგომის მომხრეების თვალსაზრისით, ორგანიზაციაზე ყოველთვის მოქმედებს უამრავი ცვლადი, რომელთა გაკონტროლება და პროგნოზირება შეუძლებელია. ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრება, გაუთავებელი მოლაპარაკებები მუშებზე და მენეჯერებს შორის, დრამატული სასამართლო პროცესები, დარღვეული ხელშეკრულებები, ყავორტიზმი და ა.შ. არღვევს მოსახლეობის ბაზისურ რწმენას იმის შესახებ, რომ ორგანიზაციები, რომლებზეც მათი ცხოვრებაა დამოკიდებული, ცხოვრობს მენეჯერების მიერ დადგენილი რაციონალური გეგმის მიხედვით. თუმცა, რაც ძალზე მნიშვნელოვანია, „ღია ორგანიზაცია – სისტემა და დახურული ორგანიზაცია – სისტემა“ უნდა განვიხილოთ არა როგორც დიხოტომია, არამედ როგორც კონტინუუმი, რომელზეც შეიძლება განლაგდეს რეალურად არსებული ორგანიზაციები, რომელთაგან სოგიერთი მართლაც უფრო მეტად დახურული სისტემა სხვებთან შედარებით.

ღია სისტემის მოდელის მომხრეები თვლიან, რომ ნებისმიერი ორგანიზაციის უნარი გადაამუშავოს ალტერნატივების შესახებ ყველა შესაძლებელი ინფორმაცია შეზღუდულია.

ამიტომ ორგანიზაციამ უნდა ისწავლოს გადაწყვეტილებების მიღება „შესღულდული რაციონალობის“ ფარგლებში. ამდენად, ამ მიდგომის ფარგლებში „მაქსიმალური ეფექტურობის“ მოთხოვნა ჩანაცვლებულია „დამაკმაყოფილებელი ეფექტურობის“ მოთხოვნით. მაქსიმალური რაციონალობის მიღწევის მოდელი იყენებს დახურული სისტემის პარადიგმას, რომელიც ხურავს სისტემას სწორედ გაურკვეველობის ელიმინაციის, განდევნისა და ანალიზისთვის აუცილებელი ცვლადების მაქსიმალურად შემცირების გზით.

60-იან და 70-იან წლებში ორგანიზაციის, როგორც ღია სისტემის თეორიამ ორგანიზაციის შესასწავლად ახალი პარადიგმა შექმნა. ხშირად, ამ მიდგომას საყვედურობენ, რომ მან ვერ შეიმუშავა ცვლადებისა და ურთიერთდამოკიდებულებების მეტნაკლებად ექსპლიციტური, მენეჯმენტის პრაქტიკაში გამოყენებისთვის გამოსადეგარი სისტემა. თუმცა, სისტემური მიდგომის „უტოლიზაციის“ მაგალითებია სისტემასა და მის სუბსისტემებს შორის ურთიერთობის შესწავლაზე ორიენტირებული კვლევები.

ადმინისტრაციული მენეჯმენტის თეორეტიკოსები ქმნიან ორგანიზაციის ე.წ. „საშუალო დონის თეორიებს“ ღია სისტემის პარადიგმის ფარგლებში. ეს თეორიები ოპერირებს მოცემული პარადიგმის შიგნით, აბსტრაქტულობის შედარებით უფრო დაბალ საფეხურზე. ანალიზის ამ მეთოდს ხშირად მოიხსენიებენ როგორც „ორგანიზაციული ცვლადების, ურთიერთდამოკიდებულებების პატერნების“ კვლევას ან „სუბსისტემებს შორის კონფიგურაციების“ კვლევას. ორგანიზაციის მოწყობის ერთი „საუკეთესო“ გზის, პანაცეის ძებნის გზაზე უარი ითქვა და მკვლევრები სულ უფრო მეტად არიან ორიენტირებულნი ორგანიზაციის ფუნქციონირების, მისი წევრების მოთხოვნილებებისა და გარემოს ზეწოლის ურთიერთდამოკიდებულების კვლევაზე.

როგორც უკვე აღინიშნა, ასეთი მიდგომის ყურადღების ცენტრშია ორგანიზაციის მიერ ინფორმაციის გადამუშავებისა და გადაწყვეტილებების მიღების მოდელეები. მოცემული საკითხის შესახებ „დისკურსი“ ენათესავენა სტრუქტურალისტების სტილს (ეს არცაა გასაკვირი, რადგან ორივე მიდგომა ერთი სოციალოგიური პარადიგმის ფარგლებში მოიაზრება). თუმცა, იმას, რასაც სტრუქტურალისტები იკვლევენ ისინი უწოდებენ სტრუქტურას. სისტემისტები კი - ინფორმაციის გადამუშავების მოდელეებს.

ჯ. გელბრაითი აღწერს იმ ცვლადებსა და იმ კონტექსტებს, რომელთა მიმართ შეიძლება სისტემისტიკების მიერ შემუშავებული ინფორმაციის გადამუშავების მოდელების მიყენება.

ინფორმაციის გადამუშავების მოდელები და სტრატეგიები აუცილებელია ორგანიზაციაში გაურკვევლობის ხარისხის შემცირებისა და ინტეგრაციის გარკვეული დონის მისაღწევად. კომპლექსურ ორგანიზაციებში შრომის განაწილებისა და ურთიერთდამოკიდებულების პირობებში ეფექტური მუშაობის მისაღწევად აუცილებელია კომუნიკაციის, ინფორმაციის გადამუშავების არხების სისტემისა და კოორდინაციის უსრუნეველობა.

ის ცვლადი, რომელიც ჯ. გელბრაითის აზრით კავშირშია ინფორმაციის გადამუშავებისა და გადაწყვეტილებათა მიღების მოდელის არჩევასთან, არის გადასაჭრელი ამოცანის გაურკვევლობის ხარისხი.

(მოდელების ილუსტრაციისთვის ჯ. გელბრაითი იღებს ქარხანაში თვითმყრინავის აგების ამოცანას, რომელშიც ჩართულია დისაინის, წარმოების მეთოდების შემსრულებელი, ნაწილების ამგები, ნაწილების ამწყობი და მოწყობილობის გამომცდელი ჯგუფები).

ინფორმაციის გადამუშავების მექანიციკური მოდელი: ქვეამოცანების კოორდინაციის ყველაზე მარტივი გზა არის აუცილებელი მოქმედებების სპეციფიცირება მათ შესრულებამდე წესებისა და პროგრამების გზით. თუ ყველა შეასრულებს აუცილებელ მოქმედებებს, სიტუაციაზე პასუხი იქნება ინტეგრირებული, ანუ კოორდინირებული მოქმედება.

ასეთი წესების დადგენის უპირატესობა ისაა, რომ ამის შემდეგ აღარაა საჭირო ჯგუფის წევრებს ან ჯგუფებს შორის კომუნიკაცია. ეს წესები იგივე ფუნქციას ასრულებს ორგანიზაციისთვის, რასაც ჩვევები – ინდივიდისთვის. სწორედ ასეთი წესების არსებობის პირობებში აღარაა საჭირო ყოველ სიტუაციას მიუუდგეთ როგორც ახალს.

მაგ., მანქანის აწყობისთვის საჭირო პროგრამირებას ახდენენ ინჟინერები. შემდეგ კი ინდივიდუუმები თვითონ აპროგრამებენ თავის სამუშაოს.

თუმცა, მექანიციკური მოდელის მუშაობის არეალი საკმაოდ შეზღუდულია. როდესაც ორგანიზაცია ეჯახება ახალ, განსხვავებულ სიტუაციებს, ამ წესებს აუცილებლად უნდა დაემატოს ინტეგრაციის ახალი ხერხები.

ინფორმაციის გადაშუშავების იერარქიული მოდელი: როდესაც ახალი ამოცანისათვის პასუხის 'შეშუშავებაა' საჭირო. ამ სიტუაციაში ვათვალისწინებული უნდა იყოს ყველა ის გაკლენა, რომელსაც ეს პასუხი მოახდენს ქვეამოცანებზე. ამ ამოცანის გადასატრელად შემოდებულია მენეჯერული როლები და მათი იერარქია. იერარქიის 'მიგნით' მოქმედებს წახალისების სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს იმას, რომ მენეჯერული იერარქიის ზედა რგოლის გადაწყვეტილება იქცევა მომდევნო ქვედა რგოლის მოქმედებად. ისეთი ამოცანა, რომლის გადაჭრის რუტინული წესი არ არსებობს, ავტომატურად მიემართება იერარქიის ზედა საფეხურზე, სადაც არის ლეგიტიმური სუპერ-აიხერი ყველა განსხვავებული ჯგუფისთვის. ამდენად, მენეჯერული იერარქია არის მექანიციური მოდელის დამატებითი რგოლი და არა მისი ჩანაცვლება.

იერარქიული მოდელის სისუსტე ისაა, რომ მენეჯერული იერარქიის ქსელის ყოველ განჭრობას აქვს ინფორმაციის გადაშუშავების 'შესლედული' შესაძლებლობა. თუ ქვეამოცანების გაურკვეველობის ხარისხი ისრდება, „გამონაკლისის“ შესახებ უფრო მეტი ინფორმაცია მიემართება მენეჯერული იერარქიის ზედა რგოლებსკენ. ამდენად, დროის ინტერვალი ამოცანის წამოჭრასა და მასზე პასუხის გაცემას შორის ისრდება. ამ სიტუაციაში ორგანიზაციამ უნდა 'შეიმუშავოს' ინფორმაციის გადაშუშავების ახალი მოდელი.

მიზნებისა და შესასრულებელი ამოცანების დელეგირების მოდელი: გადასატრელი ამოცანების გაურკვეველობის ხარისხის შემცირებასთან ერთად ისრდება ორგანიზაციის საინფორმაციო არხების დატვირთვა. ამ პრობლემური სიტუაციის გადაჭრის ერთ-ერთი გზაა გადაწყვეტილების მიღების უფლების დელეგირება იმ რგოლისთვის, სადაც პრობლემა განხდა. რაც უფრო მეტი უფლებების დელეგირება ხდება ქვემოთ, მით უფრო მწვავედ დგება ორგანიზაციის წინაშე ორგანიზაციული ქცევის კონტროლის პრობლემა. ამას ართულებს ის გარემოებაც, რომ ჯგუფების ურთიერთდამოკიდებულების პირობებში ის ალტერნატივა, რომელსაც ირჩევს ერთი ჯგუფი, შეიძლება არ იყოს მისაღები მეორე ჯგუფისთვის. მაგ., პროდუქტის დიზაინი, რომელიც ტექნიკურად უფრო მისაღებია, შეიძლება არ მოსწონდეს კლიენტს. შეიძლება უფრო ძვირი ჯდებადეს და მისი განხორციელება უფრო მეტ დროს

მოითხოვდეს. ასეთი დილემის გადასაჭრელად ორგანიზაცია სვამს ამოცანას, მიზანს, რომელიც ფარავს პირველად ურთიერთდამოკიდებულებას. მაგ., განვიხილოთ იმ ჯგუფის მაგალითი, რომელიც პასუხისმგებელია თვითმფრინავის ფრთის დიზაინის შემუშავებაზე. მათ ეძლევათ აგრეთვე, დამატებითი პირობები ფრთის წონის, ამოცანაზე დასახარჯი სამუშაო საათებსა და სამუშაოს დასრულების თაობაზე. ამ ამოცანის შიგნით ჯგუფს ეძლევა უფლება დაამყაროს ლატერალური კომუნიკაცია სხვა ჯგუფებთან და გადასაჭრელი ამოცანის შესაბამისი მოქმედებებისა და წესების სისტემა თვითონ შიგნით. ანუ წესებისა და პროგრამების დაწესების ნაცვლად, ჯგუფს „უწესდება“, შესასრულებელი ამოცანა. ჯგუფის მიერ ამ ამოცანის გადაჭრის უნარი დამოკიდებულია ამოცანის გარკვეულობის ხარისხზე. თუ ეს ისეთი ამოცანაა, რომლის მსგავსი მანამდე არ შესრულებულა, მისი შესრულების პროცესში მოხდება დასმული მისწინების რამდენიმეჯერ გადასინჯვა და გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის რამდენჯერმე ჩართვა. ეს მოითხოვს ინფორმაციის ისე „სვეით გაშვებას“. გადაწყვეტილება მიიღება, ინფორმაცია „ჩამოდის“ და ამ გზით ხდება ქვეჯგუფებს შორის ინტეგრაციის შენარჩუნება.

თუ შესრულებული ამოცანების გაურკვეველობის ხარისხი იზრდება, ისევე ხდება საინფორმაციო არხების გადატვირთვა. არავინ იცის რამდენი დრო დასჭირდება თვითმფრინავის ფრთის ახალ დიზაინს, რა წონას მოითხოვს იგი და რამდენ ხანში იქნება სამუშაოს დასრულება შესაძლებელი. თუ გამონაკლისი სიტუაციების რიცხვი იზრდება და ხდება იერარქიული არხების გადატვირთვა, ორგანიზაციამ უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება შემდგომი ნაბიჯებისა და სტრატეგიების შესახებ.

სისტემური თეორიის წარმომადგენლები განიხილავენ რთული, კომპლექსური ამოცანების გადაჭრის პროცესში ორგანიზაციის საინფორმაციო არხების გადატვირთვასთან დაკავშირებული სიმსუქების გადაჭრის რამდენიმე სტრატეგიას.

**საინფორმაციო არხების გადატვირთვის სიტუაციიდან არსებობს ორი შესაძლო გამოსავალი:**

1. ორგანიზაციამ უნდა შეამციროს იმ ინფორმაციის ნაკადი, რომელიც მიედინება იერარქიულ არხებში;

2. ან უნდა გააკეთოს ინვესტირება საინფორმაციო არხების ტევადობის გასაზრდელად.

## **თითოეულ ამ გზას ორი შესაძლებელი სტრატეგია აქვს:**

1.1. ორგანიზაციის შეუძლია გაზარდოს ამოცანის შესასრულებლად გამოყოფილი რესურსების რაოდენობა და მოცულობა:

მაგ., გაზარდოს თვითმყრინაგის ფართის შესაძლებელი წონა და ამოცანაზე დასახარჯი დროის ლიმიტი. რესურსების ლიმიტის გაზრდის შედეგად უფრო ნაკლებია იმის ალბათობა, რომ ამოცანა ვერ შესრულდება და იერარქიული არხი გადაიტვირთება. თუმცა, ეს უფრო ძვირი დაუჯდება ორგანიზაციასა და მომხმარებელს. ირჩევს თუ არა ორგანიზაცია ამ სტრატეგიას დამოკიდებულია ორგანიზაციისთვის დანარჩენი სამი სტრატეგიის უკანსე.

1.2 თვითკმარი ჯგუფების შექმნის ფუნქციური ამოცანა და ჯგუფის შესაბამისი დაკომპლექტება იცვლება პროდუქტზე მიმართული ჯგუფებით:

მაგ., თითოეულ ჯგუფს ეყოლება თავისი პროდუქტის ინჟინერი, პროცესის ინჟინერი და ა.შ. ან თუ ჯგუფი ყალიბდება ერთი კლიენტის მომსახურებისთვის, განრიგების კონფლიქტის აცილება შესაძლებელი ხდება და აღარაა საჭირო გადაწყვეტილებების მიღება პრიორიტეტული კლიენტების შესახებ. ასეთი სტრუქტურა თავიდან იცილებს გარკვეულ სპეციალისტთა შრომის განაწილებას მთელი ორგანიზაციის მასშტაბით და აღარაა საჭირო მათი დროის სტრუქტურირება მთელი ორგანიზაციის მოთხოვნების შესაბამისად.

ამდენად, ეს ორი სტრატეგია არ იწვევს იერარქიული არხების გადატვირთვას გამონაკლისი შემთხვევების შემცირების გზით. თუმცა იწვევს ეფექტურობის შემცირებას და დანახარჯების ზრდას.

შემდეგი ორი სტრატეგია იღებს გადასამუშავებელი ინფორმაციის რაოდენობას, როგორც მოცემულობას.

2.1 ინვესტირება ვერტიკალურ საინფორმაციო სისტემაში:

ამ სტრატეგიის არსი შემდეგია: როდესაც იზრდება გამო-ნაკლისი შემთხვევების რაოდენობა, მიღებული უნდა იქნეს ახალი სამოქმედო გეგმა. რაც უფრო მეტია გაურკვეველობა, მით უფრო იზრდება გეგმების რესტრუქტურაციისა და შესაბამისად, საჭირო რესურსების (კლერკები, კომპიუტერული დრო, და ა.შ.) რაოდენობა.

## 2.2. ლატერალური კავშირების შექმნა:

ესაა გადაწყვეტილებების მიღების დეცენტრალიზაცია თვითკმარი ჯგუფების შექმნის გარეშე. იქმნება სხვადასხვა ჯგუფებს შორის კომუნიკაციის არხები და წესები. უკიდურეს შემთხვევაში იქმნება „ინტერდეპარტამენტული დეპარტამენტის“ ჯგუფი. ასეთი ჯგუფი უზრუნველყოფს იმას, რომ გადაწყვეტილებები მიიღება შექარებით დაბალ დონეზე და „გზაში არ იკარგება“ ამ გადაწყვეტილებებისთვის საჭირო ინფორმაცია. ასეთი სტრატეგიის ფასია დამაკავშირებელი რგოლების უფრო დიდი რაოდენობა.

ორგანიზაციამ ამ ოთხი სტრატეგიიდან ერთი მაინც უნდა აირჩიოს, როდესაც გაურკვეველობისა და გამონაკლისი შემთხვევების რიცხვი იზრდება. თუ არ ხდება ცნობიერი არჩევანი, ავტომატურად ხდება პირველი სტრატეგიის – ეფექტურობის სტანდარტების შემცირების არჩევა. როგორც ითქვა, თითოეულ ამ სტრატეგიას თავისი ფასი აქვს. თუმცა არ იგულისხმება, რომ ეს შესასრულებელი ალტერნატივების ამომწურავი აღწერაა. ამ თვალსაზრისით, კვლევის გაგრძელება აუცილებელი.

**მენეჯმენტის სტილის პრობლემა:** მენეჯმენტის პრობლემა ორგანიზაციის თეორიაში უკავშირდება კითხვას: როგორ არის შესაძლებელი ჯგუფის ეფექტური მუშაობის უზრუნველყოფა ლიდერობის სტილის გათვალისწინებით. სისტემური მოდელის წარმომადგენლები თვლიან, რომ ლიდერობის ის ორი მოდელი (ავტოკრატიული – ამოცანაზე ორიენტირებული და დემოკრატიული – ურთიერთობებზე ორიენტირებული), რომლითაც, ძირითადად, იკვირებენ ლიდერობის თეორიები, ძალზე გამარტივებულია და იგნორირებას უკეთებს კონტექსტუალური ცვლადების დიდ რაოდენობას. ამ თეორიის წარმომადგენლები ცდილობენ შექმნან ანალიტიკური ჩარჩო, რომელიც გამოდგება კონტექსტუალური ცვლადების ჩართვისთვის. მაგ., ამ პარადიგმის ფარგლებში ჩატარდა ემპირიული კვლევები, რომელიც გულისხმობდა სამი ცვლადით მანიპულირებას:

### 1. ლიდერისა და ჯგუფის წევრების ურთიერთობა

ამ ცვლადის მნიშვნელობები დაკავშირებული იყო ლიდერის პერსონალურ მიზნიდევლობასთან ჯგუფის წევრებისთვის და ლიდერობის სტილთან (ავტოკრატიული, დემოკრატიული).

### 2. შესასრულებელი ამოცანის სტრუქტურა

(ეს ცვლადი იღებს ორ მნიშვნელობას. (1) სტრუქტურით

რეზული ამოცანა. ამოცანის შესრულების აღგორითმი მეტ-ნაკლებად ცნობილია. (2) არასტრუქტურული ამოცანა. ამოცანის აღგორითმი უცნობია. მაგ., წარმოების შემთხვევაში ეს შეიძლება იყოს ახალი პროდუქტის შექმნა).

### 3. პოზიციური ძალაუფლება

(ლიდერის ფორმალური რანგი ჯგუფის წევრებთან ურთიერთობისგან დამოუკიდებლად).

ამ ცვლადების 8 შესაძლებელი კომბინაციიდან ორი უკიდურესობაა:

1. ლიდერი ძლიერი პოზიციური ძალაუფლებით, პერსონალური მიმსიდველობით (დემოკრატიული სტილი) და კარგად სტრუქტურირებული ამოცანით;
2. ლიდერი სუსტი პოზიციური ძალაუფლებით, დაბალი პერსონალური მიმსიდველობით (ავტოკრატიული სტილი) და არასტრუქტურირებული ამოცანით.

კვლევის ფარგლებში ლიდერობის ეფექტურობა იზომებოდა ამოცანის შესრულების შედეგების მიხედვით. როგორც კვლევებმა უჩვენა, ლიდერობის სტილის ეფექტურობა და პოზიციური ძალაუფლება მაღალ კორელაციაშია შესასრულებელი ამოცანის ტიპთან.

ლიდერი – ძლიერი პოზიციური ძალაუფლებითა და ამოცანაზე ორიენტირებული დირექტიული სტილით ეფექტურია იმ სიტუაციებში, როდესაც ამოცანა ძალზე კარგად არის სტრუქტურირებული ან საერთოდ არ არის სტრუქტურირებული (ანუ ამოცანის სტრუქტურების განზომილების ორი მნიშვნელობა).

ადამიანურ ურთიერთობებზე ორიენტირებული ლიდერი (მკვლევრები თვლიან, რომ ამ შემთხვევაში პოზიციური ძალაუფლების ცვლადის ზემოქმედება უფრო უმნიშვნელოა) უფრო ეფექტურია იმ სიტუაციებში, სადაც ამოცანის სტრუქტურების ხარისხი ან კონტრაიუნქტის საშუალო პოზიციიაზე იმყოფება.

ამდენად, ორგანიზაციის, როგორც ღია სისტემის თეორეტიკოსები თვლიან, რომ მრავალცვლადიანი მოდელები გაცილებით უფრო ადეკვატურად ასახავს ორგანიზაციის ქვესისტემების ფუნქციონირებასა და უფრო ადეკვატურია მენეჯერებისა, ტრენინგისა და ორგანიზაციული სტრატეგიის განსახილვერისთვის.

ასეთი მიდგომის სირთულე ისაა, რომ კონტექსტუალური ანალიზის პროცესში ცვლადების რაოდენობა თეორიულად შეიძლება უსასრულოდ გაიზარდოს. მაგ., აღწერილ კვლევაში



ჩართულ ცვლადებს შეიძლება დაემატოს ჯგუფის მახასიათებლები (კომპოგენურობა/კეტეგორიკენულობა), რაც გაზრდის ცვლადების შესაძლებელი კომბინაციების რაოდენობას.

## 5. ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის თეორია

ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის თეორია გეთაყვინობს ორგანიზაციის სტრუქტურალისტებისა და სისტემისტებისაგან სრულიად განსხვავებულ ხედვასა და ინტერპრეტაციას. სოციალური კონტრაქტის თეორია აქცენტს აკეთებს ძალაუფლების ფაქტორების გავლენაზე ორგანიზაციის ფუნქციონირების პროცესში.

ამ მიდგომის წარმომადგენელი თეორეტიკოსები (დ.ბოლიმნი, მ.კელი, ტ.კოლონი, ი.უილიამსონი) საკუთარ პარადიგმას აყალიბებენ სტრუქტურალისტების და სისტემისტების კრიტიკის გზით. სტრუქტურალისტებისა და სისტემისტების ძირითადი ბაზისური დაშვებები სწორედ ორგანიზაციის ბუნებასა და არსს შეეხება:

1. ორგანიზაციები რაციონალური ინსტიტუტებია, რომელთა ძირითადი მიზანია დასახული ამოცანების გადაჭრა; რაციონალური ორგანიზაციული ქცევა ყველაზე კარგად მიიღწევა ფორმალური ავტორიტეტის განსაზღვრისა და განსაზღვრული წესების პირობებში. ორგანიზაციული კონტროლი და კოორდინაცია საკვანძო ფაქტორებია ორგანიზაციის რაციონალურობის შესანარჩუნებლად.

2. არსებობს საუკეთესო ორგანიზაციული სტრუქტურა (ან უკიდურეს შემთხვევაში, ყველაზე კარგად „მოსარგები“ სტრუქტურა) მოცემული ამოცანების, გარემო პირობებისა და ორგანიზაციის პროდუქციისა და წარმოების ტექნოლოგიის გათვალისწინებით.

3. არსებობს მიუხეობრივი კავშირები დამოუკიდებელ (ორგანიზაცია და გარემო) და დამოკიდებულ (ორგანიზაციის უნარი შეასრულოს ამოცანები) ცვლადებს შორის და ორგანიზაციის თეორიამ უნდა გამოავლინოს. ამ კავშირების არსი და ბუნება

4. ორგანიზაციები არის „ერთიანობები“ და ამდენად სოციოლოგიური ანალიზის სწორად არჩეული ერთეულები.

ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის თეორია ეჭვქვეშ აყენებს, ორგანიზაციის როგორც ცოცხალი ორგანიზმის განხილვას, რომელსაც სიცოცხლის უფლება აქვს, რადგან „მოწოდებულია“ რაღაც უტილიტარული ამოცანები გადაწვევით. ამ მიდგომის თვალსაზრისით, ორგანიზაცია არის არა ცოცხალი ორგანიზმი, არამედ მხოლოდ სამართლებრივი ფიქცია, ხელოვნური კონსტრუქტი მოცემული სამართლებრივი სივრცის ფარგლებში. სწორედ ეს სამართლებრივი სივრცე აძლევს ორგანიზაციებს იმის უფლებას, რომ ისინი განიხილონ, როგორც ინდივიდები.

ამ თვალსაზრისით, ორგანიზაციები მხოლოდ იარაღებია იმ ჯგუფების ხელში, რომლებიც გაეყენას ახდენს ამ ორგანიზაციაზე ან ექცევა მისი გაყენების ქვეშ. ორგანიზაციის შემადგენელი ნაწილები არის ექსტერნალური (აქციების მუდობელები, კლიენტები, მომხმარებლები, სახელმწიფო კანონმდებლობა, სახელმწიფო მარეგულირებელი ორგანოები, კონკურენტები, მომწოდებლები და ა.შ.) და ინტერნალური (აღმასრულებლები, მუშები, სპეციალისტები, და სხვა ქვეგანყოფილებები) ჯგუფები და ადამიანები, და აგრეთვე, ე.წ. კვაზიინსაიდები (დირექტორთა საბჭოების წევრები, მშობელი პოლდინგური კომპანიების აღმსრულებლები, კლიენტები, რომლებიც ხშირად არიან დირექტორთა საბჭოს წევრები და ა.შ.). ყველა ეს ჯგუფი ერთიანდება „მონაწილეების“ — აქტორების კატეგორიის ქვეშ.

ყველა მონაწილეს აქვს საკუთარი ბიზნესი, საკუთარი ინტერესები, პრიორიტეტები და ორგანიზაციის ეფექტურობის საკუთარი კრიტერიუმები. მაგ., ერთნი გამუდმებით ფიქრობენ ორგანიზაციის მოვებაზე, მეორენი — უპირატესობას ანიჭებენ გასაღების ბაზრის წილს, სხვა ჯგუფები ორიენტირებულნი არიან პერსონალურ პრობლემებზე. ამიტომ *ორგანიზაციული პროცესი არის პრიორიტეტების კონკურენცია ორგანიზაციის მწირი რესურსებისთვის.*

სოციალური კონტრაქტის თეორია უპირისპირდება ცოცხალი სისტემების თეორიებს (სტრუქტურულ-ფუნქციონალიზმი), ორგანიზაციის თეორიის ერთ-ერთი ცენტრალური საკითხის, ორგანიზაციის ეფექტურობის კრიტერიუმების საკითხისადმი მიმართებაშიც. სისტემისტების პარადიგმა გულისხმობს, რომ გლობალურ დონეზე ნებისმიერი სისტემის ეფექტურობის საკითხი უნდა შეფასდეს იმის მიხედვით, რამდენად კარგად

წყევტს იგი ოთხ ფუნდამენტურ პრობლემას: მიზნის მიღწევას, ადაპტაციას, ინტეგრაციას და პატერნის შენარჩუნებას. უფრო კონკრეტულ დონეზე საჭიროა ცვლადების სისტემის შექმნა, რომელიც დაკავშირებული იქნება ევექტურობის გასომეხთან.

სოციალური კონტრაქტის თეორია უარყოფს იმ ბაზისურ დაშვებას, რომ შეიძლება არსებობდეს ორგანიზაციის ევექტურობის ერთი სახეობა. თავისთავად ევექტურობის ერთი კრიტერიუმის პრობლემა მიხნეულია მეცნიერული რიტორიკის მიერ შექმნილ არტეფაქტად. ტ.კონიოლი მოითხოვს ამ ბაზისური დაშვების „რელაქსაციას“ და ერთი ორგანიზაციის ევექტურობის საკითხში მულტიგანსომილებიანი მიდგომის შემოტანას. მაგ., ერთი და იგივე ორგანიზაცია შეიძლება იყოს ევექტური ინოვაციანი, ნაკლებად ევექტური თანამშრომლების დაკმაყოფილებაში და ა.შ. აგრეთვე, აუცილებელია ევექტურობის მულტიგანსომილებიანი მოდელის აგება ორგანიზაციის ყველა შესაძლო მონაწილის თვალთახედვით. თუმცა, ორპარტიანი რჩება საკითხი ამ განსომილებათა კონფერენციის შესახებ.

ორგანიზაციული პროცესი მიმდინარეობს ძალაუფლებისა და გავლენის ცენტრებისა და კოალიციების ბალანსის მუდმივი ცვლადობის პირობებში. ორგანიზაცია არის მუდმივი მოლაპარაკებების დროებითი შედეგი. ის წარმოადგენს სწორედ ჩარჩოს მოლაპარაკებებისა და კონტრაქტული ურთიერთობების პროცესისთვის, რომლის შიგნით ხდება კონფლიქტურ პრიორიტეტებს შორის ეკვილიბრიუმის (წონასწორობის) მიწვევა.

ამიტომ, სოციალური თეორიის ინტერესის ფოკუსში ექცევა ორგანიზაციული პოლიტიკისა და ძალაუფლების საკითხები. ის, თუ როგორ ხდება კოალიციებისა და ჯგუფების მიერ ძალაუფლების მოპოვება და შენარჩუნება ორგანიზაციის შიგნით თუ მის გარეთ (ორგანიზაციაზე სეგავლენის მოსახდენად). ამ მიდგომის წარმომადგენლები თვლიან, რომ „ორგანიზაციის მიზნები“ ესაა, უბრალოდ, დომინანტური კოალიციის მიზნები. ორგანიზაციის მიზნები გამუდმებით იცვლება დომინანტურ ორგანიზაციებს შორის „გარიგებების“ პროცესისა და გარედან მოკლევადიანი ზეწოლების შედეგად.

დღევანდელი ორგანიზაციული სამყაროსთვის მენეჯმენტის იდეოლოგიის ცენტრალური ნორმაა – რაციონალობა. რაციონალური არჩევანის პარადიგმის მომხრეები ყურადღების ფოკუსირებას ახდენენ იმ ტექნოლოგიებზე, რომლებიც ხელს უწყობს მიზნების (მოგება, ევექტურობა) უფრო ეფექტურ

განხორციელებას. საკითხი, რომელსაც ყველა მორცხვად გვერდს უკლეს, ეს არის საკითხი ამის შესახებ, თუ ვინ აწესებს ამ მიზნებსა და ეფექტურობის კრიტერიუმებს? ვინ იგებს და ვინ რჩება წაგებული ამ მიზნების განხორციელების შედეგად?

ეფექტურობისა და რაციონალობის იდეალოგიაზე აღზრდილი მენეჯერები, რომლებიც მუშაობას იწყებენ დიდ, ბიუროკრატიულ ორგანიზაციებში, ხელებიან, რომ მათი კარიერის პროგრესი ვჯახება ძალაუფლებასთან და ორგანიზაციაში „პოლიტიკურ თამაშებთან“ დაკავშირებულ სტრუქტურულ ცვლადებს. ძალაუფლებისა და პოლიტიკის საკითხების იგნორირებასა და ორგანიზაციაში ფუნქციონალური რაციონალობის კატეგორიის წინ წამოწევას ჯ. პეიფერი წმინდა ამერიკულ ფენომენად მიიხსენებს. მისი აზრით, ორგანიზაციის თეორიების ევროპელი წარმომადგენლების მოდელები უფრო კონტექსტუალურ, ისტორიულ ხასიათს ატარებს. ორგანიზაციები უფრო ნათლადაა დაკავშირებული სოციალური ძალაუფლებისა და პოლიტიკის უფრო ფართო საკითხებთან. თუმცა, როგორც ამ თვალსაზრისის კრიტიკოსები აღნიშნავენ, ორგანიზაციის თეორიები იქმნება გარკვეული ქვეყნების ექსპირიული რეალობის გათვალისწინებით. ამ თვალსაზრისით კი ამერიკული ბიზნეს-გარემო მნიშვნელოვნად განსხვავდება ევროპულისგან.

სოციალური კონტრაქტის თეორიის წარმომადგენლები უპირისპირდებიან იმ თეორიებს (ძირითადად, სტრუქტურალისტებს), რომლებიც ფორმალური იერარქიით განსაზღვრულ ავტორიტეტს, ძალაუფლებას მიიხსენებენ ძალაუფლების ძირითად განსომილებად ორგანიზაციაში. ჯ. პეიფერის მიხედვით, ძალაუფლების ევრტიკალური, იერარქიული განსომილება ძალზე მნიშვნელოვანია სოციალური სამყაროს გასაგებად, მაგრამ ეს არ არის ძალაუფლების ერთადერთი განსომილება.

ორგანიზაციული ძალაუფლება ძალზე რთულად ექვემდებარება გაზომვასა და ოპერაციონალიზაციას. იმდენად, რამდენადაც ესაა მუდმივი გარიგებების, მოლაპარაკებების, მარგინალური კოალიციების ცვალებადობის პროცესი. ძალაუფლების შეფასება და განსაზღვრებაც ძალზე პრობლემატური და წინააღმდეგობრივია. როგორც აღვნიშნეთ, ჯ. პეიფერი განასხვავებს ძალაუფლებასა და ლეგიტიმიურ, ინსტიტუციონალიზებულ ძალაუფლებას ორგანიზაციაში. ორგანიზაციულ პროცესში ხშირად ხდება ძალაუფლების ტრანსფორმაცია ლეგიტიმურ ძალაუფლებად და ის იღებს სოციალური კონტრო-

ლის ინსტიტუციონალიზებულ ფორმას. ორგანიზაციები პოლიტიკას განსასღვრავს, როგორც ძალაუფლების გამოყენებას ორგანიზაციის გაცვლა-გამოცვლის, ანუ რესურსების დისტრიბუციის სისტემის მოდიფიკაციისა ან შენარჩუნებისთვის.

ვერტიკალური იერარქიის წარმომადგენლებისთვის ძალაუფლების დემონსტრირება ხდება ინსტიტუციონალური როლებების სისტემის მეშვეობით. იერარქიული სისტემის ქვედა საფეხურების წარმომადგენლები ძალაუფლების დემონსტრირებას ახდენენ სწორედ როლების ფორმალისებული სტრუქტურის მანიპულაციისა და საბოტაჟის გზით.

ძალაუფლების ფორმალური წყაროების (ინსტიტუციონალიზებული როლების სისტემა) გარდა, არსებობს ძალაუფლების არაფორმალური წყაროები. ესენია: რესურსების, ექსპერტული ცოდნის, საინფორმაციო არხებისა და საჭირო კავშირების ხელმისაწვდომობა და კონტროლი. გარდა ამისა, ხშირად ხდება ისეთ ფსიქოლოგიურ ცვლადებზე აპელირება, როგორიცაა: პირადი მომხიბვლელობა, ასპირაციის დონე, პოლიტიკური „ეპატრობის“ უნარი და ა.შ.

ამდენად, იერარქიული სისტემის ქვედა რგოლები ხშირად ახდენს ზედა რგოლების გარკვეულ კონტროლს სწორედ იმის გამო, რომ მათთვის უფრო ხელმისაწვდომია ზემოთ აღნიშნული წყაროები. ორგანიზაციებში ძალზე გაერცვლებულია კონფლიქტები და გარიგებები სპეციალისტებსა და მენეჯერებს შორის. აგრეთვე, ცნობილია საწარმოში ბუღალტრების, „პრეზიდენტის პირადი მდიანის“, იმ პიროვნების ძალაუფლების შესახებ, რომელსაც კარგი ურთიერთობა აქვს მომწოდებლებთან, კლიენტებთან და შეუძლია დროისა და პროცედურის ნაკლები დანახარჯებით მოიპოვოს ორგანიზაციისთვის საჭირო რესურსები.

ორგანიზაციის, როგორც სოციალური კონტრაქტის/ პოლიტიკური ძალაუფლების მოდელის ვალიდიზაციისთვის აუცილებელია მისი სხვა მოდებლებთან და პარადიგმებთან შედარება. ჯ. პეფიფერი ამ კლასიფიკაციას აკეთებს იმის მიხედვით, თუ როგორია ამა თუ იმ ორგანიზაციაში გადაწყვეტილების მიღების პროცესი.

### **1 რაციონალური არჩევანის მოდელები:**

რაციონალური არჩევანის მოდელები ყველაზე მეტად არის გაერცვლებული სოციალური არჩევანის ლიტერატურაში. ეს მოდელი აცხადებს, რომ რაციონალური არჩევანი არა მხოლოდ ორგანიზაციისთვის გადაწყვეტილების მიღების საუკე-

თესო გზაა, არამედ სწორედ ის აღწერს ყველაზე კარგად ორგანიზაციაში გადაწყვეტილებათა მიღების რეალურად არსებულ პროცესებს.

ამ მოდელის ბაზისური დაშვება ისაა, რომ ორგანიზაციის ქცევაში ყოველთვის რეალიზდება რაციონალური მიზანდასახულობა, გარდა ამისა, მიზნები და ამოცანები გარკვეული თანმიმდევრობითა და შინაგანი წესრიგით ხასიათდება. მოდელის იდეოლოგიის ძირითადი ელემენტებია: ეფექტურობა და შედეგების მაქსიმიზაცია.

გადაწყვეტილების მიღების პროცესი არის ინფორმაციის დიდი ნაკადის გადამუშავება ალტერნატივებისა და მათი მოსალოდნელი (ალბათური) განაწილების დონეზე მაინც) შედეგების ანალიზი.

რაციონალური არჩევანის მოდელის უპირატესობა ისაა, რომ მას გარკვეული ალბათობით პროგნოზირება შეუძლია, თუ იცის სხვა ორგანიზაციის მიზნები, მაგრამ ეს გულისხმობს, რომ მისი ბაზისური დაშვებები ორგანიზაციის თანმიმდევრული, ერთიანი მიზნისა და მისი ორგანიზაციულ ქცევაში განხორციელების შესახებ ვალიდურია, რასაც სოციალური კონტრაქტის/პოლიტიკური ძალაუფლების თეორია იმთავითვე ეჭვქვეშ აყენებს. არჩევანის თეორია, უბრალოდ, ორგანიზაციის შიგნით და გარეთ განსხვავებული მიზნებსა და პრიორიტეტების იგნორირებას ახდენს.

**2. გადაწყვეტილებათა მიღების ბიუროკრატიული მოდელები:**  
ბიუროკრატიული მოდელი პროცედურულ რაციონალობას ცვლის ბიუროკრატიული რაციონალობით. გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში ის აყენებს იმ წესებს, რომლებიც წარსულში იყო წარმატებული პრეცედენტები და ამის შედეგად, რუტინიზაცია განიცადა. ამ მოდელის იდეოლოგიაა: სტაბილურობა და პროგნოზირებადობა.

რაციონალური არჩევანისა და ბიუროკრატიულ მოდელს შორის განსხვავების ყველაზე კარგი მანიფესტაციაა ბიუჯეტინგის პროცესი. როგორც ამბობენ, მომავალი წლის ბიუჯეტის საუკეთესო პრედიქტორია გასული წლის ბიუჯეტი, თუმცა რაციონალური არჩევანის მომხრეები იბრძვიან ამის წინააღმდეგ იმის გამო, რომ გასულ წელს რესურსების ალოკაციას არაფერი ჰქონდა საერთო რაციონალობასთან.

რეალური კონტრაქტების/ პოლიტიკური ძალაუფლების თეორეტიკოსები თვლიან, რომ პოლიტიკური ძალაუფლების ფენომენს ამ მოდელში იმაზე მეტი ადგილი უჭირავს, ვიდრე

ერთი შეხედვით ჩანს. ეს განსაკუთრებით ვლინდება ისეთ სიტუაციებში, როდესაც რუტინებისა და დისტანციების კონფლიქტი ხდება.

### 3. გადაწყვეტილებათა მიღების კონტექსტუალური მოდელები:

ამ მოდელში გადაწყვეტი ხმა არა აქვთ არც რაციონალურ ალტერნატივებს, არც რუტინებსა და სტანდარტებს და არც ძალაუფლების მქონე პერსონებს. რა არჩევანი გაკეთდება დამოკიდებულია იმ სიტუაციაზე, რომელშიც აღმოჩნდნენ გადაწყვეტილებების მიმღებები. გადაწყვეტილება არის ორგანიზაციის ან არსებული რამდენიმე დამოუკიდებელი ნაკადის ინტერპრეტაციის შედეგი.

ორგანიზაციები და მათი საინფორმაციო არხები ხშირად ისეა გადატვირთული პრობლემებით და მათი გადაწყვეტის შესაძლებლობებით, რომ ხშირად ერთი აქტიური მონაწილეობას იღებს მხოლოდ ერთი გადაწყვეტილების მიღებაში. ამავე დროს, ხშირად, მიღებულ საბოლოო გადაწყვეტილებებს არაფერი აქვთ საერთო კონკრეტული აქტივების ექსპლიციტურ მიზნებთან და განზრახვებთან. ამდენად, ამ მოდელის თანახმად, გადაწყვეტილება განპირობებულია მოვლენების რამდენიმე შემთხვევითი ნაკადის თანაკვეთით. ამ მოდელს ხშირად ორგანიზაციული ანარქიის მოდელს უწოდებენ. მას არ აქვს მნიშვნელოვანი მაპროგნოზირებელი ძალა. გარდა ამისა, იგი, უბრალოდ, ძალზე არაპროგნოზირებადი მათ შორის, ვინც სამყაროს უფრო პროაქტიურ, სტრატეგიულ ტერმინებში განიხილავს.

### 4. ორგანიზაციაში გადაწყვეტილებათა მიღების პოლიტიკური მოდელები:

ორგანიზაციის ბიუროკრატიული და ეკონომიკური თეორიები ბაზისურ დაშვებად იღებს იმას, რომ თუ ორგანიზაციის შიგნით მოხდება ყველა თანამშრომლისადმი სტანდარტული მიდგომა და შექმნება ეკონომიკური მოტივირების ეფექტური მოდელი, ორგანიზაციის თანამშრომლები მოახდენენ ორგანიზაციის მიზნების ინტერნალიზებას. ორგანიზაციის პოლიტიკური მოდელები თვლის, რომ ეს მიდგომა არც თუ ისე ეფექტურია, რადგან ორგანიზაციაში იმთავითვე არსებობს განსხვავებული კოალიციები, ინტერესები და სუბკულტურები.

კონფლიქტი განიხილება, როგორც სრულიად ნორმალური, ორგანიზაციისთვის ორგანული პროცესი. ორგანიზაციის მოქმედება არის რამდენიმე მოთამაშის აქციების შედეგი და იგი ხშირად ატარებს კომპრომისის ხასიათს. ამის გამო მიღებული გადაწყვეტილება იშვიათად გამოხატავს მთლიანად

ერთი ჯგუფის პრიორიტეტებს. როდესაც ხდება პრიორიტეტების კონფლიქტი, სწორედ მაშინ ასრულებს გადაწყვეტ რაღს ის ძალაუფლება, რომელსაც აქტორები ფლობენ.

ორგანიზაციის პოლიტიკური მოდელი რომ გამოვიყენოთ მოსალოდნელი გადაწყვეტილებების პროგნოზირებისთვის, უნდა გავაანალიზოთ რამდენიმე ცვლადი:

- ვინ მონაწილეობს გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში;
- რა განსახლდერავს თითოეული აქტორის შეყარდებით ძალაუფლებას;
- როგორ, რა წესით იქნება განსხვავებული პრიორიტეტები კომბინირებული (უმრავლესობით, ხმების 2-3-ით და ა.შ.);

ამ ასპექტებიდან ნებისმიერის ცვლილებამ შეიძლება მიგვიყვანოს რეზულტატის ცვლილებამდე.

ზემოთ ჩამოთვლილი მოდელებიდან, რა თქმა უნდა, ყველა იდეალურ-ტიპურია. ცვლადების კონტექსტუალური კომბინაციებიდან გამომდინარე, კონტექსტში პრევალირებს რომელიმე მოდელი. მაგ., როდესაც ხდება მიზნების კონფლიქტი, გამოიყენება ძალაუფლებაზე დამყარებული მოდელი, როდესაც უთანხმოებაა ტექნოლოგიის შესახებ, გამოიყენება რაციონალური არჩევანის მოდელი.

ორგანიზაციის, როგორც პოლიტიკური ძალაუფლების გავლენის ასპარეზის, თეორეტიკოსები თვლიან, რომ არსებობს ე.წ. პოლიტიკური ენთროპიის კანონი: როგორც კი ორგანიზაციას საშუალება ეძლევა, იგი ყოველთვის მიისწრაფვის იმისკენ, რომ პროცესებმა მიიღოს პოლიტიკური ხასიათი. როგორც კი პოლიტიკა ერთხელ მოიპოვებს „ძალაუფლებას“ ორგანიზაციაში, შემდეგ უკვე ძნელი ხდება რაციონალური არჩევანის მოდელზე დაფუძნებული კონსენსუსის მდგომარეობის შენარჩუნება.

## **6. ორგანიზაციული კულტურის, ორგანიზაციის სიმბოლური მენეჯმენტის თეორია**

70-იან წლებში ფენომენოლოგიური სოციოლოგიისა და ეთნომეთოდოლოგიის მოდური პარადიგმა ორგანიზაციის შეს-



წავლისთვისაც ნაყოფიერი აღმოჩნდა. სწორედ ამ პარადიგმის გავლენით 80-იან წლებში შეიქმნა ორგანიზაციული კულტურისა და სიმბოლური მენეჯმენტის თეორია (ე.ეინი, ბ. კლარკი, ტ.კილმანი). როგორც ხშირად მიუთითებენ, ორგანიზაციული კულტურის თეორია თავისებური კონტრკულტურაა ორგანიზაციის თეორიების შიგნით.

ამ თეორიის ბაზისური დაშვებები, ანალიზის ობიექტები, კვლევის მეთოდები და მიდგომები რადიკალურად განსხვავდება დომინანტური, რაციონალური, სტრუქტურული და სისტემების თეორიებისგან.

ორგანიზაციური კულტურის წარმომადგენლები თვლიან, რომ ოთხი ორგანიზაციული პირობა უნდა არსებობდეს იმისთვის, რომ სისტემისტებისა და სტრუქტურალისტების ბაზისური დაშვებები იყოს ვალიდური:

1. უნდა არსებობდეს ურთიერთდამოკიდებული ადამიანების თვითმაკონტროლებელი სისტემა.

2. კონსენსუსი მიზნებისა და მათი მიღწევის საშუალებების შესახებ.

3. ინფორმაციის გაზიარების საფუძველზე მიღწეული კოორდინატები.

4. ორგანიზაციის პროგნოზირებადი პრობლემები და მათი გადაწყვეტის გზები.

იმდენად, რამდენად ასეთი პირობები თანამედროვე არსებულ ორგანიზაციებში არ გეხედება, ორგანიზაციული კულტურის თეორია უარყოფს სისტემისტებისა და სტრუქტურალისტების ბაზისურ დაშვებებს. უფრო მეტიც, ბევრი რამ ორგანიზაციაში არის იმ ბაზისური დაშვებების შედეგი, რომელიც თვით ორგანიზაციის წევრებს იმპლიციტურად აქვთ.

ორგანიზაციული კულტურისა და სიმბოლური მენეჯმენტის თეორიისთვის ცენტრალური ცნებაა ორგანიზაციული კულტურა, როგორც ორგანიზაციის წევრების იმპლიციტური, არაცნობიერი დაშვებების ერთობლიობა. თვით, ამ თეორიის ბაზისური დაშვებები საესებით თავსდება ფუნდამენტური სოციოლოგიის, ეთნომეთოდოლოგიისა და სიმბოლური ინტერაქციონიზმის პარადიგმის ფარგლებში.

- ორგანიზაციული კულტურა ახდენს გავლენას ორგანიზაციის წევრების ქცევაზე;

- მოვლენების ინტერპრეტაცია ორგანიზაციის წევრების მიერ უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე თვით მოვლენები (სიმბოლური

ინტერაქციონიზმის ცნობილი თეორემა: „თუ ადამიანებს სჯერათ, რომ მოვლენები რეალურია, ისინი არიან რეალური ამ რწმენით გამოწვეული შედეგების მიხედვით“);

- **ორაზროვნება და გაურკვეველობა**, რომელიც პრეველირებს ყველა ორგანიზაციაში, ხელს უშლის გადაწყვეტილებათა მიღების რაციონალურ პროცესს;

- **ადამიანები იყენებენ სიმბოლოებს** ორაზროვნების შემცირებისა და „მიმართულების განცდის“ მოსაპოვებლად, როდესაც ისინი ეჯახებიან გაურკვეველობას. სიმბოლურია დროშა, ლოგო, ორგანიზაციული სტრუქტურა, „პრეზიდენტის გვერდზე ოთახი“, ხის ავეჯი რკინის ავეჯის მაგიერად, რომანტიზებული „თხსულებები“ ორგანიზაციის გმირების შესახებ, რიტუალური ცერემონიები (მაგ., ორშაბათის თათბირი), ორგანიზაციული საგა და ა.შ.

სიმბოლოებით მანიპულირება და სიმბოლური აქტების დრამატურგია არის ორგანიზაციებში ადამიანების მენეჯმენტის არსებითი ელემენტები. ადმინისტრაციული მოღვაწეობა განხილულია, როგორც კულტურული არტეფაქტი. ისევე, როგორც უფრო ფართო სოციოლოგიური (ყვენომენოლოგიური სოციოლოგია) პარადიგმის წარმომადგენლები, ორგანიზაციის კულტურის თეორეტიკოსებიც გარკვეულ სეკპტიციზმს გამოთქვამენ კვლევის ისეთი რაოდენობრივი მეთოდების მიმართ, როგორიცაა: ეკაზიექსპერიმენტული დიზაინი საკონტროლო ჯგუფების გამოყენებით, მრავალცვლადიანი ანალიზი, ევრისტიკული მოდელირება და ა.შ. ამ სკოლის წარმომადგენლები სულ უფრო და უფრო უბრუნდებიან თვისებრივ მეთოდებს: ნარაოულ დაკვირვებას. ეთნომეთოდოლოგიურ ექსპერიმენტს.

**ორგანიზაციული კულტურის**, როგორც თეორიის საკვანძო ცნების ყველაზე ამომწურავი განსაზღვრება მრცემულია ე. სქეინის შრომაში „ორგანიზაციული კულტურა და ლიდერობა“. ე.სქეინი თვლის, რომ სიტყვას „კულტურა“ უამრავი მნიშვნელობა და კონტრაცია აქვს და როცა ის მოიხსენიებს სიტყვა „ორგანიზაციასთან“ ერთად, ეს უფრო მეტ კონცეპტუალურ და სემანტიკურ დაბნეულობას იწვევს.

ორგანიზაციის თეორეტიკოსები თანხმდებიან, რომ „ორგანიზაციული კულტურა“ არსებობს, მაგრამ აბსოლუტური უთანხმოებაა იმის თაობაზე, თუ რა არის იგი და რა ფუნქციას ასრულებს. ხშირად ყველაფერი, რაც ორგანიზაციაში მისტერიული და ირაციონალურია, კულტურას მიეწერება. თუმცა, კულტურის შესწავლას მართლაც შეუძლია ახსნას ბევრი რამ

ისეთი, რაც ერთი შეხედვით, საზრისის მოკლებულად და ირაკიონალურად გეჩინებდა.

ყველაზე ხშირად კულტურის ცნების ქვეშ გულისხმობენ:

1. დაკვირვებად ქცევით რეგულარობებს;

2. ნორმებს, რომლებიც იქმნება სამუშაო ჯგუფებში. მაგ., „რა მოცულობის სამუშაოს შესრულებაა სამართლიანი იმ ხელფასის სანაცვლოდ, რასაც გვიხდიან“;

3. ორგანიზაციის მხრიდან თავის მოხვეწულ დომინანტურ ღირებულებებს. მაგ., „პროდუქტის ხარისხი“. „ფასის პრიორიტეტები“, და ა.შ.;

4. ორგანიზაციის ფილოსოფიას მომხმარებლების მიმართ;

5. თამაშის წესებს, რომლებიც გამეფებულია ორგანიზაციაში და რომლებიც აუცილებლად უნდა შეითვისოს ახლად მოსულმა ადამიანმა იმისთვის, რომ „შიილიონ“.

ეს ყველაფერი არის ორგანიზაციის კულტურის მანიფესტაცია და არა ორგანიზაციის კულტურის არსი. ცნება „ორგანიზაციის კულტურა“ მიესადაგება უფრო ღრმად არსებულ სტრუქტურებს. ესაა ის ბაზისური დაშვებები და რწმენები, რომლებიც გაზიარებულია ორგანიზაციის წევრების მიერ და რომლებიც მოქმედებს არაცნობიერად და ავტომატურად. ესაა „თავისთავად ნათელი და იმპლიციტურად ნაგულისხმევი“ აზროვნების წესი, ორგანიზაციის აზრი თავის თავზე და გარემოზე.

ბაზისური დაშვებები არის ორგანიზაციის გადარჩენის, გარე პირობებთან ადაპტაციისა და ინტერნალური ინტეგრაციის პროცესში წარმოქმნილ პრობლემებზე ოდესღაც „ნასწავლი“ პასუხები. ისინი თავისთავად იგულისხმება, რადგან მათზე დაყრდნობით წარსულში ხდებოდა პრობლემების პერმანენტული და საიმედო გადაწყვეტა.

ბაზისური დაშვებების ეს სიღრმისეული პლასტი უნდა განვასხვაოთ იმ „არტეფაქტებისგან“, რომლებიც ორგანიზაციული კულტურის მანიფესტაციებია და არა ორგანიზაციული კულტურის არსი.

ორგანიზაციის კულტურის თეორეტიკოსების აზრით, ქცევითი მეცნიერების წარმომადგენლები, ე.წ. ორგანიზაციის კონსულტანტები სწორედ ამ იმპლიციტური ბაზისური სტრუქტურების აღმოჩენასა და შესწავლას უნდა ახორციელებდნენ.

(ფენსმენოლოგიური სოციოლოგიის წარმომადგენლებიც მიიჩნევენ, რომ სოციოლოგიის ფუნქციაა სწორედ იმ პირველადი

თავისთავად ნაგულისხმევი იმპლიციტური სტრუქტურების აღმოჩენა. რომელთა მეშვეობით ხდება სოციალური სამყაროს კონსტრუირება აქტორების მიერ და არა ე.წ. „მეორადი კონსტრუქციების“ აგება სოციოლოგიური თეორიების სახით, რომლებიც ქმნის ბაზისური დაშვებების მეორად სისტემებს).

ხშირად, ორგანიზაციის არაეფექტურობა არის არა მისი ორგანიზაციული სტრუქტურის, წახალისების სისტემის, ან სხვა ფაქტორების. არამედ სწორედ ბაზისური დაშვებების პრობლემა. მაგ., ერთ-ერთი ამერიკული დიდი სატელეკომუნიკაციო კომპანიის პრობლემად ანტიმონოპოლისტური კანონმდებლობის ამოქმედების შემდეგ იქცა მისი „ისტორიული“ ბაზისური დაშვება. კერძოდ, ის, რომ ამ კომპანიის წარმომადგენლების აზრით, ტელესაკომუნიკაციო ბაზარზე ტექნოლოგიური უპირატესობა მთავარი პრიორიტეტია. იმისთვის, რომ ამ კომპანიამ თავისი „მონუმენტური“ პრობლემები გადაჭრას, მან უნდა შეცვალოს თავისი ბაზისური დაშვება იმის თაობაზე, თუ რა ფაქტორები არის ბაზარზე უპირატესობის შემქმნელი.

კულტურა შეიძლება პქონდეს ორგანიზაციას, როგორც მეტნაკლებად იდენტიფიცირებულ და სტაბილურ სოციალურ ერთეულს. კულტურა ამ აზრით არის ჯგუფური გამოცდილების შედეგად შეძენილი პროადუქტი და არსებობს იქ, სადაც არსებობს გარკვეული ჯგუფი, გარკვეული ისტორიით.

ორგანიზაციის კულტურის თეორეტიკოსების აზრით, ლიდერობის პრობლემა ორგანიზაციაში სწორედ კულტურასთან მიმართებაში უნდა განიხილებოდეს. ორგანიზაციულ კულტურას ქმნიან ლიდერები და ლიდერის ფუნქციაა სწორედ ამ კულტურის შექმნა, მენეჯმენტი და თუ საჭირო გახდა დემონტაჟი. ამდენად, ორგანიზაციის კულტურის მენეჯმენტი განიხილება, როგორც ლიდერობის საკვანძო ფუნქცია.

შემდგომში, ორგანიზაციის კულტურა ვითარდება ახალი კულტურის შესაბამისად. გამოირიცხული არ არის, რომ უახლოეს მომავალში ორგანიზაციის კულტურის თეორიის შიგნით შეიქმნას ორგანიზაციული კულტურის დინამიკური კონცეფცია, რაც შესაძლებელს გახდის ცვალებადი ორგანიზაციული კულტურის მენეჯმენტის გაუმჯობესებას.

ე. სქეინის აზრით, კულტურის ცნების გამოყენება შეიძლება ნებისმიერი ზომის სოციალური ერთეულის მიმართ, რომელსაც აქვს საშუალება შეიძინოს გამოცდილება და შეიმუშავოს საკუთარი თავის და გარემოს შესახებ მეტნაკლე-

ბად სტაბილური ბაზისური დაშვებები. ამის გამო, ორგანიზაციის შიგნითაც, ხშირად, შესაძლებელია სტრუქტურებისა და სუბკულტურების გამოყოფა.

ამდენად, „კულტურა“ ბაზისური დაშვებების გარკვეული მოდელია, რომელიც აღმოჩენილია ან განვითარებულია მოცემული ორგანიზაციის მიერ ექსტერნალური ადაპტაციისა და ინტერნალური ინტეგრაციის პროცესში წარმოქმნილი პრობლემების გადაჭრის დროს შექმნილი („ნასწავლი“) გამოცდილების შედეგად და მუშაობს საკმაოდ კარგად იმისთვის, რომ ჩაითვალოს ვალიდურად. ამ ბაზისურ დაშვებებს ასწავლიან ახალ წევრებს, როგორც პრობლემების აღქმისა და მათზე რეაქციის სწორ გზას.

## ორგანიზაციის კულტურის დონეები:

1. არტეფაქტები: ორგანიზაციული კულტურის ყველაზე ადვილად დაკვირვებადი და ხელშესახები დონე არის მისი არტეფაქტები, რომლებიც ახდენს ფიზიკური და სოციალური გარემოს კონსტრუირებას. ფიზიკური სივრცის დიზაინი, ორგანიზაციის ენა, სტატუსის გამომხატველი სიმბოლოები და უესტები და ა.შ. ამ მიდგომის მიზანია დააგროვოს საკმაოდ მასალა, რადგან დაადგინოს როგორ ურთიერთობენ ადამიანები ორგანიზაციაში მხოლოდ „ინსაიდერისთვის“ გასაგებ ენაზე.

2. ღირებულებათა სისტემა: ე. სქეინის აზრით, ორგანიზაციის ღირებულებათა სისტემას, ძირითადად, ქმნის დამფუძნებელი. მას აქვს გარკვეული აზრი იმის შესახებ, თუ რა არის რეალობა და როგორ უნდა „დაეამყაროთ ურთიერთობა“ მასთან და ამ აზრს იგი სთავაზობს ორგანიზაციას. თუ ეს აზრი მტკიცდება პრობლემების წარმატებით გადაჭრის პროცესში, მას თანდათან იღებს ჯგუფიც.

თუ ამ აზრზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები კარგად მუშაობს და ჯგუფს უწინდება წარმატების განხიარებული განცდა, დამფუძნებლის აზრი რეალობის შესახებ განიცდის კოგნიტურ ტრანსფორმაციას და გადაიქცევა ბაზისურ რწმენად და დაშვებად. თუ ღირებულებები გადადის ბაზისური დაშვებების დონეზე, ისინი ხდება თავისთავად ნაგულისხმევი. ამდენად, ტოკებს ცნობიერ დონეს და ხდება ავტომატური.

ბევრი ღირებულება რჩება ცნობიერ დონეზე და ხდება მათი ექსპლიციტური არტიკულაცია. რადგან ისინი იღებენ

კომპანიის ორგანიზაციის იდეოლოგიის ფუნქციას და ახლავლიან ახალ წევრებს, როგორ მოიქცნენ პრობლემურ სიტუაციებში.

3. ბაზისური იმპლიციტური დაშვებები: როდესაც პრობლემის გადაწყვეტის ესა თუ ის გზა მუშაობს სანდოდ და განმეორებითობის მაღალი ხარისხით, ის მიიღება, როგორც თავისთავად ნაგულისხმევი. ის რაც პიპოთესა იყო ნელ-ნელა ხდება „რეალობა“. ბაზისურ დაშვებებს შეიძლება ვუწოდოთ „გამოყენებითი თეორიებიც“.

არაცნობიერი ბაზისური დაშვებების პრობლემა განსაკუთრებით აქტუალური გახდა დასავლური კაპიტალის ექსპანსიის პირობებში. ამ პრობლემას ხშირად აწყდებიან ამერიკელი მენეჯერები სხვა კულტურებში. ამას უწოდებენ „Catch zz“ სიტუაციებს. ამერიკელი მენეჯერი თავისთავად ნაგულისხმეოდ მიიჩნევს იმას, რომ პრობლემის გადაწყვეტა უმაღლესი პრიორიტეტია. თუ ამერიკელი მენეჯერი ხვდება სხვა კულტურის წარმომადგენელ დაქვემდებარებულ თანამშრომელს, რომლისთვისაც უმაღლესი პრიორიტეტია კარგი ურთიერთობები და სემდეგობის იმიჯის შენარჩუნება, ხშირად თამაშდება შემდეგი სცენარი:

მენეჯერი სთავაზობს თანამშრომელს გადაწყვეტილებას. თანამშრომელმა იცის, რომ გადაწყვეტილება არ იმუშავებს, მაგრამ ხმას არ იღებს, რომ არ შელახოს მენეჯერის „სახე“. რა თქმა უნდა გადაწყვეტილებამ არ იმუშავა. ამის შემდეგ თანამშრომელი ეუბნება მენეჯერს, რომ უნდა მიეღოთ განსხვავებული გადაწყვეტილება, როდესაც მენეჯერი სვამს კითხვას, რატომ არ თქვა მან ეს გადაწყვეტილების ძალაში შესვლაზე, თანამშრომელი ისევ ვერ პასუხობს. მას, უბრალოდ, არ შეუძლია ახსნას თავისი მოქმედება ისე, რომ არ წაიღინოს „ცოდვა“. პასუხი ისევ მენეჯერის „სახის“ შელახვა იქნება. მას რჩება ერთადერთი გამოსავალი: დარჩეს იმ აზრზე, რომ მენეჯერის გადაწყვეტილება სწორი იყო და მის განხორციელებას ხელი შეუშალა არაკონტროლირებადმა ფაქტორებმა.

თანამშრომლის თვალსაზრისით, მენეჯერის ქმედება გაუგებარია, რადგან მან გამოავლინა საკუთარი „სახის“ მიმართ უპატივცემულობა. მენეჯერის თვალსაზრისით, თანამშრომლის მოქმედება საქმისადმი სრული გულგრილობით იხსნება. მენეჯერს აზრადაც არ მოსდის, რომ თანამშრომელს აქვს ბაზისური რწმენა: „მენეჯერი არ უნდა ჩააყენოს არაფერი უხერხულ მდგომარეობაში“.

ასეთ კროსკულტურაღიურ გაუგებრობებში კომუნიკაციის მექანიზმების ასამუშავეებლად აუცილებელია სწორედ იმპლიციტური ბაზისური დაშვებების გამოაშკარაება. თუმცა ეს საკმაოდ რთული სამუშაოა არა იმის გამო, რომ ადამიანებს არ სურთ ამის გაკეთება, არამედ იმიტომ, რომ ეს ბაზისური დაშვებები იმდენად „თავისთავად იგულისხმება“, რომ ადამიანებს უჭირთ მათი გაცნობიერება.

ორგანიზაციის შესწავლის საუკეთესო გზაა მისი შესწავლა შიგნიდან, ჩართული დაკვირვების გზით.

ქვემოთ მოყვანილია ორი მაგალითი ორგანიზაციის კულტურის წარმომადგენლების გამოცდილებიდან. ორგანიზაციის კულტურის მიმდევრები მიწვეულნი იყვნენ ამ საწარმოებში, როგორც კონსულტანტები საწარმოს ყურქციონირების გარკვეულ ეტაპზე არაფიქტურობის პრობლემის მოგვარების მიზნით.

**კომპანია A:** კონსულტანტი მიიწვიეს კომპანიაში კომუნიკაციის, ინტერპერსონალური პრობლემებისა და გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესის გასაუმჯობესებლად.

შეხვედრებსა და თათბირების მსვლელობის დროს კონსულტანტმა აღმოაჩინა ექსპრესიული ემოციური დებატების, კონფორტაციის ძალზე მაღალი დონე. ჯგუფის ყოველ წევრს უნდოდა ყოფილიყო გამარჯვებული დებატების ყველა ეტაპზე.

კონსულტანტმა დააფიქსირა კომპანიის ორგანიზაციული კულტურის მანიფესტაციები: სფისის ღია, არაფორმალური დისაინი და არქიტექტურა, ჩაცმისა და მანერების უკიდურესი არაფორმალობა, სტატუსის სიმბოლოების არარსებობა (ფაქტიურად შეეძლებელია იმის შემჩნევა, ვის რა სტატუსი აქვს ორგანიზაციაში), ძალზე დინამიური გარემო მოქმედებების სისწრაფის თვალსაზრისით, ენთუსიაში, ინტენსიური ექსპრესიულობა, მოუთმენლობა, ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში კონფორტაციისა და კონფლიქტის მაღალი დონე. შეკრებები და თათბირები განიხილება როგორც ფრუსტრაციის მომტანი, მაგრამ აუცილებელი მოვლენები.

ორგანიზაციის ისტორია: კომპანია შექმნილია ინჟინერთა ჯგუფის მიერ, რომელიც იყო ძალზე პრაქტიკული და პრაგმატული თავის ორიენტაციაში. მან შექმნა კლიერი, ლოიალური „ოჯახი“, რომელშიც შეიძლებოდა ყოფილიყო კონფორტაციის მაღალი დონე წევრობის დაკარგვის რისკის გარეშე.

კომპანიაში ყოველთვის ხდებოდა არა იმ „ჭეშმარიტების“ წახალისება, რომელიც „იცის ბოსმა“, არამედ იმისი, „რაც მუშაობს“ ტექნოლოგიური და მარკეტინგული თვალსაზრისით.

კომპანიის ბაზისური რწმენები და დაშვებები:

- ინდივიდუული არის იდეების წყარო, მაგრამ არც ერთი ინდივიდუალი არ არის იმდენად ჭკვიანი, რომ შეაყვასოს თავისი იდეა. ამ ბაზისური რწმენიდან გამომდინარეობდა კომპანიის გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესის მოდელი;
- შეკითხვები იმის შესახებ „რა უნდა ბოსს“ ირელევანტურია. ამ ბაზისური რწმენის შედეგი: ინსუბორდინაცია იშვიათად ისჯება. ხდება ქვედა დონეზე გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესის წახალისება. ინსუბორდინაცია არ ისჯება, თუ შედეგად ვიღებთ სწორ ნაბიჯს.

ამდენად, კომპანიაში იგრძნობა ინდივიდუალური შემოქმედებითობის პრიორიტეტი, თუმცა საკვანძო საკითხების გარშემო კონსენსუსის მიღწევა აუცილებელია მოქმედების დაწყებამდე.

ორგანიზაციის ისტორიისა და ბაზისური რწმენების გაგების გარეშე შეუძლებელია აიხსნას ამ კომპანიაში დაკვირვებადი არაკონგრუენტულობა ინტენსიურ ინდივიდუალიზმსა და ჯგუფური მუშაობის, კონსენსუსისადმი ინტენსიურ ლტოლვას შორის. აგრეთვე, თუ მხედველობაში არ მივიღებთ კონპანიის ისტორიას და ბაზისურ რწმენას: „ჩვენ ერთი ოჯახი ვართ და უნდა ვისრუქნოთ ერთმანეთზე“ გაუგებარი დარჩება ავტორიტეტული ფიგურების მიმართ ძლიერ დაუმორჩილებლობასა და ორგანიზაციის მიმართ ძლიერ ლოიალობას შორის დაკვირვებადი არაკონგრუენტულობა.

კონსულტანტის ჯგუფთან მუშაობის შედეგად გაირკვა, რომ ჯგუფმა მოიწვია კონსულტანტი, რადგან მისი მუშაობა გახდეს უფრო ეფექტური, მაგრამ არ ასრულებს კონსულტანტის მიერ შეთავაზებულ მითითებებს (ეს მითითებები მოიცავდა ერთმანეთის უკეთ მოსმენის ტექნიკებს).

კონსულტანტის მუშაობას არანაირი შედეგი არ მოჰყვებოდა, მას რომ არ ეცადა გაეგო რას გულისხმობდა თვითონ ჯგუფი „უფრო ეფექტურში“. აღმოჩნდა, რომ მისი ბაზისური დაშვებებისა და რწმენების ფარგლებში უფრო ეფექტური იყო ის პროცესი, რომელიც მიიყვანდა მას „ჭეშმარიტებამდე და საუკეთესო გადაწყვეტილებამდე“. ამდენად, ჯგუფური დებატები იყო მხოლოდ საშუალება ამ მიზნისთვის. ამდენად, კონსულტანტის ამოცანა გახდა გადაეტანა ფოკუსი ჯგუფური დინამიკის



პროცესიდან გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე. „ინტერპერსონალური პროცესიდან“ – „ამოცანის პროცესზე“.

მოხერხდა დროის მენეჯმენტის, დებატების შეჯამების ტექნიკის ტესტირება და ა.შ. რაც შეეხება ინტერპერსონალურ პროცესს, იგი დარჩა ისეთივე კონფორტაციული, რადგან მას საფუძვლად ედო სწორედ ორგანიზაციული კულტურის ბაზისური რწმენა: ჭეშმარიტების განსახსურების გზაა კონფორტაციული დებატები.

**კომპანია B:** კონსულტანტი კომპანიაში მიიწვიეს ინოვაციის კლიმატის შესაქმნელად. ორგანიზაციას სჭირდებოდა უფრო მეტი მოქნილობა დინამიკურ ბიზნესის გარემოსთან ადაპტაციისთვის.

**ორგანიზაციის კულტურის მანიფესტაციები:** დიდი შენობები დიდი დახურული კარებით; ფორმალობის მაღალი ხარისხი; პატივისცემის გამომხატველი რიტუალები ადამიანებს შორის. რომლებიც ერთმანეთს პოლში ხვდებიან: სტატუსის გამომხატველი უამრავი სიმბოლო (მაგ., მაღალი რანგის მენეჯერებისთვის ინდივიდუალური სასადილო ოთახები), აკადემიური და სხვა ტიტულების ხშირი ხსენება; ორგანიზაციაში იგრძნობა შენელებული ტემპი, მკაცრი განრიგები, პუნქტუალობა, თათბირებისთვის ფორმალური დოკუმენტების მომზადება, კონცენტრირება პროტოკოლზე; ასკრიპტული სტატუსის პრევალირება.

თათბირზე ხდება ნაკლები კონფორტაცია და ინდივიდუალური აზრის გამოხატვა. თავის დაქვემდებარებულ სფეროებზე მენეჯერების მიერ მოცემული რეკომენდაციები, როგორც წესი, მიიღება.

**კომპანიის ისტორია:** კომპანიამ წარმატებას მიაღწია იმ აღმოჩენების ინდუსტრიალიზაციით, რომელიც გააკოდა კომპანიის რამდენიმე წამყვანი მეცნიერის მიერ მის ბაზისურ ლაბორატორიებში.

ჩვენ მიერ აღწერილ A კომპანიისგან განსხვავებით, სადაც „ჭეშმარიტების“ აღმოჩენა ხდებოდა ექსპრესიულ და კონფორტაციულ დებატებში, B კომპანიაში „ჭეშმარიტება“ მოიტანა მეცნიერ-მკვლევარის სიბრძნემ.

**კომპანიის ბაზისური დაშვებები და რწმენები:**

- თუ არ არის სწორი კაეშირი ორგანიზაციის მიზნებსა და ინდივიდის მიზნებს შორის, ინდივიდი უნდა გადავიდეს სხვა პოზიციაზე, ან საერთოდ შეწყვიტოს მუშაობა;

- პატივისცემის ღირსია ის მუშაკი, რომელიც კარგად ასრულებს თავის სამუშაოს და კარგი „ჯარისკაცია“;
- ინდივიდუალურ ექსპერტს „ბოსმა“ უნდა მისცეს მოქმედების თავისუფლება გარკვეულ სფეროში და იგი მხოლოდ ამ სფეროშია „ბოსი“.

როგორც ჩართულმა დაკვირვებამ უჩვენა, ორგანიზაციაში მუდმივად ტრიალებდა ინოვაციური იდეები, მაგრამ ინფორმაცია ვერასოდეს აღწევდა ზედა ეშელანებამდე. რომლებსაც შეეძლოთ იდეების რეალიზაციისთვის ხელის შეწყობა და შესაბამისად, მოგების მოტანა კომპანიისთვის.

კონსულტანტმა შეადგინა რამდენიმე ანგარიში, რომლებშიც აღწერდა თანამშრომელთა ინოვაციურ იდეებს. იგი ცდილობდა ლატერალური (Lateral) კომუნიკაციის წახალისებას, მაგრამ მისმა ძაღლისხმევამ არანაირი შედეგი არ გამოიღო. მან ვერ შეძლო ინფორმაციული ნაკადებისთვის რაიმე სწორი მიმართულების მიცემა. თუმცა, ყველა ეთანხმებოდა მას, რომ ინოვაციის კლიმატი უნდა შექმნილიყო კომუნიკაციის გაუმჯობესების გზით. აღმოჩნდა, რომ თუ იერარქიის ზედა საფეხურიდან არ თხოულობენ ინფორმაციას, ისე ინფორმაციის მიწოდება „სივით“ კომპანიაში არ ითვლება კარგ ტონად. ეს ნიშნავდა ექვის შეტანას იმ საინფორმაციო ბაზაში, რომლითაც სარგებლობდა მენეჯერი. ამდენად, კონსულტანტის ანგარიშების თავისუფალი ცირკულაცია არ ხდებოდა და ინოვაციური ინფორმაცია იკარგებოდა.

ორგანიზაციის კულტურაზე დაკვირვების შედეგად კონსულტანტმა შეცვალა ტაქტიკა და დაიწყო მაღალი რანგის მენეჯერებისთვის ინოვაციური ინფორმაციის მიწოდება პირდაპირ, თავისი სახელით. ეს ორგანიზაციაში შეურაცხყოფად არ უნდა ჩათვლილიყო, რადგან ის იყო „მეცნიერ-ექსპერტი“.

კონსულტანტმა შეძლო ამ ორგანიზაციაში ინოვაციური ინფორმაციის ცირკულაციის პრობლემის დროებითი გადაწყვეტა, მაგრამ ვერ იპოვა კომუნიკაციის სტიმულაციის მექანიზმები, რის გარეშეც ინოვაციურობის ზრდა ორგანიზაციაში ეჭვქვეშ დადგა.

ორგანიზაციული კულტურის თეორიებს აკრიტიკებენ, ძირითადად „ობიექტივიზმის“ მომხრეები „სუბიექტივიზმის“ მაღალი ხარისხის გამო. ფაქტობრივად, ორგანიზაციული კულტურის „აღმოჩენის“ სტანდარტიზებული მეთოდები არ არსებობს. ამ მიდგომამ ვერ შექმნა კონკრეტული მკვლევრის

მიერ განხორციელებული მუშაობის შედეგების ვერიფიკაციის მეთოდები.

*ძირითადი კატეგორიები: მეცნიერული მენეჯმენტი, ბიზნესორგანიზაცია, სამუშაოს გამდიდრება, ლატენტური ორგანიზაციული როლი, კროსფუნქციონალური გუნდი, მატრიცული ორგანიზაციული სტრუქტურა, ინფორმაციის გადამუშავების მოდელი ორგანიზაციის კულტურა.*

*სადისკუსიო თემა: რამდენად გამართლებულია მოსაზრება – ორგანიზაციის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული სხვადასხვა პროცესის შესწავლა არაეფექტურია ერთი პარადიგმის ფარგლებში ანუ ყველა პარადიგმას აქვს თავისი „ნიშა“. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თითოეულმა პარადიგმამ „უნდა იცოდეს“ რომელი პრობლემების კვლევაა შესაძლებელი მისი მეთოდოლოგიური არსენალით.*

**ძირითადი ლიტერატურა**

1. Burns T., Stalker G.M., Mechanistic and Organic Systems. in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co, 1992.
2. Clark B.R., The Making an Organizational Saga, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co. 1992.
3. Cobb A. T., Margulics. N., Organization Development: A Political Perspective, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co. 1992.
4. Fayol H., General Principles of Management, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co, 1992.
5. Fiedler E. F., The Contingency Model: A Theory of Leadership Effectiveness, in: Classic Readings in Organizational Theory, Edited By Steven Ott. J., Belmont California. 1989.
6. Herzberg F., One More Time: How Do You Motivate Employees? in: Classic Readings in Organizational Theory, Edited By Steven Ott, J., Belmont California. 1989.
7. McGregor D., The Human Side of Enterprisc, in: Classic Read-

- ings in Organizational Theory, Edited By Steven Ott. J., Belmont California. 1989.
8. Taylor F. W., The Principles of Scientific Management, in: Classics of Organizational Theory. Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co. 1992.

### დავითიპიტი ლიტერატურა

9. Gouldner A., Cosmopolitans and Locals: Toward an Analysis of Latent Social Roles, in: Classic Readings in Organizational Theory, Edited by Steven Ott. J., Belmont California. 1989.
10. Louis M. R., Organizations as Culture-Bearing Milieux, in: Classics of Organizational Theory. Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co. 1992.
11. Mechanic D., Sources of Power of Lower Participants in Complex Organizations. in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co. 1992.
12. Mintzberg H., The Power Game and the Players, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co, 1992.
13. Nohria N., Gulati R., Firms and Their Environments, in: The Handbook of Economic Sociology. Edited by Smelser N., Swedberg R., Princeton University Press, 1993.
14. Roethlisberger F. J., The Hawthorne Experiments, in: Classic Readings in Organizational Theory, Edited by Steven Ott. J., Belmont California, 1989.
15. Pfeffer J., Coalitions, in: Classic Readings in Organizational Theory, Edited by Steven Ott. J., Belmont California, 1989.
16. Pfeffer J., Understanding the Role of Power in Decision Making, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J.M., Steven Ott, J., Brooks/cole Pub co, 1992.
17. Schein E. H., Defining Organizational Culture, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott J., Brooks/cole Pub co, 1992.
18. Smircich L., Organizations As Shared Meanings, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co, 1992.
19. Walker A. H., Lorsch J.W., Product versus Function, in: Classics of Organizational Theory, Edited by Shafritz J. M., Steven Ott. J., Brooks/cole Pub co, 1992.

ლია მეზერიშვილი

ეკოლოგიური სოციოლოგია  
(ეკონომიკა და საზოგადოება)

თბილისი  
„მეცნიერება“  
2003

ენობრივი რედაქტორი ლია კატარაევა  
გამომცემლობის რედაქტორი ლ. გელოვანი  
ტექნიკური ნ. ოკუჯაევა  
კორექტორი ე. ნხარტიშვილი

გადაეცა წარმოებას 23.12.2002; ხელმოწერილია დასაბეჭდად  
17.03.2003; ქაღალდის ზომა 60X90/16; ქაღალდი ოფს.; პირობითი  
საბეჭდი თაბახი 195; სააღრიცხვო საგამომცემლო თაბახი 19;

ტირაჟი 500

შეკვეთა 241

ფასი სახელშეკრულებო

საწარმო-საგამომცემლო გაერთიანება  
„მეცნიერება“  
თბილისი, 380060, გამრეკელის ქ. №19