

Lynn Stout

SAŽINĖS UGDYMAS

KAIP GERI ĮSTATYMAI
FORMUOJA GERUS ŽMONES

Vertė Dalia Janušaitienė



eugrimas

Vilnius

TEISĖS GINAMOS.

Šį leidinį draudžiama atkurti bet kokia forma ar būdu, viešai skelbti, įskaitant padarymą viešai prieinamą kompiuterių tinklais (internete), išleisti ir versti, platininti jo originalą ar kopijas parduodant, nuomojant, teikiant panaudai ar kitaip perduodant nuosavybėn.

Draudžiama ši kūrinį, esantį bibliotekose, mokymo įstaigose, muziejuose arba archyvuose, mokslinių tyrimų ar asmeninių studijų tikslais atkurti, viešai skelbti ar padaryti viešai prieinamą kompiuterių tinklais tam skirtuose terminaluose tų įstaigų patalpose.

Versta iš knygos:

Cultivating Conscience: How Good Laws Make Good People
by Lynn Stout

Published by Princeton University Press. All rights reserved.

Iš anglų kalbos vertė

Dalia Janušaitienė (HESI GROUP)

Redagavo ir korektūrą atliko

Regina Dobelienė

Maketo dizainą kūrė ir maketavo

Laimis Kosevičius

Viršelį kūrė

Laimis Kosevičius

Knygų serija MOKSLAS VISIEMS leidžiama pagal Lietuvos mokslų akademijos kartu su partneriais vykdomą projektą „Nacionalinės mokslo populiarinimo priemonių sistemos plėtra ir įgyvendinimas“, finansuojamą Europos socialinio fondo lėšomis.

ISBN 978-609-437-358-9

Copyright © Princeton University Press, 2011
Vertimas į lietuvių kalbą © Dalia Janušaitienė, 2017
© Leidykla „Eugrimas“, 2017

PRATARMĖ LIETUVIŠKAM VERTIMUI

Daugumoje teisės srities knygų gvildenami išimtinai teisiniai klausimai. Tarpdisciplininės studijos, kuriose teisės klausimai būtų analizuojami ekonomikos, psichologijos, biologijos, antropologijos kontekste – retenybė. Tokia retenybė ir ši profesorės Lynn Stout knyga: į teises problemas joje pažvelgta per ekonominės analizės, socialinės psichologijos, evoliucinės biologijos, žaidimų teorijos prizmę.

Kitas šios knygos privalumas – kritinis požiūris į tradicines doktrinas ir „tiesas“. Pirma, autorė kritikuoja vieną autoritetingiausių JAV teisininkų O. V. Holmsą dėl jo supaprastinto požiūrio į teisės prigimtį ir reikšmę. Antra, autorė nurodo vadinamosios teisės ekonominės analizės mokyklos silpnybes, ne viename knygos skyriuje pažerdama kritikos vienam žymiausių teisės ekonominės analizės teoretikų R. Pozneriui. Trečia, analizuodama deliktų teisės, sutarčių teisės ir baudžiamosios teisės normas autorė pateikia įtikinamų glaudaus abipusio teisės ir moralės ryšio įrodymų: teisė gali padėti ugdyti visuomenės moralumą, o sąžiningas žmonių elgesys savo ruožtu stiprina teisę. Kuo sąžiningesnė visuomenė, tuo mažiau joje korupcijos, nusikalstamumo ir tuo didesnė jos ekonominė gerovė.

Knygoje argumentuotai parodoma, kad nuo nusikaltimo mus sulaiko ne vien bausmės baimė, bet ir moralė, kad dauguma mūsų tiesiog įpratę elgtis pro-socialiai, t. y. padoriai, ir tikimės to paties iš kitų. Būtent teisės ir moralės ryšys leidžia suprasti, kodėl civilinėje ir baudžiamojoje teisėje yra normų, įgalinančių įvertinti elgesį moralės požiūriu ir į tai atsižvelgti skiriant sankcijas už teisės pažeidimus. Šios autorės išvalgos labai svarbios įstatymų leidybos požiūriu, nes priimant ar keičiant teisės aktą labai svarbu numatyti jo poveikį žmonių elgesiui.

Ne visi autorės teiginiai ir išvados vienodai įtikinami – tarkim, yra pagrindo suabejoti, ar visiško žalos atlyginimo principo atsisakymas tikrai paskatintų visuomenės sąžiningumą. Kita vertus, autorė bando pagrįsti JAV taikomų baudinių nuostolių institutą, kurio Lietuvoje ir daugelyje kitų Europos šalių nėra: iš asmens, kuris žalą padaro tyčia, JAV teismai gali priteisti didesnę kompensaciją nei faktiškas žalos dydis.

Nors L. Stout analizuoja JAV teisinę sistemą ir teismų praktiką, jos knyga, be kita ko, aktuali ir Lietuvai, kurioje pastaraisiais dešimtmečiais taip pat pastebima sąžiningumo krizė. Pavyzdžiui, ji akcentuoja socialinę autoritetingų subjektų elgesio reikšmę – kad, tarkim, politikų nesąžiningumas skatina visos visuomenės moralinę degradaciją. Knygoje pabrėžiamas ir ypač svarbus švietimo sistemos vaidmuo ugdant visuomenės sąžiningumą. Antai jau mokykloje ar net darželyje vaikus mokome ekonomikos ir investavimo pradžiamokslio. Taigi, ugdome *homo economicus*. Bet ar žaidžiame su vaikais žaidimus, kurie ugdytų jų sąžiningumą? Juk sąžiningumas nėra įgimtas. Todėl šios knygos leitmotyvas – ugdykime, skatinkime sąžiningumą.

Autorės mintys ir idėjos aktualios Lietuvai vienos opiausių – emigracijos – problemos kontekste. Ar ją lemia vien materialinės paskatos? Ar visi mūsų emigrantai yra *homo economicus*? Gal jie išvyksta svetur ir dėl mūsų visuomenės dvasinio nuosmukio? Juk be nesavanaudiško, socialiai atsakingo žmonių elgesio visuomenės gerovė neįmanoma. Sąžiningumo, bendruomeniškumo deficitas žmonijai toks pat pavojingas kaip ir klimato šiltėjimas. Prosocialų elgesį pirmiausia turėtų visapusiškai skatinti įstatymai. Pasak autorės, geri įstatymai gali padėti sukurti geresnį žmogų, taigi ir tobulesnę visuomenę. Taip, bet ar tobulus įstatymus pajėgus priimti jų leidėjas, kuriame vyrauja nesąžiningi žmonės, ir kaip pasiekti, kad tokie į jį nepatektų? Pamėginti atsakyti į šį klausimą turėtų kiekvienas iš mūsų. Ir ne tik atsakyti – ši knyga skatina ne vien mąstyti, bet ir veikti prosocialiai.

LMA tikrasis narys prof. V. Mikelėnas

TURINYS

	<i>Padėkos</i>	6
<i>PIRMA DALIS</i>		
Pirmas skyrius:	Frenko pasirinkimas	9
Antras skyrius:	Holmso neapdairumas	25
Trečias skyrius:	Aklumas gėriui: kodėl nematome sąžinės	43
<i>ANTRA DALIS</i>		
Ketvirtas skyrius:	Žmonių žaidimai: nesavanaudiškas prosocialus elgesys eksperimentiniuose žaidimuose	67
Penktas skyrius:	Džekilo ir Haido sindromas: nesavanaudiško prosocialaus elgesio trijų veiksnių modelis	83
Šeštas skyrius:	Ištakos	105
<i>TREČIA DALIS</i>		
Septintas skyrius:	„Savo brolio sargas“: nesavanaudiškumo vaidmuo deliktų teisėje	127
Aštuntas skyrius:	Prosocialių partnerių pasirinkimas: pasakojimas apie sąryšinę sutartį	147
Devintas skyrius:	Nusikaltimas, bausmė ir bendruomenė	167
<i>KETVIRTA DALIS</i>		
Išvados:	Saulės vežimai	195
	<i>Pastabos</i>	213
	<i>Cituoti leidiniai</i>	237
	<i>Rodyklė</i>	257

PADĖKOS

Šiai knygai „išnešioti“ ir parašyti prirėkė šiek tiek laiko. Nagrinėti sąžinės sąvoką ir analizuoti mokslinę informaciją apie sąžinę bei jos sąsajas su teise man nepaprastai padėjo daugybės žmonių išsakyti pasiūlymai, klausimai ir įžvalgos. Tai ir nuostabūs mano kolegos iš Kalifornijos universiteto Los Andžele (KULA) bei Džordžtauno universiteto ir šiose aukštosiose mokyklose bei Pažangiųjų tyrimų institute, Čapmano universiteto teisės mokykloje, Klermonto universitete, Harvardo teisės mokykloje, Niujorko universitete, Stanfordo teisės mokykloje, Vanderbilto teisės mokykloje ir Vašingtono universitete rengtų seminarų dalyviai, ir įvairūs su Griuterio institutu, Alfredo P. Slouno (Alfred P. Sloan) fondu, KULA Elgesio, evoliucijos ir kultūros programa susiję asmenys, ir nuostabi Treinorų (Treyner) šeima. Nuoširdžiai dėkoju jiems visiems už įžvalgas ir padaršinius bei atsiprašau tų, kurių nepaminėjau.

Visgi labiausiai šį tyrimą įkvėpė ir didžiausią įtaką jam padarė pokalbiai su ypač naujoviškai ir drąsiai mąstančiais ekonomistais, paskatinusiais mane neapsiriboti *homo economicus* modeliu: Džordžu Akerlofu (George Akerlof), Margareta Bler (Margaret Blair), Haroldu Demsecu (Harold Demsetz), Bilu Dikensu (Bill Dickens), Robertu Frenku (Robert Frank), Herbu Gintisu (Herb Gintis), Maiku Džensenu (Mike Jensen), Duglasu Nortu (Douglass North), Izabele Sohil (Isabel Sawhill), Polu Zaku (Paul Zak), Luidžiu Cingalesu (Luigi Zingales) ir Džeku Hiršlaiferiu (Jack Hirshleifer), kurio man labai trūksta. Šią knygą dedikuoju jiems. Skiriu ją ir savo motinos Salės Kouen Staut (*Sally Cowan Stout*) atminimui – ši moteris nusimanė apie sąžinę.

Skaitytojai turėtų pastebėti, kad didelė dalis 3 skyriaus medžiagos paimta iš ankstesnio mano darbo – skyriaus, kurį parašiau knygai *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy* (red. Paul J. Zak, *Princeton University Press*, 2008).

PIRMA DALIS

PIRMAS SKYRIUS

FRENKO PASIRINKIMAS

Iš žmonijos, kaip ir iš oro sąlygų, galime tikėtis tiek geriausio, tiek blogiausio.

Markizas de Vovenargas (Marquis De Vauvenargues)

Vieną ramų 2002 m. rugpjūčio vakarą Frenkas Gonzalezas (Franco Gonzales) Los Andželo centre, ties *Seventh Street* ir *Grand Avenue* gatvių sankryža, laukė autobuso. Didžioji Los Andželo gyventojų dalis į darbą kasdien važinėja iš savo namų priemiesčiuose, taigi devintą valandą vakaro sankryža buvo tuščia. Staiga pro šalį pralėkė šarvuotas sunkvežimis. Galinės jo durys netikėtai atsidarė, ir tiesiai prie Gonzalezo kojų ant žemės iškrito plastikinis maišas. Maiše buvo 203 000 JAV dolerių grynaisiais.

Frenkas Gonzalezas pinigus parsinešė namo. Šis vos į trečiąją dešimtį ką tik įžengęs apkūnus, kiek paaugliškaai atrodantis jaunuolis, dirbęs restorane indų plovėju, likusią nakties dalį praleido draskomas abejonių. „Iš dangaus“ nukritusius pinigus jis norėjo pasilikti sau ir viename Meksikos kaime gyvenančiai savo motinai, tačiau motina jį mokė, kad vogti nedora, taigi Frenkas nerimavo, kad pasilikęs pinigus pasielgs nesąžiningai. Jis jaudinosi ir dėl to, kad policija gali kažkaip sužinoti, jog Jungtinėse Amerikos Valstijose nelegaliai dirbantis

Gonzalezas staiga praturtėjo. Galiausiai labai tikėtina, kad katalikiškai auklėtas jaunuolis rūpinosi savo nemirtinga siela.

Taigi saulei patekęs, Gonzalezas jau buvo apsisprendęs – paskambino 911, pranešė apie radinį ir paprašė policijos grąžinti pinigų teisėtam savininkui.¹

SUSIPAŽINKITE SU *HOMO ECONOMICUS*

XX a. aštuntojo dešimtmečio pabaigoje man pradėjus studijuoti ekonomiką dėstytojai mokė, kad žmonės paprastai nesielgia taip, kaip Frenkas Gonzalezas. Profesoriai tvirtino, kad daugelis jų elgiasi kaip *homo economicus* rūšies atstovai, t. y. savanaudiškai ir racionaliai. *Homo economicus*, arba „ekonominiam žmogui“, nerūpi moralė, etika ar kiti žmonės. Jis rūpinasi tik savimi – skaičiuoja ir, atsiradus galimybei, veikia taip, kad gautų kuo daugiau materialinės naudos.

Be abejo, ir mano profesoriai, ir aš žinojome, kad *homo sapiens* (protin-gasis žmogus) ne visada elgiasi kaip *homo economicus*. Pavyzdžiui, Frenkas Gonzalezas tikrai taip nesielgė. Net jeigu jo sprendimą grąžinti pinigus įkvėpė įvai-rūs subjektyvūs motyvai, kuriuos kai kas pavadintų „savanaudiškais“ (pavyzdžiui, noras išvengti kaltės jausmo, nuolatinio nerimo arba viltis „užsidirbti“ šlovę ar amžinąjį gyvenimą), grąžindamas pinigus jis nuskurdo 203 000 JAV dolerių. Taigi vertinant objektyviai, elgėsi nesavanaudiškai. Mano dėstytojai tvirtino, kad tokie žmonės kaip Frenkas Gonzalezas yra tik taisyklę patvirtinančios išimtys. Pasak jų, daugelis didžiąją laiko dalį stengiasi gausinti savo turtą, o pasiaukojamas elgesys retas, nenusipėjamas ir nevertas išsamių tyrimų.

Bakalauro studijų metu nagrinėjant prekių ir paslaugų mainus anoniminėse rinkose man atrodė, kad *homo economicus* sąvoka gana patikimai apibūdinta tikrą žmonių elgesį. Prielaidą, kad žmonės iš esmės rūpinasi tik savo interesais, šiomis dienomis pripažįsta daugelis ekonomistų. Politinių mokslų daktaro disertacijo-se politikai ir biurokratai taip pat laikomi racionaliais, savanaudiškais subjektais. Viešosios politikos įstaigos ir verslo mokyklos *homo economicus* sąvoką įtraukia į pagrindines mokymo programas ir laiko ją elgesio standartu. Nacionalinėse teisės mokyklose studentai „teisės ir ekonomikos“ nuolat mokomi laikantis požiūrio, kad teisė yra tarsi tam tikra „kainodaros“ sistema, reikalaujanti, kad žmonės at-lygintų dėl aplaidumo arba pažeisto susitarimo padarytą žalą, didindami „blo-go elgesio“ kainą.

Šiandien jau matome minėtos intelektualinės evoliucijos vaisius. Per pastarąjį ketvirtį amžiaus ekonomikos principai buvo tiesiog įkalti į milijonų bakalauro ir aukštesnių pakopų studijų studentų galvas. Karta, išauginta racionalaus savanaudiškumo idėjos dvasia, baigė mūsų šalies universitetus ir pradėjo eiti vadovaujamas pareigas teisės, verslo, valstybės valdymo ir aukštojo mokslo srityse. Su savimi jau nuoliai atsinešę nepajudinamą tikėjimą materialinių „paskatų“ galia – šia nuostata dabar grindžiama praktiškai kiekviena politinė diskusija. Žmonės stengiasi išvengti mokesčių? Padidinkime baudas už sukčiavimą. Vadovaudami įmonėms vadovai pavojingai rizikuoja? „Skatinkime“ juos pasiūlydami akcijų su atidėtaisiais dividendais. Amerikos vaikai nebeįveikia abėcėlės? Susiekime mokytojų atlyginimus su mokinių egzaminų rezultatais.

SAŽINĖS POŽYMAI

Svarbus šių kalbų apie „paskatas“ ir „atsakomybę“ trūkumas yra tas, kad rimtai neaptariamąs galimybės skatinti tam tikrą elgesį ar užkirsti jam kelią pabrėžiant ne savanaudiškumą, bet sąžinės jėgą. Daugelis šiuolaikinių ekspertų apskritai išjuoktą tokią mintį, nes sąžinę laiko religinių lyderių bei politikų populistų „teritorija“ ir nemano, kad ji galėtų būti reikšminga teisininkams, verslininkams arba valstybės tarnautojams. Visgi prieš atmetant sąžinę vertėtų stabtelėti ir pripažinti, kad daugeliui iš mūsų etikos ir moralės klausimai yra labai svarbi kasdienio gyvenimo tema. Jeigu abejojate, tiesiog pamėginkite pasekti savo minčių tėkmę įprastą dieną – jūsų vidiniame monologe greičiausiai pasigirs dešimtys, jei ne šimtai su elgesio normomis susijusių sprendimų („šis vairuotojas kvailys; kaip lengvabūdiškai kaimynė gatvėje paliko tuščius šiukšlių kontenerius; kasininkas buvo šaunus vaikiną; būtinai turiu paskambinti tetulei Mortai“). Tai, kad mums rūpi moraliniai vertinimai, atspindi ir mūsų kalba. Sakoma, kad eskimai vartoja daugybę žodžių sniegui apibūdinti, o anglų (taip pat ir lietuvių kalboje – *Vert. past.*) netrūksta žodžių, apibūdinančių nesavanaudišką, sąžiningą elgesį.

padorus
teisingas
sąžiningas
patikimas

geras
sukalbamas
etiškas
kilnus

SAŽINĖS UGDYMAS

tiesus	pagirtinas
ištikimas	altruistiškas
atidus	humaniškas
ištikimas	geraširdis
nesavanaudiškas	principingas
doras	kooperatyvus
dosnus	dėmesingas
rūpestingas	užjaučiantis

Kita vertus, nesavanaudišką elgesį dažnai galima apibūdinti vienu paprastu žodžiu „geras“.

Kai aplink daug dūmų, tikėtina rasti ir ugnies. Šioje knygoje teigiama, kad atėjo metas pradėti kur kas rimčiau vertinti sąžinę – tą vidinę jėgą, kuri įkvepia elgtis nesavanaudiškai ir prosocialiai. Nors Frenko Gonzalezo istorija buvo pakankamai neįprasta, kad ją susidomėtų net nacionalinė žiniasklaida (juk tokia sėkmė po kojomis nukrinta ne kasdien), šis pasakojimas apie sąžiningą indų plovėją, ko gero, ne toks jau išskirtinis. Jungtinių Amerikos Valstijų pilietiniame gyvenime pasitaiko daugybė (gal tik kiek kuklesnių) mandagumo, paslaugumo ir pakantumo pavyzdžių. Žmonės į radinių biurus atneša kažkieno pamestas pinigines ir papuošalus. Pėstieji noriai parodo miesto svečiams kryptį. Kasininkai grąžina pinigų permokėjusiems klientams. Jėgų pilni jaunuoliai kantriai stovi eilėje už trapių pensininkų. Vairuotojai laukia, kol raudoną šviesoforo signalą pakeis žalias, net tuomet, kai netoliese nematyti policijos.

Nesavanaudiškas, prosocialus elgesys taip tvirtai įaugęs į vakarietišką gyvenimą, kad dažnai jo tiesiog nepastebime. Paprastai nesusimąstome, kad nepažįstami aplinkiniai žmonės nuolat elgiasi taip, tarsi mūsų komfortas ir gerovė jiems yra jei ne pirmoje vietoje, tai bent labai svarbūs. Daugybę nesavanaudiškų veiksmų, kurie mus nuolat supa gyvenant pilietinėje visuomenėje, laikome savaime suprantamu dalyku – panašiai vertiname traukos jėgą, kuri neleidžia sklandyti erdvėje.

Visgi kartkartėmis ir traukos jėga paskatina susimąstyti. Niutoną susimąstyti privertė ant galvos nukritęs obuolys, o mes stabtelime ir susimąstome išgirdę naujieną apie tai, kad jaunas indų plovėjas grąžino 203 000 JAV dolerių nežinomam savininkui.

PROSOCIALAUS ELGESIO GALVOSŪKIS

Nesavanaudišku prosocialiu elgesiu pradėjau domėtis vykdydama korporacijų ir įmonių teisės tyrimus.²

Daugeliui skaitytojų tai gali pasirodyti keista, nes verslo pasaulis dažnai apibūdinamas kaip vieta, kurioje klesti savanaudiškas materialinės naudos siekis. Tačiau beveik du dešimtmečius studijuodama įmones padariau stulbinamą išvadą, kad *homo economicus* modelis praktiškai netinka prognozuoti elgesį įmonių viduje. Įmonių darbuotojai dažnai bendradarbiaudavo ir aukodavo savo interesus siekdami bendrų įmonės tikslų, panašiai kaip bitės avilyje. Asmeninės ambicijos būdavo nukreipiamos kanalais, kurie tarnavo visam įmonės kolektyvui. Ir nors įmonių vadovai ir darbuotojai, panašiai kaip bitės, gali būti negailestingi pašaliečiams, komandinis darbas įmonėje laikomas norma. Be to, ši norma, atrodo, skatina verslo sėkmę – įmonės, kurių kolektyvams būdingas didelis pasitikėjimas, sąžiningumas ir gebėjimas bendradarbiauti, paprastai klesti. Ir priešingai, vidinių kovų ir oportunistinio draskomoms įmonėms dažnai nepasiseka.

Taigi po to, kai mano dėmesį patraukė nesavanaudiško bendradarbiavimo versle reiškiny, tokį bendradarbiavimą ėmiau pastebėti ir kitose srityse. Kiekvieną dieną bendraudama su nepažįstamais žmonėmis Los Andžele (o šis miestas toli gražu negarsėja dorovingumu ar socialumu) beveik nepatiriu įtampų ir konfliktų, tačiau pastebiu žmonių paslaugumą ir norą padėti. Žio-vaujantys priemiesčių gyventojai kantriai stovi kavinėje nusidriekusiame eilėje ir laukia rytinės kavos porcijos, nesistengdami jėga ar klasta išsiveržti į priekį. Miesto svečiai palieka arbatpinigių restoranuose ir viešbučiuose, kuriuose tikriausiai niekada daugiau nebesilankys. Rytiniai laikraščiai pašto dėžutėse prie vartų išbūna iki vakaro, ir jų niekas nepavagia. Žmonės labdarai aukoja savo laiką, pinigus ir net kraują.

Visa tai stiprina mano įsitikinimą, kad *homo economicus* modelis neapima didelės šiuolaikinio gyvenimo dalies, ir skatino labiau į tai įsigilinti. Taigi pradėjau nagrinėti socialinių ir gamtos mokslų literatūrą, stengdamasi daugiau sužinoti apie prosocialaus elgesio priežastis ir pasekmes. Pasirodo, šioje srityje yra į ką pasigilinti.

GIMSTANTIS NESAVANAUDIŠKO PROSOCIALAUS ELGESIO MOKSLAS

2005 m. birželio mėn. mokslo žurnale *Nature* (*Gamta*) buvo paskelbti svarbaus tyrimo rezultatai.³ Vykdamas šį tyrimą žmonės buvo suskirstyti poromis, ir kiekviena pora turėjo žaisti „pasitikėjimo žaidimą“. Vienas žaidimo dalyvis iš kiekvienos poros tapdavo „investuotoju“ ir gaudavo šiek tiek pinigų. Tada investuotojo buvo prašoma pasirinkti – jis galėjo pinigus pasilikti sau arba dalį ar net visus atiduoti žaidimo partneriui, „patikėtiniui“. Jeigu investuotojas nusprendavo pasidalyti kažkokia dalimi pinigų su patikėtiniu, tyrimo organizatoriai šią pasidalytą sumą patrigubindavo. Tada apsispręsti reikėdavo patikėtiniui – šis galėjo arba pasilikti patrigubintą sumą sau, arba visus ar dalį pinigų grąžinti investuotojui. Tyrimo dalyviai pasitikėjimo žaidimą žaidė anonimiškai ir sprendimus pateikdavo rašytine forma. Be to, jiems buvo pasakyta, kad žaidimą galės žaisti tik vieną kartą.

Jeigu žaisti pasitikėjimo žaidimą būtų pasiūlyta dviem *homo economicus* rūšies atstovams, investuotojas niekada nenuspręstų dalytis pinigais su patikėtiniu, nes bet koks investuotojas, kuris būtų pakankamai kvailas taip pasielgti, iš patikėtiniui perduotos ir patrigubintos sumos nebeatgautų nė cento. Visgi *Nature* tyrimo dalyviai nesiėlgė kaip *homo economicus*. Investuotojai paprastai patikėdavo partneriams nuo dviejų trečdalių iki trijų ketvirtadalių savo lėšų, o patikėtiniai dažniausiai dosniai dalydavosi su investuotojais, grąžindami šiek tiek daugiau pinigų, negu buvo gavę.⁴

Tiesa, šios išvados nebuvo naujos. Pasitikėjimo žaidimą prieš daugelį metų sukūrė sociologai, norėję laboratorinėmis sąlygomis ištirti, ar žmonės visada veikia savanaudiškai. Praktiškai visi tyrimai, kurie buvo vykdomi pasitelkiant pasitikėjimo žaidimus, atskleidė, kad žmonės taip nesiėlgia. Investuotojai paprastai dalijasi, o patikėtiniai dažnai grąžina ne tik gautą sumą, bet ir dalį pelno. Šias išvadas patvirtino daugybė kruopščiai kontroliuojamų bandymų visame pasaulyje.

Visgi 2005 m. *Nature* tyrimo organizatoriai žengė dar toliau. Tyrimo dalyvius jie suskirstė į dvi grupes. Vienos grupės žaidėjai prieš pradėdami žaisti turėjo įkvėpti nosies purškalo, kurio sudėtyje buvo hormono oksitocino. (Žinduolių oksitocinas susijęs su poros paieška ir jaunikių priežiūra. Moterų organizme

oksitocino ypač padaugėja žindant.) Kita grupė purškėsi placebo. Palyginę abiejų šių grupių elgseną tyrimo organizatoriai nustatė, kad nors investuotojai bent dalį lėšų patikėtiniams perdavė abiejose grupėse, tie, kurie purškėsi oksitocino, dalijosi dosniau.

Šis *Nature* tyrimas iliustruoja, jog šiuolaikinių ekspertų vykdomi žmogaus elgesio tyrimai labai pasikeitė. Antropologai ir psichologai jau nebekuria teorijų apie žmogaus prigimtį remdamiesi tik savistaba arba konkrečių atvejų nagrinėjimu, kaip darė Zigmundas Froidas (Sigmund Freud) arba Margareta Mid (Margaret Mead). Dabar savo idėjas jie tikrina atlikdami apklausas, vykdydami didelių demografinių duomenų bazių statistinę analizę ir inicijuodami kruopščiai kontroliuojamus bandymus, kuriuose dalyvauja žmonės. Medicinos ir biologijos srityse elgesį ir emocijas (įskaitant ir prosocialius) mokslininkai tiria panašiais metodais kaip širdies ligas arba vėžį – pasitelkdami kraujo bei audinių mėginių tyrimus ir smegenų tomografijos technologiją. Evoliuciniai ekologai ir psichologai matematiškai modeliuoja sąlygas, kuriomis gali vystytis organizmų gebėjimai nesavanaudiškai bendradarbiauti. Realiomis sąlygomis dirbantys biologai modelius lygina su faktiniu įvairių rūšių atstovų elgesiu.

Tokių tyrimų rezultatas yra didelis ir vis didėjantis kiekis duomenų apie tai, kada, kaip ir kodėl žmonės (o kartkartėmis ir kitų rūšių atstovai) veikia nesavanaudiškai. Šių duomenų pagrindu formuojasi visiškai nauja mokslo šaka – nesavanaudiško prosocialaus elgesio mokslas, šiek tiek primenantis meteorologiją. Meteorologai nagrinėja oro sąlygas, o prosocialumo tyrėjai gilinasi į kitą labai sudėtingą reiškinį. Panašiai kaip meteorologų, sociologų prognozės netobulos. Kartkartėmis lietus prapliumpa nepaisydamas to, kad sinoptikai prognozavo saulėtą orą, o žmonės retsykliais negailestingai siekia savo naudos kitų sąskaita, nors duomenys rodo, kai jie turėtų veikti nesavanaudiškai. Vėlgi, lygiai kaip meteorologai, galintys apytiksliai nuspėti rytdienos orą, sociologai gali apytikriai nustatyti, kada žmonės linkę elgtis visiškai savanaudiškai, o kada ne. Iš tiesų, mes galime padaryti daugiau nei meteorologai. Meteorologai gali tik nuspėti orus, bet dažniausiai nepajėgia jų pakeisti, tačiau sociologai, manipuliuodami tam tikrais kintamaisiais, laboratorinėmis sąlygomis gali paskatinti arba, priešingai, susilpninti nesavanaudišką elgesį.

Ši galimybė turėtų dominti kiekvieną, kuris gyvena tarp žmonių, rūpinasi žmonėmis arba kažką veikia drauge su kitais. Vis dėlto ji turėtų ypač sudominti

tuos, kurie studijuoja teisę, valstybės valdymą, viešąją politiką ir verslo vadybą arba tuo užsiima. Kiekvienoje šių sričių nagrinėjama pagrindinė problema – kaip paskatinti žmones „sąžiningai“ laikytis taisyklių, t. y. sunkiai ir nuoširdžiai dirbti, mokėti mokesčius, o ne stengtis juos nuslėpti, vykdyti įsipareigojimus, gerbti kitų žmonių teises ir turtą, susilaikyti nuo smurto, vagysčių bei chaoso.

Šiuolaikiniai ekspertai dažnai mano, kad geriausias būdas paskatinti žmones laikytis taisyklių – taikyti materialines paskatas ir nuobaudas, t. y. elgtis panašiai kaip cirko dresuotojas, gabalėliais cukraus ir rimbu mokantis gyvūnų triukų. Tačiau darydami prielaidą, kad svarbios tik paskatos, minėti ekspertai gali praleisti svarbiausią „recepto“, kaip pakeisti žmonių elgseną, dedamąją. Šis svarbiausias produktas yra sąžinė.

PASTABA DĖL KALBOS

Deja, „sąžinė“ – gana miglota ir nemokslinė sąvoka, taigi šioje knygoje vartosiu ne tik žodį „sąžinė“, bet ir tikslesnę frazę „nesavanaudiškas prosocialus elgesys“. Nors tokia formuluotė tikriausiai patiks tik mokslininkams, kiekvienas iš trijų šių frazę sudarančių žodžių labai svarbus.

Du pažyminiai „nesavanaudiškas“ ir „prosocialus“ pabrėžia, kad kalbame apie abiem šiomis svarbiomis savybėmis pasižymintį elgesį. Pirma, taip besielgiantis asmuo negauna materialinės naudos (elgesys nėra „savanaudiškas“). Antra, toks elgesys naudingas kitiems, taip pat ir platesnei visuomenei (t. y. elgesys „prosocialus“ – visuomeniškas, o ne „asocialus“ arba „antisocialus“). Svarbūs abu pažyminiai, nes ne bet koks prosocialus elgesys yra nesavanaudiškas. Chirurgą, kuris pašalina pacientui apendicitą, gali skatinti tik savanaudiškas noras už operaciją gauti atlygį, tačiau jis elgiasi prosocialiai, nes palengvina paciento kančias. Panašiai ne visas nesavanaudiškas elgesys yra prosocialus. Pavyzdžiui, daugelis žmonių smerkia savižudžių sprogdintojų veiksmus kaip kenksmingus visuomenei, nors pastarieji veikia nesavanaudiškai.

Trečias žodis nagrinėjamoje apibrėžtyje – „elgesys“ – dar svarbesnis. Taip yra todėl, kad juo pabrėžiame turintys omenyje būtent elgesį, o ne emocijas, t. y. kalbame apie veiksmus, o ne apie jausmus. Šis skirtumas ypač svarbus, nes aptarinėdama šioje knygoje išdėstytas mintis su draugais ir kolegomis pa-

stebėjau, kad dėl kalbos ribotumo pokalbio pradžioje dažnai neišvengiame painiavos ir nesusipratimų. Problema ne tai, kad nepakanka žodžių apibūdinti nesavanaudišką ir prosocialų elgesį – jau minėjau, kad jų tikrai daug, o tai, kad nė vienas iš išvardytų žodžių nepadedą aiškiai atskirti elgesio ir emocijų. Pavyzdžiui, jeigu močiutę Salę pavadintume „labdaringa“, būtų neaišku, ar turime galvoje jos veiksmus (faktiškai aukojamus pinigus), ar požiūrį (nuoširdų norą paaukoti pinigų, jeigu tik ji jų turėtų).

Taigi lengva supainioti teiginius, kad žmonės dažnai veikia nesavanaudiškai siekdami padėti kitiems ir kad žmonės dažnai patiria nesavanaudiškus jausmus. Ši painiava gali paskatinti mus sumenkinti nesavanaudiško elgesio dažnį ir svarbą, nes jeigu altruistiniai veiksmai gana dažni, nesunku įtarti, kad altruistiniai jausmai gali pasireikšti kur kas rečiau. Galima įsivaizduoti daugybę subjektyviai „savanaudiškų“ motyvų, paskatinusių Frenką Gonzalę gražinti jam po kojų nukritusius 203 000 JAV dolerių: galbūt jis norėjo išvengti kaltės jausmo, pasijusti doras ar paprasčiausiai išsigelbėti nuo pragarą liepsnos.

Kita vertus, Gonzalezo sprendimą galėjo paskatinti tam tikras klaidingas mąstymas. Mąstant objektyviai, buvo labai mažai tikėtina, kad kas nors galėtų su juo susieti pamestus 203 000 JAV dolerių, jeigu jis juos būtų pasilikęs ir leidęs bent minimaliai atsargiai, apgalvotai. Nepaisant to, Gonzalezas galėjo jausti iracionalų nerimą, kad jo poelgis neišvengiamai išaiškės ir jis bus nubautas. Henris Luisas Menkenas (Henry Louis Mencken) sąžinę apibūdina kaip tam tikrą neracionalią baimę – „vidinį balsą, kuris šnabžda, kad kažkas mus stebi“.

Taigi tokios emocijos kaip išdidumas, kaltė arba neracionalus nerimas subjektyviai yra „savanaudiškos“, tačiau jų paskatintas elgesys toks nėra. Kad ir kokie egoistiški būtų motyvai, žmogus, kuris aukoja savo laiką arba turtą norėdamas padėti kitiems arba juos apsaugoti, objektyviai vertinant, veikia nesavanaudiškai. Frenkui Gonzalezui sprendimas gražinti pinigus nežinomam teisėtam savininkui, be abejo, buvo auka. Nebūtina tikėti nesavanaudiškomis emocijomis, kad pripažintume ir vertintume tokį nesavanaudišką elgesį.

Tiesą sakant, darbdaviui, besistengiančiam užkirsti kelią darbuotojų vagystėms, valstybės įstaigai, kuri tikisi paskatinti mokesčių mokėtojus nesukčiauti, arba aplinkosaugos aktyvistui, mėginančiam įtikinti gyventojus

perdirbti šiukšles, motyvai nėra labai svarbūs. Jiems visai nerūpi, kokių savanaudiškų motyvų skatinami žmonės nevogs, nesukčiaus ar nešiukšlins. Svarbu, kad jie nevogtų, nesukčiautų arba nešiukšlintų, net jeigu taip elgtis būtų materialiai nenaudinga.

Taigi šioje knygoje veiksmai bus laikomi nesavanaudiškais ir prosocialiais, jeigu tokius veiksmus atliekantis asmuo turės aukoti laiką, pinigus ar kitus vertingus išteklius tam, kad padėtų kitiems žmonėms arba apsaugotų juos nuo žalos. Tokia nesavanaudiškumo apibrėžtis aiškiai apima „aktyviojo“ altruizmo veiksmus, pavyzdžiui, kai žmogus aukoja pinigus labdarai ar puola į degantį pastatą, kad išgelbėtų kitą iš liepsnų. Antra vertus, ši apibrėžtis apima ir dažnai pamirštamą nesavanaudiškumo formą, kurią galima pavadinti „pasyviuoju“ altruizmu. Pasyvūs altruizmas, galbūt labiausiai primenantis tai, ką sekuliari visuomenės dalis vadina „etika“, pasireiškia tuomet, kai kas nors susilaiko nepažeidęs taisyklių arba nepasinaudojęs kitais, net jei tai jam asmeniškai būtų buvę naudinga. Įprasti pasyviojo altruizmo pavyzdžiai gali būti mokesčių mokėtojas, kuris nusprendžia nesukčiauti teikdamas mokesčių deklaraciją, pirkėjas, kuris susilaiko nepavogęs kokios smulkmenos tuo metu, kai kasininkas atsuka nugara, arba vairuotojas, kuris neviršija greičio net tuomet, kai netoliese nematyti policijos. Nors čia apibūdintas pasyvus prosocialus elgesys ne toks įspūdingas, kaip, pavyzdžiui, atvejai, kai kas nors rizikuoja savo gyvybe gelbėdamas nepažįstamąjį, ekonomikos augimo ir civilizuoto gyvenimo atžvilgiu jis labai svarbus.

Taigi frazė „nesavanaudiškas prosocialus elgesys“ vartosiu tiek aktyviajai, tik pasyviajai altruizmo formai apibūdinti. Be to, šioje knygoje pasitelksiu dar vieną socialinių mokslų terminą – „kitų paisymas“, apibūdinantį tokius veiksmus, kai dėmesys kitam asmeniui ar objektui neapsiriboja materialiniais interesais. Galiausiai, siekdama pajvairinti kalbą, kartkartėmis vartosiu tokias įprastas sąvokas kaip *kooperatyvus elgesys*, *altruizmas*, *sąžinė* ir net *moralumas*. Kiekvienos jų prasmė platesnė. Štai sąvoka „kooperatyvumas“ apima sąmoningus svarstymus ir ketinimus, tačiau nemažai bendradarbiavimo formų atrodo nesąmoningos, tam tikras elgesys yra tarsi „automatinis“. (Pavyzdžiui, Ohajo valstijoje neseniai buvo suimtas banko plėšikas, kuris, norėdamas apiplėšti kasininką, kantriai laukė eilėje užsimovęs slidininko kaukę.)⁵ „Altruizmas“ taip pat kelia sumaištį, nes, kaip neseniai pastebėjome, esame linkę sieti

jį su aktyviais veiksmais, nors pasyvaus altruizmo atvejai gali būti net dažnesni ir svarbesni. Galiausiai, daugelis „moralumą“ pirmiausia sieja su tikėjimu tam tikrais religiniais tekstais arba kultūriniais aprangos ir elgesio reikalavimais, ypač – seksualinio elgesio. Taigi „moralumas“ kartkartėmis gali būti įpinamas į tokius veiksmus, kuriuos daugelis žmonių laiko visiškai nepriimtinais – tokius, kaip svetimautojų užmėtymas akmenimis. Šioje knygoje moralumo sąvoka vartojama ekumenine prasme, t. y. kalbant apie veiksmus, kurie atspindi rūpinimąsi aplinkinių žmonių teisėmis ir gerove. Šia prasme vartojamas žodis „moralumas“ apima sąžiningumo ir dėmesingumo sąvokas, kai, užuot siekus tik savo materialinių interesų, „elgiamasi teisingai“.

KODĖL VERTA TYRINĖTI SĄŽINĘ?

Svarbiausia šios knygos tema – sąžinė, t. y. nesavanaudiškas prosocialus elgesys, tikrai realus, labai dažnas, labai galingas ir labai svarbus reiškinys. Esame kur kas geresni, negu dažnai apie save manome, nors skaitant žiniasklaidos istorijas apie masinius išprievartavimus Darfure, piratavimą Adeno įlankoje arba plėšimus Naujajame Orleane praūžus uraganui „Katrina“, atrodytų, lengva tuo suabejoti. Bet kodėl apie tokius dalykus skelbiama viešai? Apie juos pranešama todėl, kad tai naujienos, o naujienos jie yra todėl, kad labai reti. Kalbant apie žmonių tarpusavio santykius, išprievartavimai, piratavimas, marodieriaivimas yra išimtys, o ne norma.

Tai turėtų mus paguosti. Daugelį žmonių slegia mintys apie siautėjantį nusikalstamumą, politinę korupciją, karus, badą ir genocidą. (Visgi net ir tokios mintys liudija apie mūsų altruistinius polinkius. Antraip kodėl turėtume nerimauti dėl kitų žmonių patiriamų baisių dalykų, kol jie tiesiogiai nepaliečia mūsų?) Mintis, kad žmonės yra savanaudžiai ir linkę daryti bloga, gali slėgti, ir, priešingai, idėja, kad turime gyvą sąžinę, mus guodžia. Žmonės iš tiesų geba daryti bloga, tačiau jie gali – ir stebėtinai dažnai yra linkę – ir daryti gera. Mintis, kad dauguma žmonių turi sąžinę, ne tik teikia dvasinės paguodos neramiais laikais, bet ir turi didelę praktinę reikšmę. Vis nauji moksliniai įrodymai vis geriau paaiškina, kodėl ir kada žmonės elgiasi prosocialiai. Po truputį pradedame suprasti tiek aplinkybes, kurios skatina žmones „vadovau-

tis sąžine“, tiek įvairias asocialų ar net antisocialų elgesį žadinančias sąlygas. Tai reiškia, kad norėdami skatinti prosocialų elgesį ne visuomet turėtume pasikliauti tik primityviu materialiniu atlygiu ir nuobaudomis – galime pasitelkti ir sąžinės jėgą, nes tai pati pigiausia ir veiksmingiausia „policija“, kokios tik galime tikėtis.

Ši galimybė, be abejo, turėtų dominti kiekvieną, kuris studijuoja, kuria arba įgyvendina teisės aktus ir jų reikalavimus. Galiausiai, juk pats pirmutinis teisės tikslas – skatinti nesavanaudišką prosocialų elgesį: įtikinti žmones mokėti mokesčius, užuot jų vengus, priversti laikytis sutartinių įsipareigojimų, kuriuos jie norėtų pažeisti, arba paklusti kelių eisimo taisyklėms, kurias jie mieliau ignoruotų. Taigi teisė ir sąžinė tvirtai susipynusios. Nors daugelis specialistų teisę laiko tik materialinių paskatų ir nuobaudų sistema, moksliniai duomenys rodo, kad teisės ir žmonių elgesio ryšiai kur kas sudėtingesni. Įstatymai gali ne tik apdovanoti ir bausti, bet ir šį tą daugiau. Geriau supratę, kokiais būdais jie gali sužadinti (arba nuslopinti) sąžinės jėgą, mes ne tik geriau suprasime teisę, bet ir išmoksime veiksmingiau ja naudotis.

Kita vertus, sąžinės reiškinyje svarbus ne tik teisininkams. Sąžinė ne tik padeda paaiškinti, kodėl žmonės laikosi teisės normų, bei ir tai, kodėl jie paklūsta kitoms taisyklėms, pavyzdžiui, kodėl darbuotojai vykdo savo darbdavių, vaikai – tėvų, mokiniai ir studentai – savo mokyklų keliamus reikalavimus. Sąžinė taip pat gali padėti suprasti, kodėl žmonės laikosi gana sudėtingų etikos ir įvairių kultūros normų (socialinių normų), kurios bendruomeninį gyvenimą daro pakenčiamą – pavyzdžiui, kad dera kantriai palaukti eilėje, užuot brovusiis į priekį, o šiukšles mesti reikia į šiukšliadėžes, o ne ant grindinio.

Taigi sąžinės reiškinyje turėtų dominti kiekvieną žmogų, kuris tyrinėja žmonijos būklę arba domisi ja, pradedant mokslininkais (sociologais, psichologais, politikos ir vadybos mokslų specialistais) ir baigiant praktikais (mokytojais, tėvais, pataisos įstaigų pareigūnais, religiniais lyderiais, pilietinių judėjimų organizatoriais, įmonių vadovais). XXI a. amerikiečiai vis dar gali džiaugtis bendradarbiavimo ir pagarbos įstatymams kultūra. Net ir dauguma didžiųjų miestų gyventojų laikosi įstatymų, vykdo pažadus, moka mokesčius ir mandagiai elgiasi su nepažįstamaisiais net nesusimąstydami, koks nesavanaudiškas jų elgesys. Nusikaltimai, korupcija, smurtas ir apgaulė – vis dar išimtys, o ne taisyklė.

Vis dėlto daugelis mano, kad mūsų bendradarbiavimo ir etikos kultūrai yra iškilusi grėsmė, o kolektyvinė sąžinė silpsta.⁶ Šiuos teiginius patvirtina tokie skandalingi faktai, kaip nesibaigiantys finansiniai skandalai stambiuose bankuose ir įmonėse, nuolat girdimi pareiškimai apie politinę korupciją, garsiai nuskambėję mokslinių tyrimų rezultatų klastojimo incidentai ir net prestižiškiausiuose universitetuose pasitaikantis plagijavimas. Bestselleriu tapusiame tyrime *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (*Boulingas vienam: Amerikos bendruomenės žlugimas ir atgimimas*) sociologas Robertas Patnemas (Robert Putnam) pristato šias socialines negales patvirtinančius objektyvius duomenis.⁷ Jis atskleidžia, kaip smarkiai pastaraisiais dešimtmečiais mažėja politiniame gyvenime, bendruomeninėje veikloje bei labdaros ir filantropijos iniciatyvose dalyvaujančių amerikiečių dalis. Pasak Patnemo, dar neramiau dėl to, kad amerikiečiai vieni kitus laiko nebe tokiais sąžiningais ir patikimais. Jausdami ekonominį spaudimą, atsiskyrę nuo bendruomenių ir išvarginti nuolatinių žinių apie skandalus didelėse įmonėse, universitetuose bei savivaldybėse, imame prarasti bendras moralines vertybes ir vis dažniau elgiamės kaip savanaudžiai vartotojai, o ne kaip sąžiningi piliečiai.

Tokia perspektyva turėtų versti mus nerimauti. Nors žmonija dar toli gražu neužkariavo fizinio pasaulio – mūsų rūšį gali lengvai išnaikinti pasiklydusi kometa – visgi daugumą aktualių šių dienų politikos problemų, įskaitant terorizmą, nusikalstamumą, finansinius skandalus, pandemijas ir blogėjančią aplinkos būklę, galima susieti su žmonių elgesiu. Tokią padėtį taikliai apibūdino animacinio filmo veikėjas Pogo: susitikome priešą ir pasirodė, kad jis – tai mes.

Kaip geriausiai galėtume išspręsti šias problemas? Šiandien ekspertai savaime suprantama laiko prielaidą, kad geriausias būdas pakeisti žmogaus elgesį yra išnaudoti godumo jėgą – materialiai skatinti už gerus veiksmus ir bausti už blogus. Šis požiūris atspindi seną ekonomikos teorijos tradiciją, pagal kurią savanaudiškumas laikomas priimtiniu ar netgi sveikintinu dalyku. Jau Adamo Smito (Adam Smith) dienomis ekonomistai skelbė, kad savanaudiškumas kilnus, o godumas pagirtinas.

Visgi nauji duomenys liudija, kad kultūriniai nesavanaudiško prosocialaus elgesio įpročiai – reiškinys, susijęs su tuo, ką politologai kartais vadina „socialiniu kapitalu“ – yra svarbus socialinio stabilumo ir ekonominio augimo

variklis.⁸ Statistiniai duomenys patvirtina, kad pasitikėjimas, sąžiningumas ir bendradarbiavimas susiję ne tik su asmenine laime, bet ir su ekonominiu klesėjimu. Sveika ir produktyvi visuomenė negali kliautis vien „pyrago ir botago“ principu – ji taip pat turi puoselėti sąžinę ir remtis žmonių galimybėmis nesavanaudiškai padėti vienas kitam ir (tai gal net svarbiau) stengtis nepakenkti kitiems. Ši nuostata ypač svarbi visuomenėse, kurioms būdingas didelis gyventojų skaičius ir įvairovė, laisva migracija, sudėtingi gamybos ir mainų santykiai – kitaip tariant, tokiose, kaip mūsų visuomenė.

Svarbus vaidmuo skatinant ir remiant nesavanaudišką prosocialų elgesį gali tekti įvairioms socialinėms institucijoms, tokioms kaip mokyklos, bažnyčios ir bendruomenės organizacijoms, tačiau lemiamą vaidmenį turėtų vaidinti teisė. Šioje knygoje ir nagrinėjamas jos vaidmuo.

ŠIOS KNYGOS TEMOS IR STRUKTŪRA

Nors knygoje daugiausia dėmesio skiriama sąžinės ir teisės sąsajoms, pamėginau parengti praktines sąžinės puoselėjimo rekomendacijas, kuriomis gali naudotis ir kitų sričių, pavyzdžiui, verslo vadybos, viešojo administravimo, pelno nesiekiančių organizacijų, švietimo, miestų planavimo ir plėtros specialistai bei kiti besidomintys asmenys. Knygos stilius pritaikytas neteisininkams, o skyrių struktūra leidžia iš skirtingos aplinkos kilusiems skaitytojams išsirinkti įdomiausias bei naudingiausias dalis arba mintis.

Pirmoje knygos dalyje (pirmame, antrame ir trečiame skyriuose) skaitytojai supažindinami su sąžinės sąvoka. Joje taip pat nagrinėjama, kaip ir kodėl daugelyje šiuolaikinių teisinių ir politinių diskusijų sąžinė dažnai ignoruojama. Šiame, pirmame, skyriuje paaiškinta pagrindinė nesavanaudiško prosocialaus elgesio (sąžinės, arba sąžiningumo) idėja. Antrame skyriuje tiriama, kaip ir kodėl sąžinė dinga iš daugelio šiuolaikinių teisinių ir politinių diskusijų dalyvių akiračio. Jame aptariamos paslaptingo sąžinės „išnykimo sąsajos“ su vis stiprėjančia ekonominio mąstymo įtaka ir vis labiau pabrėžiama materialinių „paskatų“, kaip geriausio ir galbūt vienintelio būdo formuoti žmogaus elgesį, reikšmė. Trečiame skyriuje apžvelgiame antrą ir dar įdomesnę sąžinės „išnykimo“ priežastį – tiesą sakant, kelias skirtingas priežastis, įskaitant mūsų

psichologinius polinkius, kalbos ir visuomenės struktūrą, taip pat tai, kaip atrenkame ir mokome teisės, ekonomikos bei verslo specialistus ir „nepastebime“ sąžinės net tuomet, kai ji pasireiškia mūsų panosėje.

Antrojoje knygos dalyje (nuo 4 iki 6 skyriaus) aptariant daugybę per pastaruosius dešimtmečius gautų mokslinių duomenų apie tai, kodėl žmonės elgiasi nesavanaudiškai ir prosocialiai, siekta atskleisti, kas skatina sąžinę „įsijungti“. Skaitytojams, kurie skeptiškai vertina patį sąžinės buvimo faktą, ke-tvirtame skyriuje pristatysime „eksperimentiniais žaidimais“ vadinamą tyrimų metodą ir parodysime, kaip šimtai kruopščiai parengtų ir atidžiai kontroliuojamų visame pasaulyje vykdomų eksperimentinių žaidimų nuolat patvirtina, kad nesavanaudiškas prosocialus elgesys yra realus, plačiai paplitęs ir galingas reiškinys. Penktame skyriuje – šioje knygoje jis bene svarbiausias – pateikiami įrodymai, padėję sukurti apytikrą praktinį sąžinės modelį. Minėtame skyriuje, be kita ko, teigiama, jog nesavanaudiškam prosocialiam elgesiui būdingas tam tikras modelis – kad nenukryptų nuo etikos taisyklių ir padėtų kitiems, dauguma žmonių yra pasirengę ko nors atsisakyti, tačiau tik esant tinkamoms socialinėms sąlygoms. Dėl to susidaro „Džekilo ir Haido sindromas“, daugumą žmonių verčiantis nuspėjamai kaitalioti savanaudiško ir nesavanaudiško elgesio modelius pagal socialinius signalus. Penktame skyriuje ši įžvalga buvo panaudota kuriant trijų veiksnių modelį, pagal kurį sąžinę sužadina trys itin galingi socialiniai signalai: valdžios institucijų nurodymai, tikėjimas kitų asmenų nesavanaudiškumu ir naudos kitiems suvokimas. Atskleidžiama, kad kiekvienas iš šių trijų veiksnių atitinka esminį ir gerai žinomą žmogiškosios prigimties bruožą (paklusnumą, prisitaikymą ir atjautą). Šeštąs skyrius baigiamas nagrinėjant, kaip Džekilo ir Haido sindromą bei trijų veiksnių modelį patvirtina ne tik eksperimentinių žaidimų duomenys, bet ir raidos psichologija bei evoliucijos teorija.

Trečioji knygos dalis (nuo 7 iki 9 skyriaus) skirta teisininkų auditorijai, tad kitų interesų turintys skaitytojai ją galbūt praleis. Visų pirma, 7–9 skyriuose trijų veiksnių modelio pamokos taikomos mūsų supratimui apie deliktų teisę (kuria stengiamasi riboti nelaimingus atsitikimus dėl aplaidumo), sutarčių teisę (kuri užtikrina sutartinių įsipareigojimų vykdymą) ir baudžiamąją teisę (kuria siekiama užkirsti kelią vagystėms, sukčiavimui, prievartai ir chaosui). Teisinį išsilavinimą turintys skaitytojai žino, kad deliktų, sutarčių ir

baudžiamoji teisė įkūnija tris pagrindines šiuolaikinėje visuomenėje taikomų teisės normų rūšis (prievolių teisės normas, nuosavybės teisės normas ir „nedalomumo“ normas).⁹ Taigi parodydama, kad trijų veiksmų modelis gali būti naudingai pritaikytas deliktų, sutarčių ir baudžiamojoje teisėje, aiškiau patvirtinu, jog jis panašiai aktualus praktiškai visoms teisės sritims. Knygoje taip pat pateikiu pavyzdžius, kaip atsižvelgdami į sąžinę, ir ypač į trijų veiksmų modelį, mes galime ne tik geriau suprasti teisę, bet ir veiksmingiau ja naudotis.

Išvadosė vėl grįžtama prie platesnio klausimo, kodėl šiuolaikiniai teisės ir politikos sričių ekspertai turėtų būti pasirengę atlikti papildomą darbą ir į savo analizę įtraukti sąžinės sąvoką. Atsakymas paprastas – negalime leisti sau to nedaryti. Vis daugiau empirinių duomenų liudija, kad kultūriniai nesavanaudiško prosocialaus elgesio įpročiai būtini siekiant tiek ekonomikos augimo, tiek psichologinės gerovės. Taip pat vis daugėja duomenų, patvirtinančių, jog nesavanaudiškas prosocialus elgesys Jungtinėse Amerikos Valstijose silpsta. Panašiai kaip ekologai nerimauja dėl įvairių iš daugelio šaltinių gaunamų duomenų, rodančių galimą visuotinį atšilimą, kai kurie socialinių mokslų atstovai rūpinasi „sąžinės atšalimu“. Jeigu amerikiečiai, apskritai tariant, ištis tampa vis savanaudiškesni, mažiau etiški ir asocialesni bei vis labiau rūpinasi savo materialine gerove, o ne tautos, bendruomenės arba ateities kartų likimu, toks pokytis kelia grėsmę mūsų laimei ir klestėjimui. Atėjo metas puoselėti sąžinę, o teisė gali suvaidinti reikšmingą vaidmenį šiame procese.

ANTRAS SKYRIUS

HOLMSO NEAPDAIRUMAS

Dažnai mąstau, ar nebūtų naudinga, jeigu iš teisės apskritai būtų pašalintas kiekvienas moralinės reikšmės žodis.

Oliveris Vendelis Holmsas, jaun. (Oliver Wendell Holmes, Jr.)

Norint geriau suprasti, kaip sąžinės sąvoka išnyko iš šiuolaikinio teisinio mąstymo, bene geriausia būtų grįžti į Bostoną, į 1897 m. sausio 8 dieną. Ta diena ant Čarlzo upės (*Charles River*) kranto įsikūrusiame mieste išaušo niūri – dangus buvo apniukęs, snigo. Tačiau dargana nesutrukdė daugiau nei penkiems šimtams advokatų, teisėjų, profesorių ir studentų gausiu būriu skubėti į Bostono universiteto Izaoko Ričo (*Isaac Rich*) korpusą. Tą dieną šis korpusas tapo naujaisiais Bostono universiteto Teisės mokyklos namais, o sveikinimo kalbą sakė Masačusetso valstijos Aukščiausiojo teismo teisėjas jaunesnysis Oliveris Vendelis Holmsas.¹

CINIKAS NUO ČARLZO UPĖS KRANTŲ

Holmsas – išskirtinė asmenybė JAV teisėje. Dar iki 1902 m., prieš paskiriamas JAV Aukščiausiojo teismo teisėju – šias pareigas jis ėjo beveik trisdešimt

metų – Holmsas jau buvo žinomas kaip vyriausiasis Masačusetso Aukščiausiojo teismo teisėjas, Harvardo teisės mokyklos profesorius ir garsiosios 1881 m. išėjusios studijos *The Common Law* (*Bendroji teisė*) autorius. Holmsas išsiskyrė ir kitose srityse. Buvo aukštas, tiesus, vešliais į viršų pasuktais ūsais. Kovojo pilietiniame kare ir tris kartus buvo sužeistas mūšyje. 1861 m. išrinktas geriausiu Harvardo koledžo baigiamojo kurso poetu.²

Tačiau žymiausias Holmso pasiekimas – tą niūrią dieną Bostone pasakyta kalba, vėliau išspausdinta leidinyje *Harvard Law Review* (*Harvardo teisės apžvalga*) pavadinimu *The Path of the Law* (*Teisės kelias*) ir tapusi vienu įtakingiausių teisės kanono esė.³ Šią šlovę jai pelnė jau anksčiau paskelbta įtikinama idėja, pripažinta šiuolaikinės jurisprudencijos šerdimi – idėja, kad teisė tvarką visuomenėje palaiko per bausmių ir paskatų sistemą, skatinančią vengti „brangiai kainuojančio“ elgesio.

Svarbiausia *Teisės kelio* tema tapo Holmso mintis, kad susieti teisę ir moralę yra „kvailystė“. Pasak jo, dėl to gali atsirasti tik „minčių painiava“.⁴ Toliau plėtodamas šią temą, Holmsas išdėstė vadinamąją „blogo žmogaus“ teisės teoriją:

Jeigu norite gerai išmanyti teisę, <...> turite žvelgti į ją kaip į blogą žmogų, besirūpinantį tik materialiomis pasekmėmis, kurias turimos žinios leidžia jam nuspėti, o ne kaip į gerą žmogų, kuris savo elgesio priežastis <...> susieja su miglotais sąžinės priekaištais...

Dar kartą <...> pažvelkime į mano jau minėtą teisinės prievolės sąvoką. Šiam žodžiui suteikiame turinį, kurį, savo ruožtu, perimame iš moralės. Bet ką tai reiškia blogam žmogui? Daugiausia ir visų pirma – pranašystę, kad atlikęs tam tikrus veiksmus patirs tokias nemalonias pasekmes kaip įkalinimas ar prievolė mokėti pinigų.⁵

„Blogas žmogus“ Holmso teorijoje teisės nelaiko moralinių priesakų sistema – teisė jam tik galimos bausmės įrankis. „Blogo žmogaus“ požiūriu, „prievolė laikytis bendrosios teisės sutarties reiškia tik tiek, kad jeigu jos nesilaikysite, turėsite atlyginti žalą – ir nieko daugiau“.⁶ „Blogas žmogus“ neižvelgia ir skirtumo tarp mokesčių už tam tikrą teisėtą elgesį ir baudos už nusikalstamą veiką. „Kuo, tokio žmogaus akimis, bauda skiriasi nuo mokesčio už tam tikrą jo vykdomą veiklą?“⁷

Holmsio „blogas žmogus“ nėra romantiškas antiherojus, kaip plėšikai Džesis Džeimsas (Jesse James) arba Klaidas Barou (Clyde Barrow). Jis net ne itin maištingas. Priešingai, jis gana patikimai laikysis taisyklių, jeigu tai leis išvengti „nemalonių pasekmių“. Jis ne žiaurus ir ne sadistas. Šis „blogas žmogus“ nejaučia pykčio kitiems – jis paprasčiausiai abejingas. Jis nesirūpina niekuo, išskyrus savo materialinę padėtį. Holmsio „blogam žmogui“ tiesiog trūksta to erzinančio, nepatogaus, priekabaus vidinio balso, kurį vadiname sąžine.

Tiesą sakant, Holmsas nebuvo toks ciniškas, kad manytų, jog visi žmonės iš tiesų yra „blogi“. Didelę įtaką jam padarė mūšio lauke įgyta patirtis, ir kitomis progomis jis karštai kalbėdavo apie kario pareigą ir pasiaukojimą.⁸ Visgi savo *Teisės kelyje* Holmsas aiškiai leido suprasti, kad, jo nuomone, teisę svarbu analizuoti būtent „blogo žmogaus“ požiūriu: „Galite labai aiškiai matyti, kad tiek blogas, tiek geras žmogus turi tiek pat priežasčių stengtis nesusidurti su viešosios valdžios galia, taigi galite įžvelgti, jog svarbu atskirti moralę ir teisę praktiškai.“⁹ Pasak Holmsio, moralė – geras dalykas, tačiau ji nesusijusi su teise ir jai nesvarbi.

EKONOMISTAS HOLMSAS

Tuo metu, kai Holmsas plėtojo savo „blogo žmogaus“ teoriją, jo požiūris buvo laikomas kiek šokiruojančiu. Ilgus amžius manyta, kad moralė ir teisė glaudžiai susipynusios, o sąžinė laikyta svarbiu netinkamą elgesį ribojančiu veiksnium. Tai patvirtina kad ir senovinė lotyniška sentencija, kurią savo šūkiu pasirinko 1740 m. įsteigtas Pensilvanijos universitetas: *Leges Sine Moribus Vanæ* (*Istatymai be moralės beveikiai*).

Vis dėlto šiandien Holmsio „blogo žmogaus“ teorija tapo vyraujančiu požiūriu kalbant apie tai, kaip teisė veikia žmonių elgesį. Norėdami suprasti, kodėl taip įvyko, trumpam atidėkime į šalį teisę ir pažvelkime į kitą discipliną – ekonomiką.

Teisės kelią Holmsas pristatė tuo metu, kai ekonomika ir teisė buvo laikomos labai skirtingomis mokslo sritimis, kurioms būdingi skirtingi tikslai, objektai ir metodikos. Ekonomika „rūpinosi“ materialinių gėrybių gamyba ir paskirstymu, o teisė – teisėmis ir principais. Ekonomistai studijavo savano-

riškus mainus anoniminėse rinkose, o teisininkai dėmesį sutelkė į prievoles, kurias vykdyti reikalavo valstybė. Ekonomistai siekė kurti gerovę, teisininkai – puoselėti teisingumą.

Holmsas buvo vienas iš pirmųjų didžiųjų mąstytojų, sujungusių šias dvi mokslo sritis ir pritaikiusių ekonomikos priemones teisės sistemos analizei. Nuo to laiko daugelis mokslininkų pabrėžė, kad Holmsas „blogas žmogus“ atitinka XIX a. teisininkų siūlomą *homo economicus* apibūdinimą. Panašiai kaip ir Holmsas, ekonomistai analizę įprastai pradeda nuo prielaidos, kad žmonės vadovaujasi savanaudiškais interesais. Tomas Hobsas (Thomas Hobbes) tokio požiūrio laikėsi jau 1651 m., kai savo knygoje *Leviatanas* teigė, kad žmonės „daugiausia siekia apsisaugoti, o kartkartėmis – tik malonumų (pasitenkinimo)“.¹⁰ Adamas Smitas (Adam Smith) savo veikale *The Wealth of Nations* (*Tautų turtas*) tvirtino, jog tiek mėsininkas, tiek aludaris, tiek kepėjas dirba tam, kad turėtų ką padėti ant stalo, t. y. skatinami ne geranoriškumo, bet „savimeilės“ ir „savo interesų“.¹¹ Džonas Stiuartas Milas (John Stuart Mill) „politinę ekonomiką“ siejo su žmogumi, „kuris yra būtybė, siekianti tik turto“.¹² XIX a. teoretikas Frensis Edžvortas (Francis Edgeworth) buvo dar atviresnis: „Pirmasis ekonomikos principas – kiekvienas subjektas veikia skatinamas tik savanaudiškų interesų.“¹³

Bet kuris studentas, klausantis bent įžanginio ekonomikos kurso, netrukus sužino, kad šis požiūris atveria daugybę įžvalgų į kainos ir gamybos ryšius, pasiūlos ir paklausos santykį, deficito ir pertekliaus priežastis bei daug kitų svarbių klausimų. Tačiau ar savanaudiškumas leidžia paaiškinti jūsų elgesį su savo šeimos nariais, draugais, kolegomis ir kaimynais? Ekonomikos dėsniai gali gerai veikti rinkoje, bet ar jie tinka paaiškinti elgesį balsavimo kabinoje, kelyje arba vestuvėse?

HOMO ECONOMICUS ŽENGIA Į NAUJĄ TERITORIJĄ

Holmsas dienomis ekonomistai minėtais klausimais pernelyg nesirūpino. Jiems tiesiog nekildavo klausimų, ar *homo economicus* gatvėje elgtųsi taip pat savanaudiškai, kaip ir vertybinių popierių biržoje. Didieji XIX a. ir XX a. pradžios mąstytojai ekonomistai – Frensis Edžvortas, Vilfredas Pareto (Vilf-

redo Pareto), Deividas Rikardo (David Ricardo), Alfredas Maršalas (Alfred Marshall) – visą dėmesį sutelkė į anoniminėse rinkose prekių bei paslaugų mainus vykdančius pirkėjus ir pardavėjus.

Viskas pasikeitė XX a. septintajame dešimtmetyje – ekonomika igijo platų užmojį, netgi (kaip nepatenkinti murmėjo kitų disciplinų atstovai) tapo imperialistine. Sekdami Čikagos universiteto mokslininku Geriu Bekeriu (Gary Becker), kuris ekonominę analizę, be kita ko, taikė tirdamas skyrybas, gimstamumą, narkomaniją, loterijas, švietimą ir rasinę diskriminaciją, ekonomistai racionalaus pasirinkimo principus perkėlė ne tik į rinkas, bet ir į namų ūkius, įmones, politiką ir teisinę sistemą. *Homo economicus* „peršoko per tvorą“ ir ėmė kėsintis į naują teritoriją.¹⁴

Kai kurių kitų sričių mokslininkai – antropologai, sociologai, psichologai – skundėsi ekonomistų veržimusi į tas sritis, kurias laikė savo „kiemu“. Ne vienas jų naudojosi proga paniekinti *homo economicus* modelį kaip naivią žmogiškosios prigimties karikatūrą. Visgi kai kuriems neekonomistams mintis, kad žmonės – tai racionalūs savanaudiškų siekių maksimizavimo automatai, pasirodė gana patraukli. Politologai, kriminalistai, verslo mokyklų dėstytojai ir politikos apžvalgininkai mielai priėmė racionalaus pasirinkimo principus. Be kita ko, 1992 m. Geriui Bekerui buvo suteikta Nobelio ekonomikos premija už „mikroekonominės analizės išplėtojimą įvairiais žmonių bendravimo ir elgesio aspektais“.

EKONOMINĖS TEISĖS ANALIZĖS* IŠTAKOS

Vis dėlto staiga įsižiebęs entuziazmas dėl ekonomikos dėsnių pritaikymo niekur nebuvo toks akivaizdus, kaip nacionalinėse teisės mokyklose. Ekonominės teisės analizės mokyklos pamatus XX a. septintajame ir aštuntajame dešimtmėčiais padėjo būrys talentingų ekonomistų ir teisininkų, tarp kurių galima paminėti Ronaldą Kouzą (Ronald Coase), Gvidą Kalabrezi (Guido Calabresi), Haroldą Demsecą (Harold Demsetz), Džordžą Pristą (George Priest) ir Ričardą Poznerį (Richard Posner). (Kouzas tapo Nobelio premijos laureatu,

* Originale – *The Rise of Law and Economic. Law and Economics* sąjūdžio teorija paplito ekonominės teisės analizės pavadinimu. – Vert. pastaba.

Kalabrezi – Jeilio teisės mokyklos Teisės fakulteto dekanu, o Pozneris, pelnęs sąjūdžio lyderio reputaciją Čikagos universiteto Teisės mokykloje, tapo JAV apeliacinio teismo Septintosios apygardos vyriausiuoju teisėju.) Sekdami Holmsio pėdomis jie tvirtino, kad teisę geriausia suprasti kaip materialinių paskatų sistemą.¹⁵

Taigi ekonominės teisės analizės sąjūdis triumfavo tiek savo masto, tiek įtakos atžvilgiu. Nagrinėdamas intelektualinius pokyčius aukštojo teisės mokslo srityje, Stivenas Telesas (Steven Teles) padarė išvadą, kad „maištininkų sambrūzdis, netrukęs peraugti į hegemoniją, tapo sėkmingiausiu intelektualiniu sąjūdžiu teisės srityje per pastaruosius trisdešimt metų“.¹⁶ Pasak Teleso, „šiandien šio sąjūdžio nuostatos vyrauja privatinėje teisėje ir vaidina svarbų vaidmenį daugelyje kitų teisės sričių. Prie Harvardo, Jeilio, Čikagos ir Stanfordo universitetų veikiančios teisės mokyklos šiandien gali pasigirti daugiau nei tuzinu teisininkų ir ekonomistų, įkūrusių gerai finansuojamus mokslinių tyrimų centrų“.¹⁷ Dar vienas būdas įsivaizduoti šio sąjūdžio įtaką – pamėginti aprėpti šia tema parašytos literatūros kiekį. Apžvalginių teisinių straipsnių, kuriuose atspindi ekonominės teisės analizės nuostatos, galima priskaičiuoti tūkstančius. Šia tema išleista ir šimtai atskirų knygų, o frazė *Law and economics* vartojama dešimčių tokių knygų pavadinimuose.

Minėtas knygas parašę profesoriai ilgus dešimtmečius mokė savo studentus, kaip teisei pritaikyti ekonomikos principus. Daugelis šių studentų šiandien yra sėkmingi teisininkai, verslo lyderiai, politikai, valstybės veikėjai ir teisėjai. Taigi išaugo ištisa teisės specialistų karta, išmokyta vadovautis *homo economicus* principais. (Tiems teisėjams, kurie kažkodėl negavo ekonominio išsilavinimo, vienas verslus ekonominės teisės analizės kryptčiai atstovaujantis mokslininkas, Henris Manas (Henry Manne), prabangiose kurortinėse vietovėse daugiau negu du dešimtmečius organizavo federaliniams teisėjams dviejų ir trijų savaitių trukmės „įžanginius ekonominės teisės analizės kursus“. 1990 m. Mano kursus jau buvo baigę 40 proc. federalinių teisėjų, įskaitant Rutą Bader Ginsberg (Ruth Bader Ginsberg) ir Klarensę Tomas (Clarence Thomas).¹⁸

„TEISĖ – (TIK) PASKATA“

7, 8 ir 9 šios knygos skyriuose nagrinėjama, kodėl, nepaisant ekonominės teisės analizės sąjūdžio dominavimo akademinėje bendruomenėje, dažnai laikoma, kad teisė (bent jau netiesiogiai) remiasi sąžine. Visgi reikia pripažinti, kad minėtasis sąjūdis pakeitė šiuolaikinių specialistų požiūrį į ją. Norėdami geriau tą suprasti, šiek tiek pasigilinkite, ką konkrečiai jis skelbia. Svarbiausi teisės ir ekonomikos sąjūdžio teiginiai aiškiai išdėstyti įtakingo ir dažnai cituojamo šiai temai skirto Poznerio traktato (dabar jau šeštojo leidimo) įžanginėse pastraipose:

Ši knyga paremta tvirtu įsitikinimu, kad ekonominė analizė – galingas įrankis, leidžiantis nagrinėti ir daugybę teisinių klausimų <...> Daugelis teisininkų vis dar laiko ekonomiką infliacijos, verslo ciklą ir kitų paslaptinių ekonomikos reiškinių mokslu, tolimu kasdienės teisinės sistemos problemoms. Iš tiesų ekonomikos sritis daug platesnė. Šioje knygoje teigiama, kad ekonomika – tai mokslas apie racionalų pasirinkimą pasaulyje (mūsų pasaulyje), kurio ištekliai, palyginti su žmonių norais, riboti. Taip apibrėžtos ekonomikos uždavinys – ištirti prielaidos, kad žmogus racionaliai siekia maksimalių savo gyvenimo tikslų ir pasitenkinimo (ši siekį vadinsime „savanaudiškais interesais“), pasekmes <...> Požiūris į žmogų kaip į maksimalius savanaudiškus interesus racionaliai siekiančią patenkinti būtybę reiškia, kad žmonės reaguoja į paskatas.¹⁹

Teisės kaip paskatos idėją verta panagrinėti išsamiau. Jau Pozneris pabrėžė, kad svarbiausias ekonominės teisės analizės sąjūdžio teiginys – „žmonės reaguoja į paskatas“. Panašiai rašė ir ekonomistas Stivenas Lendbergas (Steven Landburg): „Didelę dalį ekonomikos teorijos galima apibendrinti keturiais žodžiais: „Žmonės reaguoja į paskatas.“²⁰

Kiek pamąčius tampa aišku, jog mintis, kad „žmonės reaguoja į paskatas“, nėra nei nauja, nei prieštaringa. (Tiesa, 8 skyriuje pamatysime, kad kartkartėmis jie reaguoja gana keistai.) Atskirai paimtas, šis teiginys skamba beveik banaliai. Akivaizdu, kad daugelis žmonių nėra abejingi paskatoms, priešingu

atveju niekas jų netaikytų. Jeigu visas ekonominės teisės analizės sąjūdis būtų grindžiamas tik tuo, kad „žmonės reaguoja į paskatas“, jis nebūtų nei įdomus, nei įtakingas.

Tačiau tai nėra ekonominės teisės analizės mokyklos esmė. Jos atstovai nesitenkina prielaida, kad bausmės bei atlygiai turi reikšmės. Paprastai jie sutinka su Oliverio Vendelio Holmsso nuomone, kad vienintelis svarbus dalykas (ar bent jau vienintelis dalykas, kurį verta aptarti) – materialinės paskatos. Savo veikale *Teisės kelias* Holmsas tą išsakė labai aiškiai. Prisiminkite jo įžanginę kalbą: „Jeigu norite gerai išmanyti teisę, <...> turite žvelgti į ją kaip į blogą žmogų, besirūpinantį tik materialinėmis pasekmėmis.“²¹

Nedaugelis šiuolaikinių ekonominės teisės analizės ekspertų šia tema kalba taip tiesiai, kaip Holmsas. Nepaisant to, dauguma seka jo pavyzdžiu – sutelkia visą dėmesį tik į skatinamąjį teisės poveikį ir nė nemėgina nagrinėti kitų būdų, kuriais teisė galėtų daryti įtaką žmonių elgesiui. Holmsso minčių atgarsius galima išgirsti Poznerio teiginyje, kad „bausmė, bent jau žvelgiant nusikaltėlio akimis, <...> yra kaina, kurios visuomenė reikalauja už kriminalinių nusikaltimų“. ²² (Įdomu, kad ant karšto Holmsso gerbėjo Poznerio kabineto sienos kabėjo ūsuotojo teisininko portretas.) ²³

Trumpam stabtelėkime ir pagalvokime, ką reiškia prielaida, kad *homo economicus* rūpi tik materialinės paskatos. Jei tai tiesa, „ekonominis žmogus“ neturi sąžinės – jis nerasdamas meluoja, apgaudinėja, vagia, nevykdo pažadų ir gali net nužudyti, jeigu to reikalauja jo materialiniai interesai. Pasak ekonomistų Polo Milgromo (Paul Milgrom) ir Džono Robertso (John Roberts), toks požiūris reiškia, kad žmonės „amoralūs iš esmės, nepaiso taisyklių, laužo susitarimus, nevengia apgaudinėti, manipuluoti ir sukčiauti, jeigu mato, kad taip elgtis jiems naudinga“. ²⁴

Šis žmogaus prigimties paveikslas ne itin patrauklus, o kitame skyriuje matysime, kad jis verčia manyti mus esant psichopatus. Taigi racionalaus savanaudiškumo prielaida besiremiantys specialistai patenka į gana nepatogią padėtį. Nerasdami būdo apeiti akivaizdžias *homo economicus* modelio pasekmes, jie priversti teigti, kad racionaliems žmonėms nerūpi tiesa, teisingumas, tėvynė ar banginių gelbėjimas. Tuomet kyla klausimas, ką plėtodami šiuos argumentus toliau galime pasakyti apie savo pačių charakterį?

Stengdamiesi išsisukti iš šios nemalonios situacijos specialistai paprastai

mėgina apginti *homo economicus* trijų rūšių argumentais. Trumpai apžvelkime kiekvieną iš jų.

AŠTRIŲ KAMPŲ GLUDINIMAS

Ko gero, dažniausias ekspertų atsakas tiems, kurie teigia nenorintys tokio žento kaip *homo economicus*, yra tvirtinimas, kad ekonomikos teorija nelaiko žmonių išimtinai savanaudžiais. Galiausiai, daugelyje diskusijų *homo economicus* apibūdinamas kaip „racionaliai siekiantis maksimalios naudos“, t. y. ne pinigų ar turto *per se*, bet savo paties naudingumo. Dėl tikslios sąvokos „naudingumas“ (kuri gimininga sąvokoms „laimė“ arba „pasitenkinimas“) apibrėžties aktyviai diskutuojama ligi šiol. Visgi ši sąvoka pakankamai plati – apima daug įvairių su materialinių gėrybių kaupimu nesusijusių norų.

Tai leidžia *homo economicus* šalininkams plėtoti įdomią strategiją. Jie stengiasi „nugludinti“ aštirus „ekonominio žmogaus“ teorijos kampus pabrėždami, kad joje nėra nieko, iš esmės nesuderinamo su etišku ir geru elgesiu. Jie teigia, jog tiesiog turime priimti prielaidą, kad *homo economicus* „naudinga“ elgtis etiškai ir padėti kitiems. Tokiu atveju akivaizdžiai nesavanaudiškas elgesys – labdara, savanorystė Y organizacijoje, taisyklių laikymasis net tuomet, kai to niekas nemato – atitinka „plačiai apibrėžtą“ savanaudiškumą. (Šioje vietoje ekonomistai skėsteli rankomis ir lengviau atsidūsta: „Na, dar vienas akmuo nusirito nuo pečių!“)

Tokia strategija tuo pačiu metu ir gudri, ir paprasta.²⁵ Deja, pasak žymaus ekonomisto Haroldo Demseco, ji didžiausios naudos racionaliai siekiančio žmogaus idėją sumenkina iki tautologijos,²⁶ nes tokia savanaudiškumo apibrėžtis apima visus be išimties elgesio tipus, pradedant filantropija, destrukcija ir baigiant neįprastu elgesiu, t. y. žmogžudystėmis, savižudybėmis, kraujo donoryste, kalbėjimu neegzistuojančiomis kalbomis (glosolalija) ir gyvačių ėmimu plikomis rankomis.* Toks visuotinumas kelia problemų, nes nebeįmanoma griežtai intelektualiai jo apibrėžti. Visgi didžiausią nerimą kelia tai, kad minėtas požiūris menkina ekonominės analizės kaip prognozavimo priemonės vertę.

* Glosolalija ir gyvačių ėmimas rankomis – religinė praktika, kuria vadovaudamosi *Evangelijos pagal Morkų* 16 sk. taiko radikalios krikščionių bendruomenės. – Vert. pastaba.

Ši mintis pakankamai svarbi, tad išnagrinėkime jos pavyzdį. Pažvelkime į vieną svarbiausių ekonomikos dėsnių – paklausos dėsnį, kuris teigia, kad vartojimo paklausa didėja mažėjant prekių kainai. Ir priešingai, jei kaina auga, paklausa menksta.

Benzinui atpigus, įvairiausio plauko amerikiečiai į parduotuvę pirkti pieno rieda jį kibirais ryjančiais visureigiais. Bet jeigu benziną brangsta, „dinozaurai“ slepiasi garažuose, o į kelią išvažiuoja ekonomiškai hibridiniai automobiliai.

Taigi kas įvyks, jeigu remsimės prielaida, kad žmonėms naudinga didinti ne tik savo, bet ir kitų turtą? Trumpai tariant, įprastos paklausos dėsnio prognozės gali apvirsti aukštyn kojom. Pavyzdžiui, tarkim, kad altruistiški vartotojai labiau rūpinasi tuo, kaip praturtinti *Exxon* akcininkus, o ne kaip praturtėti patiems. Taigi *Exxon* padidinus benzino kainą, tokie vartotojai ims pirkti daugiau šios bendrovės benzino, nes didesnė kaina lemia didesnes jos akcininkų pajamas.

Tam, kad ekonominė analizė išlaikytų prognozavimo galią, privalome priimti prielaidą, jog naudingumas tiesiogiai susijęs su materialinės padėties gerinimu. Prieš vėl pacituodami Demsecą, turime padaryti dar vieną prielaidą – kad esame „godžioji rūšis“, norime turėti kuo daugiau, o ne kuo mažiau turto.²⁷ Be šios prielaidos net negalėtume prognozuoti, ar didesnė benzino kaina mažins, ar didins paklausą. Teigdami, kad iš altruistiškų poelgių *homo economicus* gali gauti naudos, teoretikai atrodo ne tokie storaodžiai, tačiau tokios išlygos gerokai menkina paties *homo economicus* modelio vertę. Peilis makštyse ne toks pavojingas, bet ir ne toks naudingas.

TEISĖS IR NORMŲ MOKYKLA

Nesitenkindami užuominomis apie tai, kad „ekonominiam žmogui“ gali patikti elgtis etišškai ir altruistiškai, kai kurie ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovai pastaraisiais metais stengiasi tapyti daugiau atspalvių turintį *homo economicus* portretą – teigia, kad savanaudiški žmonės gali gražiai elgtis baimindamiesi ne tik įstatymo, bet ir kaimynų rūstybės. Ši mintis sudaro vis gausėjančios „teisės ir normų“ literatūros pagrindą.

Akademinių teisininkų bendruomenės dėmesį į normų idėją atkreipė tei-

sininko Roberto Eliksono (Robert Ellickson) veikalas. Norėdamas savo akimis pamatyti, kaip ūkininkai sprendžia ginčus dėl į svetimas valdas įsibrovusių galvijų, Eliksonas XX a. devintojo dešimtmečio pradžioje apsilankė Šastos apygardos kaimo vietovėse Kalifornijos valstijoje, į šiaurę nuo San Fransisko. Tai, ką jis pamatė, labai jį nustebino. Nors šioje apygardoje galiojo tokių ginčų sprendimą reglamentuojantys teisės aktai, daugelis ūkininkų jų nežinojo, o jei ir žinojo, nekreipė į juos dėmesio. Taigi Eliksonas pastebėjo, kad „Šastos apygardos ūkininkai ginčus dažnai sprendžia vadovaudamiesi neoficialiomis kaimyniško elgesio normomis, net ir žinodami, kad šios normos kertasi su įstatymu“.²⁸ Tokį bendradarbiavimo modelį Eliksonas aprašė garsiaame savo veikale *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes* (*Tvarka be įstatymo: kaimyniškas ginčų sprendimas*, 1991 m.), kuriame teigė, kad viešąją tvarką dažnai palaiko neoficialūs socialiniai susitarimai, kuriuos jis vadino „normomis“. Kaip pavyzdžius galima paminėti pažadų tesėjimo normą, Šastos apygardos kaimyniško elgesio normą ir (mūsų temos atžvilgiu tai ypač svarbu) normą laikytis taisyklių net tada, kai pažeidimai gali likti nepastebėti, o pažeidėjai – nenubausti. Aprašydamas, kaip socialinės normos padeda palaikyti viešąją tvarką, Eliksonas rimtai nagrinėjo prielaidą, kad žmonės gali laikytis jų ne tik rūpindamiesi savo reputacija ar bijodami atpildo, bet ir būdami įsitikinę, jog privalo taip elgtis. Pasak Eliksono, viešosios tvarkos realijos „reikalauja, kad racionaliai pasirenkančios asmenybės analitikai atkreiptų dėmesį į sąžinės jėgą“.²⁹

Per maždaug du dešimtmečius nuo pasirodymo *Tvarka be įstatymo* tapo, galima sakyti, klasikiniu teisės veikalu, padėjusiu pagrindą vienai ekonominės teisės analizės sąjūdžio atmainai – teisės ir normų mokyklai, nagrinėjančiai, kaip Eliksono aprašyti neoficialūs socialiniai susitarimai sąveikauja su oficialiais teisės aktais ir veikia žmonių elgesį.³⁰ Vis dėlto, kad ir keista, daugelis teisės ir normų mokyklos atstovų, kurie sekė Eliksono pėdomis, atsisakė paklusti jo raginimui pasigilinti, kokią įtaką žmonių elgesiui gali turėti sąžinė. Negana to, jie pabrėžė, kad žmonės laikosi socialinių normų dėl savanaudiškos baimės susilaukti atpildo („jeigu gerai nesielsiu su kaimynu, jis gerai nesiels su manimi“), egoistiško noro išsaugoti reputaciją („jeigu gerai nesielsiu su kaimynu, niekas nenorės turėti su manimi reikalų“) arba savanaudiško troškimo išvengti „žaibų ir griaustinio“ – vadinamųjų trečiųjų asmenų socialinių sankcijų („jeigu gerai nesielsiu su kaimynu, kiti kai-

mynai gali imti manęs vengti ir nebekviesti į vakarėlius“). Nors „normų“ mokyklos atstovai kartkartėmis pripažįsta, jog žmonės gali internalizuoti socialines normas ir laikytis jų nepaisydami savanaudiškų interesų,³¹ šis požiūris glaudžiai susijęs su *homo economicus* modeliu. Pasak teisininko Lario Mitčelo (Larry Mitchell), „naujieji „normų“ šalininkai, atrodo, vieningai pritaria svarbiausiai ekonomikos prielaidai – kad žmonės veikia išimtinai (arba beveik išimtinai) siekdami maksimaliai patenkinti savo interesus“.³²

Toks savanaudiškumo akcentavimas riboja socialinėmis normomis grįstų modelių galimybes paaiškinti daug įvairių žmogaus elgesio aspektų. (Kodėl daugelis žmonių laikosi normų net tada, kai jų nemato aplinkiniai? Kodėl senoliai ir nepagydomi ligoniai nepašėlsta visiškai?) Stebinantį pastovumą *homo economicus* atžvilgiu normų krypties teisinėje literatūroje visai paprastai paaiškino Ričardo Poznerio sūnus Erikas Pozneris (Eric Posner), kuris ir pats yra gerai žinomas teisininkas. Taigi jaunesnysis Pozneris pastebėjo, kad „panašu, jog žmonės laikosi taisyklių ne tik todėl, kad jų nepasmerktų kiti („gėda“), bet ir vengdami savo pačių sąžinės priekaištų („kaltės jausmas“). Nepaisant to, jis tvirtino,

jog „teiginiai apie kaltę nepakankamai griežti, kad galėtume kelti prielaidas, kurios normos tampa vidinėmis, o kurios ne. Dar teks apsispręsti, ar socialinių normų teorija turėtų įtraukti psichologijos teoriją apie internalizavimą (ir prarasti griežtumą), ar gali sėkmingai nepaisyti šio reiškinių (tada nukentėtų realistiškumas)“.³³

Eriko Poznerio apmąstymai liudija: nors daugelis šiuolaikinių teisininkų pritaria Eliksono socialinių normų idėjai, jie nėra apsisprendę, ką daryti su jo prielaida, kad žmonių apsisprendimą laikytis normų didele dalimi lemia sąžinė. Dauguma teisininkų paprasčiausiai ignoruoja sąžinę kaip kažkokį ekscentrišką, sunkiai suprantamą ir neprognozuojamą reiškinį. Toks pasirinkimas atspindi trečią argumentą, paprastai pasitelkiamą racionalaus savanaudiškumo prielaidai pagrįsti – galbūt *homo economicus* modelis ir netobulas, tačiau tai geriausias mūsų turimas žmogaus elgesio modelis.

„MODELIUI PANEIGTI REIKIA MODELIO“

Net jei ekonominės teisės analizės mokykla ir vyrauja šiuolaikiniame teisės pasaulyje, jai netrūksta konkurentų. XX a. aštuntajame dešimtmetyje ir devintojo dešimtmečio pradžioje ekonominės teisės analizės sąjūdis ypač varžėsi su alternatyvia jurisprudencijos mokykla, pasivadinusia teisės ir visuomenės sąjūdžiu. Pastarojo atstovų ir ekonominės teisės analizės šalininkų požiūris gerokai skyrėsi. Teisės ir visuomenės sąjūdžio dalyviai taikė metodus, grįstus ne ekonomikos teorija, bet „švelnesniais“, socialiniais, mokslais, tokiais kaip istorija, antropologija ir sociologija. Užuoat mėginę nuspėti žmogaus elgesį remdamiesi savanaudišku racionalumu ir dedukciniu metodu, jie teikė pirmenybę indukciniam metodui ir atidžiai stebėjo faktinius žmonių poelgius realiomis sąlygomis. Iš tiesų, daugelis teisės ir visuomenės sąjūdžio atstovų tikriausiai pasakytų, kad apskritai nesistengia „prognuoti“ žmonių elgesio – domisi stebėjimais ir visas jėgas sutelkia į išsamias ataskaitas apie konkrečią praktinę veiklą, kuria konkretūs asmenys užsiima tam tikromis aplinkybėmis.

Toks požiūris paskatino teisės ir visuomenės sąjūdžio kritiką – kritikai teigė, kad nors jo atstovai padarė gerą darbą nurodydami *homo economicus* modelio silpnybes, jiems nepavyko sukurti gyvybingos šio modelio alternatyvos.³⁴ Vyraujančiam žmogaus elgesio modeliui artimiausias modelis atsirado toli nuo teisės ir visuomenės mokyklos – tai vadinamasis *homo sociologicus*, žmogaus prigimtį laikantis „tuščiu lapu“, kuriame įvairios visuomenės ir kultūros gali „surašyti“ savo vertybes.³⁵ Taigi pagal *homo economicus* modelį išeitų, kad žmogus palieka motinos iščias turėdamas aiškų asmeninį tikslą („didinti savo naudą“), o *homo sociologicus* atstovai mano, kad visus įsitikinimus, polinkius ir troškimus žmogus gauna iš savo aplinkos. Todėl žmogų galima išmokyti bendradarbiauti arba konkuruoti, priimti arba atstumti kitų kultūrų atstovus, laikytis griežtai nustatytų lyčių vaidmenų arba nuo pyragų kepimo lengvai pereiti prie santechnikos remonto, būti geram arba būti blogam.

Savo populiariausioje knygoje *The Blank Slate (Tuščias lapas)* psichologas Stivenas Pinkeris (Steven Pinker) įtikinamai įrodo, kad nors ekonomikoje, politikoje, teisėje ir versle vyrauja *homo economicus* modelis, tarp sociologijos, antropologijos, psichologijos ir kitų humanitarinių mokslų specialistų *homo sociologicus* įgyja vis didesnę įtaką.³⁶ Net jeigu teisės ir visuomenės sąjūdžio

atstovai nedažnai aiškiai pasisako už *homo sociologicus*, jie linkę vadovautis panašiu požiūriu – teigia, kad žmogaus elgesys nepaprastai lankstus ir yra formuojamas istorijos bei aplinkybių.

Tai reiškia, kad tipiškas teisės ir visuomenės sąjūdį palaikantis mokslininkas negali prognozuoti žmogaus elgesio jokiais kitais būdais, o tik stebėdamas, kaip „žmonės daro tai, ką daryti juos ragina kultūra“. Visgi toks požiūris ne itin naudingas politikams, ieškantiems praktinių būdų spręsti praktines problemas. Be to, naujų kadencijų siekiantiems mokslo darbuotojams jis neleidžia supaprastinti teisės ir elgesio sąveikos iki išpūdingai elegantiškų algebros lygčių. Tuo būdu sukuriamą teisės ir visuomenės sąjūdžio įtaką ribojanti neapibrėžtumo atmosfera – šis judėjimas atrodo neaiškus ir atsitiktinis, kai tuo tarpu matematiką ir prognozes pabrėžianti ekonominės teisės analizės mokykla atrodo tiksli ir moksliška.

Mokslininkai mėgsta sakyti: „Modeliui paneigti reikia modelio.“ Nedaugelis juristų, teisėjų ar politikų, o gal net ekonominės teisės analizės sąjūdžio šalininkų drįstų tvirtinti, kad *homo economicus* modelis visiškai tikslus. Visgi *homo economicus* turi bent vieną patrauklų ypatumą – jis visiškai nuspėjamas. Galima neabejoti, kad „ekonominis žmogus“ visada rūpinsis savo materialiniais interesais. Nesvarbu, kokia būtų problema, ją išspręs geresnės paskatos. Dėl to baigiantis XX a. dauguma teisės, politikos ir verslo ekspertų buvo linkę užsimerkti ir tiesiog vadovautis racionalaus pasirinkimo požiūriu kaip geriausiu iš visų egzistuojančių.

IŠVADA: HOLMSO TRIUMFAS

Kai Oliveris Vendelis Holmsas daugiau kaip prieš šimtą metų pristatė savo veikalą *Teisės kelias*, daugelį jo klausytojų tiesiog šokiravo mintis, kad teisė visiškai nesusijusi su sąžine. Šiandien Holmsio „blogo žmogaus“ teoriją palaiko dauguma mokslininkų, teisininkų, politikų, valdininkų ir teisėjų. *Teisės kelyje* pirmą kartą išdėstyti Holmsio argumentai, kad teisė keičia žmonių elgesį tik susiedama jį su materialinėmis pasekmėmis, dažnai netiesiogiai priimami kaip nesvarstyta tiesa. Daugelis ekspertų teisę savaime laiko paskatų sistema, sukurta padrašinti tam tikrų tipų elgesį atlygiu ir sulaukyti nuo kitų tipų elgesio

bausmėmis. Jie, panašiai kaip ir Holmsas, linkę atmesti sąžinę kaip kažką tokio, ko galima drąsiai nepaisyti.

Šios knygos 7, 8 ir 9 skyriuose išsamiau nagrinėjama, kaip toks požiūris pastūmėjo daugelį šiuolaikinių teisės specialistų beveik akiai susitelkti į skatinamąjį teisės aspektą ir ignoruoti subtilesnius įtakos žmonių elgesiui būdus. Visgi paskatų galia žavisi ne tik teisės ekspertai – ekonominė mąstysena, įslinkusi į mūsų šalies teisės mokyklas, jau skverbiasi ir į politologų, politikos apžvalgininkų, verslininkų ir vadybos specialistų protus. Įsitikinimas, kad materialinis atlygis ir bausmės – geriausias ir galbūt vienintelis būdas pakeisti žmogaus elgesį, vyrauja tiek viešojoje politikoje, tiek daugelyje privačių įstaigų. Nesvarbu, ar nagrinėjama nusikalstamumo, ar įmonių skandalų, darbuotojų vengimo dirbti*, bankų žlugimo, politinės korupcijos, mokyklų reformos problema, ar didėjanti žmogaus inkstų pasiūla organų transplantacijai, diskusija įprastai prasideda ir dažnai baigiasi raginimu užtikrinti „atsakomybę“ ir „geresnes paskatas“.

Tokia padėtis sužadino kolektyvinę materialinių paskatų ir bausmių maniją – paskatų sistema taikoma net tais atvejais, kai toks požiūris atrodė keistas ir gali nulemti visiškai priešingą rezultatą. Panagrinėkime, pavyzdžiui, šalies atsaką į visuotinai paplitusį nepasitenkinimą valstybinių mūsų mokyklų būkle. 2001 m. JAV Kongresas priėmė įstatymą *Nė vieno nepažangaus vaiko* (*No Child Left Behind Act*, NCLB), kuriuo siekta didinti valstybinių švietimo įstaigų „atsakomybę“.³⁷ Pagal šį įstatymą mokyklos, kurių mokiniai nedaro pakankamos pažangos, rizikuoja prarasti valstybinį finansavimą – taip mėginama „skatinti“ neveiksmingas mokyklas stengtis labiau.³⁸ Panaši su savanaudiškais interesais susijusi paskatų sistema buvo pritaikyta ir pavienių mokytojų lygmeniu – apygardos turėjo parengti „su rezultatais susijusias“ atlygio schemas, numatančias papildomą atlygį tiems mokytojams, kurių mokinių standartizuotų testų rezultatai bus geresni.³⁹ Pavyzdžiui, Floridos valstijoje buvo įvesta „atlygio už pasiekimus“ sistema – dalies mokytojų atlyginimas susietas su mokinių pažangumu.⁴⁰

* Angl. (ekonom.) *shirking* – sudarius darbo sutartį pasireiškiančio oportunistiško elgesio atmaina, kai kolektyvinio darbo ir nepakankamos kontrolės sąlygomis darbuotojas sąmoningai mažina savo darbo našumą. – *Red. pastaba.*

Mintis, kad pinigai – geriausias, o gal net vienintelis būdas motyvuoti mokytojus, profesionaliam pedagogui skamba beveik iracionaliai. (Jeigu mums labiausiai rūpėtų pinigai, daugelis nebūtume mokytojai.) Taigi nenuostabu, kad tėra nedaug duomenų, patvirtinančių, jog tokios priemonės švietimui naudingos. Nors priėmus įstatymą *Nė vieno nepažangaus vaiko* matematikos ir skaitymo įvertinimų vidurkis daugelyje valstijų pagerėjo,⁴¹ kritikai teigia, kad tai susiję su mokytojų „mokymu vertinti“ bei mokyklų sistemomis, kurios stengiasi atsikratyti nepažangių mokinių.⁴² Asmeniniu lygmeniu „atlygis mokytojams už nuopelnus Amerikos švietimo sistemai vis dažniau pasitelkiamas praktiškai neturint galimo jo veiksmingumo įrodymų, <...> tiesioginė koreliacija tarp pavienių mokytojų skatinimo sistemų ir mokinių pasiekimų JAV nebuvo įrodyta“.⁴³ Tačiau ekspertai, remdamiesi teorija, kad „norėdama pagerinti rezultatus valstybė turėtų taikyti rinkos paskatas“, ir toliau reikalauja didesnės mokytojų ir mokyklų „atsakomybės“.⁴⁴ Be to, Džordžijos valstijoje, kurioje kai kurių mokyklų pedagogai už geresnius mokinių egzaminų rezultatus gauna 2 000 JAV dol. premiją, teko pradėti tyrimą dėl tarp mokytojų plačiai paplitusio mokinių atsakymų lapų klastojimo.⁴⁵

Panašų vienpusišką požiūrį į materialines paskatas atskleidžia ilgus metus vykusios diskusijos dėl įmonių vadovų atlyginimų, kurių pasekmės, daugelio šių dienų ekspertų nuomone, buvo pražūtingos. Didžiąją XX a. dalį netgi žymiausi JAV įmonių vadovai gaudavo gana kuklius atlyginimus ir gal dar galimybę kartkartėmis pasinaudoti įmonės reaktyviniu lėktuvu. Vis dėlto 1976 m. ekonomistas Maiklas Džensenas (Michael Jensen) ir verslo mokyklos dekanas Viljamas Meklingas (William Meckling) paskelbė įtakingą straipsnį, kuriame tvirtino, kad įmonių vadovai – tai „atstovai“, kuriuos įkvepia tik savanaudiški interesai, o ne rūpinimasis savo įmone.⁴⁶ XX a. dešimtojo dešimtmečio pradžioje Dženseno ir Meklingo „atstovavimo kainos“ požiūriui pritarė ištisa karta įmonių specialistų ir atlygio ekspertų – jie teigė, kad įmonių vadovai ir direktoriai sunkiai ir gerai dirbs tik tuomet, jeigu jų atlygis bus kaip nors susietas su įmonės veiklos rezultatais.⁴⁷ Šiai atlygio už veiklos rezultatus ideologijai 1993 m. aiškiai pritarė ir JAV Kongresas, priėmęs Federalinio mokesčių kodekso pakeitimus, kuriais apribojo įmonių galimybes iš apmokestinamų pajamų atskaityti vadovų atlyginimus, jeigu šie aiškiai nesusieti su įmonės veiklos rezultatais.⁴⁸

1993 m. priimti mokesčių apskaitos pakeitimai įprastai siejami su vėliau plačiai paplitusiais darbuotojų pasirinkimo sandoriais (angl. *option*) ir kitomis daugumoje didelių JAV įmonių įvestomis su įmonės rezultatais susietomis atlygio sistemomis.⁴⁹ Minėtieji sandoriai ir su veiklos rezultatais susietas atlygis vėliau buvo minimi kaip: pagrindinė staigaus vadovų atlyginimų šuolio nuo 1993 m. paskata; svarbiausias buhalterinių machinacijų tokiose įmonėse kaip *Worldcom* bei *Enron* motyvas; daugelio bankų ir tokių korporacijų kaip draudimo milžinė *AIG* dingstis prisiimti pernelyg didelę su trumpalaikiu pelnu susijusią riziką. Visa tai 2008 m. rudenį ir sukėlė finansinę krizę, vos nesužlugdžiusią JAV ekonomikos.⁵⁰ Panašu, kad siekis „skatinti“ vadovus ištūmė „verslo Ameriką“ į gilią duobę. Nepaisant to, daugelis potencialių reformatorių, tvirtinančių, esą Amerikos įmonės galima išgelbėti ne ribojant materialinį vadovų atlygį, bet randant geresnes jo formas, regis, nori gilinti šią duobę ir toliau.⁵¹ Šis „refleksas“ atrodo dar keistesnis turint galvoje, kad daugelis tų, kurie garsiausiai ragina didinti įmonių vadovų pinigines paskatas, yra etatiniai mokslininkai arba biurokratai, kurių palyginti kuklus atlyginimas su niekuo pernelyg nesusietas.

Šie pavyzdžiai iliustruoja, kad dėmesys materialinėms paskatoms, kuris pirmiausia buvo būdingas neoklasikinei ekonomikos teorijai, o vėliau – ekonominės teisės analizės sąjūdžiui, jau prasiskverbė ir į kasdienes diskusijas viešosios politikos klausimais. Tai akivaizdu žvelgiant į *New York Times* bestselerių sąrašus – ekonomistai, kažkada rašę sausus techninius traktatus, dabar leidžia plačiajai visuomenei skirtas knygeles minkštais viršeliais. Akivaizdžiausias pavyzdys gali būti Stiveno Levito (Steven Levitt) ir Stefano Dabnerio (Stephen Dubner) bestseleris *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (*Keistonomika: išdykėlis ekonomistas tyrinėja nematomąją pusę, Eugrimas, 2005 m.*).⁵² Ši knyga turi nemažai konkurentų, pavyzdžiui: Stiveno Lendsbergo (Steven Landsburg) *The Armchair Economist: Economics and Everyday Life* (*Ekonomistas kėslė: ekonomika ir kasdienybė, 1995 m.*);⁵³ Timo Harfordo (Tim Harford) *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor, and Why You Can Never Buy a Decent Used Car* (*Slaptasis ekonomistas: kodėl turtingieji yra turtingi, vargingieji skursta, o jūs niekad neįsigysite padoraus naudoto automobilio, 2005 m.*)⁵⁴, Devido Fridmeno (David Friedman) *Hidden Order: The Economics of Everyday Life* (*Slaptoji*

tvarka: kasdienybės ekonomika, 1996 m.)⁵⁵ ir Tailerio Koueno (Tyler Cowan) veikalas, taikliai pavadintas *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist* (*Pažinkite savo vidinį ekonomistą: norėdami įsimylėti, išverti kitą susitikimą ir motyvuoti savo odontologą naudokitės paskatomis*, 2007 m.).⁵⁶

Kaip *homo economicus* pavyko užimti tokią garbingą vietą? Jau pirma minėjau, kad racionalaus savanaudiškumo idėja sulaukė nemenko pritarimo iš dalies dėl to, jog ekonomistai sugebėjo pripažinti altruizmą faktiškai neteikdami jam jokios svarbos, iš dalies dėl normų teorijos, kuri akivaizdžiai nesavanaudišką elgesį aiškino kaip savanaudiškos baimės prarasti gerą reputaciją rezultata, o iš dalies dėl racionalaus pasirinkimo teorijos, kuri, palyginti su griežtai neapibrėžtu *homo sociologicus* modeliu, atrodo moksliska. Šalia *homo economicus* iškilimo, gali egzistuoti ir kitas, mažiau žinomas, bet kur kas svarbesnis reiškinys.

Šis reiškinys mane sudomino tuomet, kai vėl jį aptikau aptarinėdama šios knygos idėjas su savo draugais ir kolegomis. Trumpai tariant – ir nepaisant daugybės mokslinių įrodymų – tiek paprasti šiuolaikiniai amerikiečiai, tiek diplomuoti teisės arba ekonomikos specialistai šiandien linkę nepastebėti nesavanaudiško prosocialaus elgesio. Esame keistai akli savo pačių gerumui. Toks kolektyvinis aklumas, apie kurį kalbėsiu toliau, gali padėti paaiškinti, kodėl tiek daug žmonių įsitikinę, kad savanaudiškas elgesys labai paplitęs, o nesavanaudiškas – gana retas, nors galimas daiktas, kad iš tikrųjų yra visiškai priešingai.

TREČIAS SKYRIUS

AKLUMAS GĖRIUI: KODĖL NEMATOME SĄŽINĖS

Jokio asmens nesame linkę laikyti ydingai savanaudišku.

Adamas Smitas

Daugelis tikriausiai pastebi, kad žmonės kartkartėmis mieliau rūpinasi ne tiek savimi, kiek kitais – kitaip sakant, elgiasi taip, lyg turėtų sąžinę. Nepaisant to, daugelio įvairiausių sričių, įskaitant teisę, verslą ir valstybės valdymą, ekspertai laiko savaime suprantamu dalyku, kad geriausias būdas prognozuoti ir kreipti žmonių elgesį – žvelgti į juos kaip į „didžiausios naudos racionaliai siekiančius subjektus“, kurie nepaliaudami rūpinasi tik savo materialiniais interesais. Tai glumina, nes *homo economicus* – ylos maiše nepaslėpsi – tokiu atveju yra tiesiog psichopatas.

HOMO ECONOMICUS – PSICHOPATAS

Antisocialinis asmenybės sutrikimas (AAS) – tai psichiatrijoje vartojamas oficialus psichopatijos pavadinimas. Skiriamieji AAS bruožai yra kraštutinis egoizmas ir abejingumas kitiems, pasireiškiantys drauge su polinkiu „meluoti,

apgaučiam, piktnaudžiauti (ir) išnaudoti“.¹ Remiantis Amerikos psichiatrų asociacijos Psichikos sutrikimų diagnostikos ir statistikos vadovu (DSM-IV), asmeniui galima diagnozuoti AAS, jeigu jam būdingi bent trys iš septynių toliau išvardytų požymių:

- 1) negebėjimas laikytis socialinių teisėto elgesio normų, pasireiškiantis kartotiniaisiais veiksmais, už kuriuos gresia suėmimas;
- 2) apgaulinėjimas, kurį liudija nuolatinis melas, pseudonimų vartojimas arba naudojimas kitais siekiant asmeninės naudos ar malonumų;
- 3) impulsyvumas arba negebėjimas planuoti;
- 4) dirglumas ir agresyvumas, kuriuos liudija dažnai pasikartojantys ki-
virčiai ir fiziniai išpuoliai;
- 5) beatodairiškas savo ir kitų saugumo nepaisymas;
- 6) pastovus neatsakingumas, pasireiškiantis negebėjimu išsaugoti nuo-
latinį darbą arba vykdyti finansinius įsipareigojimus;
- 7) sąžinės priekaištų nebuvimas – abejingumas įskaudinus, nuskriau-
dus ar apvogus kitus arba racionalus šių veiksmų pateisinimas.²

Palyginkime su šiuo sąrašu mums jau gerai pažįstamą *homo economicus*. Akivaizdu, kad *homo economicus* nejaučia sąžinės priekaištų (7 punktas). Ko-
dėl jis turėtų blogai jaustis dėl to, kad siekdamas savo materialinės gerovės įskaudino arba suklaidino kitą žmogų? Pereikime prie 5 ir 6 punktų – „neat-
sakingumas“ ir „beatodairiškas <...> kitų saugumo nepaisymas“. *Homo econo-
micus* jaučiasi atsakingas tik už save ir rūpinasi tik savimi. Ką galima pasakyti apie jo polinkį apgaulinėti (2 punktas)? *Homo economicus* begėdiškai meluos kiekvieną kartą, kai tai bus jam naudinga. O „teisėto elgesio normų nesilaiky-
mas“ (1 punktas)? Jis taip elgsis visuomet, jei tikėsis nebūsiąs sučiuptas.

Tad nors „ekonominis žmogus“ nėra nei impulsyvus, nei kaprizingas (3 ir 4 punktai), jam būdingos likusios penkios iš septynių AAS būdingų sa-
vybių. (Tam, kad būtų galima diagnozuoti antisocialinį asmenybės sutrikimą, pakanka trijų.) Nejausdamas kaltės, apgailestavimo ar sąžinės priekaištų *homo economicus* savo gyvenimo keliu žengia negalvodamas nei apie tai, ką palieka po savęs, nei kokias žaizdas padaro kitiems, nei kuo kitus apdovanoja. Jis visiškai abejingas kitų žmonių gerovei ir įstatymų normoms, todėl drąsiai meluos,

apgaučinė, vogs, vengs išipareigojimų, laužys pažadus ir nevengs net nužudyti, jeigu šaltakraujiškai įvertinęs pasekmes nuspręš, kad antisocialus elgesys jam naudingesnis.

PSICHOPATŲ RETA

Tokių žmonių tikrai yra. Prisiminkite kad ir dvi į aštuntąją dešimtį įžengusias senoles Heleną Golej (Helen Golay) ir Olgą Ruteršmit (Olga Rutterschmidt), neseniai apkaltintas žmogžudystėmis ir sulaikytas. Tiek Golej, tiek Ruteršmit nusižengimų įstatymui istorijos ilgos ir pasibjaurėtinos – šios moterys buvo kaltinamos vagiliavimu, kredito kortelių „piramidžių“ kūrimu ir sukčiavimu teisminėse bylose. Metams bėgant jos vis drąsėjo ir pradėjo bičiuliauti su benamiais vyrais, kuriuos įkalbindavo savo naudai apsidrausti gyvybę. Pasak policijos, Golej ir Ruteršmit suorganizavo bent dviejų benamių, kurie iš viso buvo apsidraudę 2,8 mln. JAV dol. suma, „atsitiktinę“ mirtį. (Viena auka 1999 m. žuvo po automobilio *Mercury Sable* ratais. Moterys šį automobilį įsigijo prisidengusios suklastotomis tapatybėmis, vėliau jis buvo rastas skersgatvyje, o ant važiuoklės buvo aukos DNR.) Arešto metu Golej ir Ruteršmit mėgino inicijuoti dar kelių benamių, su kuriais susipažino netoliese įsikūrusioje bažnyčioje, gyvybės draudimo sutartis.³ Laimė, taip elgiasi labai nedaugelis. Amerikos psichiatrijos asociacijos duomenimis, antisocialus asmenybės sutrikimas būdingas tik 1–3 proc. JAV gyventojų,⁴ kurių dauguma, panašiai kaip Golej ir Ruteršmit, saugiai užrakinti kalėjimuose. Tai, kad psichopatų reta, akivaizdu ne tik žvelgiant į psichikos sveikatos statistinius duomenis, bet ir tiesiog stebint aplinką. Mano gimtajame Los Andžele maždaug 3,8 mln. gyventojų. Visi jie susigrūdę apie 1 200 kv. m plote, taigi viename kvadratiname kilometre gyvena maždaug 8 000 žmonių.⁵ Tačiau visame mieste, kuris toli gražu nepasižymi dorybėmis, dirba tik apie 9 700 policijos pareigūnų, iš kurių konkrečiu laiko momentu tikriausiai budi vos trečdalis.⁶ Taigi viešajai tvarkai palaikyti pakanka vieno pareigūno kiekvieniems 1 173 miesto gyventojams, arba mažiau negu trijų pareigūnų kvadratiname kilometre.

Jeigu visi Los Andželo gyventojai elgtųsi kaip Helena Golej ir Olga Ruteršmit, miestas primintų ryklių baseiną šėrimo metu. Visgi kasdienis Los Andželo gyvenimas panašesnis į baletą ant vandens. Visame mieste – tiek

uždaruose centro kvartaluose, tiek vidurinėsios klasės apgyventuose priemiesčiuose, tiek pilnuose žmonių prekybos centruose ir netgi tokiuose problemiškuose rajonuose kaip Votsas ir Komptonas didžioji dauguma žmonių stengiasi nešiukšlinti, sustoja užsidegus raudonam šviesoforo signalui, pasitiki kitų paruoštu maistu, o savitarnos parduotuvėlėse moka už kavą ir spurgas nesistengdami jų nugvelbti kasininkui nematant. Žmogžudystės gana retos, todėl apie jas praneša laikraščiai.

Ši tikrovė prieštarauja teiginiui, kad racionalus savanaudiškumas tinkamai apibūdina žmogaus elgesį ne tik anoniminėse rinkose, bet ir kitose srityse. Nepaisant to, valdžios institucijos daugelyje visuomenės gyvenimo sričių (ne tik ekonomikoje, bet ir versle, politikoje ir ypač teisėje) ir toliau vadovaujasi *homo economicus modeliu*. Kodėl?

Kelios akivaizdžiausios racionalaus pasirinkimo teorijos klestėjimo priežastys apžvelgtos 2 skyriuje. Šiame skyriuje teigiama, kad galbūt yra dar viena ne taip plačiai pripažįstama, tačiau net svarbesnė priežastis, skatinanti tiek daug specialistų pritarti racionalaus savanaudiškumo idėjai – keistai iškreiptas mūsų požiūris į pasaulį ir kitus. Racionalus savanaudiškumas atrodo kur kas tikslesnis žmogaus elgesio apibūdinimas, negu yra iš tikrųjų, tikslesnis todėl, kad žmonės linkę nepastebėti įprastų nesavanaudiško elgesio formų.

Šią tendenciją galima įžvelgti mintyse atlikus paprastą bandymą: įsivaizduokite, kad užkandinėje siurbčiojate rytinę kavą ir už lango pastebite ant šaligatvio gulintį nesiskutusių, skudurais apsitaisiusį žmogų. Prie jo užrašas: „Padėkite benamiui veteranui.“ Šalia stovi popierinis puodelis, kuriame – keli banknotai ir šiek tiek monetų. Kol jūsų kava vėsta, matote, kaip pro be sąmonės gulintį benamį vienas po kito eina žmonės. Nė vienas nepasisiūlo jam padėti ir nė vienas nieko neįdeda į puodelį. Kokios mintys sukasi jūsų galvoje?

Galbūt spėliojate, kad benamis yra alkoholikas arba psichinis ligonis, o gal smerkiate visuomenę, kuri leidžia savo nariams atsidurti tokioje padėtyje. Gal tyliai mąstote sau, kokie žmonės negeri ir savanaudžiai – beveik kaip *homo economicus*. Tačiau viena mintis, beveik neabejotina, jums nešaus: „Žmonės stebėtinaai nesavanaudžiai! Jie vienas po kito eina pro šalį, bet nė vienas nemėgina nugvelbti iš puodelio pinigų...“

Matydami, kad praeiviai nebando apšvarinti benamio, esate kartotinio pasyviojo altruizmo liudytojai. Juk praeiviai galėtų tiesiog pasiimti pinigus,

nes be sąmonės gulintis benamis negali apginti savo turto. Policijos netoliese taip pat nematyti. Kiekvienas, kuris praeina pro benami nepasisavindamas jo pinigų, elgiasi nesavanaudiškai – praranda galimybę pasipelnyti kito sąskaita.

Skeptikas gali tvirtinti, kad praeiviai neima pinigų ne dėl altruizmo, o todėl, kad savanaudiškai bijo, jog vagystė neliks nepastebėta. Tačiau tokia prielaida tik iškelia kitą panašią problemą. Kodėl liudytojas turėtų pranešti apie vagystę? Bandytas sutrukdyti apiplėšti benamį jau savaime yra altruizmo aktas. *Homo economicus* nuspręstų nesikišti.

Nuo tokio savaime suprantamo, tačiau nepastebimo altruizmo priklauso didelė civilizuoto gyvenimo dalis. Laikraščiai paliekami dėžutėse prie vartelių, ir niekas jų neima; žmonės naudojami bankomatais be ginkluotų asmens sargybinių, parduotuvėse prie brangių prekių lentynų nestovi po kelis pardavėjus. Kiekviena ši, rodos, įprasta situacija įmanoma tik su sąlyga, kad didžioji dauguma žmonių neišnaudos visų galimybių pasipelnyti kitų sąskaita. Kalbant sausa socialinių mokslų kalba, būtina prielaida, kad dauguma žmonių didžiąją laiko dalį tam tikru mastu veikia prosocialiai ir nesavanaudiškai. Nepaisant to, beveik niekada nepastebime daugybės pasyvaus altruizmo apraiškų, nors matome jas kiekvieną dieną. Galime žvelgti į nesavanaudiškumą, tačiau jo nepastebėti.

Visgi yra viena vieta, kurioje nesavanaudiškas elgesys geriau „matomas“ – bandymų laboratorija. Vienas didžiausių socialinių mokslų paradoksų yra tas, kad toliau apibūdintą atradimą padarė grupė matematikų ir ekonomistų, apskritai nesidomėjusių sąžine.

NESSAVANAUDIŠKAS PROSOCIALUS ELGESYS LABORATORIJOJE

Pagrindinėje Santa Monikos (Kalifornija) gatvėje, vos už kelių kvartalų nuo viešojo paplūdimio ir miesto prieplaukos su spalvinga karusele, stūkso plieno ir stiklo statinys – paslaptingos korporacijos RAND „smegenų centras“. RAND (karinis sąvokos „moksliniai tyrimai ir plėtra“, anglų k. – *research and development*, santrumpos variantas) įsteigė Pentagonas pačiu Šaltojo karo įkarščiu. Pradinis šios įstaigos tikslas buvo suburti kai kuriuos šviesiausių pasaulio protus ir paskatinti juos, pasak RAND mokslininko Hermano Kano

(Herman Kahn), „mąstyti apie neįsivaizduojamus dalykus“.⁷

Visoje Amerikoje mokiniai buvo mokomi nuo sovietinių raketų smūgių gelbėtis po stalu. RAND matematikai, ekonomistai ir politologai rengėsi šiai katastrofai sukdami galvas, kaip ją įveikti. Termobranduolinis karas – ne juokai. Nagrinėdami šią temą RAND mokslininkai darė prielaidą, kad ir Sovietų Sąjungai, ir Jungtinėms Amerikos Valstijoms rūpi tik savo piliečių likimas. Iš esmės, jie valstybės lygmeniu taikė *homo economicus* – visiškai savanaudiško elgesio – modelį.

Remdamiesi šia pradine prielaida RAND mokslininkai savaime perėjo prie žaidimų teorijos – ekonomikos šakos, kuri analizuoja, kaip racionalūs ir savanaudiški subjektai elgtųsi žaisdami žaidimus, kuriuose kiekvienas siekia didinti tik savo laimėjimus. RAND tyrėjus ypač domino viena žymiausių žaidimų teorijos problemų – vadinamoji „kalinio dilema“.

ŠALTASIS KARAS KAIP „KALINIO DILEMOS“ SPRENDIMAS

Žaidimas „kalinio dilema“ taip pavadintas dėl to, kad jame nagrinėjama dviejų į tuščius namus įsilaužusių žmonių istorija. Įtariamieji pasodinami į atskiras kameras, taigi negali bendrauti vienas su kitu. Vėliau kiekvienam iš jų sakoma, kad jei nė vienas neprisipažins, abudu bus apkaltinti tik nesankcionuotu įsibrovimu į namus ir nuteisti vienus metus kalėti. Be to, kiekvienam pateikiamas pasiūlymas: jei nuspręs prisipažinti ir apkaltins partnerį vagyste su įsilaužimu, informatorius išeis į laisvę, o neprisipažinęs įtariamasis bus nuteistas už vagystę su įsilaužimu ir sės penkiolikai metų. Tačiau – čia ir slypi spąstai – įtariamieji informuojami ir apie tai, kad įskundę vienas kitą jiedu bus nuteisti už vagystę su įsilaužimu ir gaus po dešimt metų kalėjimo.

1 pav. iliustruoja kiekvienam kaliniui kylančią „dilemą“. Nesvarbu, ką pasirinktų kitas suimtas – įskusti naudingiau. Bet jeigu abu kaliniai vienas nuo kito savanaudiškai „atsimes“, jiems tiek pavieniui, tiek kolektyviai bus blogiau (bus nuteisti po dešimt metų) negu tuo atveju, jei abudu būtų nesavanaudiškai „bendradarbiavę“, t. y. neįskundę vienas kito (kiekvienas būtų įkalintas tik vieniems metams).

Kalinio dilema buvo tiesiogiai taikoma Šaltojo karo metu vykusioms ginklavimosi varžyboms. Kaupti branduolinius ginklus – ne kolekcionuoti skudu-

AKLUMAS GĖRIUI: KODĖL NEMATOME SĄŽINĖS

1 PAV. „KALINIO DILEMOS“ REZULTATAI. PIRMASIS PUSJUODŽIU ŠRIFTU UŽRAŠYTAS SKAIČIUS RODO, KOKIĄ BAUSMĘ GAUSITE JŪS, O ANTRASIS – KAIP BUS NUBAUSTAS PARTNERIS, ATSIŽVELGIANT Į TAI, AR JŪS ABU TYLĖSITE, AR KURIS NORI „ATSIMES“ NUO KITO – „ĮSKŪS“ ŠĮ.

	Jūs įskundžiate	Jūs neįskundžiate
Jūsų partneris įskundžia	10, 10	15, 0
Jūsų partneris neįskundžia	0, 15	1, 1

rines lėles. Tokie ginklai brangūs, juos įsigyti ir saugoti pavojinga. Ir Jungtinėms Amerikos Valstijoms, ir Sovietų Sąjungai būtų geriau, jeigu jos liautųsi kaupusios mirtinus ginklus ir laiką bei išteklius skirtų civiliniams projektams – švietimui, skiepams ar kelių tiesybai. Tačiau tuo pat metu kiekvienai šaliai kaupti ginklų atsargas atskirai – geriausia, arba „pagrindinė“, „žaidimo“ strategija, nes šaliai, kuri liautųsi tą dariusi, grėstų pavojus pernelyg smarkiai atsilikti ginklavimo varžybose ir pakurstyti geriau ginkluotą priešininką ją užpulti.

PROSOCIALUS ELGESYS VYRAUJA

Žaidimų teorija aiškiai leidžia daryti prielaidą, kaip racionalūs ir visiškai savanaudiški žaidimo dalyviai spręstų „kalinio dilemą“ ginklavimo varžybų atveju – jie visada „atsimestų“. Nepaisant to, RAND mokslininkai nusprendė, jog būtų įdomu panagrinėti, kas įvyks realiems žmonėms žaidžiant tokį žaidimą tikrovėje. 1950 m. seriją „kalinio dilemos“ žaidimų jie pasiūlė tarpusavyje sužaisti dviem kolegoms: RAND matematikui Džonui Viljamsui (John Williams) ir Kalifornijos universiteto Los Andžele (KULA) ekonomistui Armenui Alčianui (Armen Alchian).

Nuo pat pradžių užfiksuoti rezultatai vėliau nuolat pasikartojo šimtuose panašių eksperimentų – „kalinio dilemos“ žaidimą žaidžiantys žmonės dažnai

bendradarbiauja. Ekonomistas Alčianas buvo linkęs bendradarbiauti 68, o matematikas Viljamsas – net 78 proc. bandymų.⁸

Šie rezultatai nustebino puikų, nors nestabilios psichikos RAND matematiką Džoną Nešą (John Nash), kuris už indėlį į žaidimų teoriją vėliau gavo Nobelio premiją. (Nešo gyvenimas galiausiai tapo bestselerio *A Beautiful Mind* (*Nuostabus protas*) tema, pagal jį vėliau buvo sukurtas Oskaru apdovanojamas filmas, kuriame liesą Nešą vaidino raumeningasis širdžių ėdikas iš Australijos Raselas Krou (Russell Crowe). Taigi Viljamso ir Alčiano pasirinkimai apstulbino Nešą. Jis išsiuntinėjo laišką, kuriame pastebėjo: „Buvo vilties, kad jie racionalesni.“⁹

Visgi paaiškėjo, kad šio RAND tyrimo rezultatai nebuvo neįprasti. Priešingai, laboratoriniai bandymai patikimai patvirtino prosocialų elgesį. Šimtai tyrimų atskleidė, kad žmonės, anonimiškai žaidžiantys „kalinio dilemą“ su nepažįstamaisiais, 50 proc. atvejų linkę bendradarbiauti, o ne atsimesti.¹⁰

Šį rezultatą ir eksperimentinius žaidimus kiek vėliau panagrinėsime išsamiau. Tačiau prieš gilindamiesi į mokslinius įrodymus, šiame skyriuje aptarsime klausimą, kodėl, nepaisant gausios prosocialų elgesį pagrindžiančios informacijos, tiek daug išmintingų ir išsilavinusių stebėtojų vis dar yra įsitikinę, kad žmonės veikia daugiausia savanaudiškai. Pasirodo, stebėtinai daug įvairių veiksnių trukdo mums atpažinti altruistišką elgesį kasdieniame gyvenime net tada, kai nesavanaudiški veiksmai atliekami tiesiog mūsų akyse. Net atskirai paimtas, bet kuris iš šių veiksnių gali paskatinti vieną kitą iš mūsų nepastebėti plačiai paplitusio nesavanaudiškumo, o visi drauge jie ir pačius atidžiausius stebėtojus apakina taip, kad šie nebepastebi bendro mūsų nusiteikimo būti „geriems“, o ne „blogiems“ vyrams ir moterims.

PIRMOJI PRIEŽASTIS: ALTRUISTIŠKŲ VEIKSMŲ IR JAUSMŲ PAINIAVA

Viena iš svarbiausių priežasčių, kodėl žmonės linkę gyvenime nepastebėti nesavanaudiško elgesio, jau paminėta 1 skyriuje – tai anglų kalboje* pasitaikančios dviprasmybės, dėl kurių teiginį, kad žmonės dažnai elgiasi nesavanaudiškai,

* Taip pat ir lietuvių kalboje. – Vert. pastaba.

lengva supainioti su teiginiu, kad jie jaučia nesavanaudiškus jausmus. Tuo metu, kai darome ką nors gera kitiems, savistaba dažnai primena mums po regimu dosnumu pasislėpusias subjektyvias „savanaudiškas“ emocijas. Pavyzdžiui, vienas žmogus gali nuspręsti nevogti iš benamio veterano puodelio, nes nori išvengti skausmingų sąžinės priekaištų, kitas trokšta jaustis esąs geras žmogus, o trečias nevagia galbūt baimindamasis po mirties patekti į skaistyklą. Tokios emocijos ir neracionali baimė atrodo „savanaudiškos“, todėl lengva padaryti išvadą, kad visiškai altruistiškos emocijos labai retos arba jų apskritai nėra.

Visiškai altruistiškos emocijos iš tikro gali būti labai retos arba apskritai neegzistuoti. (Nors ir toliau šiuo atžvilgiu esu optimistė, o 6 skyriuje nagrinėsiu, kaip evoliucija galėjo sužadinti nesavanaudišką prosocialų elgesį skatinančių vidinio atlygio sistemų išsivystymą.) Tačiau tai, ar esama visiškai altruistiškų emocijų, neturi jokios reikšmės svarstant altruistiško elgesio egzistavimo klausimą. Jeigu savo materialinę gerovę aukojame norėdami padėti kitiems, toks mūsų poelgis – objektyviai nesavanaudiškas. Praeivis, nusprendęs nevogti iš be sąmonės gulinio benamio, nors ir galėjo saugiai tą padaryti, nepasinaudojo galimybe pasipelnyti.

Norint patikėti tokios rūšies altruistiškais veiksmais ar juos tirti, visiškai nebūtina nagrinėti altruistiškų emocijų arba jomis tikėti. Valstybės tarnautojui arba politikui nesvarbu, kokie savanaudiški jausmai skatina žmones laikytis pažadų, paklusti taisyklėms ar padėti kitiems. Svarbu tik, kad jie laikosi pažadų, paklūsta taisyklėms ir padeda kitiems net turėdami labai mažai arba neturėdami jokių išorinių paskatų taip elgtis. Mums nebūtina iki galo suprasti, kaip veikia sąžinė, kad galėtume tyrinėti ir vertinti jos įtaką savo elgesiui.

ANTROJI PRIEŽASTIS: NETEISINGAI SUPRASTA MORALUMO ESMĖ

Antroji kalbų, padedančių paaiškinti, kodėl daugelis ekspertų į sąžinės vaidmenį žvelgia iš aukšto, problema susijusi su tuo, kad sąžinė dažnai siejama su morale, arba dora, kuri kažkodėl yra įgijusi blogą vardą, bent jau tarp intelektualų. Tai nereiškia, kad intelektualai – ypač neprincipingi žmonės. (Manau, kad dauguma jų kur kas dorovingesni už politinius patarėjus arba naudotų automobilių pardavėjus.) Nepaisant to, daugelis inteligentų linkę įtariai vertinti

moralinius suvaržymus, nes kai kurie iš jų moralę pradėjo laikyti konkrečiai kultūrai būdingų aprangos, mitybos ir seksualinio elgesio taisyklių rinkiniu.

Įvairiose geografinėse vietose mitybos, aprangos ir seksualinio elgesio taisyklės skiriasi ir laikui bėgant kinta. Daugelyje šiuolaikinių kultūrų valgyti žmogieną būtų pasibjaurėtina, bet induistai nevalgo ir jautienos, o budistai visiškai atsisako mėsos. Kai kuriose kultūrose nepadoriu laikomas nuogumas, kitose nepriimtina masturbacija, o dar kitose nuodėmė keiktis. Nepaisant to (nors, tiesą sakant, galbūt kaip tik dėl to), kad tokios taisyklės skirtingose kultūrose labai įvairuoja, jų šalininkai dažnai kalba apie jas kaip apie moralės normas – kalbantysis tokiu būdu dažnai išvengia būtinybės paaiškinti arba pagrįsti taikomas taisykles. Taigi moralės idėja imta taip dažnai ir lengvabūdiškai piktnaudžiauti, kad ėmė atrodyti, jog ji apskritai be turinio. Panagrinėkime vienos feministės autorės reakciją į seksualinį elgesį ribojančias normas: „Man labai patinka mintis, kad Įstatymas negali sugalvoti nieko geriau, kaip pasmerkti apsinuoginusį hokio pokio* šokėją. Imsite prieštarauti „Ne, ne! Jokių būdu! Juk kalbama ne apie tai! Taip, žinome, kad taip atsitinka, tačiau tai nesusiję dalykai.“¹¹

Tokios ciniškos reakcijos „užmaskuoja“ esminę tiesą: vis dėlto egzistuoja universalios moralės normos, kurioms būdingi du įdomūs dalykai. Visų pirma, šių normų tam tikra forma laikomasi kiekvienoje organizuotoje visuomenėje. Savo knygoje *Human Universals (Žmogiškosios universalijos)* antropologas Donaldas Braunas (Donald Brown) aprašo šimtus žmogaus elgesio ir mąstymo universalijų, kurias etnografai aptinka kiekvienoje kultūroje. Moralinės universalijos apima draudimą žudyti ir prievartauti, riboja tam tikras smurto formas, įtvirtina nuosavybės ir paveldėjimo sąvokas, skatina sąžiningumą, dalijimąsi, giria dosnumą ir išskiria tiek savitvarda grindžiamus, tiek nesitvardant atliekamus veiksmus.¹²

Žinoma, tai nereiškia, kad kiekvienas bet kurios kultūros atstovas visada laikosi universalijų moralės normų, tačiau jų pažeidimas paprastai smerkiamas, išskyrus tuos atvejus, kai auka dėl kokio nors kito pažeidimo laikoma nusipelnusia bausmės arba nelaikoma atitinkamos bendruomenės nare, į kurios interesus reikėtų atsižvelgti. (Šios mintys paaiškina, kodėl kai kurios iš nuolatinių ir aštriausių šių dienų moralinių diskusijų, įskaitant diskusijas apie

* *Hokey Pokey* – angliškai kalbančiose šalyse populiarus vaikų šokis. – Vert. pastaba.

abortus, gyvūnų teises ir Gazos ruože gyvenančių palestiniečių likimą, sutelktos į klausimą, ką galima laikyti atitinkamos „bendruomenės“ nariu.)

Antra, universaliosios moralės normos įprastai susijusios su pagalba arba bent jau nekenkimu kitiems savo „grupės“ nariams. Tą pripažino Čarlzas Darvinas (Charles Darwin), kelionėje laivu *Beagle* susidūręs su įvairiausiomis kultūromis: „Daryti gera kitiems, t. y. elgtis su kitais taip, kaip norėtumėte, kad jie elgtųsi su jumis, yra kertinis moralės akmuo.“¹³ Panašiai ir knygos *The Origins of Virtue (Dorybės kilmė)* autorius Metas Ridlis (Matt Ridley) tvirtino, jog žmogžudystės, vagystės, prievartavimai ir sukčiavimas visame pasaulyje laikomi „sunkiais nusikaltimais“, nes yra susiję su tuo, kad vienas žmogus savo patogumą arba interesus iškelia aukščiau už kito žmogaus interesus, arba, pasak Ridlio, „nes tai – savanaudiški arba piktavališki veiksmai, kurie naudingi juos įvykdžiusiam asmeniui, bet žalingi nukentėjusiajam“.¹⁴

Tai, kad tam tikros su mityba, apranga ar seksualiniu elgesiu susijusios pavienės taisyklės dažnai pavadinamos „moralė“ arba „vertybėmis“, neturėtų paskatinti mus tapti moraliniais reliatyvistais ir nemenkina moralinių mūsų elgesio suvaržymų svarbos. Kalbant pačia bendriausia prasme, sąžinė reikalauja, kad priimdami sprendimus kartkartėmis atsižvelgtume ir į kitų interesus, o ne tik į savanaudiškus troškimus. Pasak poeto romantiko ir žymaus ateisto Persio Bišo Šelio (Percy Bysshe Shelley), kurio asmeninis gyvenimas atspindėjo tam tikrą abejingumą to meto seksualinio elgesio normoms, „didžioji moralės paslaptis – meilė“.¹⁵ Tokiu lygmeniu moralė svarbi ir plačiai paplitusi.

TREČIOJI PRIEŽASTIS: GĖRIO BANALUMAS

Supratus, kad moralumo negalima apibrėžti terminais, vartojamais ginčiuose dėl homoseksualių asmenų santuokų arba kalbant apie Dženet Džekson (Janet Jackson) „stiliaus katastrofą“ 2004 m. JAV amerikietiško futbolo čempionate, lengviau suvokti trečiąją veiksni, kuris taip pat dažnai trukdo žmonėms pripažinti sąžinės svarbą. Ironiška, tačiau šis trečiasis veiksnys – sąžiningo elgesio įprastumas. Daugelis nesavanaudiškų poelgių tiesiog nepatraukia mūsų dėmesio, nes yra pernelyg įprasti (atitinka nerašytas padorumo taisykles). Koks laikraštis spausdintų straipsnį *Žmogus nepavogė net tuomet, kai galėjo tą padaryti nepastebėtas!?* Žmonės nepastebi įprastų sąžinės apraiškų, nes aplinką

suvokia tokiu būdu, kurį psichologai vadina „atrankiniu dėmesiu“. Tiesiog pasaulyje per daug įvykių ir jis pernelyg sudėtingas, kad galėtume pastebėti viską, kas aplink mus. Taigi „filtruojame“ daugelį dirgiklių ir sąmoningai atkreipiame dėmesį tik į ribotą objektų ir įvykių skaičių. Klasikinis pavyzdys gali būti garsusis „kokteilių vakarėlio“ reiškinys. Jeigu dalyvaujate triukšmingame kokteilių vakarėlyje, kalbėdamiesi su draugu greičiausiai nekreipsite dėmesio į daugybę panašių pokalbių aplink jus... Tol, kol nebus paminėtas jūsų vardas.

Svarbi dėmesį patraukiančių įvykių kategorija – neįprasti įvykiai. Būtent todėl nelieta nepastebėti kraštutiniai nesavanaudiško elgesio atvejai, kaip, pavyzdžiui, pirmiau minėtas atsitikimas, kai Frenkas Gonzalezas nežinomam savininkui grąžino, rodos, beviltiškai prarastus 203 000 JAV dol. Kita vertus, niekas nesistebi, kai vienas prie kasos stovintis pirkėjas atkreipia kito dėmesį, kad šis netyčia išmetė 5 JAV dol. banknotą.

Toks nesavanaudiškumas greičiausiai lieka nepastebėtas, nes pasireiškia etinio susilaikymo (pasyviojo altruizmo) forma. Aktyvusis altruizmas – pinigų, laiko ar kitų vertingų išteklių aukojimas siekiant padėti kitiems – palyginti retas, todėl traukia dėmesį. Tačiau pasyvusis altruizmas (kai nepasinaudojama kito asmens pažeidžiamumu), priešingai, toks dažnas, kad jo nepastebime tiesiogine šio žodžio prasme. Mūsų tauta buvo šokiruota, kai per sumaištį, kilusią praūžus niokojančiam uraganui *Katrina*, Naujojo Orleano gatvėse ėmė siautėti šimtai marodierių. Tačiau tik nedaugelis atkreipė dėmesį į tai, kad dešimtys tūkstančių Naujojo Orleano gyventojų *neprisidėjo prie plėšimų*.

Rašydama apie Oto Adolfo Eichmano (Otto Adolf Eichmann) karo nusikaltimus, filosofė Hana Arendt (Hannah Arendt) ši nacių mirties stovyklas suprojektavusį biurokratą pavadino „blogio banalumo“ pavyzdžiu. Gėris taip pat dažnai būna banalus, pernelyg kasdieniškas ir įprastas, kad ką nors sudomintų. Sąžinė tarsi traukos jėga taip glaudžiai susipynusi su mūsų kasdienybe, kad laikome ją savaime suprantamu dalyku.

KETVIRTOJI PRIEŽASTIS: NEDIDELĖS AUKOS PRASLYSTA PRO AKIS

Panašiai kaip aiškinant, kodėl dauguma plačiai paplitusių prosocialaus elgesio formų nepatraukia mūsų dėmesio, galima paaiškinti ir dar vieną dalyką: kodėl

nepaisant to, jog beveik kiekviename nesavanaudiškame veiksmo esama bent šiek tiek pasiaukojimo, tas pasiaukojimas gali būti gana kuklus. Dar kartą pagalvokime apie nesavanaudišką pinigais iš benamio puodelio nepasipelnusio praeivio elgesį. Materialiniu atžvilgiu praeiviui būtų buvę naudingiau pasiglemžti pinigus. Tačiau jeigu puodelyje pinigų būta nedaug, toji nauda būtų buvusi labai nedidelė, tad galimybę pasipelnyti atsverė pavojus, kad benamis atsibus ir pradės priešintis.

Panašiai ir daugelis kitų paplitusių prosocialaus elgesio formų susijusios tik su menku pasiaukojimu. Mums nereikia išlieti daug prakaito, kad parodytume pasiklydusiam nepažįstamajam kelią, nedaug prarandame, jeigu, užuot grūdęsi į priekį, palaukiame eilėje arba kioske sumokame už kavą ir nesistengiame jos nugvelbti pardavėjui nususukus. Taigi didžiąją laiko dalį net nepastebiu, kad mano elgesys nesavanaudiškas ir pasiaukojamas. Nedidelės gerumo ir dėmesio apraiškos praslysta pro akis net tokiems geriems ir atidiems žmonėms, kokie esame mes patys.

Nepaisant to, šių mažų gerumo ir dėmesio aktų socialinės pasekmės tikrai didelės, ir tą lemia bent dvi priežastys. Pirma, nesavanaudiškas veiksmas, kuriam pakanka kuklios mano aukos, kam nors kitam gali būti labai naudingas. Stabtelėjęs parodyti kelio pasiklydusiam nepažįstamajam prarandu vos kelias sekundes, o jam galiu padėti sutaupyti ištisas valandas, kurias jis prarastų klaidžiodamas. Panašiai ir praeivis, nepasidavęs pagundai apvogti benamį, nesavanaudiškai atsisako vos kelių dolerių. Kita vertus, benamis išsaugo ne tik savo pinigus, bet ir dvasios ramybę – gali ir toliau ramiai elgetauti viešoje gatvėje nesiimdamas kraštutinių priemonių (neįsigydamas seifo, šautuvo ar pitbulio) savo gyvybei ir turtui apsaugoti.

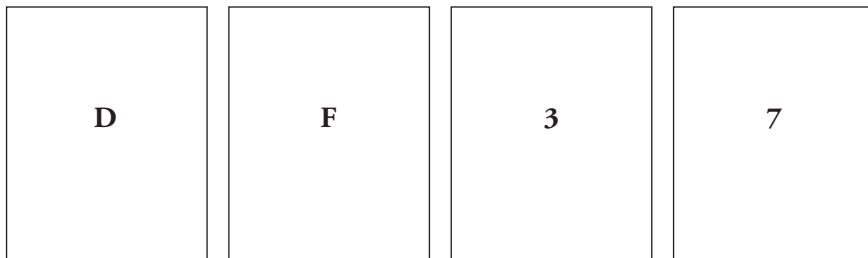
Antra, tokių, nors ir nedidelių, tačiau daugelio žmonių parodytų, nesavanaudiškumo apraiškų bendra socialinė nauda pasirodo esanti labai didelė. Pasitikėdami tuo, kad daugelis mūsų bendrapiliečių daugeliu atvejų elgiasi panašiai, galime jaustis saugūs kasdieniame gyvenime, tikėti, kad pažadai bus tesėti, kad asmeninio mūsų turto greičiausiai niekas nepavogs, o mes patys nebūsime pagrobti, sužaloti ar nužudyti. Panašiai kaip iš plonų ir trapių nendrių galima nupinti krepšį, pakankamai tvirtą išlaikyti sunkius daiktus, taip ir nedideli, tačiau daugelio žmonių atlikti susilaikymo nuo blogio ir parodyto dėmesingumo veiksmai kuria taikią ir klestinčią visuomenę.

PENKTOJI PRIEŽASTIS: PERNELYG DIDELĖ SUKČIAVIMO ĮTAKA

Įprastas ir kuklias nesavanaudiško elgesio formas žmonės linkę pamiršti ne tik todėl, kad jos įprastos ir kuklios. Jie linkę nepastebėti dėmesingumo ir įstatymų laikymosi dar ir dėl to, kad visą jų dėmesį pasiglemžia šiurkštus ir nesąžiningas elgesys.

Sukčiavimo galią patraukti mūsų dėmesį įrodė evoliucijos psichologė Leda Kosmides (Leda Cosmides), atlikusi toliau aprašytą eksperimentą.¹⁶ Tarkim, tyrėjas rodo jums keturias korteles, kurios užverstos guli ant stalo taip, kaip parodyta 2 pav. Ant kortelių nugarėlių užrašyta D, F, 3 ir 7. Tyrėjas jums sako, kad vienoje kiekvienos kortelės pusėje yra skaičius, o kitoje – raidė. Jis taip pat paaiškina jums taisyklę: jeigu vienoje kortelės pusėje užrašyta D, kitoje pusėje turi būti 3. Tada prašo nurodyti, kurias iš keturių kortelių reikia apversti norint nustatyti, ar laikomasi taisyklės. Ką atsakytumėte?

2 PAV.



Paprašyti išspręsti užduotį dauguma žmonių vos užmeta akį, todėl teisingai atsako net mažiau negu 25 proc. (Jums reikėtų atversti tik korteles, pažymėtas D ir 7, kad pamatytumėte, ar kitoje pusėje atitinkamai pažymėta 3, ar D.)

Dabar panagrinėkime kitą problemą. Tarkim, prie baro geria keturi žmonės (3 pav.). Vienas gurkšnoja alų, vienas kolą, dar vienas iš pažiūros keturiasdešimties metų, o kitas keturiolikos. Baro savininkas įspėja, kad alkoholio gerti negalima jaunesniems negu dvidešimt vienerių metų asmenims. Kuriuos iš šių

AKLUMAS GĖRIUI: KODĖL NEMATOME SAŽINĖS

keturių žmonių reikia patikrinti norint įsitikinti, kad reikalavimo laikomasi?

Didžioji dalis tiriamųjų greitai sumoja, kad reikia patikrinti tą, kuris geria alų (ar jis tikrai vyresnis negu dvidešimt vienu), ir tą, kuris atrodo keturiolikos (ar jis negeria alkoholio). Įdomu tai, kad abi šios problemos – logiškai tapačios Vasono (Wason) atrankos uždavinio versijos. Kodėl atrodo, kad antrąjį uždavinį išspręsti kur kas lengviau?

Siekdama išsiaiškinti, kodėl vieni variantai atrodo lengvesni už kitus, Kosmides tiriamųjų paprašė atlikti kelis Vasono užduoties variantus ir nustatė, kad šias užduotis žmonės geriausiai atlieka tada, kai reikia aptikti apgavystes. Kosmides drauge su savo vyru antropologu Džonu Tubiu (John Tooby) siekė įrodyti, kad žmonėms, kaip ypač socialiams gyvūnams, išsivystė gebėjimas greitai pastebėti atvejus, kai kiti „nesilaiko taisyklių“. Sutuooktiniai iškėlė hipotezę, kad žmogaus smegenyse išsivystė „specializuotas apgavikų aptikimo modulis“, net ne itin išsilavinusiems žmonėms padedantis spręsti su sukčiavimu susijusias logines problemas.¹⁷

3 PAV.

Alus	Kola	Atrodo 40 m.	Atrodo 14 m.
-------------	-------------	---------------------	---------------------

Kosmides ir Tubio „modulio“ hipotezė vertinama prieštaringai. Jų tyrimų rezultatai gali reikšti ne tai, kad smegenyse išsivystė specialios „sukčiavimo aptikimo“ sistemos, o tik tai, kad sukčiavimas sužadina mūsų dėmesį, todėl spręsdami konkrečią loginę problemą įtempiame protą labiau, negu spręsdami abstraktesne ir ne tokia patrauklia forma pateiktą uždavinį. Kad ir kokias išvadas galima pasidaryti iš Kosmides tyrimų rezultatų, jie atskleidžia ypatingą žmonių dovaną – pastebėti savanaudišką, nederamą elgesį.

Šis gebėjimas „užuosti apgaulę“ skatina mus sutelkti dėmesį į tuos gana

retus atvejus, kai kiti elgiasi blogai. (Čia aptariamą mūsų polinkį įrodo ir dar labiau sustiprina bet kurio laikraščio antraštės.) Mūsų domėjimasis sukčiavimu gali turėti šalutinį poveikį – atitraukti dėmesį ir padaryti mus gana nejautrius tiems daugeliui atvejų, kai žmonės elgiasi gerai. Tai skatina mus klaidingai manyti, kad kiti nėra tokie „geri“ kaip mes, t. y. ne tokie sąžiningi, atsakingi, dėmesingi ar ne tiek gerbiantys įstatymus. Toks poveikis vėlgi verčia laikyti *homo economicus* modelį kur kas tikslesniu ir universalesniu žmogiškosios prigimties aprašu, nei yra iš tikrųjų.

ŠEŠTOJI PRIEŽASTIS: NAIVUS REALIZMAS

Dar vienas psichologinis reiškinys, galintis mus paskatinti perdėti kitų žmonių egoizmą, yra tokia mūsų mąstysena, kurią psichologai vadina „naiviu realizmu“.¹⁸ Paprastai kalbant, „naivusis realizmas“ reiškia, jog esame linkę manyti, kad mūsų pačių suvokimas tiksliai atspindi objektyvią tikrovę, todėl kiti racionalūs žmonės irgi turėtų suvokti pasaulį lygiai taip pat. Viena tokio įsitikinimo pasekmė – tendencija manyti, kad jeigu kiti elgiasi su mūsų požiūriu nesuderinamu būdu, tokį elgesį lemia ne kitoks požiūris į pasaulį, bet šališkumas, ypač – paskatintas savanaudiškų interesų.

Tarkime, važiuodami greitkelio staiga suprantate, jog turite persirikiuoti į dešiniąją juostą, nes netrukus reikės pasukti į šalutinį kelią. Jums atrodo, kad tarp dešiniąją juostą skubančių mašinų yra laisvos vietos, taigi galite įsisprausti prieš mėlyną toją. Tačiau jums įjungus dešiniojo posūkio signalą, ši staiga šokteli pirmyn ir tarpo nebelieka, o persirikiuoti nebegalite. Kokia jūsų reakcija? Galite padaryti išvadą, kad tojotos vairuotojas pastebėjo, jog vietos jums saugiai persirikiuoti pakanka, tačiau paspaudė greičio pedalą vedamas savanaudiško noro neleisti kitam automobiliui įsibrauti prieš jį. Greičiausiai nepagalvosite apie kitą galimybę – kad minėtas vairuotojas nesiėlgė savanaudiškai, tačiau nuoširdžiai manė, jog atstumas tarp automobilių per mažas ir kad jums gali nepavykti saugiai įsisprausti.

Naivusis realizmas skatina mus manyti, kad kiti kur kas savanaudiškesni, negu yra iš tikrųjų. Tęsiant šią mintį galima teigti, kad dėl to *homo economicus* modelis atrodo kur kas įtikinamesnis žmogiškosios prigimties paveikslas, negu yra iš tikrųjų.

SEPTINTOJI PRIEŽASTIS: IŠORINIŲ IR VIDINIŲ SANKCIJŲ KORELIACIJA

Ankstesniuose poskyriuose nagrinėjome nemažai priežasčių, kodėl žmonės psichologiškai linkę „nematyti“ dažnų nesavanaudiško elgesio formų. Šią tendenciją sustiprina dar vienas veiksnys – daugelis visuomenių veikia taip, kad už pagalbos kitiems veiksmus būtų atlyginama, o už tai, kas daro kitiems žalą – baudžiama.

Ši tiesa ypač akivaizdi tiems, kurie studijuoja teisę arba dirba teisės srityje. Trečioje šios knygos dalyje pamatysime, kad daugelis įvairių teisės normų numato materialines prosocialaus elgesio paskatas. Pavyzdžiui, deliktų teisė skatina mus stengtis nepadaryti žalos dėl neatsargumo, iš dalies todėl, kad bijome atsakomybės. Sutarčių teisė ragina mus tesėti pažadus – priešingu atveju teks mokėti netesybas. Dėl šių dalykų susidaro glaudi vidinių sankcijų (sąžinės priekaištų) ir išorinių sankcijų (teisinių bausmių) koreliacija, leidžianti lengvai padaryti išvadą, kad būtent teisės nuostatos, o ne sąžinė daugelį skatina nekenkti kitiems ir nelaužyti pažadų.

Tiesą sakant, ir patys teisės bei normų mokyklos atstovai linkę pripažinti, kad įstatymai nėra vienintelė gerą elgesį skatinanti išorinė jėga. Nors asmuo, kuris meluoja, apgaudinėja arba vagia, gali nukentėti nuo „įstatymo rankos“, jis gali būti nubaustas ir savo kolegų arba kaimynų. Tai, kad daugelis nesavanaudiškų veiksmų (pavyzdžiui, stovėjimas eilėje arba kraujo donorystė) susiję su žmonėmis, kurie pažįsta vienas kitą, dirba toje pačioje darbovietėje arba gyvena kaimynystėje, didina tikimybę, jog akivaizdžiai nesavanaudišką elgesį įkvepia tiesiog savanaudiška baimė susilaukti atpildo arba susigadinti reputaciją.

Įprasta vidinių (sąžinės priekaištų) ir išorinių (teisinių bei socialinių sankcijų) bausmių koreliacija trukdo įtikinti ciniką, kad kasdienybėje matomą nesavanaudišką elgesį lemia ne tik teisinės ir socialinės paskatos. Tarkime, einate gatve ir sutinkate keletą „galiūnų“, tačiau nė vienas iš jų jūsų neužpuola. Šį eksperimentą kartojau įvairiose vietose, įvairiomis progomis, ir visuomet jis buvo labai sėkmingas. Manau, kad svarbiausia priežastis, kodėl šie žmonės manęs neapiplėšė, buvo ta, kad didžioji dauguma jų buvo linkę – nesavanaudiškai – nesužeisti ir neišgąsdinti manęs vien dėl mano piniginių turinio. Kita vertus, negaliu atmesti galimybės, kad vienintelė priežastis, kodėl potencialūs plėšikai

manęs neužpuolė – baimė, jog bus suimti ir įkalinti. Taip pat negaliu tvirtinti, kad jų nesulaikė baimė, kad esu pajėgi apsiginti ir juos sužeisti, arba nerimas, kad taip besielgiančius juos gali pastebėti pažįstamas asmuo, kuris naujieną apie nederamą elgesį praneš bendruomenei ir taip suteis jų reputaciją.

Taigi, pasak politologės Džeinės Mensbridž (Jane Mansbridge), galutinė išvada yra tokia: „Altruizmo dažnį nepakankamai vertiname dėl to, jog savo gyvenimus grįsdami tai savanaudiškumu, tai altruizmu jų sutapimą laikome įrodymu, kad savanaudiškumas paplitęs labiau nei altruizmas.“¹⁹ Vadinas, tuo būdu pervertiname ir *homo economicus* modelio tikslumą.

AŠTUNTOJI PRIEŽASTIS: DARVINO ABEJONĖS DĖL ALTRUISTŲ IŠGYVENIMO

Kol kas mūsų aptarti veiksniai – altruistiškų veiksmų (kurie gana dažni) ir altruistiškų emocijų (kurios galbūt retos) painiava, bendro pobūdžio nepasitikėjimas moralumo idėja, žmonių polinkis nekreipti dėmesio į nedideles, bet dažnas nesavanaudiško elgesio apraiškas ir sutelkti dėmesį į savanaudiškumą bei vidinių ir išorinių sankcijų koreliaciją – tiek specialistą, tiek paprastą žmogų verčia nepastebėti sąžinės. Tačiau greta jų yra dar vienas veiksnys, ypač trukdantis mokslininkams rimtai vertinti sąžinės idėją. Šis veiksnys susijęs su evoliucine biologija.

Su Darvino natūraliosios atrankos teorija susipažinusiam žmogui tikriausiai savaime dingtels mintis, kad nesavanaudiškas elgesys turėtų būti retas, nes, pasak Darvino teorijos, altruistai „kovoje dėl išlikimo“ turėtų pralaimėti egoistams. Taigi evoliucija tiesiai pasisako prieš altruizmą. Net jei kai kurie žmonės ir gali pasielgti nesavanaudiškai, akivaizdu, kad daugelis yra pasiryžę savanaudiškai siekti naudos sau kitų sąskaita. Taigi (teigiama), pasaulyje, kuriame sąveikauja altruistai ir egoistai, pastarieji yra pranašesni. Įsivaizduokime du pirmąsčius medžiotojus – altruistą ir egoistą. Altruistas dalijasi sumedžiotą triušio mėsa, o egoistas visą sumedžiotą gyvūną pasilieka sau. Nesunku nuspėti, kuris iš jų sunkiais laikais greičiau sulys. Panašiai altruistas, matydamas, kad egoistą puola leopardas, skuba gentainiui į pagalbą. Tačiau egoistas tokioje situacijoje džiaugiasi, kad didžiulė katė nukreipė dėmesį nuo jo, ir neša kudašių. Toks mąstymas daugelį autoritetingų žmonių paskatino padary-

ti išvadą, jog popdainininkas Bilis Džoelis (Billy Joel), dainuodamas *Only the Good Die Young* (*Tik gerieji miršta jauni*), buvo teisus.

Visgi teiginys, kad Darvino atskleistos atrankos jėgos turėtų breginti išnaikinti altruistus, susiduria su rimta problema – jo nepatvirtina empiriniai duomenys. Nors altruizmas tarp nepažįstamų žmonių neturėtų būti dažnas, tačiau jis toks yra. Tą patvirtina ne tik kasdienis gyvenimas, bet ir šimtai oficialių eksperimentų, kurie pastaraisiais metais paskatino evoliucijos teoretikus patikrinti seną teiginį, kad altruizmas turėtų pasitaikyti tik tarp kraujo giminaičių (šią vadinamąją „savanaudiškų genų“ hipotezę išpopuliarino Ričardas Dokinsas (Richard Dawkins).²⁰ Pasirodo, altruizmas dažnas ne tik šeimose, bet ir tarp svetimų žmonių. 6 skyriuje nagrinėjamos kai kurios evoliucinį altruizmą palaikančios šiuolaikinės teorijos, įskaitant tas, kurios grindžiamos abipusiškumo principu, partnerių atranka, seksualine atranka, grupine evoliucija ir genų kultūros evoliucija. Dabar galime tik apibendrinti, kad, nepaisant darvinizmo spaudimo, evoliucija neišnaikino altruizmo.

DEVINTOJI PRIEŽASTIS: KAS LABIAUSIAI GILINASI Į HOMO ECONOMICUS MODELĮ?

Galiausiai peržvelkime paskutinį veiksni, padedantį paaiškinti, kodėl tiek daug ekspertų nepaiso daugybės sąžinės buvimą patvirtinančių įrodymų ir mano, kad žmonės daugiausia elgiasi savanaudiškai. Šis veiksnys – pačių ekspertų požiūris ir išsilavinimas.

Nemažai duomenų patvirtina, kad įsitikinimams kitų savanaudiškumu arba nesavanaudiškumu didelę įtaką gali daryti oficialus išsilavinimas, ypač – ekonomikos specialybės diplomas. Pavyzdžiui, ekonomikos kursą išklaušę studentai kitus laiko savanaudiškesniais negu studentai, kurie šio dalyko apskritai nesimokė.²¹ Ši išvada, bent iš dalies, atspindi kryptingo mokymo pasekmes – juk ekonomikos teorija moko studentus žvelgti į kitus kaip į didžiausios asmeninės naudos racionaliai siekiančius subjektus.

Yra ir antras tokio šališko suvokimo šaltinis, galbūt ne mažiau svarbus už kryptingą „indoktrinavimą“. Tai – faktas, kad tam tikrų dalykų, įskaitant ekonomiką ir teisę, besimokantys studentai bei juos tiriantys mokslininkai didžiąją savo laiko ir dėmesio dalį skiria situacijoms, kuriose žmonės iš tiesų

elgiasi savanaudiškai. Pavyzdžiui, konvencinės ekonomikos* teorija nagrinėja anoniminės rinkas, kuriose savanaudiškas elgesys ne tik paplitęs, bet ir socialiai priimtinas. Panašus gali būti ir teisės studijų poveikis, nes teisės sistema paprastai „įsijungia“ tik sutrikus bendradarbiavimui – kai pavieniai asmenys įsivelia į konfliktus, kuriems išspręsti reikia trečiųjų šalių įsikišimo. Tikėtina, kad studentams, kurie ilgas valandas nagrinėja teisės praktiką (nusikaltimų, žiaurių avarių, sudėtingų skrybių ir tūžmingų ginčų dėl sutarčių pažeidimo dokumentus), lengva padaryti išvadą, jog savanaudiškas elgesys ir yra taisyklė.

Taigi tiek teisės ir ekonomikos ekspertai, tiek kiti ekonomikos ar teisės sričių išsilavinimą gavę asmenys (ši kategorija apima ne tik ekonomistus bei teisininkus, bet ir daugelį politikų, verslininkų ir net daugumą kolegijų absolventų) dėl savo studijų kryptingumo gali laikyti žmones savanaudiškesniais, nei yra iš tikrųjų. Šiam reiškiniui artimas policininko pavyzdys: ilgus metus kovojęs su nusikaltėliais, jis ciniškai pradeda tikėtis tik blogiausio ir iš savo bendrapiliečių.

Negalima paneigti ir to, kad daugelis ekonomikos, verslo, o galbūt net teisės specialybes pasirinkusių žmonių linkę kitus laikyti gana savanaudiškais vien todėl, kad ir patys linkę į savanaudiškumą. (Galima daryti prielaidą, kad gana savanaudiškam žmogui *homo economicus* modelis atrodo ypač įtikinamas.) Nors kol kas oficialių tokios prielaidos tyrimų nedaug, atliktieji atskleidė, kad verslo specialybę pasirinkusių studentų požiūris į kitus ir elgesys savanaudiškesni negu kitas specialybes pasirinkusių studentų, be to, pirmieji studentai daugiau sukčiauja.²² Panašiai žurnale *New Yorker* savo charakterį apibūdina įtakingas teisės ir ekonomikos guru teisėjas Ričardas Pozneris: „Aš toks pat, kaip mano katinas: <...> šaltas, slapus, beširdis, snobas, savanaudis ir žaismingas, bet žiaurokas.“²³ Nekreipkime dėmesio į „žaismingas“ bei „žiaurokas“ ir turėsime puikų *homo economicus* aprašymą.

Šie pastebėjimai nereiškia, kad bet koks *homo economicus* modeliui priartintis asmuo savaime yra psichopatas, tad geriau jo nesikviesti į vakarėlius. (Kaip teisės ir ekonomikos pratybų rinkinio bendraautorė, primygtinai prašau skaitytojų neskubėti su tokiomis išvadomis.)²⁴ Pagrindinė jų mintis yra ta, kad santykinai egoistiški žmonės linkę ir kitus laikyti savanaudžiais. Taigi derinant

* Ši teorija literatūroje dar vadinama „neoklasikine ekonomika“. – *Red. pastaba.*

šią mintį su oficialių ekonomikos ar kitų savanaudišką elgesį laikančių norma mokslų suformuotu šališku suvokimu, matyt, visai nesunku tam tikrų sričių (įskaitant teisę, verslo vadybą ir ekonomiką) ekspertus įtikinti perdėti *homo economicus* modelio tikslumą.

IŠVADA: AKIS BADANTIS SAVANAUDIŠKUMAS IR NEPASTEBIMAS ALTRUIZMAS

Savanaudiškumas egzistuoja. Tačiau egzistuoja ir sąžinė. Nepaisydami to, sutelkiame dėmesį į pirmąjį ir beveik nepastebime antrosios. Stebėtinais daug įvairių veiksnių skatina žmones, ir ypač teisės, verslo ar ekonomikos sričių specialistus, nekreipti dėmesio į sąžinės įtaką žmogaus elgesiui. Kai kurie šių veiksnių susiję su kalbos ribotumu, kiti su psichologiniais ypatumais ir polinkiais, dar kiti – su tuo, kaip sveikoje visuomenėje priimamos išorinės paskatos, o kai kurie – su teisės, ekonomikos ar politikos mokslus pasirinkusių asmenų skoniu ir žiniomis. Visi šie dalykai verčia mus gerokai perdėti savanaudiško elgesio paplitimą ir deramai nevertinti taip dažnai pasitaikančio nesavanaudiškumo.

Tie visi dalykai ir lėmė daugelio sričių ekspertų įsitikinimą, kad *homo economicus* modelis atskleidžia kur kas tikslesnį ir universalesnį žmogiškosios prigimties vaizdą, negu yra iš tikrųjų. Be abejo, tik linkusieji į kraštutinumus galėtų teigti, kad žmonės visuomet elgiasi savanaudiškai. Visgi bendras mūsų polinkis nepastebėti nesavanaudiškų veiksmų leidžia lengvai daryti prielaidą, jog sąžinės jėga tokia menka, kad į ją drąsiai galima nekreipti dėmesio.

O jei iš tiesų sąžinė nėra nei reta, nei silpna? Jei, tarsi „tamsioji medžiaga“, kuri, kaip tiki daugelis astrofizikų, sudaro didžiąją visatos masės dalį, sąžinė tvyro visur aplink mus, tik mums sunku ją išvelgti. Jei sąžinė yra visur, jei ji stipri ir jeigu galime rasti būdą ją pažadinti siekdami pakeisti žmonių elgesį, ji gali tapti galinga jėga kelyje į geresnę, teisingesnę ir produktyvesnę visuomenę.

Tokią galimybę dabar ir apžvelgsime.

ANTRA DALIS

KETVIRTAS SKYRIUS

ŽMONIŲ ŽAIDIMAI: NESAVANAUDIŠKAS PROSOCIALUS ELGESYS EKSPERIMENTINIUOSE ŽAIDIMUOSE

Per valandą žaidimo apie žmogų galima sužinoti daugiau nei per metus pokalbių.

Platonas

Gali būti nelengva įtikinti skeptiką, kad sąžinė egzistuoja. (Be to, visai neseniai išsiaiškinome, jog į skepticizmą esame linkę psichologiškai.) Šią problemą dar gilina tai, kad sveikose visuomenėse prosocialus elgesys paprastai skatinamas, o antisocialus – baudžiamas. Galiausiai tampa beveik neįmanoma visiškai paneigti teiginio, kad nesavanaudiškus veiksmus, kuriuos aiškiai matome kasdieniame gyvenime, lemia tik išorinės paskatos. Galbūt keliautojas, kuris svetimo miesto restorane paliko arbatpinigių, rengiasi vieną gražią dieną sugrįžti ir tikisi tuo būdu užsitikrinti gerą aptarnavimą. Galbūt praeivis, parodęs

pasiklydusiam nepažįstamajam kelia, bijo, kad jam to nepadarius nepažįstamas apie jį ir jo nemandagų elgesį papasakos bendram pažįstamam. Nors dažnai atrodo, kad nesavanaudišką elgesį paskatino sąžinė, kasdieniame gyvenime negalima griežtai atmesti ir daugelio išorinių veiksnių, įskaitant teises sankcijas, baimę susilaukti pasmerkimo iš kitų arba prarasti gerą reputaciją.

Taigi stebint kasdienį gyvenimą sunku nustatyti, ar sąžinė egzistuoja, ir dar sunkiau suprasti, kaip ji veikia. Mokslininkas pasakytų, kad įprasta sąžinės raiška stebima „nekontroliuojamomis“ sąlygomis, bet norėdami geriau ją suprasti turime tirti žmonių elgesį tokioje aplinkoje, iš kurios mokslininkai geba pašalinti visas išorines paskatas, „drumsčiančias vandenį“ kasdieniame gyvenime. Tokia aplinka – bandymų laboratorija.

ELGSENOS EKONOMIKOS ĮVADAS

Trečiame skyriuje papasakota apie „kalinio dilemą“ – pirmuosius atsitiktinius prosocialaus elgesio eksperimentus, kuriuos XX a. šeštajame dešimtmetyje vykdė RAND. RAND mokslininkai, patys to nežinodami, tuo metu išrado naują socialinių mokslų metodiką, kuri netrukus tapo psichologų, politologų, neuromokslininkų, antropologų ir net ekonomistų tyrimų standartu. Šioje knygoje minėta metodika vadinama „eksperimentiniais žaidimais“, nors literatūroje ji apibūdinama įvairiai, pavyzdžiui, „eksperimentinė psichologija“, „eksperimentinė ekonomika“ arba „elgsenos ekonomika“. Visgi, kad ir koks būtų pavadinimas, esminis metodas yra tas pats. Užuot darę prielaidą, kad žmonės elgiasi racionaliai ir savanaudiškai, tyrėjai sukuria griežtai kontroliuojamas faktinio žmonių elgesio stebėjimo sąlygas.

Ekonomikos teoretikai dar visai neseniai manė, kad eksperimentinių žaidimų rezultatus labiau tinka aptarti per kokteilių vakarėlius, negu rimtų mokslinių tyrimų kontekste. Tačiau dabar padėtis pasikeitė, o pastaraisiais metais elgsenos ekonomika sulaukė net ekonomikos mokslų elito pripažinimo. Pavyzdžiui, finansų srityje mintis, kad vertybinių popierių rinkos kainas veikia investuotojų neracionalumas, taip plačiai pripažinta, jog straipsniai šia tema reguliariai skelbiami prestižiniame *Journal of Finance*.¹ Be to, 2002 m. Nobelio ekonomikos premiją pasidalijo elgsenos ekonomikos specialistas

Vernonas Smitas (Vernon Smith) ir Prinstono universiteto psichologas Danielis Kanemanas (Daniel Kahneman).

D. Kanemanas ir dažnas jo bendradarbis Amosas Tverskis (Amos Tversky) laikomi elgsenos ekonomikos „tėvais“ bei pradininkais. Savo karjerą jie skyrė sudėtingiems eksperimentams, kurie leidžia patikrinti, kaip realūs žmonės priima sprendimus aiškiai neapibrėžtame pasaulyje. Pavyzdžiui, minėti mokslininkai nustatė ir įvardijo „prieinamumo“ (kitaip „tikrumo“) efektą – žmogaus polinkį perdėti bet kokio savo akimis arba žiniasklaidoje matyto įvykio tikimybę.² Prieinamumo reiškinyss paaiškina, kodėl daugelis žmonių labiau bijo žūti lėktuvo katastrofoje negu automobilio avarijoje, nors statistškai mirties dėl automobilio avarijos tikimybė kur kas didesnė. Orlaivių katastrofos sulaukia daug žiniasklaidos dėmesio, o apie automobilių avarijas dažnai apskritai nepranešama. Lygiai taip pat prieinamumo efektas paaiškina, kodėl žmonės perdeda žmogžudysčių, vaikų pagrobimų, teroro išpuolių ir kitų žiniasklaidos dėmesį patraukiančių antisocialaus elgesio atvejų dažnį.

Pastaraisiais metais nemažai garsių mokslininkų, įskaitant ne vieną ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovą, pritarė elgsenos ekonomikai ir paskelbė straipsnių, kuriuose teigia, kad teisėje būtina atsižvelgti į Kanemano ir Tverskio įvardytą prieinamumo efektą, taip pat į „įrėminimo“, „sąsąjumo“ (kitaip „prisitvirtinimo“) bei „turėjimo“ (kitaip – „indėlio“, „netekties vengimo“) efektus ir daugybę kitų įprastų žmogiškojo mąstymo klaidų, kurias atskleidė elgsenos eksperimentai.³ Visgi kalbant apie tai, kaip ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovai naudojami eksperimentinių žaidimų pamokomis, iki šiol pastebimas stulbinamas disbalansas. Sekdami Kanemano ir Tverskio pavyzdžiu, mokslininkai labiau stengiasi užginčyti pirmąją *racionalaus savanaudiškumo* termino dedamąją (racionalumą), o ne antrąją (savanaudiškumą).⁴

Šie ginčai paleido į pasaulį nemažai literatūros (ir jos vis gausėja) apie teisines pasekmes to, ką būtų galima pavadinti „kvailumo psichologija“. Pavyzdžiui, teisės žurnalų straipsniuose teigiama, kad teismai neturėtų siekti priverstinio ilgų sutarčių vykdymo, kai dėl „riboto racionalumo“ pirkėjai nebesirūpina, kad kas nors gali baigtis blogai,⁵ kad civilinės atsakomybės už produktus teisėje turėtų atsispindėti vartotojų polinkis sistemingai neįvertinti tam tikros rizikos⁶, kad nusikaltėliai kenčia nuo „hiperbolizuoto nuvertinimo“ (angl. *hyperbolic discounting*), kuris neleidžia jiems deramai įvertinti būsimos

bausmės pasekmių⁷, ir kad „turėjimo“ efektas gali priversti žmones prisirišti prie tam tikrų daiktų taip neracionaliai, jog piniginės baudos jiems atrodys priimtinesnė sankcijų forma negu teisių į tam tikrą turtą apribojimas.⁸ Elgesio teisė ir ekonomika taip pat buvo pasitelkiamos kritikuojant tiek prisiekusiųjų⁹, tiek teismo sprendimus.¹⁰ (Nejučiomis kyla klausimas: jeigu nei teisėjai, nei prisiekusieji negali priimti racionalių sprendimų, tai kas tuomet gali juos priimti?) Vis dėlto eksperimentinių žaidimų mokslas atveria ir daugiau vilčių teikiančią žmogiškosios prigimties pusę. Jau patys pirmieji RAND eksperimentiniai žaidimai atskleidė, kad žmonių elgesys dažnai neatitinka ne tik racionaliojo, bet ir savanaudiškojo *homo economicus* modelio sando. (Nors Džonas Nešas Alčiano ir Viljamso bendradarbiavimą RAND eksperimentų metu pavadino „neracionaliu“, tiksliau jį būtų galima apibūdinti kaip nesavanaudišką.) Neracionalumas gali lemti brangiai kainuojančias klaidas, tuo tarpu nesavanaudiškumas – tai asmenybės bruožas, kuris žmones kolektyviai gali padaryti geresnius. Tą paliudijo jau RAND eksperimentai. Nesavanaudiškas abipusis bendradarbiavimas leido Alčianui ir Viljamsui gauti daugiau naudos, negu būtų gavę, jei būtų vienas nuo kito savanaudiškai atsimetę.

LABORATORINIŲ PROSOCIALAUS ELGESIO TYRIMŲ PRIVALUMAI

Gali atrodyti, kad jei laboratorijos aplinkoje tyrinėdami, kaip žmonės priima sprendimus, galėjome sužinoti apie savo kvailumą ir silpnybes, panašiai įmanoma geriau suprasti ir teigiamus žmogiškosios prigimties aspektus, pavyzdžiui, prosocialumą. Be abejo, ir šiuo požiūriu eksperimentiniai žaidimai teikia daug privalumų. Visų pirma, bandymams pritaikytoje aplinkoje tyrėjai gali pašalinti situacinį sudėtingumą, dėl kurio prosocialus elgesys kasdieniame gyvenime ne taip gerai matomas. Tai svarbu: nors minčiai, kad žmonės dažnai elgiasi neracionaliai, drįsta prieštarauti vos vienas kitas, daugelis skeptiškai vertina teiginį, jog dažnai būname nesavanaudžiai. Visgi eksperimentinių žaidimų metu tyrėjai gali „įrodyti“ prosocialų elgesį pašalinę praktiškai bet kokią galimybę, kad nesavanaudiškumą paskatins racionaliai pagrįsta viltis gauti išorinį atlygį.

Pažymėtina, kad pirmųjų RAND eksperimentų metu nelabai pavyko tą pasiekti. Viljamso ir Alčiano buvo paprašyta žaisti vienam su kitu „kalinio dilemą“ daug kartų. Jeigu žmonės tarpusavyje bendrauja ne sykį ir žino, jog taip pat dažnai bendraus ir ateityje, visada egzistuoja tikimybė, kad jų bendradarbiavimas atspindi būtent savanaudišką baimę susilaukti atpildo, nes „atsimetimas“ pradžioje gali išprovokuoti atsaką „dantis už dantį“ žaidžiant toliau.¹¹

Tačiau po RAND eksperimentų praėjus keliems dešimtmečiams, nesavanaudišką elgesį tiriantys mokslininkai tapo kur kas išradingesni. Šiandien eksperimentuotojai nuolat stengiasi pašalinti galimo keršto arba reputacijos praradimo efektus. Pavyzdžiui, nurodo tiriamiesiems, kad šie žais tik kartą, todėl nėra prasmės nerimauti dėl atpildo. Be to, organizuoja žaidimus, kuriuose dalyvauja didelės žaidėjų grupės, o ne parinktos poros, tad žaidėjai gali nesijaudinti dėl savo reputacijos, nes šiuo atveju savanaudžius „atsimetėlius“ sunku atpažinti. Daugelis šiuolaikinių eksperimentų taip pat vykdomi griežto anonimiškumo sąlygomis – dalyviai žaidžia atskirose kabinose naudodamiesi kompiuteriais arba darbalapiais, tad jų tapatybės ir pasirinktos strategijos nežino nei kiti žaidėjai, nei tyrėjai. Galiausiai jau tapo įprasta praktika po bandymo išklausti dalyvių atsiliepimus ir įsitikinti, kad jie suprato žaidimo taisykles ir svarbiausias vienos ar kitos strategijos pasirinkimo pasekmes. Ši galimybė kontroliuoti eksperimentinių žaidimų dalyviams sudarytas aplinkybes leidžia tyrėjams pašalinti išorines nesavanaudiško elgesio paskatas. (Galbūt kai kurie subjektai ir toliau neracionaliai tikisi atlygio, tačiau jų lūkesčiai neturi pagrindo, todėl objektyvus elgesys išlieka nesavanaudiškas.) Taigi eksperimentiniai žaidimai labai naudingi siekiant paneigti paplitusią neteisingą nuomonę, kad nesavanaudiškas elgesys retas ir trumpalaikis. Griežtai kontroliuodami paskatas tyrėjai daugelio žmonių džiaugsmui (na, išskyrus nebent karščiausius *homo economicus* šalininkus) pajėgė įrodyti, kad nesavanaudiškas elgesys yra realus ir dažnas.

Antras svarbus nesavanaudiško elgesio tyrimų laboratorinėmis sąlygomis privalumas yra tas, jog kontroliuodami eksperimentinių žaidimų dalyviams taikomus parametrus tyrėjai gali paneigti teiginius esą sąžinė – pernelyg retas ir per daug egzotiškas reiškinys, kad jai būtų galima taikyti griežtą analizę. Eksperimentiniai žaidimai leidžia mokslininkams tam tikrą žaidimą kartoti kelis kartus, kiekvieną kartą keičiant kokį nors vieną aspektą, o kitus paramet-

trus išlaikant nepakitusius. Tai padeda jiems nustatyti konkrečius kintamuosius, kurie skatina arba, priešingai, slopina nesavanaudišką prosocialų elgesį. Šis savitas eksperimentinės ekonomikos privalumas pasirodys esąs ypač svarbus kitame skyriuje, kuriame nagrinėsime kai kuriuos svarbiausius veiksnius, lemiančius, ar subjektai eksperimentiniuose žaidimuose rinksis „nesavanaudišką“ bendradarbiavimą, ar „savanaudišką“ atsimetimą nuo jo.

Trečiasis eksperimentinių žaidimų privalumas yra tas, kad gaunama ypač daug naudingų duomenų. Kurdami eksperimentinius žaidimus mokslininkai ne tik tapo kur kas išradingesni, bet ir praktiškai išbandė juos daugybę kartų. Per pusę šimtmečio nuo to laiko, kai Viljamsas ir Alčianas RAND pirmą kartą sužaidė kalinio dilemos žaidimą, tyrėjai įvykdė šimtus eksperimentų tirdami, kaip žmonės elgiasi laboratorinėmis sąlygomis, kai savanaudiški interesai, įvertinti pagal išorinius atlygius, kertasi su kitų asmenų interesais, ir paskelbė tų tyrimų rezultatus. Tie rezultatai pasirodė esantys tiesiog įspūdingi – nors pavieniai asmenys gali būti skirtingai linkę bendradarbiauti arba visai atsimesti nuo kitų, rengdami eksperimentinius žaidimus grupėse tyrėjai daro stulbinamai panašias išvadas: nesavanaudiškas elgesys nėra nei atsitiktinis, nei egzotiškas. Priešingai, jis atrodo įprastas ir nuspėjamas.

EKSPERIMENTINIŲ ŽAIDIMŲ TRŪKUMAI

Žinoma, eksperimentiniai žaidimai turi ir tam tikrų trūkumų. Pavyzdžiui, daugelyje tokių žaidimų tiriamieji yra Amerikos universitetų bakalauro ir aukštesnių studijų pakopų studentai. Dėl patogumo ir nedidelių išlaidų vargšai studentai tapo idealiomis „jūrų kiaulytėmis“. Tačiau kyla pagrįstas klausimas: ar tokių eksperimentų metu išryškėję Amerikos studentų elgsenos modeliai atspindi platesnę žmogiškąją prigimtį.

Vis dėlto buvo atlikta nemažai eksperimentų siekiant nustatyti, kaip panašių žaidimų dalyviai elgiasi kituose pasaulio regionuose, įskaitant Izraelį, Kiniją, Japoniją, Korėją ir buvusią Jugoslaviją.¹² Vieną iš geriausių eksperimentų neseniai vykdė mokslininkų konsorciumas. Gavęs fondo *MacArthur* subsidiją, jis pasiūlė kelis įprasto tipo eksperimentinius žaidimus sužaisti po visą pasaulį išsibarčiusių penkiolikos skirtingų nevakarietiškų kultūrų atstovams (įskaitant medžiotojų, gyvulių augintojų ir žemdirbių kultūras).¹³ Kon-

sorciumo dalyviai nustatė, kad nepriklausomai nuo to, ar žaidimus žaidė Peru atogrąžų miškuose gyvenančios mačigengos (*Machiguenga*) genties natūrinio ūkio atstovai, ar ormos (*Orma*) etninės grupės gyvulių augintojai Kenijoje, ar klajokliai torgudai (*Torguud*) Mongolijoje, ar lamaralai (*Lamalar*) banginių medžiotojai Indonezijoje, nė vienos iš šių grupių atstovų elgesys neatitiko racionalaus savanaudiškumo modelio. Skirtingo amžiaus, lyčių ir kilmės žmonės įprastai elgėsi nesavanaudiškai ir prosocialiai. Taigi *MacArthur* konsorciumas galiausiai padarė išvadą, kad „nėra tokios visuomenės, kurioje žmogaus elgesys atitiktų kanoninę ekonomikos vadovėlių modelį“.¹⁴

Dar viena į eksperimentinius žaidimus nukreiptos kritikos strėlė – priekaištas, kad eksperimentų dalyviai paprastai žaidžia iš labai nedidelių pinigų sumų. Taigi keliamas klausimas, ar žmonių elgesys nesikeistų, jeigu statymai būtų didesni. (Nesavanaudiškumas gali būti dažnas, jeigu nedaug kainuoja, bet ar jis išliks, jei ant kortos bus pastatyta kur kas daugiau?) Iš tiesų, daugumoje eksperimentinių žaidimų statymai palyginti nedideli dėl tos paprastos priežasties, kad nekomercinius fondus ir universitetus sunku įtikinti skirti lėšų brangiems eksperimentams. Visgi buvo atlikti keli bandymai ir su kur kas didesniais statymais, tačiau pastarieji nelėmė didesnių tiriamųjų elgesio pokyčių.¹⁵ Pavyzdžiui, tyrimo *MacArthur* metu mokslininkai žaidimų dalyviams galėjo siūlyti maždaug dviejų dienų darbo užmokesčiui (vietine valiuta) prilygstančius statymus, tačiau šių bandymų rezultatai nelabai skyrėsi nuo tų, kurie buvo gauti dalyviams Vakaruose žaidžiant iš kur kas mažesnių sumų.¹⁶

Dar vienas eksperimentinių žaidimų trūkumas yra tas, kad nors jų duomenys leidžia sukaupiti nemažai informacijos apie tai, KADA žmonės renkasi bendradarbiavimą arba, priešingai, savanaudišką atsimetimą nuo jo, tačiau neatsako į klausimą, KODĖL jie taip elgiasi. Vis dėlto pastarasis ribotumas neteikia pagrindo nepaisyti informacijos, kurią sužinome apie KADA. Ateis diena, kai galbūt būsime iki galo supratę vidinius psichologinius mechanizmus, lemiančius „sąžinę“ vadinamą reiškinių ir apimančių tokias emocijas kaip meilė, garbė, dievotumas ir neracionali demaskavimo ar bausmės baimė. Tačiau jei vidutinį žmogų laikome tam tikra „juodąja dėže“, kurios vidus nežvelgiamas, kol ta diena ateis, eksperimentiniai žaidimai visada bus svarbūs. Nors tiksliai nežinome, kas slėpi šioje „dėžėje“, visgi laboratorijoje mokslininkai gali kontroliuoti turinčius jai įtakos (įeinančius) aplinkos veiksnius ir stebėti

„išeinanti“ elgesį. Lygindami šiuos du dalykus (įeinančią ir išeinančią informaciją), mokslininkai gali nustatyti, kada daugelis žmonių nusprendžia elgtis nesavanaudiškai, o kada jie to nedaro.

Šis metodas laikytinas biheivoristiniu, nes dėmesys sutelkiamas į objektyvius žmonių veiksmus, o ne į subjektyvius motyvus. (Štai kodėl eksperimentinius žaidimus pasitelkiantys ekonomistai savo dalyką dažnai vadina „elgsenos ekonomika“.) Visgi, nors ir ne be trūkumų, minėta strategija leidžia mums nustatyti keletą įdomių ir galbūt svarbių nesavanaudiško elgesio modelių.

Likusioje šio skyriaus dalyje skaitytojus supažindinsime su trimis esminiais su nesavanaudišku elgesiu susijusiais dalykais, kurių galima pasimokyti iš eksperimentinių žaidimų. Toliau apibūdintos pamokos išmoktos iš trijų tipų dažnai naudojamų eksperimentinių žaidimų, dar vadinamų „socialinės dilemos žaidimais“, „ultimatumo žaidimais“ ir „diktatoriaus žaidimais“. Minėti žaidimai atskleidžia, kad, visų pirma, nesavanaudiškas elgesys tarp nepažįstamų žmonių gana dažnas; antra, kad nesavanaudiškumas gali pasireikšti ne tik noru padėti kitiems (altruizmu), bet ir pasiaukojimu siekiant kitiems pakenkti (piktavališkumu), ir, trečia, kad žmonės supranta, jog kiti žmonės dažnai veikia tiek altruistiškai, tiek piktavališkai, ir tą numanydami atitinkamai prisitaiko savo elgesiui. 5 ir 6 skyriuose šios išvados tampa nesavanaudiško prosocialaus elgesio modelio pagrindu. Bet pirmiausia apžvelkime jas pačias.

SOCIALINĖS DILEMOS ŽAIDIMAI IR ALTRUIZMAS

Jau pats žaidimų pavadinimas sufleruoja, kad socialinė ir kalinio dilemos glaudžiai susijusios. Tačiau pradinį kalinio dilemos variantą žaidžia du žmonės, o socialinės dilemos žaidimuose gali dalyvauti keli, kai kuriais atvejais – netgi daug daugiau žaidėjų.

Panagrinėkime dažnai pasitaikantį socialinės dilemos žaidimų tipą – „indėlio žaidimą“. Surenkama žaidėjų grupė, ir kiekvienam jos nariui duodama tam tikra pradinė pinigų suma. Pavyzdžiui, tyrėjas gali pakviesti keturis žaidėjus ir kiekvienam jų duoti po 20 JAV dol. Tada žaidėjams pasiūloma rinktis – pasilikti šiuos 20 JAV dol. sau ir parsinešti namo arba įnešti visą ar dalį šios sumos į bendrą fondą. Dar pasakoma, kad visi į fondą įnešti pinigai bus padauginti iš tam tikro koeficiento, kuris didesnis už vienetą, bet mažesnis už

ŽMONIŲ ŽAIDIMAI

žaidimo dalyvių skaičių. Pavyzdžiui, jei žaidžia keturi žaidėjai, įnašai į bendrą fondą gali būti patrigubinti. Galiausiai žaidėjams pranešama, kad tyrėjams patrigubinus fondą pinigai lygiomis dalimis bus išdalyti visiems žaidėjams, įskaitant ir tuos, kurie nusprendė neprisidėti.

Kaip ir kalinio dilemos atveju, geriausią vidutinį rezultatą (po 60 JAV dol. kiekvienam žaidėjui) grupė pasiektų tada, jeigu kiekvienas iš keturių žaidėjų į bendrą fondą įneštų visus turimus 20 JAV dol. Kita vertus, kaip ir kalinio dilemos atveju, geriausia, arba „pagrindinė“, savanaudiško žaidėjo strategija socialinės dilemos žaidimuose visada yra atsimetimas. Šiame, indėlio, pavyzdyje racionalus savanaudis tokiu atveju išsaugos pradinį 20 JAV dol. ir tikėtis gauti dalį to, ką kiti trys žaidėjai, būdami pakankamai kvaili, įneš į bendrą fondą. Tarkim, kiekvienas iš trijų likusių žaidėjų į fondą įneša visus turimus 20 JAV dol. Taigi trys nesavanaudžiai žaidėjai gaus po 45 JAV dol. (vieną ketvirtąją bendro 60 JAV dol. fondo, kurį tyrėjai patrigubino iki 180 JAV dol.). Prie fondo neprisidėjęs savanaudis dabar turės 65 JAV dol. (pradinį 20 JAV dol. ir 45 JAV dol. iš bendro fondo).

Taigi racionalus savanaudis socialinės dilemos žaidimuose nebendradarbiaus. Tokiu atveju, pavyzdžiui, šiame indėlio žaidime keturi savanaudžiai žaidėjai galiausiai tiesiog išsaugotų pradinį 20 JAV dol. Visgi faktiškai surengę šimtus socialinės dilemos eksperimentų tyrėjai pranešė, kad didelė dalis žaidėjų linkusi bendradarbiauti. Atlikęs daugiau negu šimto tokių eksperimentų metaanalizę sociologas Deividas Salis (David Sally) nustatė, kad „bendradarbiavimo rodiklio“ vidurkis sudaro apie 50 proc.¹⁷ Vienkartinius indėlių žaidimus apžvelgęs psichologas Robinas Dousas (Robin Dawes) ir ekonomistas Ričardas Taleris (Richard Thaler) taip pat nurodė, kad indėlių į fondą vidurkis siekia 40–60 proc.¹⁸

Šios išvados svarbą dar geriau suprasite prisiminę, jog tikimybė, kad vienkartinio socialinės dilemos žaidimo dalyviai įneš į fondą nors truputį lėšų, pagal *homo economicus* modelį lygi nuliui. Visgi kitaip nei *homo economicus*, *homo sapiens* socialinės dilemos atvejais pasirodė esąs linkęs bendradarbiauti. Rezultatas, kartojant bandymus su daugybe įvairių žaidėjų nesikeičiantis jau daugiau nei pusšimtį metų, mums atskleidžia įdomų ir svarbų dalyką – žmoniems būdingas nesavanaudiškas prosocialus elgesys. Vienkartiniame socialinės dilemos žaidime nusprendę bendradarbiauti asmenys siekia kuo labiau padi-

dinti visos grupės, o ne tik savo pajamas. Tokį elgesį, kai atsižvelgiama į kitų interesus, galima apibūdinti įvairiais plačiai paplitusiais žodžiais, pvz., „gerumas“, „atjauta“, „dosnumas“ arba bendresniu terminu „altruizmas“.

ULTIMATUMO ŽAIDIMAI IR PIKTAVALIŠKUMAS

Visgi altruizmas – ne vienintelis eksperimentinių žaidimų metu demonstruojamas nesavanaudiško elgesio tipas. Tą liudija tyrimuose dažnai taikytų kitos rūšies – ultimatumo – žaidimų rezultatai.

Tipiškame ultimatumo žaidime dalyvauja du žaidėjai. „Davėju“ vadinamam pirmajam žaidėjui duodama tam tikra pinigų suma (tarkim, vėlgį 20 JAV dol.) ir nurodoma, kad jis gali bet kokią pasirinktą šių 20 JAV dol. dalį (juos visus, bet kokią tarpinę sumą) duoti antrajam žaidėjui, bet gali ir neduoti šiam nieko. Antrasis žaidėjas – „gavėjas“ – turi pasirinkti: priimti davėjo pasiūlymą – tokiu atveju 20 JAV dol. žaidėjams bus padalyti taip, kaip siūlė davėjas, arba jį atmesti – tuomet nė vienas žaidėjas negaus nieko.

Aišku, kaip ultimatumo žaidime elgtųsi *homo economicus*. Davėjas pasiūlytą mažiausią galimą pinigų sumą (tarkim, vieną centą, o ne nieko), o gavėjas šią simbolinę sumą sutiktų priimti. Paaiškinimas paprastas: racionalus ir visiškai savanaudis gavėjas centą laikys geresniu variantu, nei negauti nieko, ir sutiks priimti šią sumą, o tą žinodamas racionalus savanaudis davėjas nepasiūlys daugiau.

Tačiau tyrimai nuolat rodo, kad realūs žmonės ultimatumo žaidimuose taip nesielgia. Tokiame žaidime davėjas gavėjui paprastai siūlo nemažą turimų pinigų dalį, dažniausiai – pusę.¹⁹ Jeigu davėjo pasiūlymas nepakankamai dosnus, gavėjas tokio „prasto“ siūlymo dažniausiai atsisako. Vieno iš neseniai atliktų tyrimų išvados rodo, kad „daugeliu skirtingose šalyse atliktų tyrimų su žmonėmis atvejų <...> dauguma davėjų siūlo 40–50 proc. visos turimos sumos, o maždaug pusė gavėjų atmeta pasiūlymus, jeigu siūloma dalis mažesnė nei 30 proc.“²⁰

Kerštas gali būti saldus, tačiau ultimatumo žaidime „keršijantis“ gavėjas turi už tai sumokėti – juk bet kokią teigiamą pasiūlymą atmetęs gavėjas praranda galimybę nors truputį pagerinti savo materialinę padėtį. Kodėl žmonės taip elgiasi?

Tyrėjams paklausus ultimatumo žaidimo dalyvių, kodėl šie atmetė pasiūlymą, gavėjai paprastai tiesmukai atsakydavo norėję nubausti tokį „nesąžiningą“ pasiūlymą pateikusį davėją.²¹ Be to, eksperimentuotojai nustatė, kad gavėjai būdavo mažiau linkę atmesti prastą pasiūlymą išpėti, kad pasiūlymą pateikė kompiuteris, o ne kitas žmogus. Be to, prastą pasiūlymą gavėjai rečiau atmesdavo ir tuo atveju, jeigu žaisdavo žaidimo variantą, kai atmetęs pasiūlymą gavėjas negauna nieko, tačiau davėjas gali pasilikti savo dalį. Kitaip tariant, gavėjai priima net ir labai menkus pasiūlymus, jeigu nemano, kad priešingai elgdamiesi nubaūs savanaudį, šykštų davėją.²²

Taigi tokie rezultatai rodo, jog gavėjai prastus pasiūlymus ultimatumo žaidimuose atmeta todėl, kad jiems svarbi ne tik savo, bet ir davėjų nauda. Socialinės dilemos žaidimuose pastebimas altruistiškas bendradarbiavimas atskleidžia šviesiąją žmogaus gebėjimo rūpintis kitais pusę, o ultimatumo žaidimai leidžia pažvelgti į tamsiąją pusę. Atmesdami pasiūlymus, kurie jiems atrodo pernelyg maži, gavėjai rodo esą pasirengę ką nors aukoti vien tam, kad pakenktų kitiems. Tokių elgesį apibūdinantys sinonimai – „piktdžiuga“, „antipatija“, „kerštingumas“ ir „piktavališkumas“.

Šiuolaikinėje Vakarų kultūroje kerštingumu nesižavima, o Svynis Todas* nė kiek neprimena didvyrio. Kita vertus, ultimatumo žaidimai aiškiai rodo, kad piktavališkumas yra svarbus žmogiškosios prigimties elementas. Nors ši tiesa ne itin maloni, šis bruožas gali būti ir labai naudingas. Kaip vėliau pamatysime panagrinėję jį nuodugniau, nedidelis piktavališkumas gali netgi skatinti prosocialų elgesį, nes leidžia nubausti savanaudžius ir asocialius asmenis. Taigi į „nesavanaudiško prosocialaus elgesio“ kategoriją patenka tiek altruizmas, tiek tam tikrų formų piktavališkumas.²³

DIKTATORIAUS ŽAIDIMAI IR ANTROS EILĖS EFEKTAI

Ultimatumo žaidimai atskleidžia, kad nesavanaudiškas elgesys gali pasireikšti pasiryžimu aukoti savo materialinę naudą siekiant tiek padėti, tiek pakenkti kitiems. Be to, ultimatumo žaidimai moko ir dar kai ko. Norėdami suprasti tą „kai ką“ turėtume palyginti įprastų ultimatumo žaidimų rezultatus

* XVIII a. Londone gyvenęs žudikas maniakas. – *Vert. pastaba.*

su panašaus, bet šiek tiek kitokio eksperimentinio žaidimo rezultatais. Šis žaidimas dar vadinamas „diktatoriaus žaidimu“.

Panašiai kaip ultimatumo žaidime, diktatoriaus žaidime taip pat dalyvauja du žaidėjai. Vėlgi taip pat kaip ultimatumo žaidime, vienam iš dviejų žaidėjų duodama tam tikra pinigų suma ir nurodoma pasirinkti taisyklę, kaip gautas lėšas paskirstyti abiem žaidėjams. Diktatoriaus žaidimas nuo ultimatumo žaidimo skiriasi tuo, kad antrasis žaidėjas neturi jokių galimybių paveikti pirmojo žaidėjo sprendimo. Trumpai tariant, jis gauna tik tiek, kiek pirmasis žaidėjas pasirengęs jam atseikti – ne daugiau ir ne mažiau. Būtent todėl pirmasis žaidėjas vadinamas „diktatoriumi“.

Stulbina tai, kad didžioji dauguma žmonių, kuriems anoniminiame vienkartiname žaidime buvo pavestas diktatoriaus vaidmuo, nusprendė su antruoju žaidėju pasidalyti bent nedidele pradinės sumos dalimi. Pavyzdžiui, mokslininkai, vykdę pirma minėtą fondo *MacArthur* finansuojamą tyrimą, pranešė, kad trijose tirtose kultūrose „diktatoriai“ pasisiūlydavo paaukoti vidutiniškai 31 proc., 20 proc. ir 32 proc. jiems duotos pradinės sumos.²⁴ Diktatoriaus žaidimai patvirtina tokį patį altruistišką dalijimąsi su nepažįstamais žmonėmis, koks paprastai pastebimas socialinės dilemos žaidimuose.

Vis dėlto sumos, kurias skirdavo diktatoriai, buvo mažesnės už tas, kurias ultimatumo žaidimuose siūlydavo davėjai. Pavyzdžiui, *MacArthur* projekto tyrėjai pranešė: nors jų „diktatoriai“ buvo pakankamai dosnūs, kad nuspręstų dalytis, jų aukos vidutiniškai sudarė tik (atitinkamai) 70 proc., 60 proc. ir 86 proc. sumų, kurias tų pačių kultūrų atstovai pasiūlydavo žaisdami ultimatumo žaidimus.²⁵ „Diktatoriai“ dalijosi, bet ne taip dosniai kaip davėjai.

Tai svarbi išvada. Ji liudija, kad ultimatumo žaidimuose davėjus dalytis skatina ir daugiau motyvų, ne tik altruizmas. Papildomas motyvas yra baimė, kad gavėjas į „šykštų“ pasiūlymą reaguos pikta į atmesdamas.²⁶ Regis, ultimatumo žaidime davėjas numato, jog pernelyg šiurkščiai elgdamasis su gavėju paskatins šį atmesti pasiūlymą – nubausti šykštuolių. Tai reiškia, kad žmonės ne tik elgiasi tiek altruistiškai, tiek piktavališkai, bet ir žino, jog kiti taip pat gali elgtis panašiai, ir planuoja savo veiksmus atsižvelgdami į tai.

Taigi gebėjimas elgtis nesavanaudiškai keičia mūsų elgesį bent dviem lygmenimis. Pirmuoju ir akivaizdžiausiu lygmeniu daugelis žmonių leidžia sau ir altruizmą, ir piktavališkumą. Paprastai tariant, kartais žmonės elgiasi kitaip,

nei elgtusi būdami suinteresuoti siekti tik didžiausios materialinės naudos. Antruoju lygmeniu, kurį atskleidžia eksperimentiniai žaidimai, žmonės žino, kad ir daugelis aplinkinių taip pat gali būti altruistiški arba piktavaliai. Toks žinojimas netgi visišką savanaudiškumą gali paskatinti keisti savo elgesį tikintis kitų žmonių nesavanaudiškų veiksmų. Ši antrinė įtaka gali būti gana svarbi.

Tarkim, visiškai savanaudis ekonomistas pasirašė sutartį parduoti prosocialiai Motinai Teresei 1 000 JAV dol. vertės ekonomikos vadovėlius, kurie bus naudojami Bangladešo mokyklose. Dėl palyginti nedidelės sandorio sumos ir bylinėjimosi svečioje šalyje sunkumų nukentėjusiai šaliai neapsimokėtų priversti vykdyti sutartį pateikiant ieškinį, jeigu kuri nors sutarties šalis nuspręstų nevykdyti sandorio kitai šaliai tesėjus savo įsipareigojimus (t. y. jeigu ekonomistas gavęs Motinos Teresės mokėjimą atsisakytų išsiųsti knygas arba jei Motina Teresė atsisakytų sumokėti ekonomistui šiam išsiuntus knygas). Taigi pirmajai savo įsipareigojimus įvykdžiusiai šaliai gresia pavojus, kad antroji šalis pasielgs savanaudiškai ir atsisakys vykdyti jai priklausančią sandorio dalį.

Jeigu ir Motina Teresė, ir ekonomistas mano, kad kita šalis elgsis kaip *homo economicus*, nė vienas iš jų pirmas nepradės vykdyti sutarties, taigi pardavimo sandoris paprasčiausiai neįvyks. Tačiau jei visiškai savanaudiškas ekonomistas mano, kad Motina Teresė (kitai nei jis) yra prosociali, šis antrinis poveikis gali paskatinti jį išsiųsti knygas į Bangladešą dar negavus čekio, nes ekonomistas tiki, jog altruistė Motina Teresė laikysis savo įsipareigojimų. Tokį savanaudišką pasitikėjimą kito žmogaus nesavanaudiškumu galime pavadinti „racionalių tikėjimų altruizmu“.

Panašus teigiamas rezultatas gali būti pasiektas ir tuo atveju, jeigu kitais žmonėmis besirūpinanti Motina Teresė sumokės už knygas prieš ekonomistui jas išsiunčiant, t. y. jei ekonomistas mano, kad Motina Teresė gali pasielgti ne tik altruistiškai, bet ir piktavališkai. Net ir savanaudis ekonomistas nemėgins išnaudoti Motinos Teresės pažeidžiamumo, jeigu manys, kad pastaroji gali piktavališkai stengtis jį nubausti paduodama ieškinį ir nepaisydama net to, jog bylinėjimosi išlaidos gali būti kur kas didesnės nei galimas žalos atlyginimas. Taigi tokį ekonomisto antrosios eilės elgesį galima pavadinti „racionalia keršto baime“.

Bet kokių atveju, jei viena šalis žino apie kitos šalies altruistiškus arba kerštingus polinkius, tas žinojimas skatina vykdyti sandorį ir galiausiai duoda naudos abiem šalims. Šis pavyzdys iliustruoja, kad tuomet, kai žmonės ne

tik patys elgiasi prosocialiai, bet ir žino, jog taip elgsis ir kiti, altruizmo ir piktavališkumo jėgos įgyja toli siekiantį „sniego gniūžtės“ efektą. Antrosios eilės efektai skatina visuomenės į vieną audinį supinti daugybę nedidelių ir iš pažiūros nereikšmingų altruizmo bei piktavališkumo apraiškų ir taip kurti stiprias bendruomenės bei rinkas.

IŠVADA: LABORATORIJOS PAMOKOS

Dauguma šiuolaikinių teisinių ir politinių diskusijų tiesiogiai arba netiesiogiai pradedamos nuo prielaidos, kad žmonės – savanaudiški subjektai, kurių elgesį labiausiai veikia materialinės paskatos. Nors tam tikromis aplinkybėmis ši prielaida galbūt teisinga (pavyzdžiui, kalbant apie sandorius anoniminėje rinkoje), pusė šimtmečio eksperimentinių žaidimų atskleidžia, kad daugeliu kitų atvejų žmonės paprasčiausiai atsisako elgtis kaip „didžiausios naudos sau racionaliai siekiantys subjektai“, kokie jie turėtų būti pagal ekonomikos teoriją. Taigi socialinės dilemos, ultimatumo ir diktatoriaus žaidimai moko mus trijų su žmogaus elgesiu susijusių dalykų. Pirmiausiai paminėtinas ir svarbiausias iš jų yra tas, kad nesavanaudiškas prosocialus elgesys gana dažnas. Tyrėjai daugybę kartų organizavo socialinės dilemos, diktatoriaus ir ultimatumo žaidimus pačiomis įvairiausiomis sąlygomis ir jų metu nuolat įsitikindavo, kad tiriamieji įprastai elgiasi taip, tarsi rūpintųsi ne tik savo, bet ir kitų materialine nauda. Dėl šios išvados daugiau nebesiginčijama.

Antra, žaidimuose pasireiškiantis nesavanaudiškas elgesys, atrodo, gali įgyti bent dvi svarbias formas. Nors kartkartėmis žmonės aukoja savo naudą kitų labui (altruizmas), jie gali aukotis ir siekdami pakenkti kitiems (piktavališkumas). Šioje knygoje daugiausia dėmesio bus skiriama altruizmui, kuris, be abejo, yra kur kas labiau patrauklesnė savybė. Nepaisant to, nemenkas vaidmuo stiprinant prosocialų elgesį tenka ir piktavališkumui. Ši galimybė bus išsamiau išnagrinėta šeštame skyriuje, kuriame bus tiriama, kaip piktavališkumas galimai prisidėjo prie žmogaus prosocialaus elgesio evoliucijos. Taip pat ji bus nagrinėjama ir aštuntame bei devintame skyriuose, kalbant apie piktavališkumo vaidmenį sutarčių ir baudžiamojoje teisėje.

Trečia, eksperimentiniai žaidimai mus moko ne tik to, kad žmonės nuolat elgiasi nesavanaudiškai, bet ir to, kad jie žino apie tokį patį kitų žmonių

ŽMONIŲ ŽAIDIMAI

polinkį. Taigi mūsų gebėjimas veikti nesavanaudiškai turi pirmos ir antros eilės raišką. Pirmuoju lygmeniu kai kurie žmonės apskritai elgiasi nesavanaudiškai. Antruoju lygmeniu žinojimas, jog kai kurie žmonės yra nesavanaudžiai, turi įtakos net ir visiškai savanaudiškam elgesiui. Antros eilės efektai padeda daugybei nežymių ir, rodos, nereikšmingų nesavanaudiško elgesio apraiškų remti ir stiprinti prosocialumą.

Visos drauge, šios trys svarbiausios eksperimentinių žaidimų pamokos atskleidžia, kad prielaida, jog *homo economicus* elgesys visiškai savanaudiškas, gali būti pavojingai klaidinanti. Kita vertus, greta išpėjamosios vertės, šios trys pamokos nėra tokios naudingos, kaip galbūt buvo galima tikėtis. Racionalaus pasirinkimo teorijos šalininkas gali pagrįstai teigti, kad nepakanka žinoti, jog žmonės kartkartėmis atsižvelgia į kitus, o kartkartėmis – ne. Norime žinoti, kokiais atvejais ir kada taip nutinka.²⁷

Kad nustatytume šios problemos pobūdį, grįžkime prie 50 proc. bendradarbiavimo lygio, dažniausiai stebimo socialinės dilemos eksperimentuose. Jis rodo, kad žmonės dažnai elgiasi nesavanaudiškai, tačiau liudija ir tą, kad jie neretai elgiasi ir egoistiškai. Galiausiai, jeigu žmonės niekada nesielgtų savanaudiškai, bendradarbiavimas siektų 100 proc.

Taigi vėl grįžtame prie minties, kad „modeliui paneigti reikia modelio“. Jeigu eksperimentinių žaidimų duomenimis norime pasinaudoti kurdami tokį žmogaus elgesio modelį, kuris pranoktų *homo economicus* ta prasme, kad leistų geriau prognozuoti tikrąjį žmonių elgesį, turime žinoti kur kas daugiau, o ne tik tai, kad „nesavanaudiškumas egzistuoja“. Mums reikia žinoti, kada žmonės linkę veikti nesavanaudiškai, o kada būna egoistai. Kuo galima paaiškinti tai, kad vieni žmonės bendradarbiauja, o kiti – ne, arba kad tas pats žmogus vieną kartą pasirengęs bendradarbiauti, o kitą ne? Kas lemia, kad kartais norime padėti kitiems, kartais – juos nuskriausti, o kartais, pasak Reto Batlerio (Rhett Butler), mums į juos nusispjauti? Dabar ir pamėginsime išspręsti šį galvosūkį.

PENKTAS SKYRIUS

DŽEKILO IR HAIDO SINDROMAS: NESAVANAUDIŠKO PROSOCIALAUS ELGESIO TRIJŲ VEIKSNIŲ MODELIS

Gyveno kartą maža maža mergaitė su maža garbanėle ant kaktos.
Jei ji būdavo gera, tai labai labai gera, o jei bloga – tai tiesiog siaubinga.

Motulės Žąsies pasakos

Eksperimentiniai žaidimai įrodo, kad esame kur kas geresni padarai, negu dažnai patys apie save manome. Nesvarbu, ar daugumai žmonių iš tikrųjų svarbu laikytis taisyklių ir padėti kitiems (t. y. ar jie psichologiškai prosocialūs), ar ne, jie dažnai elgiasi taip, lyg jiems tai būtų svarbu (t. y. elgiasi prosocialiai). Pusę amžiaus vykdyti moksliniai tyrimai, apėmę šimtus eksperimentų, neginčijamai tą įrodė.

Nepaisant to, žinojimas, jog žmonės dažnai aukoja savo materialinius interesus, kad padėtų kitiems, pats savaime ne itin naudingas. Bent jau iš jo ne kažin kiek naudos tais atvejais, kai nesavanaudiškas elgesys yra atsitiktinis ir nepastovus. Teisės ir teisėtvarkos srityje dirbantys specialistai – teisėjai, teisės aktų rengėjai, policijos pareigūnai – siekia praktinių tikslų. Jie nori, kad žmonės mokėtų mokesčius, laikytųsi kelių eismo taisyklių, nežudytų, nevogtų ir nekeltų chaoso. Panašiai darbdaviai nori, kad darbuotojai sunkiai ir sąžiningai dirbtų, mokytojai – kad mokinių pažangumas būtų kuo didesnis, o tėvai – kad jų atžalos gerai elgtųsi. Šių tikslų atžvilgiu sąžinės idėja ne itin ką duoda, jeigu nesuprantame, kada sąžinė „įsijungia“.

Šiame skyriuje pamėginsime padėti tą suprasti pasiūlydami paprastą modelį, atskleidžiantį, kada žmonės ima elgtis prosocialiai, t. y. kada jie ima vadovautis sąžine, o ne savanaudiškais interesais. Minėtas modelis grindžiamas empirinių stebėjimų išvadomis, kurias nuolat pateikia psichologai, sociologai, antropologai, ekonomistai ir biologai. Iš šių išvadų įmanoma sudaryti paprastą modelį, leidžiantį prognozuoti, kada dauguma žmonių elgsis nesavanaudiškai, o kada ne.

Nors pagal šį modelį sudarytas žmogiškosios prigimties poveikslas gana primityvus, jame slypi kur kas daugiau niuansų nei vienmatėje žmogaus karikatūroje, kurioje šis pristatomas kaip abejingas „skaičiuotojas“, nuolat siekiantis vis daugiau „paskatų“. Naujasis portretas gerokai primena Roberto Luiso Stivensono (Robert Louis Stevenson) XIX a. romaną *Nepaprasta daktaro Džekilo ir pono Haido istorija* (*The Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*).¹

Šį pasakojimą Stivensonas parašė XIX a. pabaigoje – maždaug tuo pačiu metu, kai Oliveris Vendelis Holmsas pasiūlė teisės „blogo žmogaus“ teoriją. Tačiau Stivensono veikėjas – Holmsas „blogo žmogaus“ priešingybė. „Blogas žmogus“ kitiems abejingas, o daktaras Džekilas prosocialus: jis atsakingas, laikosi įstatymų ir rūpinasi kitų gerove. Tiksliau pasakius, elgėsi atsakingai, laikėsi įstatymų ir rūpinosi kitų gerove tol, kol nesukūrė ir nepavartojo eliksyro, pavertusio jį asocialiu *alter ego* – ponu Haidu.

Ponui Haidui nerūpi jokie kiti dalykai ar žmonės – tik jis pats. (Skaitytojas pirmą kartą sutinka Haidą tuo metu, kai šis mindo mažą mergaitę tik todėl, kad ši pasipainiojo jam po kojų.) „Visos Haido mintys ir veiksmai nukreipti į save.“² Jis meluoja, vagia ir galiausiai nužudo, nes taip elgtis jam atrodo naudingiausia. Trumpai tariant, Haidas elgiasi kaip Holmsas „blogas žmogus“ ir kaip *homo economicus*.

Stivensono istorija – ryški akivaizdaus žmogaus elgesio dvilypumo metafora. (Baigiamuosiuose romano puslapiuose panašiai svarstė ir dr. Džekilas: „Vis labiau artėjau prie tiesos <...> kad žmogus iš tiesų yra ne vienas asmuo, bet du.“)³ Kartkartėmis, pavyzdžiui, pirkdami automobilį arba formuodami investicinį portfelį, rūpinamės tik savo materialiniais interesais ir nekreipiame dėmesio į kitų žmonių gerovę, tačiau kitais atvejais – duodami kraujo ar dalyvaudami vestuvių iškilmėse – elgiamės taip, lyg mums rūpėtų, koks mūsų veiksmų poveikis kitiems. Keistas nuo visiškai savanaudiškos iki visiškai prosocialios „asmenybių“ ir atvirkščiai (arba, galima sakyti, „persijungti“ tarp asmenybės Džekilo ir Haido pusių) sugeba praktiškai kiekvienas, išskyrus psichopatus. Iš tiesų, šis gebėjimas taip giliai įsišaknijęs žmogaus prigimtyje, kad net atsispindi smegenų tomografijos vaizduose – mokslininkai nustatė, kad priimdami savanaudiškus ir nesavanaudiškus sprendimus žmonės „ijungia“ skirtingus neuronų „kelius“.⁴

Šis dvilypumas verčia mus tikrame gyvenime elgtis taip, kaip elgėsi pramanytas Stivensono romano veikėjas. Dauguma žmonių puls padėti į akivaizdų pavojų patekusiam mažam vaikui ir tik labai nedaugelis pasielgs kaip Haidas – tiesiog sumindžios po kojomis pasipainiojusį mažylį. Tačiau tuo pat metu dauguma žmonių daro labai mažai arba nedaro visiškai nieko, kad padėtų milijonams Afganistane, Gvatemaloje, Sudane ir kituose neramiausiuose pasaulio regionuose gyvenančių vaikų. Kaip paaiškinti tokią akivaizdžią veidmainystę? Kodėl kartkartėmis demonstruojame rūpestį kitais, o kartais esame visai abejingi?

Stivensono istorijoje dr. Džekilo asmenybę pakeisdavo eliksyras, tačiau daugeliui mūsų tokius pokyčius sužadina tai, ką socialiniai psichologai vadina socialiniu kontekstu.

NESAVANAUDIŠKUMO GRĖSMĖ

Racionalaus pasirinkimo teoretikui frazė „socialinis kontekstas“ gali atrodyti svetima ir net beprasmė. Taip yra todėl, kad sociologai vartoja šią frazę norėdami apibūdinti, kaip konkretus asmuo suvokia kitus, įskaitant tokius dalykus, kaip nuomonė apie tai, ko nori kiti, suvokimas, ko kitiems reikia ir kokio elgesio jie laukia iš kitų dabartyje arba ateityje. Tačiau *homo economicus* abejingas

tam, ką kiti žmonės veikia, mąsto ar ko nori, jeigu jų veiksmas nesušiję su jo materialine nauda. Ekonomistas pasakytų, kad *homo economicus* prioritetui pastovūs, arba „egzogeniniai“ – jis visuomet nori turėti daugiau, o ne mažiau turto neatsižvelgdamas į tai, ką daro kiti.

Visgi empiriniai duomenys rodo, kad žmogaus polinkiai – arba bent jau tie mūsų polinkiai, kuriuos atskleidžiame savo elgesiu – yra „endogeniniai“, t. y. keičiasi priklausomai nuo vietos, laiko ir aplinkybių. Ši išvada kiekvienam eksperimentinių žaidimų duomenis nagrinėjančiam tyrėjui akivaizdi.

Išimtinai ekonominiu požiūriu socialinės dilemos, ultimatumo ir diktatoriaus žaidimai yra labai standartizuoti eksperimentai. Tiriamieji juose žaidžia ekonominėmis paskatomis, kurios aiškios, pastovios ir iš anksto nustatytos pagal paties žaidimo pobūdį. *Homo economicus* socialinės dilemos, ultimatumo ir diktatoriaus žaidimus visada žaistų taip pat – neatsižvelgdamas į aplinką ir pasirinkdamas tokią strategiją, kuri kuo labiau padidintų jo asmeninę naudą.

Nepaisant to, viena iš pastoviausių eksperimentinių žaidimų išvadų atskleidžia, kad žmogaus elgesys iš tiesų ypač jautrus daugybei įvairių neekonominių kintamųjų. Kad geriau tą įsivaizduotumėte, prisiminkite socialinės dilemos eksperimentams būdingą 40–60 proc. bendradarbiavimo lygį.

Ir nors ši bazinį rezultatą patvirtino nepaprastai daug skirtingose kultūrose atliktų eksperimentų, kai kuriais atvejais keičiant neekonominės žaidimo sąlygas mokslininkams pavyko pasiekti daug aukštesnį arba daug žemesnį bendradarbiavimo lygį. Pavyzdžiui, atlikęs naujovišką daugiau nei šimto socialinės dilemos eksperimentų tyrimą, Deividas Salis nustatė, kad mokslininkai gali pasiekti įvairiausią žaidėjų bendradarbiavimo lygį: pradedant 5 proc. (beveik visišku egoizmu) ir baigiant daugiau nei 97 proc. (beveik visišku prosocialumu).⁵ Be to, šiuos stulbinamus rezultatus dar geriau įvertinsite prisiminę, jog ekonominės paskatos socialinės dilemos žaidimuose beveik visuomet pateiktos taip, kad racionalūs ir savanaudžiai žaidėjai niekuomet nebendradarbiautų.

Panašiai tyrėjai sugebėjo manipuliuoti ir kai kurių diktatoriaus žaidimų socialiniu kontekstu, ir jiems tai pavyko taip puikiai, kad beveik 100 proc. „diktatorių“ nusprendė nesavanaudiškai pasidalyti savo pinigais,⁶ tuo tarpu kituose žaidimuose dalijosi tik 8–12 proc. „diktatorių“.⁷ Vėlgi, racionalūs ir savanaudis diktatorius nesidalytų niekada.

Taigi sukūrus tam tikrą tinkamai parinktų socialinių veiksmų derinį, socialinis kontekstas tampa galingu eliksiuru, skatinančiu „įsijungti“ skirtingas mūsų asmenybės dalis – tai dr. Džekilą, tai Haidą. Kokia šio „eliksiyro“ sudėtis? Kodėl skirtingo amžiaus, lyčių ir socialinės padėties žmonės kai kuriais atvejais linkę elgtis nesavanaudiškai, o kai kuriais – egoistiškai? Vien sakydami „socialinis kontekstas svarbus“, bet nenurodydami, kokie to konteksto elementai patys svarbiausi ir kodėl, tiesiog pritariame *homo sociologicus* modeliui, pagal kurį žmonės yra nepaprastai nepastovios būtybės, o jų elgesį lemia neapibrėžta „kultūra“.

TRILYPIS POŽIŪRIS Į SOCIALINĮ KONTEKSTĄ

Laimė, mums nereikia bristi į šį neapibrėžtumo liūną. Nors mokslinių tyrimų duomenys atskleidžia, kad žmogaus elgesys kur kas lankstesnis, nei teigia *homo economicus* modelis, šis lankstumas nėra beribis. Tas pats žmogus gali elgtis tiek savanaudiškai, tiek nesavanaudiškai, tačiau atitinkamą elgesį lemia tam tikras pastebimas modelis. Tiriant eksperimentinius žaidimus visame pasaulyje ir jau ne vieną dešimtmetį nustatyta, jog nesavanaudišką elgesį ypač skatina tam tikri kintamieji.

Šias įžvalgas galima panaudoti kuriant gana nesudėtingą prosocialaus elgesio modelį, kuriuo nesiekama išnagrinėti visų galimai turinčių įtakos socialinio konteksto elementų – dėmesys sutelkiamas į kelis svarbiausius pasirinktus kintamuosius. Būtent toks modelis (dar vadinamas trijų veiksmų modeliu) ir pateikiamas šiame skyriuje. Jis ypač praverstų teisėjams, teisės aktų leidėjams ir jų įgyvendinimą prižiūrintiems subjektams – padėtų jiems nukreipti žmonių elgesį. Modelį galima apibendrinti taip:

nesavanaudišką prosocialų elgesį nepažįstamų žmonių atžvilgiu, įskaitant ir nesavanaudišką teisės bei etikos normų laikymąsi, skatina socialinis kontekstas, ypač:

- 1) autoritetingo subjekto nurodymai;
- 2) įsitikinimas, kad ir kitų elgesys prosocialus;
- 3) naudos kitiems dydis.

Kita vertus, prosocialus elgesys silpsta didėjant asmeninei tokio elgesio kainai.

KODĖL PASIRINKTI BŪTENT ŠIE TRYS SOCIALINIAI KINTAMIEJI?

Prieš pradėdami nagrinėti tris pirmiau minėtus sąžinę skatinančius socialinius kintamuosius ir prieš gilindamiesi į tai, kokių būdu asmeninė prosocialaus elgesio kaina silpnina sąžinę, pamėginkime atsakyti į svarbų klausimą: kodėl pasirinkti būtent šie trys veiksniai? Galbūt vertėtų pažvelgti ir į kitus socialinius veiksnius, tokius kaip lytis, rasė, religija arba anksti įgyti higienos įpročiai? Be abejo, kada asmuo be skrupulų sieks savo interesų, o kada rūpinsis ir kitais, priklauso nuo įvairiausių veiksnių ir patirties sąveikos.

Tokie veiksniai ir patirtis, žinoma, egzistuoja. Kita vertus, yra pakankamai svarių priežasčių sutelkti dėmesį į minėtus tris socialinius kintamuosius, t. y. autoritetingo subjekto nurodymus, įsitikinimus kitų žmonių elgesio atžvilgiu ir naudą kitiems.

Visų pirma, teisės aktų leidėjams ir politikams šiais trimis veiksniais ypač patogiu manipuliuoti – tai puikūs svertai, padedantys keisti žmonių elgesį dideliu mastu. Pavyzdžiui, politikai neturi didelės įtakos tokiems demografiniams veiksniams kaip amžius arba lytis, kurie socialiniuose eksperimentuose šiek tiek koreliuoja su prosocialiu elgesiu. Kitame skyriuje matysime, kad prosocialus elgesys stiprėja su amžiumi, ir nors nė vienos lyties negalima pavadinti geresne už kitą, kai kuriais tyrimais nustatyta, kad vyrų ir moterų elgesys eksperimentiniuose žaidimuose šiek tiek skirtingas.⁸ Visgi be masinių žudynių ar priverstinės kontracepcijos negalime visuomenės nei pasendinti, nei pajauninti, kaip negalime pakeisti ir lyčių santykio. Panašią įtaką prosocialumui gali turėti ir išpažįstama religija, nes organizuotos religijos dažnai ragina savo sekėjus elgtis „doriai“. Kita vertus, priklausomai nuo religijos, šis poveikis gali skirtis (pavyzdžiui, vienu tyrimu nustatyta, kad protestantai altruistiškumu lenkia katalikus).⁹ Bet kuriuo atveju, JAV Konstitucijoje įtvirtinta nuostata, draudžianti teisės aktų leidėjams naudotis religija siekiant paveikti žmonių elgesį.

Be to, teisės aktų leidėjams praktiniais sumetimais neapsimoka skatinti nesavanaudiškumą manipuliuojant ketvirtu svarbiu socialiniu kintamuoju, kuris (kaip ir atsižvelgimas į autoritetą, prisitaikymas ir kitų asmenų naudos dydis) labai koreliuoja su prosocialiu elgesiu. Šį ketvirtą socialinį kintamąjį tyrėjai vadina „socialiniu atstumu“.¹⁰ Pavyzdžiui, socialinės dilemos žaidimuo-

se bendradarbiavimo dalis didėja, jeigu žaidėjams leidžiama matyti vieniems kitus arba kalbėtis tarpusavyje, nors tai ir nekeičia žaidime numatytų ekonominių paskatų.¹¹ Panašiai „diktatoriai“ diktatoriaus žaidimuose tampa dosnesni, jeigu žino su jais žaidžiančių asmenų ir potencialių gavėjų pavardes.¹² Kitame skyriuje pamatysime, kad šią išvadą patvirtina ir evoliucijos teorija, pagal kurią prosocialus elgesys labiau tikėtinas tarp žmonių, kurie laikomi tos pačios grupės nariais. Visgi, nepaisant kartkartėmis skelbiamų mūsų bendrų pilietinių teisių ir pareigų priminimų, teisės aktų leidėjai ir įgyvendintojai negali priversti gamintojų ir vartotojų, vairuotojų ir pėsčiųjų drauge leisti laiką ir bendrauti vienus su kitais.

Kita vertus, tokie socialiniai veiksniai kaip autoritetingų subjektų nurodymai, kitų asmenų elgesio suvokimas ir kitiems tenkanti nauda, pasitarnauja teisės aktų leidėjams kaip tam tikri svertai. Trečioje dalyje nagrinėsime įvairius teisinius būdus, kuriais galima siųsti autoritetingus signalus apie tai, koks elgesys laikomas priimtiniu ir kokio elgesio tikimasi, formuoti nuomonę apie tai, ką daro arba turėtų daryti kiti, ir informuoti apie tai, kokia vienokio ar kitokio elgesio nauda kitiems.

Antroji priežastis, paskatinusi mus sutelkti dėmesį į tris pirmiau minėtus kintamuosius, yra ta, jog empiriniai duomenys liudija ypač didelį jų patikimumą. Pusę amžiaus vykdyti eksperimentiniai žaidimai nuosekliai patvirtino, kad laboratorijos aplinkoje šie veiksniai glaudžiai susiję su nesavanaudišku elgesiu. Toks pastovumas tampa akivaizdus kiekvienam, nepatingėjusiam peržiūrėti pakankamai didelio skaičiaus tyrimų medžiagą. Formaliau tą atskleidė metaanalizės, apimančios daugybės skirtingų mokslininkų atliktų eksperimentų rezultatus. Pavyzdžiui, Deivido Salio tyrimu nustatyta, kad visi šie veiksniai, t. y. oficialūs nurodymai bendradarbiauti, kitų žaidėjų bendradarbiavimo įrodymai ir didesnė bendradarbiavimo nauda kitiems žaidėjams, turėjo statistiškai svarbią įtaką bendradarbiavimo lygiui socialinės dilemos žaidime.¹³ Kitų metaanalizių išvados panašios.¹⁴

Galiausiai, trečioji priežastis, lėmusi minėtų trijų socialinio konteksto elementų pasirinkimą, buvo ta, kad kiekvienas iš trijų kintamųjų atspindi po vieną iš trijų universalių ir gerai ištirtų žmogiškosios prigimties bruožų. Šie trys svarbiausi psichologiniai bruožai yra paklusnumas autoritetui, prisitaikymas prie aplinkinių ir atjauta kitų atžvilgiu. Paklusnumas, prisitaikymas ir

atjauta gausiai dokumentuoti socialinių ir gamtos mokslų atstovų. Jų svarbą aiškinant žmonių elgesį atskleidė ne tik daugybė eksperimentinių žaidimų bei nemažai konkrečių atvejų tyrimų, apklausų ir bandymų tikrovės sąlygomis. Racionalaus pasirinkimo teorija, atkakliai pabrėžianti tik materialinę naudą, ignoruoja visų šių trijų veiksnių įtaką žmogaus elgesiui. Nepaisant to, daugybė įrodymų patvirtina, kad paklusnumas, prisitaikymas ir atjauta vaidina svarbų vaidmenį numatant, kaip žmonės elgsis, įskaitant (kaip pamatysime toliau) ir tai, kada jie elgsis prosocialiai ir nesavanaudiškai.

PAKLUSNUMAS IR AUTORITETINGO SUBJEKTO NURODYMAI

1961 m. vienoje iš Jeilio universiteto rūsyje įsikūrusių laboratorijų psichologas Stenlis Milgremas (Stanley Milgram) surengė, ko gero, seriją liūdniausiai pagarsėjusių žmogaus psichologijos eksperimentų.¹⁵ Milgremas surinko keturiasdešimt asmenų iš pačių įvairiausių socialinių sluoksnių. Jiems buvo pasakyta, kad bus tiriama, kaip bausmės pagerina mokymąsi. Dalyviai, kurių kiekvienas gavo po 4,5 JAV dol., buvo informuoti turėsią mokyti kitus spręsti tam tikras žodines problemas. Vėliau „mokytojams“ reikėjo klausinėti „mokinį“, ką šie prisiminė iš pamokos. Neteisingai atsakiusį „mokinį“ „mokytojas“ turėjo nubausti elektrošoku pasirinkęs įtampą – ši buvo pažymėta kaip „nedidelė“, „didelė“, „labai didelė“, „intensyvi“ ir „pavojinga: labai stipri“ (iki 450 voltų, pažymėta tiesiog XXX).

„Mokytojai“ nežinojo, kad „mokiniai“ buvo tik su eksperimentuotojais bendradarbiaujantys aktoriai. Eksperimento metu „mokytojai“ (tiriamieji) ir „mokiniai“ (aktoriai) buvo skirtingose patalpose – galėjo bendrauti vieni su kitais, tačiau vieni kitų nematė. Tada „mokiniai“ (aktoriai) apsimesdavo darantys nemažai klaidų. Jeigu „mokytojas“ (tiriamasis), kaip nurodyta, panaudodavo elektrošoką, „mokinys“ (aktorius) apsimesdavo, kad jam skauda į tariamas elektros iškrovas atsakydamas vis intensyvesniais riksmis: pirma dejonėmis, tada šauksmu, vėliau – daužymu į sieną, o galiausiai mirtina tyła.

Prieš pradėdamas eksperimentą Milgremas apklausė kelis kolegas, kaip jų nuomone, elgsis bandomieji subjektai. Visi prognozavo, kad didžioji dauguma tiriamųjų atsisakys taikyti didžiausią, 450 voltų, įtampą. Tačiau

vykdant eksperimentą net dvidešimt septyni iš keturiasdešimties tiriamųjų vykdė eksperimentatoriaus nurodymus ir baudė „mokinius“ elektrošoku iki pat stipriausios – 450 voltų – iškvos. Nė vienas griežtai neatsisakė to daryti nepasiekęs 300 voltų lygio, nors keli bandomieji visą laiką abejojo eksperimentu, o kai kurie pasiūlė grąžinti 4,5 JAV dol.

Milgremo eksperimentai paskatino daug panašių bandymų, buvo parašyta jo biografija¹⁶ ir net sukurta roko daina *We Do What We're Told: Milgram's 37 (Mes darome ką paliepti – Milgremo trisdešimt septyni)*, kurią Piteris Gebrielas (Peter Gabriel) 1986 m. įtraukė į savo albumą *So*, o 1975 m. – televizijos dokumentinė drama *The 10th Level (Dešimtas lygis)*, kurioje vaidino Džonas Travolta (John Travolta) ir Viljamas Šatneris (William Shatner). Šie eksperimentai taip pat paskatino pradėti plačiai taikyti bandymų su žmonėmis etikos gaires, kurios šiandien neleistų Milgremui daugumoje Amerikos universitetų atlikti panašių bandymų. Visgi nepaisant to, kad Milgremo rezultatai buvo ypač trikdantys, jo išvados atlaikė laiko išbandymą. Žmonės iš tiesų linkę daryti tai, ką jiems įsako autoritetą ar valdžią turintis subjektas. Vėlesnė panašių į Milgremo eksperimentų, kurie buvo atliekami tiek JAV, tiek už jų ribų, metaanalizė atskleidė, kad, nepriklausomai nuo laiko ir vietos, 61–66 proc. žmonių paklūsta tyrėjų nurodymams veikti kitą asmenį net tokia iškrova, kuri gali būti mirtina.¹⁷

Paklusnumas autoritetui nuolat aptariamas psichologijos pagrindų ir socialinės psichologijos vadovėliuose.¹⁸ Galbūt, turint galvoje Milgremo eksperimentų pobūdį, visiškai natūralu sutelkti diskusijas į tai, kaip paklusnumas autoritetui skatina žmones pasibaisėtinais elgtis kitų atžvilgiu. Kaip vergiškas paklusnumas prisidėjo prie žmonijos kančių, rodo ne tik Milgremo eksperimentai, bet ir Kinijos kultūrinė revoliucija, masinės žudynės My Lai* arba raudonųjų khmerų „žudynių laukai“. Patį Milgremą vedė troškimas suprasti, kaip milijonai, rodos, padorių vokiečių galėjo užmerkti akis į mėginimus išžudyti Europos žydus Holokausto metu.

Visgi tendencija sutelkti dėmesį į tamsiąją paklusnumo autoritetui pusę trukdo mums pripažinti, kad esama ir šviesiosios jo pusės. Žmonėms galima

* Kaimas Vietname, kuriame Vietnamo karo metu, 1968 m., JAV kariai nužudė apie 350–500 taikių civilių. – *Vert. pastaba.*

nurodyti ne tik kenkti, bet ir nekenkti ar netgi padėti kitiems. Šią šviesiąją paklusnumo pusę aiškiai rodo eksperimentinių žaidimų rezultatai. Viena iš literatūroje nuolat pasitaikančių išvadų yra ta, kad tiriamieji bendradarbiauja tuomet, kai eksperimentuotojas nurodo jiems bendradarbiauti. Pavyzdžiui, Salio metaanalizė nustatė, kad tyrėjo nurodymai bendradarbiauti socialinės dilemos žaidimuose bendradarbiavimo lygį padidindavo 34–40 proc. (priklausomai nuo formuluotės tikslumo), palyginti su žaidimais be tokių nurodymų.¹⁹

Racionalaus pasirinkimo teorijos požiūriu, noras laikytis nurodymų socialinės dilemos žaidimuose kelia dar daugiau klausimų, ne vien dėl Milgremo eksperimente nustatyto paklusnumo. Galiausiai, Milgremo tyrimo dalyviams buvo mokama už tai, kad jie vykdytų nurodymus. Ir priešingai – asmuo, socialinės dilemos eksperimente paklusęs tyrėjo prašymui bendradarbiauti, gali pelnyti mažiau negu nebendradarbiaudamas.

Nepaisant to, socialinės dilemos žaidimo dalyviai keisdavo savo elgesį reaguodami į paprastas užuominas, ko norėtų tyrėjas. Pavyzdžiui, vieno socialinės dilemos eksperimento dalyviams pasakius, kad jie žais „bendruomenę“, jų bendradarbiavimo lygis pasiekė net 60 proc. Tuo pačiu metu kitai panašiai tiriamųjų grupei buvo pasakyta, kad ji žais *Volstrytą*, ir jos narių bendradarbiavimo lygis siekė vos 30 proc.²⁰ Panaši padėtis ir diktatoriaus žaidimuose – eksperimentuotojams nurodžius pasidalyti pradines lėšas, diktatoriai dalydavosi dosniau negu eksperimentuotojams vartojant „mainų kalbą“.²¹

Taigi eksperimentiniai žaidimai atskleidžia, kad autoritetingo subjekto nurodymai gali paskatinti mus ne tik kenkti, bet ir padėti kitiems. Kita vertus, paklusnumas autoritetui – galinga, bet ne absoliuti jėga. Nors visi Milgremo eksperimento dalyviai „baudė“ porininkus tam tikra iškrova, reikšminga mažuma atsisakė taikyti stipriausią, 450 voltų, įtampą. Panašiai vyksta ir socialinės dilemos žaidimai – net ir paprašyti bendradarbiauti kai kurie subjektai gali savanaudiškai to nedaryti. Nepaisant to, kiekvienas mokytojas, valstybės tarnautojas arba karininkas žino, kad paklusnumas autoritetui atlieka labai svarbų vaidmenį formuojant elgesį, įskaitant ir prosocialų.

PRISITAIKYMAS IR SU KITŲ ASMENŲ ELGESIU SIEJAMI LŪKESČIAI

Yra toks posakis: leidus žmonėms daryti ką nori, jie pradės mėgdžioti vieni kitus. Ši tiesa akivaizdi visiems, kurie prekybos centre stebi paauglius, be to, ją kartkartėmis patvirtina eksperimentinė psichologija.

Vieną iš ankstyviausių ir įdomiausių eksperimentų XX a. septintajame dešimtmetyje atliko Kolumbijos universiteto psichologai Bibas Latané (Bibb Latané) ir Džonas Darlis (John Darley).²² Jie pakviesdavo studentus atvykti „pokalbio“, liepdavo jiems sėdėti laukiamajame ir pildyti ilgą anketą. Studentams klusniai pildant anketas eksperimentuotojai į patalpą per nedidelę ventiliacijos angą imdavo leisti srovelę baltų dūmų. Gausėjant dūmų tyrėjai stebėjo žmogiškąsias „jūrų kiaulytes“ per vienpusį veidrodį. Tais atvejais, kai tiriamieji patalpoje būdavo vieni, jie veikdavo gana racionaliai – pauostydavo dūmus, apžiūrėdavo ventiliacijos angą, pro kurią skverbėsi dūmai, ir tuomet 75 proc. tiriamųjų palikdavo patalpą (paprastai per dvi minutes) skubėdami pranešti apie susiklosčiusią padėtį. Tačiau kitais atvejais tiriamasis patalpoje būdavo su dviem kitais pakviestais į „pokalbį“ asmenimis, kurie iš tikrųjų būdavo su eksperimentuotojais bendradarbiaujantys aktoriai. Dūmams veržiantis į patalpą aktoriai nieko nedarė, tik kosėjo, stengėsi rankom išsklaidyti dūmus ir atkakliai toliau pildė anketas. Kaip elgėsi bandomieji? Nagi lygiai taip pat, kaip aktoriai – devyniais iš dešimties atvejų likdavo patalpoje ir nepranešdavo apie dūmus.

Panašiai kaip paklusnumas autoritetui, prisitaikymas – dar vienas eksperimentiniuose žaidimuose nuolat atsiskleidžiantis esminis žmogiškosios prigimties aspektas. Eksperimentuotojai ne kartą pastebėjo: jeigu žaidėjai mano, jog kiti žaidėjai rinksis nesavanaudiškas strategijas, jie ir patys kur kas labiau linksta žaisti nesavanaudiškai.²³ Ir atvirkščiai: tie žaidėjai, kurie nuteikiami manyti, kad kiti žais savanaudiškai, patys taip pat linksta į savanaudiškumą. Pavyzdžiui, tyrėjai nustatė, kad jei tiriamieji prieš pradėdami žaisti socialinės dilemos žaidimą vieni kitiems pažada bendradarbiauti, kur kas labiau tikėtina, kad jie taip ir elgsis,²⁴ net jeigu šie pažadais nėra įpareigojantys, o žaidžiant trims ar daugiau anoniminių žaidėjų netgi negalima pasakyti, kuris jų sulaužė pažadą. Nepaisant to, pažadais pranešama apie ketinimą bendradarbiauti ir,

atrodo, būtent jie paskatina įtampos nekeliančią bendradarbiavimą.

Panašus reiškinys stebimas ir pasitikėjimo žaidimuose. Aptarkime, pavyzdžiui, tipiską pasitikėjimo žaidimą, kai vienam žaidėjui (investuotojui) duodama tam tikra suma pinigų ir pasakoma, kad bet kokia jos dalis, kurią investuotojas perduos kitam žaidėjui (patikėtiniui), bus patrigubinta. Patikėtinis turi nuspręsti, ar kokią nors patrigubintos sumos dalį grąžins investuotojui. Pats faktas, kad patikėtinis paprastai nusprendžia atsakyti į investuotojo dosnumą ir grąžinti kokią nors patrigubintų lėšų dalį, leidžia daryti prielaidą, jog patikėtinis imituoja prosocialų investuotojo dalijimąsi.²⁵ Tačiau tyrėjai taip pat patikimai nustatė, kad investuotojai pasitikėjimo žaidimuose investuoja daugiau, jeigu patikėtinis iš anksto aiškiai pažada grąžinti lėšas, net jeigu toks pažadas vėlgi nėra įpareigojantis.²⁶

Dar daugiau prosocialumą patvirtinančių įrodymų gaunama paprašius žaidėjų sužaisti keletą konkretaus žaidimo raundų. Tie kartotinių eksperimentinių žaidimų dalyviai, kurie bendradarbiavo pradiniam raunde, paprastai nusprendžia bendradarbiauti ir toliau, tačiau tik tuomet, jeigu partneriai irgi bendradarbiauja.²⁷ Tas pats pasakytina net ir apie paskutinį kartojamo žaidimo raundą, kai nebėra pavojaus susilaukti „atpildo“. Tiesą sakant, kitų elgesio poveikis toks stiprus, kad per vieną eksperimentą, kurio dalyviai buvo paprašyti vienu metu žaisti tam tikrą socialinės dilemos žaidimo raundų skaičių su kitomis dviem grupėmis, su tomis grupėmis, kurių dalyviai taip pat bendradarbiavo, tiriamieji sąveikavo mieliau negu su grupėmis, kurių nariai buvo linkę elgtis savanaudiškai.²⁸

Galiausiai, keliuose eksperimentuose tyrėjams pavyko sustiprinti bendradarbiavimą teikiant tiriamiesiems informaciją, kad kitų žaidimų dalyviai nutarė bendradarbiauti. Pavyzdžiui, žaisdami diktatoriaus žaidimą „diktatoriai“ dalijasi dosniau sužinoję, jog kiti tiriamieji diktatoriaus žaidimuose nusprendė dalytis.²⁹

Taigi eksperimentiniai žaidimai atskleidžia, kad rinkdamiesi savanaudišką ir nesavanaudišką strategiją žmonės linkę elgtis panašiai kaip kiti. Kaip paaiškinti tokį „bandos efektą“? Latanė ir Darlio bandyme tiriamieji galėjo elgtis panašiai kaip aktoriai, t. y. ignoruoti į kambarį besiveržiančius dūmus manydami, kad šie žino, jog dūmai nekelia pavojaus. Tačiau šis argumentas negali paaiškinti „bandos efekto“ eksperimentiniuose žaidimuose, kai norint

suprasti, kas vyksta, nereikia jokių sudėtingų išvadų – visiškai akivaizdu, kad elgtis savanaudiškai naudingiau negu bendradarbiauti.³⁰

REPUTACIJA IR ABIPUSIŠKUMU PRISITAIKYMO PRIE KITŲ NEPAAIŠKINSI

Prisitaikymo prie kitų eksperimentiniuose žaidimuose negalima paaiškinti ir kitais dviem argumentais, kuriais dažnai mėginama pagrįsti nesavanaudišką elgesį. Šie du argumentai – tai noras išsaugoti reputaciją ir išvengti atpildo (arba gauti iš kito atlygį). Racionalaus pasirinkimo teorijai atstovaujantys mokslininkai mėgsta tvirtinti, kad akivaizdžiai nesavanaudišką elgesį paaiškina būtent šie dalykai. Galiausiai, jeigu aš padedu jums tik todėl, kad išsaugočiau gerą vardą, arba todėl, kad jūs kažkada padėjote man, akivaizdus pasiaukojimas tampa tam tikra „šviesesne“ savanaudiškumo forma.

Siekis išsaugoti reputaciją arba abipusiškumas kitų žaidėjų atžvilgiu, atrodytų, nesavanaudiško bendradarbiavimo motyvais, žaidimuose, kurių dalyviai vienas kitą pažįsta arba kuriuos jie žaidžia ne kartą, gali tapti savanaudiški.³¹ Visgi bendradarbiavimą pastebime ir tais atvejais, kai pakenkti reputacijai arba nukentėti jau nebeįmanoma. Pavyzdžiui, siekiu išvengti atpildo nebegalima paaiškinti bendradarbiavimo žaidžiant paskutinį anonimio „kalinio dilemos“ žaidimo raundą, nes po jo atpildas negresia. Taigi taikant indukcijos metodą atpildo baime, regis, negalima paaiškinti bendradarbiavimo ir tuose „kalinio dilemos“ žaidimuose, kurių dalyviai žino, kiek kartų bus žaidžiama. Žinodami, kad jūsų partneris paskutiniame raunde nebendradarbiaus, priešpaskutiniame raunde nebendradarbiausite ir jūs. Tą žinodamas, partneris nebendradarbiaus dar ankstesniame ir t. t., iki pat pirmojo raundo.³² Dar akivaizdžiau, kad nei baimė prarasti reputaciją, nei atsakas į kitų veiksmus negali paaiškinti bendradarbiavimo vienkartinuose socialinės dilemos žaidimuose, kuriuose dalyvauja keli anoniminiai žaidėjai ir kuriuose neįmanoma nei nustatyti, kurie iš jų bendradarbiauja, o kurie stengiasi tuo pasinaudoti, nei, tuo labiau, nubausti savanaudiškų žaidėjų.³³ Kad suprastumėte tą iki galo, prisiminkite esminę išvadą apie prisitaikymą: tiriamieji, kurių buvo paprašyta sužaisti anoniminių socialinės dilemos žaidimą vieną kartą, bendradarbiauti arba nebendradarbiauti būdavo linkę

priklausomai nuo to, kaip elgdavosi jų partneriai. Ši svarbi išvada tiesiogiai prieštariauja teiginiui, kad prosocialų prisitaikymą prie kitų socialinės dilemos žaidimuose galima paaiškinti rūpinimusi savo reputacija arba savanaudiškais lūkesčiais, kad partneriai atsakys tuo pačiu. Galiausiai, vienkartinuose socialinės dilemos žaidimuose, kuriuose žaidėjai dalyvauja anonimiškai, tikėjimas, kad kiti žaidėjai linkę bendradarbiauti, didina galimą atlygį pasielgus savanaudiškai.

Taigi eksperimentiniai žaidimai atskleidžia, kad žmonės prisitaiko prie kitų žaidėjų nesavanaudiško elgesio net tuomet, jeigu negali racionaliai tikėtis pagerinti savo reputaciją arba sulaukti nesavanaudiško atsako iš žmonių, kurių elgesį imituoja. Bendruomeninį elgesį tiriantys ekonomistai ši norą imituoti kitų žmonių nesavanaudiškumą kartkartėmis vadina „stipriu abipusiškumu“,³⁴ o sociologas Robertas Patnemas – „įtraukiuoju abipusiškumu“³⁵, tačiau abi šios sąvokos, tiesą sakant, yra oksimoronai. Mandagaus arba dosnaus elgesio su tais, su kuriais nesitikime daugiau turėti reikalų, negalima pavadinti „abipusiu“ sandoriu. Dėl šios priežasties toks „bandos elgesys“ šioje knygoje vadinamas „prisitaikymu“.

Tiesa, prisitaikymui nesunku priskirti neigiamą atspalvį – kaip ir paklusnumui autoritetui. („Jeigu visi tavo draugai šoks nuo tilto, ar paseksi jų pavyzdžiu?“) Visgi neturėtume pamiršti šviesiosios prisitaikymo pusės – juk norime, kad žmonės prisitaikytų prie teisės aktų reikalavimų ir etikos normų. Be to, būtent tą ir siekiame nustatyti kalbėdami apie sąžinę.

ATJAUTA IR NAUDA KITIEMS

Galiausiai aptarkime paskutinį trijų veiksnių modelio socialinį veiksnių – kokia kitų nauda iš mūsų nesavanaudiškų veiksmų. Nors galbūt iš pirmo žvilgsnio atrodo, kad tai ekonominis kintamasis (galiausiai, mes visi kalbame apie materialinę naudą), iš tiesų šis kintamasis socialinis, nes naudos gauna kiti. *Homo economicus* neturėtų būti suinteresuotas duoti kam nors kitam bent centą. Tačiau gyvenime žmonės, atrodo, kartkartėmis linkę tą daryti. Tas pats asmuo, kuris galbūt nepanoro sustoti ir parodyti pasiklydusiam turistui kelio, tikriausiai mes į šalį įprastus darbus ir svies gelbėjimo ratą skęstančiajam.

Daugelis skaitytojų tikriausiai pritars minčiai, kad gana tikėtina prielaida, jog žmonės aukoja kitiems daugiau, jei intuityviai tikisi, kad jų auka bus labai naudinga. Visgi dėl nedidelio mokslinių tyrimų biudžeto eksperimentinius žaidimus aprašančioje literatūroje šį principą sunku aptikti – akademiniame pasaulyje cirkuliuoja palyginti nedaug pinigų, todėl statymai eksperimentiniuose žaidimuose irgi gana nedideli. Dėl to tėra nedaug oficialių duomenų apie tai, kas įvyksta žmogui turint galimybę suteikti kitiems daug naudos.³⁶

Visgi turimi riboti duomenys leidžia teigti, kad tiriamieji kur kas labiau linkę veikti nesavanaudiškai, jeigu mano, kad jų nesavanaudiškumas kitiems bus labai naudingas. Pavyzdžiui didindami koeficientą, kuriuo vėliau didinama žaidžiant socialinius žaidimus į bendrą fondą įnešta suma, tyrėjai gali padidinti kiekvieno asmens indėlio teikiamą naudą visai grupei, o įnešusio pinigų asmens išlaidos lieka tokios pat. Šis faktas liudija, kad socialinės dilemos žaidimuose didinant naudą, kurią bendradarbiavimas teikia kitiems, bendradarbiavimo dažnis iš tiesų didėja.³⁷ Prie panašių išvadų prieita ir diktatoriaus žaidimuose – tyrėjai nustatė, kad „diktatoriai“ dosniau dalijasi sužinoję, jog suma, kuria jie pasidalys, bus keleriopai padidinta. Kai kuriuos „diktatorius“ socialinė nauda taip įkvepia, kad žaidimui pasibaigus partneriai turi daugiau pinigų negu jie patys.³⁸ Tokie rezultatai tikrąjį altruizmą (visų pirma, norą didinti grupės gerovę) patvirtina geriau, negu bet kokia kita iš eksperimentinių žaidimų gauta informacija.

Jau pirma minėta, kad subjektai eksperimentiniuose žaidimuose bendradarbiauja labiau, jeigu jiems nurodoma bendradarbiauti ir jeigu jie mano, kad kiti žaidėjai taip pat bendradarbiaus. Visgi nei paklusnumas, nei prisitaikymas nėra visiškai altruistiškas elgesys. (Milgremo eksperimentai parodė, kaip paklusnumą galima panaudoti skatinant vienus žmones kenkti kitiems, o prisitaikyti galima tiek prie gerų, tiek prie blogų dalykų.) Tačiau tuo metu, kai tiriamieji elgiasi taip, lyg jiems rūpėtų kitų žaidėjų pelnomi pinigai, atrodo, kad jiems iš tiesų svarbi kitų žmonių gerovė. Sociologai tokį altruistišką elgesį sieja su trečiuoju esminiu žmogaus psichologijos bruožu – atjauta.

Panašiai kaip kitų elgesio pamėgdžiojimas ir paklusnumas autoritetui, gamtos ir socialinių mokslų tyrimuose atjauta taip pat gerai dokumentuota. Pasitelkę šiuolaikines smegenų tomografijos technologijas ją galime netgi „pamatyti“. 2005 m. žurnale *Science (Mokslas)* paskelbtame straipsnyje grupė

neuromokslininkų pranešė savo bandymo rezultatus – funkcinės magnetinio rezonanso tomografijos (fMRT) metodu jie stebėjo tiriamųjų smegenų veiklą tuo metu, kai tyrėjai jų mylimiems žmonėms dūrė į ranką adatą. Tyrėjai nustatė, kad stebint mylimo žmogaus patiriamą skausmą smegenys veikia panašiai kaip ir tuomet, kai skausmą patiria pats tiriamasis.³⁹

Net ir prieš atsirandant fMRT ir panašioms technologijoms nedaug kas abejojo, kad dauguma žmonių sugeba įsijausti į kitų emocijas, įskaitant kitų patiriamą džiaugsmą ir kančią. Netgi Milgremo eksperimentai pateikė svarių netiesioginių atjautos įrodymų. *Homo economicus* šių eksperimentų rezultatai nustebintų tik tuo, kad kitiems jie atrodo tokie stulbinami – juk, galiausiai, dalyviams buvo mokama už tai, kad jie keltų skausmą kitiems. Tačiau šių tyrimų rezultatai sukėlė visuotinę pasibodėją. Pasaulio akyse padorūs žmonės turėjo labai atjausti tariamas aukas.

Be to, atjauta būdinga ne tik padoriems žmonėms – kai kurie gyvūnai taip pat ją rodo tiek įprastame gyvenime, tiek formalių eksperimentų metu. Aptarkime gerai dokumentuotą Čikagos Brukfildo zoologijos sodo gorilos Binti atvejį. 1996 m. kūdikis įkrito į Binti „teritoriją“ supantį penkių su puse metrų gylio griovį. Gorila švelniai paėmė sąmonės netekusį vaiką, nunešė jį prie priežiūros vartelių ir padavė išsigandusiems zoologijos sodo darbuotojams.⁴⁰ Kiek anksčiau, 1959 m., psichologas Raselas Čerčas (Russell Church) pademonstravo, jog alkana žiurkė, išmokyta paspausti svirtį, kad gautų ėdalo granulių, atsisakydavo tą padaryti, jeigu paspaudus svirtį gretimame narve esanti kita žiurkė patirdavo skausmingą elektros smūgį.⁴¹ (Pastebėtina, kad Čerčo bandomosios žiurkės parodė daugiau atjautos savo gentainiams negu Milgremo tiriamieji – žmonėms... Tad vargu ar pravardė „žiurkė“ tinka norint įžeisti.)

Žinoma, nesame tikri dėl to, kas vyko kailiu apžėlusiose Binti arba Čerčo bandomųjų žiurkių galvose, panašiai kaip ir dėl to, kas įkvepia žmones vadovautis sąžine. Visgi gorila Binti arba Čerčo žiurkės elgėsi kaip atjautūs altruistai. Galbūt, panašiai kaip žmonės, jie buvo labiau linkę elgtis altruistiškai, nes atrodė, kad reikalas to vertas.⁴²

Tokie žiurkių, žmonių ir gorilų panašumai skatina padaryti įdomias išvadas apie galimą evoliucinę altruizmo naudą socialiams gyvūnams. Jei evoliucijos požiūriu žmonės ir žmogbeždžionės yra artimi giminaičiai, laboratorinė

žiurkė, kilusi iš norvegiškos žiurkės (*rattus norvegicus*), priklauso rūšiai, kurios protėviai atsiskyrė nuo mūšiškių prieš milijonus metų. Visgi tai, kad ir graužikai, ir primatai demonstruoja kažką panašaus į atjautą, leidžia daryti prielaidą, kad ji socialių rūšių gyvūnams teikia evoliucinių privalumų. Šią mintį plačiau nagrinėsime kitame skyriuje. Dabar galime pasakyti tik tiek, kad, nepaisant ištakų, atjauta yra neatsiejama žmogiškosios prigimties dalis. Ji tokia svarbi, kad nemaža dėmesio jos ugdymui skiriama jau įvadiniam psichologijos kurse. Atsižvelgdami į tokią jai teikiamą reikšmę ir tuo pat metu nagrinėdami ją patvirtinančią eksperimentinių žaidimų informaciją, galime įtraukti altruistišką atjautą į siūlomą trijų veiksmų modelį padarę prielaidą, kad (drauge su autoritetingo subjekto nurodymais ir kitų žmonių nesavanaudiškumo patvirtinimu) nauda, kurią asmuo savo nesavanaudiškais poelgiais duoda kitam asmeniui, yra trečiasis svarbus prosocialaus elgesio veiksnys.

SAVANAUDIŠKUMO VAIDMUO

Iki šiol sutelkę visą savo dėmesį nagrinėjome svarbų trijų socialinių kintamųjų – autoritetingo subjekto nurodymų (skatinančių paklusti), įsitikinimų kitų žmonių elgesio atžvilgiu (skatinančių prisitaikyti) ir vis stipresnio kitiems duotos naudos suvokimo, arba vis didesnės atjautos dėl jų patirtų nuostolių – vaidmenį stiprinant nesavanaudišką prosocialų elgesį. Ši įdėmi analizė patvirtina, kad prognozuojant, ar žmogus elgsis savanaudiškai, ar altruistiškai, socialinis kontekstas yra lemiamas kriterijus. Visgi pasakymas „socialinis kontekstas svarbus“ nereiškia, kad „asmeninė nauda neverta dėmesio“. Racionalaus pasirinkimo modelis galimai neišsamus, tačiau nėra visiškai nereikšmingas. Taigi greta socialinio konteksto svarbos, antra patikima išvada, kurią galima padaryti studijuojant mokslinę literatūrą apie eksperimentinius žaidimus, yra ta, kad nesavanaudiškas elgesys priklauso ne tik nuo socialinių veiksmų, bet ir nuo asmeninės naudos.

Augant nesavanaudiško elgesio „kainai“ žmonės linksta taip elgtis vis rečiau. Ir priešingai, kuo mažesnės aukos reikalauja nesavanaudiškas elgesys, tuo didesnė jo tikimybė. Ši sąsaja lengviausiai pastebima socialinės dilemos žaidimuose, kurių tyrimai atskleidžia, kad didėjant asmeninėms bendradarbiavimo išlaidoms (t. y. didėjant tikėtinam pelnui nebendradarbiavimo

atveju) bendradarbiavimo dažnis gerokai sumažėja. Pavyzdžiui, Salio atliktas metatyrimas parodė, kad padvigubinus atlygį, kurį galima gauti nebendradarbiaujant, bendradarbiavimo lygis sumažėjo net 16 proc.⁴³ Tokios išvados leidžia manyti, kad, kalbant ekonomistų kalba, nesavanaudiško elgesio pasiūlos funkcija leidžiasi žemyn. Esame labiau linkę į geranoriškus (arba piktavališkus) veiksmus, jeigu geranoriškumo (arba piktavališkumo) kaina nedidelė. Ir priešingai, jei nesavanaudiškumas „brangus“, esame mažiau linkę jį „pirkti“. Panašiai pastebėjo Džordžas Vašingtonas sakydamas, jog „tik nedaugelis žmonių pakankamai dori, kad atsispartų geriausiai pasiūlytai kainai“.

Tai reiškia, kad gyvenime žmonės retai elgiasi kaip tikrieji altruistai, visiškai abejingi savo pačių gerovei. (Tokį elgesį galime pavadinti „Motinos Teresės altruizmu“.) Užuoat elgėsi kaip nesavanaudiška Motina Teresė, dauguma žmonių elgiasi kaip intuityvūs utilitaristai – pastarieji, socialinių veiksmų skatinami elgtis prosocialiai, paiso ir kitų, ir savo naudos. Kitaip tariant, esame „apdairūs altruistai“ – jeigu nauda kitiems viršija mūsų pačių patiriamas sąnaudas, esame linkę elgtis nesavanaudiškai.

Ši sąvoka puikiai dera su daugelio žmonių patirtimi ir išvalgomis. Galime tikėtis, jog beveik kiekvienas truputį pasiaukos, kad padėtų kitam išvengti nelaimės, pavyzdžiui, sustabdys automobilį ir neparbloš ne vietoje einančio pėsčiojo arba paskambins 911 ir praneš apie rimtą avariją. Tačiau daugelis iš mūsų greičiausiai atsisakys pasiaukoti, kad padėtų kitam išvengti nedidelių nepatogumų (pavyzdžiui, mesti darbą ir pavėžėti kaimyną iki netoliese esančio kiosko). Galbūt net supyktume, kaimyno paprašyti tokios neefektyvios paslaugos.

SAŽINĖS „NUKAINOJIMAS“

Labai svarbu pripažinti: net ir matant, jog daugelis žmonių labiau linkę elgtis nesavanaudiškai tuomet, kai toks elgesys jiems pernelyg brangiai nekainuoja, nederą manyti, kad nesavanaudiškas elgesys visiškai nesvarbus ir kad galima drąsiai jį ignoruoti senojo gerojo *homo economicus* modelio naudai. Lygiai taip, kaip pasakymas „socialinis kontekstas svarbus“ nereiškia, jog „asmeninė nauda neverta dėmesio“, t. y. sakydami, kad nesavanaudiškumui

„brangstant“ žmonės linkę būti didesni savanaudžiai, negalime laikyti jų visiškai savanaudžiais. Priešingai, tai, kad prosocialus elgesys susijęs su asmeninėmis sąnaudomis, verčia atkreipti į sąžinę dar didesnę dėmesį.

Visų pirma, eksperimentiniuose žaidimuose atsiskleidusi atvirkštinė prosocialaus elgesio ir asmeninės „kainos“ priklausomybė rodo, kad sprendžiant politinius ir kasdienio gyvenimo klausimus būtina atkreipti dėmesį į „sąžinės kainą“. Paprastai tariant, jeigu norime, kad žmonės būtų geri, svarbu negundyti jų elgtis blogai. Deja, per didelė priklausomybė nuo materialinių paskatų dažnai sužadina pagundas.

Prisiminkime, pavyzdžiui, Džordžijos valstijoje įsikūrusios pradinės mokyklos mokytojus, kuriems buvo pažadėta 2 000 JAV dolerių premija už geresnius mokinių standartizuotų testų rezultatus. Ko gero, kiekvienas savo jėgomis pasitikintis ir pastovų atlyginimą gaunantis mokytojas visomis išgalėmis skatina mokinių smalsumą, motyvaciją ir pažangą. Tačiau sugundytas premijos jis gali visas jėgas sutelkti tik į tai, kad mokiniai kuo geriau išlaikytų testus. Dar blogiau, jis gali imti sukčiauti ir keisti mokinių atsakymus – taip masiškai nutiko Atlantos valstijoje.⁴⁴

Kad sąžinė „įsijungtų“, jai reikia suteikti galimybę „atsikvėpti“. Bet davę jai „atokvėpį“ galime tikėtis, kad (tinkamomis socialinėmis sąlygomis) daugelis iš mūsų stengdamiesi elgtis prosocialiai ryšis bent nedidelei asmeninei aukai. Egzistuoja daug įvairių situacijų, kai nedidelis nesavanaudiškumo akta, jį atlikusiam žmogui kainavęs labai nedaug, kitiems suteikia kur kas daugiau naudos. Turint galvoje daugybės įvairiausių individų ir socialinių ryšių visumą, bendra daugelio tokių menkų altruistiškų veiksmų nauda gali būti tiesiog milžiniška. Mums visiems labai naudinga gyventi visuomenėje, kurioje dauguma žmonių neapiplėšinėja vieni kitų net tuomet, kai netoliese nėra policijos. Pernelyg nesibaiminame, kad kas nors pavogs mūsų vairuotojo teises ir vaikų nuotraukas, neaptaisome grotomis langų, nevažinėjame šarvuotais automobiliais, nesinešiojame ginklo ir nesamdome asmens sargybinių kiekvieną kartą, kai prireikia bankomato. Be to, visuomenė, kurioje kiekvienas stengiasi dirbti šiek tiek atkakliau ir sąžiningiau nei turėtų, yra turtingesnė ir našesnė. Taigi net riboti žmogaus gebėjimai elgtis nesavanaudiškai ilguoju laikotarpiu ir didelėms populiacijoms gali būti labai naudingi.

APIBENDRINIMAS: TRIJŲ VEIKSNIŲ SOCIALINIS SAŽINĖS MODELIS

Dabar galime suformuluoti keletą pastabų apie tai, kas tiksliai sužadina vidinę jėgą, daugelio vadinamą sąžine. Trumpai tariant, trijų veiksnių nesavanaudiško prosocialaus elgesio modelyje neatsisakoma minties, kad savanaudiškumas daro įtaką žmonių elgesiui. (Tiesą sakant, savanaudiškumas tam tikra prasme yra ketvirtasis šio modelio veiksnys, nors jis ekonominės, o ne socialinės prigimties.) Be to, trijų veiksnių modelyje pripažįstama, kad nors asmeninis savanaudiškumas svarbus, jis nėra *vienintelis* reikšmingas dalykas. Jeigu aplinka, kurioje gali veikti sąžinė, nesiūlo pernelyg didelių pagundų, svarbus vaidmuo tenka ir socialiniam kontekstui.

Socialinis kontekstas skatina žmones veikti taip, tarsi kiekviename iš jų slypėtų dvi skirtingai besielgiančios asmenybės. Vyraujant egoistinei pono Haido prigimčiai norime kiek įmanoma pagausinti materialinę gerovę neatsižvelgdami į savo veiksmų poveikį kitiems. Tačiau socialiniam kontekstui „įjungus“ prosocialią mūsų asmenybės pusę – dr. Džekilą – aukojamės dėl kitų ir laikomės teisės bei moralės normų (bent jau tol, kol tai mums ne per brangu).

Be abejo, socialinis kontekstas gali apimti daugybę įvairių veiksnių ir įtakos rūšių. Sutelkdamas mūsų dėmesį tik į tris elementus – autoritetingo subjekto nurodymus, tikėjimą kitų nesavanaudiškumu ir savo nesavanaudiško elgesio naudą kitiems – trijų veiksnių modelis neišvengiamai pateikia mums redukuotus žmogiškosios prigimties „matmenis“. Tačiau kartkartėmis šiek tiek redukcionizmo praverčia. Bet kokios pastangos modeliuoti žmogaus elgesį taip, kad būtų atspindėtas kiekvienas galimas veiksnys, skatinantis mus elgtis maloniai arba bjauriai, būtų tokios sudėtingos, kad iš jų nebūtų jokios naudos. Tarp tikslumo ir paprastumo būtina pusiausvyra. Tokią pusiausvyrą ir užtikrina trijų veiksnių modelis: jis tikslesnis už *homo economicus* modelį (vieno veiksnio modelį, kuriame svarbus vienintelis kintamasis – asmeninė nauda) ir paprastesnis bei lengviau pritaikomas negu *homo sociologicus* modelis, paremtas neapibrėžtu kultūros veiksnium.

Nors šis modelis toli gražu ne tobulas, jis siūlo teisės aktų leidėjams ir įgyvendintojams daug naudingų įžvalgų, kaip panaudoti Oliverio Vendelio „pa-

mirštą“ elementą – sąžinę – siekiant keisti žmonių elgesį. Žinoma, šis modelis mums tiksliai nepasako, kodėl žmonės kartais elgiasi taip, lyg jiems rūpėtų kiti, ir kodėl paiso taisyklių – pagal jį žmonės laikomi „juodosiomis dėžėmis“, kurių vidinio mechanizmo išvelgti neįmanoma. Negalėdami matyti, kas vyksta „juodosios dėžės“ viduje, turime tenkintis galimybe stebėti ryšius tarp į ją „įeinančių“ socialinių ir ekonominių veiksnių ir „išeinančio“ elgesio.

Tačiau toks metodas vis dar teikia mums pakankamai galimybių rengti patikrinamas prognozes, kada ir kur žmonės linkę aukotis kitų labui, taip pat kada jie nesavanaudiškai laikysis taisyklių. Pavyzdžiui, galime prognozuoti, kad jei visi trys nesavanaudiškumą skatinantys kintamieji veiks kartu (autoritetingas subjektas ragins bendradarbiauti, jūs tikėsitės, kad kiti žmonės bendradarbiaus, ir vilsitės, kad jūsų bendradarbiavimas bus labai naudingas kitiems), didžioji dalis žmonių bendradarbiaus. Ir priešingai, jeigu visi trys socialiniai kintamieji skatins savanaudiškumą (autoritetingas subjektas sakys, kad šis priimtinas, jūs manysite, kad kiti irgi elgsis savanaudiškai, o nesavanaudiškas jūsų elgesys kitiems duos labai mažai naudos), didžioji dalis žmonių elgsis savanaudiškai.

Šis metodas anaip tol ne tobulas. Visada egzistuoja tikimybė, kad net jeigu socialinių „žvaigždžių“ padėtis palanki skatinti nesavanaudiškumą, kai kurie žmonės vis dar gali elgtis egoistiškai, ypač jei nesavanaudiškumo kaina didelė. Be to, šis trijų veiksnių modelis neatskleidžia, kas vyksta, kai vienas iš veiksnių prieštarauja kitiems. Prisiminkime Vietnamo karo dalyvio sraigtasparnio piloto – puskarininkio Hju Tompsono (Hugh Thompson) istoriją. Matydamas, kaip amerikiečiai kariai My Lai kaime žudo civilius gyventojus, jis nusileido sraigtasparniu, įsakė įgulai nusitaisyti į kitus amerikiečius, tada susodino į sraigtasparnį kaimo gyventojus ir nuskraidino juos į saugią vietą. (Po trisdešimties metų JAV kariuomenė įteikė Tompsonui didvyrio medalį.) Tompsonas nepakluso aukštesnio rango karininkui – leitenantui Viljamui Koliui (William Calley), kuris įsakė vykdyti šias žudynes. Jis ir pats elgėsi ne taip, kaip kiti kariai, žudę taikius gyventojus. Šiuo atveju paklusnumas ir prisitaikymas pralaimėjo atjautai. Interviu *Associated Press*, kurį davė praėjus trisdešimčiai metų po žudynių, Tompsonas savo elgesį paaiškino paprastai: „Šie žmonės tikėjosi mano pagalbos, negalėjau nuo jų nusigręžti.“⁴⁵

Moksle apie sąžinę, panašiai kaip ir meteorologijoje, su tikimybėmis tenka susidurti dažniau negu su neabejotiniais faktais. (Šios dienos prognozė Pitsburgui: numatomas visuotinis padorumas su popietės piko valandomis pasitaikysiančio neapgalvoto elgesio atvejais.) Visgi, nepaisant tam tikro netikslumo, šis modelis turi didelį pranašumą, nes leidžia mums pateikti kur kas tikslesnes žmonių elgesio prognozes nei racionalaus savanaudiškumo modelis. *Homo economicus* elgesio modelis tikslus ir mechaniškas tarsi šveicariškas laikrodis. Prielaida, kad žmonės siekia tik kuo labiau didinti savo turtą, leidžia mums tiksliai prognozuoti jų elgesį: sumokėkite žmonėms už tai, kad jie ką nors darytų (aukotų kraują ar vykdytų genocidą), ir jie tą darys. Skirkite jiems baudas, ir atitinkamas elgesys bus retesnis. Deja, nors šios prognozės, rodos, nedviprasmiškos, jos dažnai būna neteisingos (tą įrodo ne tik Tompsono didvyriškumas, bet ir šimtai ultimatumo, diktatoriaus bei socialinės dilemos žaidimų).

Finansų guru Vorenas Bafetas (Warren Buffett) taikliai pastebėjo, kad „geriau būti apytiksliai teisiems, negu tikrai klysti“. ⁴⁶ Panašios filosofijos laikosi dauguma akademinei bendruomenei nepriklausančių žmonių – jiems reikia ne „elegantiškų“ matematinių lygčių, bet realių tikrų problemų sprendimų. To pakanka, kad trijų veiksnių modelis būtų naudingas teisės aktų leidėjams, juos įgyvendinantiems subjektams ir darbdaviams – visiems, kurie nori suprasti ir skatinti prosocialų elgesį.

ŠEŠTAS SKYRIUS

IŠTAKOS

Bet koks gerai išsivysčiusius socialinius instinktus turintis gyvūnas <...> neišvengiamai turėtų įgyti ir moralės suvokimą, arba sąžinę.

— Čarlzas Darvinas. *Žmogaus kilmė*

Ankstesniame skyriuje pristatėme modelį, sudarytą iš trijų socialinių kintamųjų, galinčių „įjungti“ vidinius savanaudiško elgesio „stabdžius“, kuriuos dar vadiname sąžine. Trečioje dalyje (septintame, aštuntame ir devintame skyriuose) parodoma, kaip šį modelį galima panaudoti tiek prognozuojant, tiek keičiant elgesį. Taigi praktiniais dalykais besidomintis skaitytojas gali nebesigilinti į sąžinės prigimtį, o pereiti prie trečios šios knygos dalies ir svarbaus klausimo – kaip kiek įmanoma geriau suderinti teisės aktus ir sąžinę siekiant daryti įtaką žmonių elgsenai.

Kita vertus, neskubančiam skaitytojui šis skyrius padės labiau įsigilinti į klausimą, kaipgi iš tiesų atsirado sąžinė? Kokios evoliucinės dr. Džekilo ir Haido sindromo šaknys?

Žinoma, bet kokiose diskusijose šiais klausimais neišvengiama spėlionių. Nors eksperimentiniai žaidimai aiškiai patvirtina nesavanaudiško elgesio egzistavimą, savo akimis nesame matę, kada ir kaip šis elgesys atsirado. Taigi klausimas, kodėl žmonėms išsivystė gebėjimas elgtis nesavanaudiškai, iki šiol lieka neatsakytas, nors evoliuciniai biologai pasiūlė nemažai įvairių teorijų, kurias verta panagrinėti mažiausiai dėl trijų priežasčių.

Pirmoji priežastis – paprastas smalsumas. Žmonės linkę domėtis kitų elgesiu. Ir nors šiandien jau kur kas geriau suprantame, kodėl *homo sapiens* išsivystė gebėjimas elgtis nesavanaudiškai, palyginti su tomis dienomis, kai savo mintis pirmą kartą išsakė Darvinas, vis dar lieka daug vietos diskusijoms. Šis neapibrėžtumas neturėtų atimti iš mūsų intelektualinio malonumo svarstyti, kaip mums galiausiai pavyko vystytis taip, kad tapome „geresni“.

Be to, geriau supratęs biologines nesavanaudiško elgesio ištakas, galima įveikti paplitusią nuomonę, kad nesavanaudiškas elgesys privalo būti retas, nes plačiai paplitusį altruizmą turėtų išstumti Darvino aprašyta „kova dėl išlikimo“, arba natūralioji atranka. Nors nespecialistai dažnai teigia, kad darvinizmas ir altruizmas prieštarauja vienas kitam, specialistai sukūrė kelias teorijas, paaiškinančias, kuo evoliucinis spaudimas galėjo būti naudingas altruistiškam elgesiui. Šios skirtingos, bet viena kitą papildančios teorijos turėtų nuraminti bet kurį skeptiką ir patvirtinti, kad sąžinė tikrai egzistuoja (tą rodo ir eksperimentinių tyrimų duomenys).

Galiosiausiai egzistuoja ir trečia priežastis, skatinanti mus domėtis dr. Džekilo ir Haido asmenybių prigimtimi. Galbūt išsiaiškinę, kaip ir kodėl išsivystė sąžinė, geriau suprasime, kaip ji veikia ir kur slypi jos ribos. Kitaip tariant, evoliucinė biologija gali ne tik padėti įtikinti skeptikus, kad sąžinė egzistuoja, bet ir geriau paaiškinti jos veikimą.

Prieš judant toliau, būtina dėl kai ko įspėti. Pirmą, mintis, kad žmonių elgesio ištakos gali slypėti evoliucijoje, daugeliui kelia bent nedidelį pasidarygumą. Ši mintis turi determinizmo prieskonį ir labai senoje diskusijoje apie tai, ar mūsų elgesį labiau lemia paveldimumas, ar aplinka, tarsi teigia gamtos triumfą prieš auklėjimą. Visgi daugeliui biologų tokios diskusijos atrodo nerimtos. Ir įgimtos savybės, ir auklėjimas – labai svarbūs, įvairiais sudėtingais būdais sąveikaujantys veiksniai. Elgesį riboja tiek paveldimumas, tiek aplinka, tad neatsižvelgus į abu šiuos veiksnius jo negalima iki galo suprasti. Taigi nors kai kurie elgsenos ypatumai atrodo giliai įsiterpę į mūsų esybę (pavyzdžiui, baimė kristi), kitus lemia sudėtinga genų ir aplinkos sąveika. Netrukus pamatysime, kad tai ypač pasakytina apie nesavanaudišką elgesį – šiuo atveju evoliucinis spaudimas skatino elgesio „lankstumą“, t. y. žmogaus gebėjimą, nelygu aplinkybės, tapti šventuoliu arba psichopatu.

Antra, svarbu išvengti „natūralizmo klaidos“ – prielaidos, kad viskas, kas natūralu, būtinai pageidautina. Pavyzdžiui, gamtos pasaulyje jauniklių žudymas paplitęs, kūdikiai buvo žudomi ir daugelyje pirmųjų bendruomenių, tačiau nesu sutikusi evoliucinio biologo, kuriam nesukeltų siaubo mintis, jog tuo galima pateisinti kūdikių žudynes. Tą patį galima pasakyti apie savanaudiškumą ir nesavanaudiškumą. Abu šie elgesio tipai yra „natūralūs“. Tačiau žodis „natūralūs“ mums beveik nieko nesako apie tai, ar gera viešoji politika konkrečiomis aplinkybėmis turėtų skatinti savanaudišką, ar nesavanaudišką elgesį.

Taigi turėdami galvoje šias išlygas pereisime prie klausimo, kaip *homo sapiens* išsivystė gebėjimas elgtis nesavanaudiškai. Vienas būdas kiek geriau suprasti, kaip vystosi rūšių nesavanaudiškumas – panagrinėti, kaip nesavanaudiškas elgesys formuojasi individo lygmeniu. Taigi vėl gręžiamės į raidos psichologiją ir keliame klausimą, kaip vystosi tipiško žmogaus sąžinė.

INDIVIDO SAŽINĖS VYSTYMASIS

Kūdikiai – labai savanaudiški sutvėrimai. Išalkę jie reikalauja maisto, ir jiems visai nėra motais, ar mamai tuo metu niekas netrukdo jų pamaitinti. Atsibudę naktį jie reikalauja būti nuraminti, ir jiems visai nesvarbu, kad tėtis saldžiai miega. Jų nenuitildys jokie prašymai ar švelnūs įkalbinėjimai. Kūdikiai nori to, ko nori, ir norėdami jie visa gerkle šaukia tol, kol gauna norimą dalyką. Be to, jie visiškai abejingi tam, kokią naštą užkrauna besirūpinantiems jais suaugusiems.

Šį moralinį trūkumą pastebėjo ne tik tėvai. Nors psichologai nesutaria dėl daugelio dalykų, jie vieningai teigia, kad žmonės į šį pasaulį ateina kaip savanaudės būtybės. Froidas manė, kad kūdikių elgesį valdo primityvi, savanaudė *id*, tik vaikui augant po truputį išsivystanti į *superego*, sugebančią atsižvelgti į kitus ir riboti save.¹ Žanas Piažė (Jean Piaget) taip pat manė, kad jaunesni negu penkerių ar šešerių metų amžiaus vaikai yra egocentiškos būtybės, nepajėgios žvelgti iš jokios kitos perspektyvos, tik iš savosios.² Lourensas Kolbergas (Lawrence Kohlberg), kurio moralinės raidos teorijos grindžiamos Piažė darbais ir kurio mintis vis dar gausiai cituoja šiuolaikiniai raidos psichologai, taip pat tvirtino, kad vaikai pradžioje būna savanaudžiai, o moralės jausmas jiems išsivysto tik palaipsniui. Pasak Kolbergo, maži vaikai laikosi taisyklių

dėl tos pačios priežasties kaip ir *homo economicus* – kad išvengtų bausmės arba pelnytų atlygį.³

Eksperimentiniai žaidimai patvirtina, kad gebėjimas atsižvelgti į kitus su amžiumi iš tiesų stiprėja, be to, šis procesas nenutrūksta ir suaugus. Paprašyti sužaisti ultimatumo žaidimą su saldinaisiais *M&M*, tie vaikų darželio auklėtiniai, kurie gavo prastus pasiūlymus, buvo kur kas mažiau linkę juos atmesti, kad nubaustų juos pateikusių žaidėją, negu suaugusieji, tą patį žaidimą žaidę iš pinigų.⁴ Tyrimas, kuriame 310 septynerių–aštuoniolikos metų amžiaus vaikų žaidė diktatoriaus ir ultimatumo žaidimus, taip pat atskleidė, kad mažesni vaikai dalytis buvo linkę kur kas mažiau negu vyresni – pavyzdžiui, šį žaidimą žaidę antraklasiai praktiškai nesidalijo visai.⁵ Pasiūlymai dalytis, kaip ir tikimybė, kad ultimatumo žaidime gavėjas atmes per prastą pasiūlymą, didėjo su amžiumi. Kitaip tariant, su amžiumi tiek altruistiškas, tiek piktavališkas elgesys stiprėja.

Be to, prosocialumas auga ir baigus vidurinę mokyklą. Vyresniųjų ir baigiamųjų universiteto kursų studentai socialinės dilemos žaidimuose bendradarbiavo labiau negu pirmakursiai ir antrakursiai.⁶ 2003 m. atliktame tyrime, kuriame pasitikėjimo žaidimus žaidė daugiau negu 600 aštuonerių–šešiasdešimties metų amžiaus asmenų, nustatyta, kad altruistiškas bendradarbiavimas sulaukus vidutinio amžiaus ir vėliau stiprėja.⁷ 2004 m. žmonių elgesį ištyrus dviejose natūraliose „socialinės dilemos“ situacijose – surengus lėšų rinkimo akciją universitete ir televizijos žaidime – buvo padaryta išvada, kad „amžius ir gebėjimas atsižvelgti į kitus koreliuoja“.⁸ Tas pats autorius taip pat pranešė, kad formaliaame socialinės dilemos eksperimente daugiau nei 35 proc. penkiasdešimties metų arba vyresnių asmenų siekė socialinio optimumo, tuo tarpu tarp jaunesnių negu devyniolikos metų asmenų taip elgėsi tik 12 proc.⁹

Regis, teiginys, kad altruizmas stiprėja su amžiumi, tinka daugumai žmonių. Visgi svarbu pastebėti: panašu, kad bręsti morališkai geba ne kiekvienas. Kriminaliniai psichologai mano, kad tam tikra žmonių populiacijos dalis (tikriausiai ne daugiau negu 1 arba 2 proc.) ne tik gimsta be sąžinės, bet ir, atrodo, nepajėgia jos išsiugdyti. Tokią būklę specialistai vadina psichopatija ir mano, kad kai kuriais atvejais ji nulemta genetiškai.¹⁰ Sakoma, kad serijinio žudiko ir kanibalo Džefrio Damerio (Jeffrey Dahmer) vaikystė buvo įprasta, taigi galima daryti prielaidą, kad tokius nepaprastai antisocialius jo „pomė-

gius“ lėmė ne auklėjimas, o gamta.¹¹ Prie šios minties dar grįšime.

Be to, neatsižvelgiant į tai, kad gimdami kai kurie žmonės gali būti „blogos sėklos“, aplinkos veiksniai gali trukdyti sąžinei subręsti net tuomet, jeigu gimusio kūdikio genetika tam palanki. Raidos psichologai visuotinai pripažįsta, jog egzistuoja didelis pavojus, kad smurtaujančių bei antisocialių tėvų auginami vaikai patys taps smurtaujančiais ir antisocialiais suaugusiaisiais. Kraštutiniais atvejais jie netgi gali patys tapti psichopatais, kurių elgesys atitinka genetiškai nuskriaustų gentainių elgesį.¹²

Tokių elgesį gali lemti ir nelaimingas atsitikimas arba liga. Panagrinėkime gerai žinomą Finėjo Geidžo (Phineas Gage) atvejį. Finėjas buvo dvidešimt penkerių metų amžiaus Rutlando–Berlingtono geležinkelio tiesybų meistras, 1848 m. dėl nelaimingo atsitikimo dirbdamas su dinamitu patyręs smegenų traumą. Dėl sprogimo metalo strypas perskrodė Geidžo veidą, smegenis ir kaukolę, padarydamas siaubingą žaizdą. Tačiau Geidžas pasveiko. Visgi ši nelaimė visiškai pakeitė jį kaip žmogų. Lig tol jis buvo malonus, populiarus ir atsakingas vaikiną, o po traumos tapo beširdis, atsiskyręs, linko į nešvankyles ir ieškojo nepadorių seksualinių paslaugų.¹³ Jo elgesio pokyčiai buvo dar labiau pastebimi todėl, kad motorinės funkcijos ir intelektas liko nepažeisti, taigi galima manyti, kad nelaimingo atsitikimo metu pažeista jo smegenų zona (prefrontalinė smegenų žievė) prosocialaus elgesio atžvilgiu ypač svarbi. Panašūs ir dar kraštutiniškesni elgesio pokyčiai pasireiškė ir kitiems pacientams, kuriems buvo pažeista prefrontalinė smegenų žievės sritis. Ypač tai pasakytina apie vaikus – suaugę jie tapdavo nepatikimais žmonėmis, chroniškais melagiais, būdavo linkę smurtauti žodžiais ir veiksmais bei neturėjo atjautos. Galima sakyti, kad tokie pacientai taip ir nepakilo aukščiau pirmosios Kolbergo moralinės sąmonės pakopos, t. y. į moralinius pasirinkimus nepajėgė žvelgti kitaip, kaip tik per galimų bausmių ir paskatų prizmę.¹⁴

Apskritai tariant, tyrimų duomenys rodo, kad didžioji dauguma žmonių palieka motinos iščias pasirengę ugdytis sąžinę – vidinių apribojimų rinkinį, kuris skatina juos laikytis taisyklių ir gerbti kitus net tuomet, kai nėra jokių išorinių paskatų ir negresia jokios bausmės. Visgi gyvenimo pradžioje visi esame egoistai. Tik po ilgų bendravimo, stebėjimo ir atitinkamo auklėjimo metų pradėdame elgtis nesavanaudiškai. Šis procesas užima daug laiko ir nesibaigia suaugus – tikriausiai jis trunka visą mūsų gyvenimą. Be to, jis nėra besąlyginis.

Laimė, tik labai nedidelis skaičius žmonių, atrodo, negali įveikti savanaudiškumo dėl genetinių priežasčių. Kai kuriems kitiems tokie neigiami aplinkos veiksniai, kaip tėvų smurtas arba nelaimingi atsitikimai, panašūs į tą, kurią patyrė Finėjas Geidžas, gali sulėtinti sąžinės vystymąsi arba netgi visiškai sunaikinti jau susiformavusią visavertę sąžinę. Vis dėlto didžioji dauguma žmonių išvengia tokio likimo ir visam laikui tampa gebančiais bendradarbiauti, prosocialiais darbuotojais, kaimynais, sutuoktiniais ir piliečiais – „gerais“ vyrais ir moterimis, visiškai Holmsio „blogų“ žmogaus priešingybė.

Tiesa, gamta ir auklėjimas taip pat kartkartėmis suformuoja „blogus“ vyrus ir moteris, džiugu tik, kad tokių labai nedaug. Taigi, kol šie teiginiai teisingi, vertinamas iš evoliucinės perspektyvos, altruistiškas elgesys kelia problemų. Jas dabar ir apžvelgsime.

MORALINIS RŪŠIŲ VYSTYMASIS

Penktame skyriuje atskleistas ypač svarbus keturių veiksnių – trijų socialinių kintamųjų (autoritetingo subjekto nurodymų, kitų nesavanaudiškumo suvokimo ir tikėjimo kitiems teikiama nauda), kuriuos papildė asmens naudos ir sąnaudų skaičiavimai – vaidmuo nesavanaudiško elgesio laboratoriniuose eksperimentuose. Taip pat nagrinėjome, kaip kiekvienas iš šių veiksnių susijęs su atitinkamu žmogiškosios prigimties bruožu: paklusnumu, imitavimu, atjauta ir, žinoma, savanaudiškumu.

Evoliucijos požiūriu, tris iš šių keturių bruožų galima lengvai paaiškinti. Savanaudiškumas akivaizdžiai vertingas, nes skatina gyvą būtybę kaupti maistą, susirasti partnerį ir apsiginti nuo plėšrūnų. Imitavimas svarbus socialiams gyvūnams. Nuo bandos atsiskyrusi antilopė tampa lengvu grobiu, o jaunas buivinas, kuris, užuot su visa gentimi ėjęs prie šaltinio, savarankiškai ieško vandens, greičiausiai nenumalšins troškulio. Galiausiai, visiškai pagrįsta spėti, kad paklusnumas autoritetui padeda prisitaikyti. Biologiniu požiūriu, žmogaus vaikystė, t. y. laikotarpis iki tol, kol žmogus pakankamai subręsta, kad pasirūpintų savimi, trunka nepaprastai ilgai. Paklusnumas autoritetui pagerina vaiko šansus išgyventi – vargu ar sulauks senatvės jaunuolis, niekada neklausantis senelių ir tėvų. Be to, paklusti autoritetui naudinga ir suaugus. Panašiai kaip mūsų pusbroliai primatai, gyvename hierarchiškai organizuotomis grupėmis

su aiškiai nustatytomis pavaldumo linijomis, todėl turime išvystyti gebėjimą paklusti dominuojančiai „alfa“ patelei arba patinui.

Tačiau to negalima pasakyti apie altruistišką atjautą. Evoliucinio biologo požiūriu, altruistiškas elgesys – nepaprastai įdomi mįslė. Šį galvosūkį pirmasis pastebėjo Čarlzas Darvinas savo veikale *Žmogaus kilmė*:

Labai abejotina, ar atjaučiančių ir geranoriškų tėvų palikuonys, arba palikuonys tėvų, kurie buvo labiausiai ištikimi savo draugams, bus gausesnė už tai pačiai genčiai priklausančių savanaudžių ir klas-tingų tėvų vaikus. Asmuo, kuris, kaip ir daugelis kitų laukinių, buvo pasiruošęs paaukoti savo gyvybę, o ne išduoti bendražygius, greičiausiai neturės palikuonių, kurie galėtų paveldėti kilnų jo charakterį. Drausis vyrai, kurie visada buvo pasirengę stoti į kovą ir kurie laisva valia rizikuoja gyvybėmis dėl kitų, vidutiniškai ir žūsta dažniau negu kiti vyrai. Taigi vargu ar tikėtina, kad natūralioji atranka, t. y. prielaida, jog išgyvena geriausiai prisitaikę individai, padės didinti tokiomis dorybėmis apdovanotų žmonių skaičių arba toliau juos tobulins.¹⁵

Kitaip tariant, individui pasiaukojimas nėra pergalinga strategija. Esant vienodoms kitoms sąlygoms galima tikėtis, kad bet koks į altruistišką elgesį linkęs organizmas, kuriam ši savybė išsivystė dėl kažkokios atsitiktinės mutacijos, netrukus mirs, ir jį pakeis ne tokie kilnūs tos pačios rūšies atstovai.

Tačiau neturėtume skubotai atmesti altruizmo galimybes, nes egzistuoja rimtas pagrindas suabejoti minėtu teiginiu. Jeigu subjektui pavyksta išgyventi, polinkis nesavanaudiškai bendradarbiauti gali tapti akivaizdžiu grupės pranašumu ir padėti jai išlikti sudėtingomis aplinkybėmis. Jeigu šiandien pasidalyčiau su jumis mėsa, o jūs rytoj su manimi pasidalykite uogomis, nė vienas iš mūsų neliks alkanas. Jeigu šiandien padėsite man nubaidyti urvinį lokį, o aš rytoj padėsiu jums nuvyti kardadantį tigrą, mudu abu išgyvensime ir netapsime plėšrūnų vakariene. Dirbdami drauge, galėsime nuginti mamutą nuo uolos ir gausime daug daugiau mėsos negu veikdami pavieniui. Ir priešingai, jeigu atsisakysime bendradarbiauti ir elgsimės oportunistiškai* (kaupsime savo

* Oportunistiškas elgesys (ekon.) – elgesys asmens, kuris įvairiais būdais vengia laikytis sutarties sąlygų siekdamas pasipelnyti partnerių sąskaita. – *Red. pastaba.*

maisto atsargas ir stengsimės atimti jas iš kitų, atsisakysime drauge gintis nuo plėšrūnų arba medžioti), galime tikėtis tokio gyvenimo, kurį Tomas Hobsas (Thomas Hobbes) apibūdino kaip vienišą, skurdų, bjaurų, gyvulišką ir trumpą. Vargu ar tai evoliucinės sėkmės receptas.

Evoliucijos apmąstymai mus įpareigoja. Be abejo, pavieniam organizmui egoizmas – geriausia strategija, tačiau jeigu vienu metu savanaudiškai elgiasi visi grupės nariai, jie praranda milžiniškus privalumus, kuriuos galėtų įgyti bendradarbiaudami ir derindami savo veiksmus. Be to, mažiau savanaudiškių grupės narių išgyvena tiek ilgai, kad galėtų pratęsti giminę. Pasirodo, ir gyvenimas dažnai esti kalinio dilema. Dėl to altruizmo problema evoliucijos teoretikus domino nuo pat šios teorijos ištakų.

Tad nors evoliuciniai biologai, ieškodami atsakymo į altruizmo galvosūkį, „priskaldė“ nemažai „malkų“, šiandien jie jau yra sukūrę ne vieną, bet kelias teorijas, padedančias paaiškinti, kaip nesavanaudiškas bendradarbiavimas socialioms rūšims gali padėti vystytis ir išgyventi. Toliau apžvelgsime kai kurias iš šių teorijų – pradėsime nuo specialistų plačiai pripažintų idėjų ir pereisime prie prieštaringesnių aiškinimų. Tokiu būdu ne tik pamatysime, kad, nepaisant darvinizmo spaudimo, nesavanaudiškas bendradarbiavimas iš tiesų galimas, bet ir išmoksime kelias pamokas, kurios padės mums priartėti prie galutinio tikslo – geriau prognozuoti ir skatinti prosocialų elgesį.

GIMININĖ ATRANKA

Mes, žmonės, t. y. savanaudiški gyvūnai, mąstydami apie savo išlikimą esame linkę manyti, kad „išlieka geriausiai prisitaikęs“. Be to, nė vienas iš mūsų negyvename labai ilgai – mūsų palikuonyse „gyvena“ tik mūsų genai. Taigi teiginys, jog išgyvena geriausiai prisitaikę, iš tiesų reiškia, kad išlieka geriausiai prisitaikę genai.

Šia įžvalga grindžiama idėja apie gimininės atrankos skatinamą altruizmą. Išsamią gimininės atrankos teoriją pirmasis pasiūlė Viljamas D. Hamiltonas (William D. Hamilton)¹⁶, o išpopuliarino Ričardas Dokinsas (Richard Dawkins) savo 1976 m. bestseleryje *The Selfish Gene (Savanaudiškas genas)*.¹⁷ Jis prognozavo, kad natūralioji atranka tik tada skatins altruistišką elgesį, jeigu šis padės išgyventi tų pačių genų turintiems giminaičiams. Gimininės atrankos

teorija, kartais vadinama visuminiu, arba įtraukiuoju, prisitaikymu, leidžia prognozuoti, kad kuo glaudžiau du asmenys susiję genetiškai, tuo labiau tikėtina, kad jie nesavanaudiškai aukosis vienas dėl kito, nes, nors ir keldamos abejonių dėl atskiro organizmo išgyvenimo, tokios aukos padeda išlikti organizmo genams.

Mintis apie su giminine atranka susijusį altruizmą skamba patraukliai. Net anekdotuose dažnai girdime, kaip tėvai nesavanaudiškai aukojasi dėl savo atžalų. Kad padėtų paaiškinti tokį elgesį, „savanaudiško geno“ idėja tikriausiai turėjo nueiti ilgą kelią. Gimininės atrankos teorija remiasi ir biologai, siekdami atskleisti tokių bendruomeninių vabzdžių, kaip skruzdėlės ir bitės, paslaptis. Šie vabzdžiai gyvena kolonijomis, kuriose daug narių yra nevaisingi darbininkai ir apskritai nesidaugina (darwinizmo požiūriu tai – kraštutinis pasiaukojimas).

Kita vertus, grynąja forma gimininės atrankos idėja skatina prielaidą, kad altruistiškas elgesys turėtų būti adresuotas tik genetiniais ryšiais artimai susijusiems subjektams. Kalbant apie žmones ir kitas diploidines rūšis tai reiškia, kad brolių ir seserų (kurie vidutiniškai turi 50 proc. tos pačios genetinės medžiagos) santykiai turėtų būti altruistiškesni negu pusbrolių santykiai (kurių genetinė giminystė sudaro tik 12,5 proc.). Šią esminę mintį XX a. ketvirtajame dešimtmetyje taikliai suformulavo D. B. S. Haldeinas (J. B. S. Haldane), pasakęs: „Atiduosiu savo gyvenimą už du brolius arba aštuonis pusbrolius.“¹⁸ Tačiau kad polinkis bendradarbiauti atitiktų šią griežtą matematinę formulę, pastebime nedažnai. Daugelis žmonių altruistiškai elgiasi su įbroliais, įsėsėrimis ar įvaikintais broliais arba seserimis, su kuriais jie nesusiję genetiniais ryšiais, tuo tarpu pražūtingos kraujo brolių tarpusavio varžybos siekia jau Kaino ir Abelio laikus.¹⁹

Taigi nors giminine atranka grindžiamo altruizmo idėja plačiai pripažįstama, ji nelabai padeda paaiškinti altruistišką elgesį tarp nepažįstamų žmonių, įskaitant ir eksperimentiniuose žaidimuose pastebimą tam tikrą altruistišką bendradarbiavimą. Ji taip pat negali paaiškinti, kodėl JAV dešimtys žmonių kasmet žūva gelbėdami jokiais giminystės ryšiais su jais nesusijusių žmonių gyvybes. Atlikęs įdomų empirinį gelbėjimo atvejų tyrimą, teisės specialistas Deividas Haimanas (David Hyman) padarė išvadą, kad bent septyniasdešimt aštuoni amerikiečiai kasmet miršta bandydami išgelbėti kitus ir kad „įrodyti

negelbėjimo atvejais“ (t. y. atvejais, kai stebėtojas galėjo saugiai pamėginti išgelbėti ir nelaimę patekusį kitą žmogų, bet to nepadarė) labai reti, o „įrodyti gelbėjimo – netgi pavojingomis aplinkybėmis – atvejais ypač dažni“. ²⁰

Taigi čia veikia kažkas daugiau nei gimininė atranka.

ABIPUSIS ALTRUIZMAS

Kita, ko gero, plačiausiai priimta altruistiško bendradarbiavimo evoliucijos teorija po gimininės atrankos – „abipusio altruizmo“ teorija. ²¹ Kalbant paprastai, abipusis altruizmas reiškia, kad „jeigu kasote nugarą man, aš pakasysiu jums“. Keisdamiesi gerais dalykais, organizmai, kurie kitais atvejais elgiasi savanaudiškai, pagerina ir savo padėtį. Pavyzdžiui, tokiais mainais garsėja šikšnosparniai vampyrai – jeigu pavyksta rasti didelį žinduolį, kurio kraujo galima prisisiurbti iki soties, grįžęs į lizdą toks šikšnosparnis atryja dalį maisto ir pasidalija su kitu šikšnosparniu, kuriam ne taip pasisekė. Jeigu kitą naktį dosnūs vampyrai lieka alkanas, jis gali pasisotinti kito gentainio auka. Šis abipusis dosnumas, pastebimas tiek tarp giminingų, tiek tarp negiminingų šikšnosparnių, pavieniams tokiuose mainuose dalyvaujantiems gyvūnams labai naudingas. ²² (Šešiasdešimt valandų be maisto išbuvęs šikšnosparnis ima badauti.)

Visgi tam, kad abipusis altruizmas veiktų, reikia dviejų dalykų. Visų pirma, organizmas turi gyventi grupėje ir turėti galimybę kartotinai bendrauti su kitais grupės nariais. (Nėra jokios prasmės daryti gera kitam šikšnosparniui, jeigu šis vėliau negalės už tai atsilyginti.) Antra, organizmai privalo turėti pakankamai pažintinių gebėjimų, kad galėtų aptikti ir stebėti galimus mainų partnerius. Chaotiškas altruizmas, už kurį nesulaukiama atlygio, neduoda jokios naudos. Pasirodo, šikšnosparniai vampyrai gana gerai atpažįsta kažkada padėjusius gentainius ir teikia pirmenybę jiems.

Taigi ankstyviesiems mūsų protėviams, atrodo, tinka abi šios sąlygos – galimybė atlikti kartotinius mainus ir atsekti jų pėdsakus. Antropologai mano, kad prieš pradėdami verstis žemės ūkiu dauguma žmonių gyveno mažomis grupelėmis arba gentimis. Taigi mainų teorija, ko gero, gana gerai paaiškina altruistišką elgesį mažose grupėse. Visgi klasikinė abipusio altruizmo teorijos forma nepajėgia pakankamai pagrįsti „įtraukiojo abipusiško“ – altruistiško

bendradarbiavimo šiuolaikinėje miesto visuomenėje tarp nepažįstamų žmonių, kurie tikriausiai daugiau niekada nebesusitiks.

DIDŽIOJI KLAIDA

„Įtraukujį abipusiškumą“ galima geriau paaiškinti derinant abipusio altruizmo teoriją su kita iš evoliucijos teorijos kilusia idėja, dar vadinama Didžiosios klaidos teorija.²³ Dar kartą pažvelkime į savo protėvių aplinką prieš šimtus tūkstančių ar net milijonus metų, kai gyvenome negausiomis gentimis ir su nepažįstamaisiais bendraudavome labai retai. Evoliuciniu požiūriu, tokiomis aplinkybėmis ne itin prasminga investuoti į didžiulius pažintinius gebėjimus, leidžiančius sekti kiekvieną gerą dalyką, kurį subjektas gauna iš kitų arba jiems duoda. (Mąstymas suvartoja gana daug energijos.) Taigi kur kas lengviau vadovautis bendra taisykle: „Gera elgsiuosi su visais tikėdamasis, kad tuomet ir jie gerai elgsis su manimi.“ Galbūt gyvenant uždaroje genties aplinkoje žmonėms taip pat pakako tiesiog manyti, kad gentainiai tikriausiai pastebės bet kokią netinkamą elgesį.

Dabar persiokime į šių dienų pasaulį. Dauguma žmonių šiandien gyvena anoniminėse mobiliuose miestų visuomenėse ir dažnai bendrauja su nepažįstamaisiais, kurių niekada daugiau nebesutiks, o netinkamas elgesys dažnai lieka nepastebėtas ir nenubaustas. Visgi evoliuciniu požiūriu ši miesto aplinka neįtikėtina nauja. Tarp nepažįstamų žmonių gyvename tik kelis šimtus metų, o didžiąją žmonijos priešistorės dalį trynėmės nugaromis su savo gentainiais, tad į anoniminę miesto visuomenę atsinešėme pažintinius ankstyvosios gentinės gyvensenos įpročius. Taigi net jei tai atrodo neracionalu, su nepažįstamaisiais elgiamės taip, tarsi jie turėtų galimybę atsakyti į mūsų gerumą tuo pačiu ir tarsi nederamas mūsų elgesys būtų pastebimas ir už jį susilauktume atpildo. Ši reiškinį iliustruoja senas anekdotas apie pagyvenusį profesorių, kuris visada dalyvaudavo kolegų laidotuvėse baimindamasis, kad jeigu to nedarys, šie neateis į jo laidotuves.

Tai, kad vis dar nešamės evoliucinį protėvių aplinkos bagažą, t. y. vadovaujamės paprasta taisykle – stengtis bendradarbiauti – ir manome, kad netinkamas elgesys nepraslys pro akis, yra Didžiosios klaidos rezultatas. Kitaip tariant, „sąžinė“ gali būti tam tikra kognityvinės klaidos forma, prosociali mūsų

mąstymo „yda“, raginanti mus elgtis taip, lyg tikėtumės vėl sutikti tuos pačius žmones ir lyg jaustumės stebimi, nors sveikas protas ir sakytų, kad taip nėra.

Ši mintis gali paaiškinti, kodėl eksperimentiniuose žaidimuose žmonės, bent jau iš pradžių, labai noriai bendradarbiauja tarpusavyje. Jie taip nori bendradarbiauti, kad nesavanaudiškos strategijos laikosi net tada, kai socialinės dilemos žaidimą žaidžia ne su kitu asmeniu, bet su kompiuteriu.²⁴ (Idomu, kad žmonės mieliau bendradarbiauja su kompiuteriu paprastoje plastikinėje „dėžėje“, negu su „paslėptu“ kompiuteriu, kalbančiu sintezuotu žmogaus balsu.)²⁵ Ši mintis, kad esame pasirengę bendradarbiauti su kai kuriais, bet ne su visais, nepažįstamaisiais, sudaro dar vienos evoliucinės altruistiško bendradarbiavimo teorijos pagrindą. Tai – partnerių atrankos teorija.

PARTNERIŲ ATRANKA

Abipusio altruizmo teoriją derinant su Didžiosios klaidos teorija galima visai įtikinamai paaiškinti, kodėl bent kai kuriems žmonėms išsivystė gebėjimas palankiai žvelgti į nepažįstamuosius. Visgi dauguma mūsų jau nebegyvename mažose gentyse. Šiandien šimtai milijonų žmonių visame pasaulyje gyvena anoniminėje miesto aplinkoje ir dažnai bendrauja su nepažįstamaisiais, kurių daugiau niekada nebepamatys. Tokiomis aplinkybėmis natūraliai kyla klausimas, kiek laiko gali trukti šis „per klaidą“ užsimezgantis bendravimas.

Taigi vėl grįžtame prie problemos, kurią pirmasis pastebėjo Čarlzas Darvinas: net jeigu altruistų koku nors būdu ir rastųsi, kaip jie išgyventų pasaulyje, kuriame privalo konkuruoti su egoistais? Dar vieną galimą atsakymą siūlo partnerių atrankos idėja. Pagrindinė šio modelio įžvalga yra ta, kad net šiuolaikinėje miesto visuomenėje žmonės gali pasirinkti, su kuo norėtų bendrauti. Tad jeigu altruistai gebėtų kaip nors atpažinti kitus altruistus ir su jais bendrauti, o tuo pat metu išvengti bendravimo su egoistais, jie galėtų pasinaudoti visais malonaus tarpusavio elgesio privalumais ir jiems nereikėtų kęsti parazituojančių egoistų. Šis teiginys teisingas ne tik aplinkoje, kurioje nedidelių grupių nariai kiekvieną dieną bendrauja vieni su kitais, bet ir didesnėse bendruomenėse. Tokiu atveju pakaktų tik tam tikro mechanizmo, padedančio bendradarbiauti linkusiems altruistams atskirti savanaudiškus atsimetėlius.

Mintis, kad bendradarbiauti linkusiems altruistams reikia būdo, leidžian-

čio atpažinti vieniems kitus, pagimdė idėją, kurią pradžioje pasiūlė Viljamas Hamiltonas²⁶, o vėliau pagrindė Ričardas Dokinsas.²⁷ Ši idėja vadinama „žaliabarzdžio efektu“. Jeigu išlygą nesavanaudiškam elgesiui padarę genai susiję su tam tikrais kitais lengviau pastebimais bruožais – vadinamąja „žalia barzda“, altruistai klestės, nes gebės atpažinti kitus „žaliabarzdžius“ altruistus ir galės turėti reikalų tik su jais – atsiriboti nuo egoistų, kad šie galėtų elgtis tarpusavyje taip bjauriai, kaip tą apibūdino Hobsas.

Žinoma, žmonių tikrai žaliomis barzdomis ne tiek daug, o ir tų barzdų spalvą dažniausiai lemia cheminės medžiagos, bet visai galimas daiktas, kad yra ir daugiau pastebimų požymių, kurie pakankamai patikimai padėtų atpažinti į altruizmą labiau linkusį žmogų. Ekonomistas Robertas Frankas teigia, kad vienas toks palyginti prosocialaus asmens požymis yra polinkis nevalingai rausti susigėdus dėl savo elgesio (pavyzdžiui, sumelavus). Iš pirmo žvilgsnio savybė atskleisti savo kaltę raustant atrodo nenaudinga. Visgi ji gali padėti kitiems prosocialiems raustantiems altruistams bendrauti tarpusavyje ir išvengti šaltakraujiškų, neraustančių egoistų.²⁸

Nesvarbu, kaip mums pavyksta dorotis su šia užduotimi – daugelis mūsų stebėdami pašnekovų veido išraišką, kūno kalbą ar kai kuriuos kitus ženklus iš tikrųjų gebame (bent jau tam tikru mastu) atskirti prosocialius „grūdus“ nuo egoistiškų „pelų“. Netiesiogiai tokius gebėjimus patvirtina reta genetinė liga – Viljamso–Beureno sindromas. Sergantieji juo neturi pirma minėto gebėjimo, todėl yra nepaprastai draugiški ir bendraudami su nepažįstamais žmonėmis nepalaiko jokio socialinio atstumo. Eksperimentiniai Viljamso–Beureno sindromu sergančių asmenų fMRT tyrimai atskleidė skirtumus migdoliniu kūnu vadinamoje smegenų srityje.²⁹ Susilpnėjusį gebėjimą vertinti nepažįstamų žmonių prieinamumą bei palankumą atskleidė ir pacientų, kurių migdolinis kūnas pažeistas, tyrimai.³⁰ Tai rodo, kad migdolinis kūnas labai padeda mums pasirinkti patikimus ir paslaugius partnerius.

Žinoma, kai tik prosocialūs linkę bendradarbiauti subjektai išmoka pažinti vieni kitus – nesvarbu, ar iš žalių barzdų, ar iš polinkio rausti, ar padėdami migdolinio kūno, galima tikėtis, kad kai kurie savanaudžiai atsimetėliai išmoks simuliuoti esantys tokie pat. Kitaip tariant, kai tik paslaugieji išmoks atskirti vieni kitus nuo sukčių, sukčiai išmoks geriau pamėgdžioti paslaugiuosius. Taigi prasidės evoliucinės „ginklavimosi varžybos“, kuriose ir linkę ben-

dradarbiauti subjektai, ir atsimetėliai nuolat stengsis panėšėti vieni į kitus. Galiausiai, kai dauguma žmonių taps altruistais, turėtų būti pasiekta pusiausvyra, tačiau sukčiaujantys egoistai (į galvą ateina investavimo schemą *Ponzi* taikęs sukčius Bernis Medofas (Bernie Madoff) taip pat niekada neišnyks, tiesiog sudarys priimtina mažą gyventojų dalį. Šis vaizdas gražiai dera su anksčiau aptarta idėja, kad nedidelę gyventojų dalį sudaro psichopatai, kurie išgyvena naudodamiesi mumis kaip grobiu – Džefrio Damerio atveju tai reikėtų suprasti tiesiogiai.

GRUPĖS LYGMENS ATRANKA

Gimininė atranka, Didžiosios klaidos paskatintas grupinis altruizmas ir partnerių atrankos teorija – plačiai priimtose teorijos, aiškinančios bendruomeninio elgesio evoliuciją. Visgi pastaraisiais metais sukurtos dar dvi kur kas prieštaringiau vertinamos teorijos: grupės lygmens atrankos teorija ir lytinės atrankos teorija.

Savo veikale *Žmogaus kilmė* Č. Darvinas pateikė grupės lygmens atrankos pavyzdį:

Svarbu nepamiršti, kad nors aukšti moralės standartai pavieniam asmeniui arba jo vaikams duoda labai nedaug arba visiškai neduoda jokios naudos kitų tos pačios genties atstovų atžvilgiu, tačiau gentyje didėjantis gerai apsirūpinusių asmenų skaičius ir stiprėjantys moralės standartai, be jokios abejonės, suteikia genčiai didžiulį pranašumą prieš kitą gentį <...> Visais laikais ir visame pasaulyje vienos gentys išstumdavo kitas. Tad jeigu moralė yra svarbus sėkmės elementas, moralės standartai ir gerai apsirūpinusių asmenų skaičius visur bus linkę augti ir didėti.³¹

Paprastai kalbant, grupės lygmens atranka grindžiama idėja, kad net jeigu altruistiškas bendradarbiavimas pavieniam organizmui nenaudingas, altruistiškai bendradarbiaujančių organizmų grupei seksis geriau negu grupei, kurios nariai savanaudžiai. Taigi galiausiai grupės, kurias sudaro tik savanaudžiai nariai, išsigeria ir išmiršta, o nesavanaudiškos klesti ir auga.

Nepaisant išorinio patrauklumo, grupės lygmens atrankos idėja XX a. septintajame dešimtmetyje „pateko į nemalonę“ dėl matematiniais modeliais

grindžiamos kritikos – esą tokia atranka neturėtų būti labai veiksminga.³² Tiesa, neseniai ši idėja atgimė įtakingoje Elioto Soberio (Elliot Sober) ir Deivido Slouno Vilsono (David Sloan Wilson) knygoje *Unto Others: The Evolution of Unselfish Behavior* (Kitų link: nesavanaudiško elgesio evoliucija).³³ Tiesą sakant, paskatinti evoliucinių biologų susidomėjimą grupės lygmens atrankos idėja labai padėjo dvi įtakingos teorijos.

Pirmoji jų – „altruistiškų bausmių“ teorija. Jau nagrinėdami ultimatumo žaidimus matėme, kad nesavanaudiškas elgesys laboratorijoje gali būti ne tik altruistiškas, bet ir piktavališkas. Iš tiesų, noras nubausti tuos, kurie mums atrodo esantys pernelyg dideli savanaudžiai, regis, taip giliai įsišaknijęs žmogaus prigimtyje, kad siekdami nubausti ne tik jiems patiems pakenkusį asmenį, bet ir tą, kuris, jų nuomone, nuskriaudė kitą, eksperimentinių žaidimų dalyviai sutiko nukentėti patys. Panašų pavyzdį iš tikro gyvenimo pateikė teisės mokslininkas Džefris Mileris (Geoffrey Miller), surinkęs išsamią bazę duomenų, įskaitant ir apie tokius atvejus, kai darbingi asmenys barė arba kitaip „baudė“ vairuotojus, neteisėtai pastačiusius automobilius neįgaliesiems skirtose vietose.³⁴

Tokį elgesį, dažnai vadinamą *trečiosios šalies bausme* arba *altruistiška bausme*, intensyviai nagrinėjo nemažai šiuolaikinių teoretikų, tarp jų ir Ciuricho universiteto mokslininkas Ernstas Feras (Ernst Fehr). Atlikęs daug įvairių eksperimentų, E. Feras su kolegomis įrodė, jog tiriamieji subjektai pasirengę nukentėti, kad tik nubaustų žaidėją, atsisakiusį altruistiškai bendradarbiauti su trečiuoju asmeniu.³⁵ O kai žmonės yra pasirengę aukotis siekdami ne tik padėti kitiems, bet ir nubausti nepanorėjusius pastariesiems padėti, *homo economicus* nebeturi jokio pranašumo: jeigu bando pasinaudoti altruistų bendradarbiavimo vaisiais, jį baudžia kiti grupei priklausantys altruistai. Taigi pyktis galiausiai gali pakreipti evoliucinio palankumo svarstyklės nuo savanaudiško link nesavanaudiško elgesio.

Tuo pat metu altruistiškos bausmės idėja, atrodo, problemos sprendimo požiūriu yra žingsnis atgal. Kodėl kažkas turėtų mokėti už tai, kad nubaustų trečiajam asmeniui pakenkusį subjektą? Negi tai nėra evoliucinė baudėjų altruistų „yda“? (Jeigu barate darbingą vairuotoją už tai, kad šis pasistatė automobilį neįgaliesiems skirtoje vietoje, šis vairuotojas gali būti pakankamai pajėgus jums po akimi „įtaisyti“ mėlynę.) Argi altruistiška bausmė neturėtų būti pašalinta iš darvinistinių lenktynių taip pat, kaip ir altruistiškas bendradarbiavimas?

Gal ir ne. 2001 m. paskelbtame Džono Henricho (John Henrich) ir Roberto Boido (Robert Boyd) straipsnyje pažymima, kad nors kovodami prieš egoistus baudėjai altruistai patiria nuostolių, tarp altruistiško bendradarbiavimo ir altruistiškos bausmės esama svarbaus skirtumo.³⁶ Altruistiško bendradarbiavimo išlaidas visada ir visiškai dengia bendradarbiaujantis subjektas, o altruistiškos bausmės išlaidas gali pasidalyti keli baudėjai, taigi jeigu altruistiškais baudėjais tampa vis didesnė gyventojų dalis, kiekvieno asmeninės išlaidos gerokai sumažėja. Tai reiškia, kad nors natūralioji atranka altruistiškiems baudėjams nepalanki taip pat, kaip ir nesavanaudiškai bendradarbiaujantiems asmenims, pirmuoju atveju ji kur kas silpnesnė, netgi tokia silpna, kad gali leisti altruistiškiems baudėjams įsivyrėti grupės lygmeniu. Altruistiškos bausmės skatina grupės lygmens atranką ir daro ją veiksmingesnę.

Neseniai pateiktas kitas argumentas, paremiantis altruizmo svarbą grupės lygmens atrankai, yra „bendros kultūrinės ir genetinės evoliucijos“ argumentas.³⁷ Jis pagrindžiamas visai paprastai: lygiai taip, kaip altruistiškų baudėjų buvimas gali sumažinti arba visai panaikinti savanaudžių atsimetėlių gaunamą naudą, kurią kitu atveju jiems teiktų natūralioji atranka, tokius asmenis baudžiančių kultūros institutų egzistavimas (devintame skyriuje aptarsime, kad bausmių sistema taip pat yra vienas iš tokių kultūros institutų) taip pat stiprina grupės lygmens atranką ir skatina altruizmo evoliuciją svetimųjų atžvilgiu. Gentys, kurios gali išsaugoti bendradarbiavimą pasitelkdamos atsimetėlius baudžiančius institutus, tą daro sėkmingiau, negu tokių bausmių institutų neturinčios gentys.³⁸ Taigi senoji matematinė grupės lygmens kritika nebetaikoma, o pirminė, Darvino pasiūlyta, grupės lygmens atrankos sąvoka aiškinant altruizmo evoliuciją vis dar gali būti svarbi.

BRANGŪS SIGNALAI IR LYTINĖ ATRANKA

Galiausiai, bene prieštaringiausiai vertinama altruizmo evoliucijos teorija yra „brangių signalų hipotezė“. Mąstydami apie evoliuciją, daugelis žmonių visų pirma prisimena natūraliąją atranką – gamtoje pastebimą tendenciją leisti ligoms, badui ar plėšrūnams pašalinti silpnesnius, prasčiau prisitaikiusius organizmus ir tuo būdu padėti išgyventi stipresniesiems. Taigi susidaro įspūdis, kad gamta negailestingai, „ragais ir nagais“, stengiasi surūšiuoti stipriuosius ir silpnuosius taip, kad tik stiprieji galėtų daugintis ir palikti palikuonių.

Visgi teoretikai jau nuo Darvino laikų suprato, kad greta natūraliosios atrankos egzistuoja dar vienas veiksmingas mechanizmas – lytinė atranka. Tiesiog išgyventi nepakanka – jeigu norite susilaukti palikuonių, turite gebėti sudominti damas (arba džentelmenus, jeigu esate moteris). Tai reiškia, kad evoliucija palanki ne tik tiems organizmams, kurie pakelia gamtoje tykančius pavojus, bet ir tiems, kurie patrauklūs priešingai lyčiai.

Tad kaip sužavėti tą priešingą lytį? Šis klausimas domina ne tik paauglius, bet ir evoliucinius biologus. Viena iš įdomesnių galimybių – pasinaudoti tuo, kad lytinėje atrankoje pirmenybė teikiama individams, turintiems „išlikimo požymių“ – fizinių arba elgesio savybių, kurios rodo, kad esate geresnis, stipresnis, išgyvenimo požiūriu „tinkamesnis“ genetinės medžiagos šaltinis negu kitas vaikinai ar mergina. Paradoksalu, bet vienas patikimiausių iš tokių požymių – „pastebimas trūkumas“.³⁹

Klasikinis tokio „trūkumo“ pavyzdys – pavo uodega. Natūraliosios atrankos požiūriu tokia uodega yra didelė yda. Būtinybė visur su savimi tampytis sunkią ir efektingą puošmeną tik padidina tikimybę, kad jos savininkas bus sugautas ir suėstas. Tačiau lytinės atrankos požiūriu prašmatni uodega gali būti didelis privalumas, nes signalizuoja patelėms, kad tik ypač šaunus ir stiprus poravimosi partneris pajėgus pavilkti didžiulę uodegą ir vis tiek puikiai jaustis. Panašiai galima paaiškinti ir kai kurių vyrų potraukį prie brangių sportinių automobilių arba tokius pavojingus pomėgius, kaip šuoliai su parašiotu arba alpinizmas.

Dosnumas irgi gali būti išlikimo požiūriu „tinkamo“ partnerio požymis. Šis argumentas pasiūlytas mėginant paaiškinti, kodėl sėkmingi medžiotojai primityviose visuomenėse dalijosi mėsa.⁴⁰ Jo esmė ta, kad tokio sėkmingo medžiotojo, kuris gali sau leisti atiduoti nemažą kiekį mėsos, genų rinkinys turėtų būti ypač geras. Žinoma, „brangūs trūkumai“ reprodukcinę sėkmę lemia tik tuomet, kai jie pastebimi, taigi galima daryti prielaidą, jog altruistiškas elgesys labiau tikėtinas tais atvejais, kai asmuo tikisi esąs stebimas kitų (ypač priešingos lyties atstovų). Taigi galiausiai vien tik brangių signalų hipoteze negalima įtikinamai paaiškinti altruistiško elgesio anoniminiuose vienkartinuose socialinės dilemos žaidimuose. Tačiau ji gali padėti geriau pagrįsti asmens altruizmą tais kasdienio gyvenimo atvejais, kai gerus darbus svetimiesiems gali pastebėti jo bendruomenės nariai.⁴¹

IŠVADA: TRYS EVOLIUCIJOS PAMOKOS

Nespecialistai dažnai mano, kad evoliucijos jėgos linkusios išstumti nesavanaudišką elgesį. Tačiau, kaip matėme, evoliucijos teoretikai pasiūlė ne vieną, o kelis tikėtinus paaiškinimus, kaip galėjo išsivystyti altruistiškas socialių rūšių elgesys. Nebūtina rinktis kurio nors vieno iš jų. Tikėtina, kad kiekviena teorija teisinga bent iš dalies arba bent kai kuriais atvejais. Gali būti, kad ir šeimos ryšiai, ir abipusiškumas, ir neracionaliai pervertinta tikimybė, kad už gerą elgesį bus atlyginta, o už blogą elgesį ištiks bausmė (Didžioji klaida), ir partnerių atranka, ir altruistiškų trečiosios šalies baudėjų arba institutų bausmių baimė bei noras patraukliai atrodyti priešingos lyties atstovų akyse atlieka svarbų vaidmenį aiškinantis, kodėl žmonėms (o galbūt ir kitų socialių rūšių atstovams) išsivystė sąžinę primenanti savybė.

Nesvarbu, koks paaiškinimas būtų taikomas kiekvienu konkrečiu atveju – iš visų jų galima pasidaryti bent tris svarbias bendro pobūdžio pamokas. Visų pirma, evoliucija iš esmės nėra nesuderinama su plačiai paplitusiu altruizmu. Priešingai, milžiniški žmonių tarpusavio sąveikos privalumai evoliucijos jėgas gali nukreipti bendradarbiavimo, o ne konkurencijos link. Pavyzdžiui, daugelis biologų mano, kad bazinė mūsų ląstelių sandara yra bendradarbiavimo evoliucijos produktas. Mūsų ląstelių branduolius sudaro mitochondrijos ir kiti specializuoti „organoidai“, kurie prieš milijardą metų galėjo išsivystyti iš paprastų, vidinės struktūros neturinčių vienaląsčių organizmų, parazitiškai prasiskverbusių pro kitų vienaląsčių organizmų membranas. Šiandien tokie pradiniai parazito ir „aukos“ santykiai virto tarpusavio priklausomybe, nes buvę parazitai vystėsi ir tapo neatskiriamomis mūsų ląstelių dalimis.⁴²

Antroji pamoka, kurią galime išmokti analizuodami evoliuciją, yra ta, kad neturėtume stebėtis, jog mūsų altruistiškas elgesys dažnai atrodo subjektyviai savanaudiškas. Jeigu prosocialus elgesys evoliuciniu požiūriu ir naudingas, jis prasmingas tik tada, kai egzistuoja jį skatinanti vidinė atlygio sistema. Akivaizdi analogija gali būti seksas. Nors evoliucinė sekso paskirtis yra dauginimasis, gamta dirbtinai skatina mus turėti lytinių santykių, nes jie teikia malonumą. Sukaupta nemažai įrodymų, kad kooperatyvus elgesys taip pat sužadina subjektyvios laimės ir gerovės pojūtį. Asmenims, pasitikėjimo žaidime nusprendusiems bendradarbiauti, padidėja su motiniškais jausmais ir

žinduolių poravimusi susijusio hormono oksitocino lygis.⁴³ Ir fMRT tyrimais nustatyta, kad tiriamiesiems, kurie žaisdami kalinio dilemos žaidimą bendradarbiavo, padidėjo mezolimbinės dopamino sistemos – „atlygio grandinė“ dar vadinamos smegenų zonos – aktyvumas.⁴⁴ Ultimatumo žaidimuose „sąžiningus“ pasiūlymus, sudarančius 40 proc. arba didesnę dalį siūlytojo lėšų, gavę dalyviai jautėsi laimingesni už „nesąžiningų“ pasiūlymų (mažiau negu 20 proc. žaidimo sumos) sulaukusius dalyvius, nors absoliuti pasiūlymų pini-ginė vertė buvo tokia pat.⁴⁵

Visgi trečias su nesavanaudišku prosocialiu elgesiu susijęs dalykas, kurio galime pasimokyti iš evoliucijos teorijos, atrodo, pats naudingiausias. Šią pamoką pamėginsime pritaikyti trečioje knygos dalyje. Trumpai tariant, nesavanaudiškai bendradarbiauti paprastai linkę tik tos pačios grupės nariai.

Sociologai jau seniai pastebėjo, kad prosocialų elgesį žmogus dažniausiai adresuoja tiems, su kuriais jaučia bendrumą. Sociologas Viljamas Samneris (William Sumner) seniau negu prieš šimtą metų teigė, kad bendraudami „savos“ grupės nariai laikosi taikos, tvarkos, įstatymų, paklūsta vyresnybei ir palaiko dalykinius santykius. Tačiau jų požiūrį į visus svetimoms grupėms priklausančius „pašaliečius“ apibūdina žodžiai „karas“ ir „plėšimas“.⁴⁶ Evoliuciniai biologai šį pastebėjimą pagrindžia teoriškai. Nesvarbu, kokiai altruizmo evoliucijos teorijai teiktumėte pirmenybę – visos jos teigia, kad nesavanaudiškas elgesys turi būti nuosaikus ir ne beatodairiškas. Grupė, kurioje subjektas elgiasi nesavanaudiškai, gali būti tiek labai maža (pagal gimininės atrankos teoriją, jai gali priklausyti tik artimiausi šeimos nariai), tiek labai didelė (apimanti bet kurį žmogų ir net bet kurį kitą subjektą, į kurį dėl Didžiosios klaidos žvelgiama taip, lyg jis kada nors galėtų atsakyti į mūsų altruizmą tuo pačiu). Kai tik apsibrėžiame „savo“ grupę, mūsų sąžinė ima rūpintis jos narių gerove.

Grįžkime prie Darvino minčių šia tema:

Pirmiau pateiktas požiūris į moralės jausmo, kuris mums kalba, ką turime daryti, ir sąžinės, kuri mums priekaištauja, jeigu jai nepaklūstame, kilmę ir pobūdį gerai dera su tuo, ką matome žvelgdami į ankstyvą ir neišsivysčiusią šių žmonių gebėjimų būklę <...> [Moralus elgesys] taikomas beveik išimtai tos pačios genties atstovų atžvilgiu, o

priešingas, nutaikytas į kitų genčių žmones, nelaikomas nusikaltimu.⁴⁷

Vadinasi, sąžinės požymius greičiausiai pastebėsime žvelgdami į žmonių elgesį su tais, kuriuos jie laiko savo grupės nariais arba bent tikisi, kad jie galėtų jai priklausyti. Šią mintį patvirtina ir eksperimentiniai žaidimai. Penktame skyriuje pastebėjome, kad, greta autoritetingo subjekto nurodymų, su kitų elgesiu siejamų lūkesčių ir noro būti naudingam kitiems, nesavanaudišką elgesį laboratorijoje taip pat smarkiai veikia ketvirtas socialinis kintamasis – socialinis atstumas. Tai skatina prielaidą, kad sąžinė pasireikš tik bendraujant su tais, su kuriais jaučiame tam tikrą bendrumą.

Gera naujiena yra ta, kad mūsų supratimas, kas priklauso „mūsų“ grupei, atrodo, gana lankstus. Vėlgi, evoliucinė biologija prognozuoja ir tokį lankstumą. Išskyrus gimininės atrankos teoriją (kuri „savą“ grupę apibrėžia siaura ir pastovia genetinė prasme), visos kitos šiame skyriuje aptartos altruizmo evoliucijos teorijos leidžia prognozuoti, kad mūsų požiūris, kas priklauso, o kas nepriklauso „savo“ grupei, turėtų būti ganėtinai lankstus. Galiausiai, juk negalite žinoti, iš kokio žmogaus ar kito subjekto galima tikėtis abipusiškumo, patikimos partnerystės arba galimybės parodyti dosnumą, signalizuojantį gali-miems seksualiniams partneriams apie jūsų „tinkamumą“.

Toks elgesio lankstumas gali paaiškinti, kodėl daugelis tiriamųjų eksperimentiniuose žaidimuose renkasi bendradarbiavimą net tuomet, kai tyrėjai stengiasi užtikrinti, kad subjektai liktų anonimiški ir būtų socialiai atskirti tiek vienas nuo kito, tiek nuo eksperimentuotojo. Taigi visai įmanoma, kad dauguma žmonių (arba bent jau dauguma Vakarų aukštųjų mokyklų žemesniųjų ir aukštesniųjų kursų studentų) į bandymų laboratoriją labai dažnai atvyksta manydami, kad visus kitus ten sutiktus asmenis automatiškai reikėtų laikyti tos pačios grupės nariais, kurių interesai verti bent šiek tiek dėmesio. Matyt, visiškai nepaisyti kito žmogaus gerovės galime tik išskirtinėmis aplinkybėmis.

Šia vilties teikiančia mintimi remsimės trečioje dalyje, kurioje nagrinėsime, kaip šis primityvus sąžinės modelis leidžia geriau suprasti teisės veikimą.

TREČIA DALIS

SEPTINTAS SKYRIUS

„SAVO BROLIO SARGAS“: NESAVANAUDIŠKUMO VAIDMUO DELIKTŲ TEISĖJE

Argi aš esu savo brolio sargas?

– *Pradžios knyga, 4 sk. 9 eil.*

Vieną šiltą liepos vakarą Flora Osterman (Flor Osterman) iš Floridos valstijos Brovardo apygardos padarė lemtingą klaidą – sutarė su drauge nueiti iki netoliese esančios maisto prekių parduotuvės nusipirkti pieno. Keturiasdešimt vienu metų amžiaus slaugytoja Flora Osterman su drauge ramiam gyvenamajame rajone ėjo dešine kelio puse, kai staiga ją iš nugaros parbloškė dideliu greičiu lekiantis automobilis, kurį vairavo Arnoldas Deilas (Arnold Dale). Deilas, dvidešimt šešerių metų Pompano Bičo gyventojas, buvo ką tik išėjęs iš baro *Durty Kurty*, kuriame (kaip pats vėliau prisipažino) ištuštino kelis bokalus alaus. Deilo automobilis trenkėsi į Osterman taip smarkiai, kad jos kairė koja atitrūko nuo kūno ir buvo nusviesta keliu daugiau negu 27 m.¹

Susidūrimo metu Deilo automobilis buvo smarkiai apgadintas, tačiau jis sugebėjo parvažiuoti namo ir tik tada paskambino policijai – pranešė, kad

savo automobiliu „kažką partrenkė“. Kelių policijos patruliai į Deilo butą atėjo ne anksčiau kaip po dviejų valandų. Be to, dar prireikė šiek tiek laiko, kol jie rado ligoninę, kurioje buvo galima ištirti alkoholio kiekį kraujyje. Kai pagaliau pavyko paimti Deilo kraujo mėginį, buvo praėjusios daugiau negu keturios valandos nuo to laiko, kai jis išėjo iš *Durty Kurty*, tad alkoholio kiekis jo kraujyje siekė vos 0,10 proc. Vėliau toksikologas paliudijo, kad avarijos metu alkoholio kiekis Deilo kraujyje galėjo būti nuo 0,14 iki 0,22 proc.²

IŠORINIŲ SĄNAUDŲ PROBLEMA

Osterman mirtis vaizdžiai iliustruoja, kaip savanaudiški vieno asmens sprendimai (šiuo atveju – Deilo sprendimas automobiliu parvažiuoti iš baro *Durty Kurty*, o ne išsikviesti taksi) kitiems žmonėms gali turėti labai blogų pasekmių. Ekonomistai tokius atvejus vadina „išorinių sąnaudų problema“. Ši problema šiuolaikinėje visuomenėje labai dažna. Savanaudiškas Tomo sprendimas važiuoti automobiliu, o ne eiti pėsčiomis dar labiau didina eismo spūstis, dėl kurių Dikui tenka vėluoti. Savanaudiškas Diko sprendimas sekmadienio rytą pjauti kiemo veją pažadina apsnūdusį kaimyną Hari. Savanaudiškas Hario sprendimas restorane užtraukti dėmą apkartina Tomui valgį. Nepaisant to, Tomas vairuoja automobilį, Dikas pjauna žolę, o Haris rūko, nes kitiems daromi nepatogumai jų savanaudiškų sprendimų požiūriu tėra išoriniai.³

Čia galima prisiminti taiklią Adamo Smito mintį, kad rinkoje savanaudiškas elgesys dažnai naudingas kitiems, nes noras lobti skatina žmones gaminti vertę turinčias prekes ir teikti paslaugas, už kurias kiti pasirengę mokėti. Taigi savanaudiškumas rinkoje duoda „išorinės“ naudos, tačiau už rinkos ribų jis dažniau laikomas yda negu dorybe. Tai ypač pasakytina apie tuos atvejus, kai savanaudiški troškimai skatina vieną žmogų imtis veiksmų, keliančių pavojų kito žmogaus gyvybei, sveikatai arba turtui, pavyzdžiui, neblaiviam sėsti prie vairo, prekiauti sugedusiais maisto produktais arba aplaidžiai, paskubomis, atlikti operaciją, nes norisi kuo greičiau nukakti į golfo aikštinę.

Kaip mums atgrasyti žmones nuo savanaudiškų veiksmų, kuriais jie kelia pavojų ir pridaro „išorinių sąnaudų“ kitiems? Šis klausimas yra teisės šakos, dar vadinamos deliktų teise, kertinis akmuo. Deliktų teisė nustato, kada asmuo, kuris netyčia pakenkė kito asmens sveikatai arba turtui (dar vadinamas

„kaltininku“, arba „pažeidėju“), privalo atlyginti tam kitam asmeniui („nukentėjusiajam“) dėl savo kaltės padarytą žalą. Taigi, proceso požiūriu, deliktų teisė kuria materialines paskatas, verčiančias net patį savanaudiškiausią pažeidėją gerai pagalvoti prieš darant ką nors, kas pakenktų kitiems.

EKONOMINIS POŽIŪRIS Į DELIKTŲ TEISĘ

Skatinamasis žalos atlyginimo poveikis deliktų teisėje labai akivaizdus, todėl šią teisės šaką labai pamėgo ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovai. Deliktų teisės ekonominė analizė pradedama nuo dviejų pagrindinių prielaidų, arba teiginių. Pirmosios prielaidos esmė yra ta, kad svarbiausias deliktų teisės tikslas – užkirsti kelią nelaimingiems atsitikimams arba juos išgyvendinti skatinant galimus pažeidėjus rūpestingai elgtis kitų asmenų atžvilgiu.⁴ Tolesnėje diskusijoje daroma prielaida, kad deliktų teisė iš tiesų daugiausia skirta atgrasyti nuo tokių veiksmų, nors labiau filosofškai nusiteikę mokslininkai kartkartėmis teigia, jog ši teisės šaka gali pasitarnauti ir „pataisomajam teisingumui“. ⁵ (Ekonominės teisės analizės sąjūdžiui atstovaujantys mokslininkai iš tokių argumentų dažnai šaiposi. Pavyzdžiui, Ričardas Pozneris (Richard Posner) kategoriškai pareiškė, kad „aplaidumo standartą laikant moraline arba moralistine kategorija analizė nebereikalinga“. ⁶ Vis dėlto vėliau pamatysime, kad apeliavimas į sąžinę padeda geriau suprasti kai kuriuos „pataisomojo teisingumo“ argumentus ir skatina jiems pritarti.)

Antra svarbi prielaida, kuria grindžiama ekonominė deliktų teisės analizė, ir mintis, kuriai turėtų būti skirti daugiausia dėmesio, yra gerai žinomas teiginys, kad pažeidėjai – savanaudiški subjektai, be dvejonų primetantys kitiems išorines sąnaudas – žalą. Kitaip tariant, ekonominė deliktų teisės analizė (kaip ir ekonominė analizė apskritai) iš esmės grindžiama racionalaus savanaudiškumo modeliu. Be to, pamatysime, kad nagrinėjant šią antrąją prielaidą drauge su pirmąja susidaro paradoksali situacija – jeigu racionalaus savanaudiškumo prielaida teisinga, tai nemaža dalis deliktų teisės sistemos elementų tiesiog negalėtų atgrasyti savanaudžių subjektų nuo aplaidumo. Taigi galima numanyti, kad daugelis deliktų teisės elementų veiks tik tuomet, kai dauguma žmonių bus sąžiningi – o tai prieštarauja racionalaus savanaudiškumo prielaidai.

Visgi prieš pradėdant gilintis, koku būdu deliktų teisė susijusi su sąžine, ver-

ta nepagailėti šiek tiek laiko ir pažvelgti, kokius gilius pėdsakus šiuolaikinių ekspertų požiūryje į šią teisės šaką paliko ekonomikos teorija. Vargu ar galima rasti geresnę iliustraciją už aplaidumo apibrėžtį, suformuluotą garsioje byloje „Jungtinės Amerikos Valstijos prieš bendrovę *Carroll Towing*“ 1947 m. – t. y. likus dar keliems dešimtmečiams iki to laiko, kai tarp mokslininkų tapo madinga ekonominė analizė.⁷

APLAIDUMAS IR FORMULĖ $B < PL$

Carroll Towing byla Amerikos deliktų teisėje tapo pavyzdine – ji aptariama praktiškai kiekviename deliktų teisės vadovėlyje ir šios teisės šakos paskaitose. Deja, ne todėl, kad jos aplinkybės būtų ypač įdomios. *Carroll Towing* – paini laivybos teisės byla. Esminė joje nagrinėta problema – kuri šalis turėtų būti teisiškai atsakinga už tai, kad dėl avarijos nuskendo miltus gabenusi barža. O ši nuskendo bent dėl dviejų priežasčių. Visų pirma, Niujorko krantinėje ji atitrūko nuo švartavimo įrenginių ir buvo apgadinta atsakovo – įmonės *Carroll* – vilkiko. Antra, baržoje nebuvo budėtojo, kuris būtų laiku pastebėjęs apgadinimą, o dėl to į baržą per kelias valandas pribėgo tiek vandens, kad ji galiausiai nugrimzdo. Šiuo atveju pagrindinis klausimas buvo, ar baržos savininkas, neužtikrinęs, kad baržoje būtų ją prižiūrintis budėtojas, bent iš dalies atsakingas už savo patirtus nuostolius.

Šioje *Carroll Towing* byloje pareiškė nuomonę ir vienas įtakingiausių XX a. teisėjų Lernas Hendas (Learned Hand). (Lernedo tėvai turėjo dar vieną garbingą vardą pavadinant sūnų – Augustą (Augustus), kuris taip pat tapo gerbiamu teisėju.) Taigi, pasak Lernedo Hendo, ar baržos savininkai buvo teisiškai atsakingi bent už kai kuriuos su barža susijusius nuostolius, priklausė nuo to, ar jų negebėjimą paskirti budėtoją galima vadinti teisiniu aplaidumu. Vėlgi, pasak Hendo, įvertinti aplaidumą galima pagal „trijų kintamųjų funkciją: 1) tikimybės, kad [barža] atitrūks; 2) žalos sunkumo (baržai atitrūkus) ir 3) tinkamos prevencijos našos“.

Kitaip tariant, lygindamas socialines avarijos sąnaudas ir tikėtinas socialines sąnaudas, kurios būtų patirtos siekiant užkirsti jai kelią, Hendas aplaidumą apibrėžė sąnaudų ir naudos analizės terminais. Jis net pasiūlė įvertinti aplaidumą pagal matematinę formulę – tikėjosi, kad šios sąvokos algebrinę

raišką bus lengviau suprasti. Jeigu [atsitiktinės žalos] tikimybė yra P , žala [sąnaudos] L , o [netyčinės žalos prevencijos] našta – B , atsakomybė priklauso nuo to, ar B mažesnė negu P ir L sandauga, t. y. kai $B < PL$.⁹

Tokiu būdu teigdamas, kad atsakomybė už tam tikrą elgesį gali būti taikoma tik tuomet, jeigu dėl jo kilo avarija, lėmusi socialines sąnaudas (perskaičiuotas atsižvelgiant į tikimybę, kad avarijos apskritai galėjo nebūti), didesnes negu socialinės avarijos prevencijos sąnaudos, Lernas Hendas aplaidumą apibrėžė ekonomiškai. *Voilà*, štai ir turime teismo „receptą“, padėsiantį skatinti savanaudžius pažeidėjus vengti „ekonomiškai neefektyvių“ avarių.

BŪTINYBĖ TIKSLIAI APSKAIČIUOTI ŽALĄ

Hendo aplaidumo formulė $B < PL$ iliustruoja, kaip giliai ekonominis mąstymas įsiskverbė į šiuolaikinę deliktų teisę – įvairiems jos variantams pritarė daugiau negu trisdešimties šalių teismai.¹⁰ Tuo pat metu labiau pasigilinus galima pastebėti, kad esminius deliktų teisės aspektus sunku arba net neįmanoma suderinti su mintimi, jog vienintelis jos uždavinys – kurti veiksmingas paskatas.

Norint geriau tą suprasti, pirmiausia būtina suvokti, jog tam, kad deliktų teisė galėtų sutrukdyti visiškai savanaudiškiems subjektams elgtis aplaidžiai, nepakanka tiesiog priversti aplaidžius pažeidėjus atlyginti žalą – atlygio suma turi atitikti *žalos sumą*.¹¹ Jeigu pažeidėjai turėtų mokėti per mažai (pavyzdžiui, jeigu Deilas už Osterman mirtį būtų turėjęs sumokėti tik 1 JAV dol.), paskata būtų per silpna. Kita vertus, jeigu pažeidėjai turėtų mokėti per daug, pavyzdžiui, jeigu kiekvienas vairuotojas, įlenkęs kito automobilio sparną, turėtų sumokėti 1 mlrd. JAV dol., deliktų teisės sistema taptų „pernelyg atgrasi“ – bijodami sukelti avariją vairuotojai apskritai neišvažiuotų iš kiemų.

Hendo formulėje $B < PL$ slypi numanoma būtinybė apskaičiuoti žalą tiksliai, t. y. taip, kad atlygis būtų nei didesnis, nei mažesnis už faktinę žalą. Sutelkus dėmesį į žalos atlyginimo klausimą lengviau suprasti, kad esminiai deliktų teisės aspektai prieštarauja teiginiui, jog daugelis žmonių – visiškai savanaudžiai. Taip yra todėl, kad daugumoje deliktų teisės bylų teismai nustato pernelyg mažas atlygio už žalą sumas, taigi šios negali sutrukdyti visiškai savanaudiškiems subjektams dėl aplaidumo kenkti kitiems. Antra vertus, yra

nedidelė bylų grupė – baudinių nuostolių bylos, kai teismai nustato per didelę atlygio už žalą sumą. Kuo tą galima paaiškinti? Galbūt tuo, kad deliktų teisė atsižvelgia į sąžinę.

PER MAŽAS ŽALOS ATLYGIS: NEVISIŠKO SPRENDIMŲ VYKDYMO PROBLEMA

Tradicinė „atgrasymo teorija“ grindžiama prielaida, kad žmonės yra visiškai savanaudžiai – nedvejodami gali sukelti pavojų kitiems. Taigi vienintelis būdas priversti juos laikytis „auksinės taisyklės“ ir elgtis, kaip elgtųsi „brolio sargas“ – pasiekti, kad pažeidėjai atlygintų netinkamo elgesio padarytą žalą iki paskutinio cento. Ši nuostata skatina pakalbėti apie vieną iš pagrindinių šiuolaikinės deliktų teisės sistemos ypatybių. *Deliktų teisė nereikalauja, kad aplaidūs jos pažeidėjai atlygintų visą padarytą žalą.*

Nevisišką žalos atlyginimą lemia daug įvairių veiksnių. Vienas svarbus veiksnys – daugelis aukų tiesiog nusprendžia nesikreipti į teismą. Egzistuoja nemaža priežasčių, kodėl aukos nesibylinėja. Tai gali būti antipatija teisei sistemai, noras išvengti įtampą keliančio ir ilgai trunkančio teismo proceso arba tiesiog įprotis stotiškai įveikti asmenines nesėkmes. Daugelis vengia kreiptis į teismą ir dėl „amerikietiškos taisyklės“, pagal kurią atlyginimą savo advokatams turi mokėti kiekviena bylos šalis. Ieškoviui tai reiškia, kad net ir laimėjęs ieškinį nukentėjusysis gaus tik dalį žalos atlygio. Turint galvoje tai, kad deliktų teisėje ieškovai advokatams paprastai moka 25–40 proc. priteistos sumos ir kad būtinybė jiems sumokėti prisideda prie bylinėjimosi keliamos įtampos bei nepatogumų, daugelis aukų nusprendžia apskritai atsisakyti teisiinių veiksmų. Harvarde atliktas tyrimas atskleidė, kad skundą pateikia mažiau negu vienas iš aštuonių dėl gydytojų aplaidumo nukentėjusių pacientų,¹² o kitas RAND korporacijos tyrimas leido padaryti išvadą, kad tik labai nedidelė dalis dėl aplaidumo nukentėjusių asmenų (išskyrus nukentėjusiuosius automobilių transporto avarijose) pateikia deliktinius ieškinius.¹³

Nusprendę teistis, nukentėjusieji susiduria su kitomis problemomis. Tam, kad galėtų laimėti ieškinį, auka turi nustatyti, kas ją sužeidė, asmeniškai patraukti pažeidėją į teismą ir tinkamai įrodyti teismui, kad atsakovas buvo iš tiesų atsakingas už jos patirtą žalą tokiomis aplinkybėmis, kurios sukelia

atsakomybę. Kiekvienas reikalavimas kelia nemaža sunkumų. Ieškovas gali nepajėgti nustatyti, kas jam pakenkė. (Sužinoti, kad Deilas ir buvo Osterman mirtinai sužalojęs vairuotojas, pavyko tik todėl, kad jis pats kreipėsi į policiją.) Ieškovas gali nesugebėti patraukti atsakovo į teismą. (Deilas galėjo pabėgti į Pietų Ameriką.) Ieškovui gali nepavykti įrodyti, kad atsakovas buvo teisiškai atsakingas už padarytą žalą. (Deilas galėjo tvirtinti, kad Osterman pati išbėgo į kelią ir kad mirtimi pasibaigusią avariją sukėlė jos pačios aplaidumas.)

Net ir tada, kai ieškovas gali įrodyti atsakovo atsakomybę, įvairios teisės normos neleidžia ieškovams gauti tam tikrų rūšių žalos atlyginimo. Pavyzdžiui, valstijose, kuriose taikoma nukentėjusiojo neatsargumo taisyklė, nustatoma, kad ieškovas taip pat, net jeigu ir labai nedideliu mastu, prisidėjo prie nelaimingo atsitikimo, panaikinamas bet koks ieškinys dėl nuostolių atlyginimo aplaidžiu pripažintam atsakovui, kuris kitu atveju būtų laikomas atsakingu.¹⁴ Kitose valstijose už mirtimi pasibaigusias avarijas atsakingi asmenys neprivalo kompensuoti tokios moralinės žalos, kaip prieš mirtį patirtos kančios ar skausmas arba prarasta galimybė džiaugtis ilgu gyvenimu. (Iš čia kilo senas anekdotas apie advokatą, kuriam paskambinęs persigandęs klientas tvirtino ką tik pervaziavęs pėsčią. Advokatas patarė pavažiuoti atbuline eiga ir užbaigti visą reikalą.) Be to, daugelyje valstijų priimti įstatymai, išgyvenusioms aukoms nustatantys didžiausią moralinės žalos atlyginimo sumos ribą. Pavyzdžiui, Kalifornijoje nematerialinės žalos atlygis bylose dėl gydytojų aplaidumo negali viršyti 250 000 JAV dol.¹⁵ Taigi chirurgas, Kalifornijoje operuojantis pensininką arba kokį nors kitą asmenį, kuris vėliau negalės įrodyti prarastų pajamų, gali drąsiai teigti, kad 250 000 JAV dol. yra didžiausia suma, kurią jis gali sumokėti už savo aplaidumą, nesvarbu, kad ir kokie siaubingi, skausmingi, sekinantys ir darkantys būtų jo padariniai.¹⁶

Regis, Amerikos deliktų teisė sukurta taip, kad leistų pažeidėjams išvengti būtinybės atlyginti visą jų padarytą žalą. Dar blogiau, kad tokį skatinamąjį deliktų teisės poveikį menkina paplitusi praktika įsigyti civilinės atsakomybės draudimą. Galima lengvai apsidrausti nuo teismo persekiojimo aplaidumo atveju, todėl daugelis žmonių, kurių veikla gali kelti pavojų kitiems (vairuotojai, gydytojai, darbdaviai), tokį draudimą įsigyja nuolat. Taigi grėsmė, kad už aplaidumą teks priimti atsakomybę, kur kas mažesnė, jeigu asmuo žino, kad priteistą sumą padengs draudimo bendrovė. Ir nors aplaidus apdraustasis atei-

tyje gali prarasti draudimo apsaugą arba mokėti didesnes draudimo įmokas, ši paskata geriausiu atveju yra netiesioginė.

Galiausiai, daugeliui žmonių deliktinės atsakomybės grėsmę beveik visiškai panaikina asmeninio turto stoka. Deilas negalėjo sumokėti daugiau nei milijoną JAV dolerių – tokia suma prisiekusieji jam nurodė atlyginti už Osterman mirtį – ir tiesiog pasiskelbė bankrutavęs.¹⁷ Paprastai rimtose deliktinėse bylose žalą atlyginti gali tik tikrai turtingi asmenys: gydytojai, advokatai, įmonių vadovai arba bendrovės. Taigi deliktų teisės sistema tik turtinguosius veiksmingai skatina vengti žalos kitiems.

Jeigu žmonės būtų visiškai savanaudžiai, neišvengiama tokios sistemos pasekmė būtų nežabotas aplaidumas. Asocialūs pažeidėjai, tikėdamiesi, kad nereikės atlyginti didžiosios dėl jų aplaidumo padarytos žalos dalies, nedvejodami keltų pavojų kitiems. Taigi deliktų teisė iš esmės neturėtų veiksmingai atgrasyti nuo nelaimingų atsitikimų. Nuolatinis neatsargumas, kurį lydi sužalojimai ir mirtys, turėtų būti įprastas dalykas.

Visgi turbūt nebūsime per dideli optimistai teigdami, kad XXI a. Amerikoje nuolatinis aplaidumas ne toks jau įprastas. Baisūs sužalojimai ir dramatiškos avarijos gana reti, todėl apie juos skelbia net laikraščiai. Dauguma žmonių didžiąją laiko dalį bent iš dalies stengiasi nepakenkti kitiems, nors Amerikos deliktų teisės sistema teikia jiems labai mažai paskatų taip elgtis. Šią mintį patvirtina konkrečių atvejų tyrimai kitose šalyse, kuriose deliktinė atsakomybė buvo netikėtai panaikinta (pavyzdžiui, Kanada pasirinko „kaltės nebuvimo“ režimą transporto avarijose, o Naujoji Zelandija 1974 m. nusprendė atsisakyti visos deliktinės atsakomybės už kūno sužalojimus ir pakeitė ją valstybinių kompensacijų sistema). Abiem atvejais tyrimai parodė: nors nelaimingų atsitikimų rodikliai kiek išaugo, šis padidėjimas buvo stebėtinai menkas.¹⁸

Taigi neatrodo, kad tik deliktinės atsakomybės baimė atgraso daugumą žmonių nuo žalos kitiems. Amerikos deliktų teisės sistema neužtikrina visiško žalos atlyginimo, tačiau dėl to nekyla socialinis chaosas ir nežabotas aplaidumas. Vėliau pamėginsime atsakyti į klausimą, kodėl taip yra, tačiau dabar panagrinėkime problemas, kai nustatomas per mažas žalos atlygis, „veidrodinį atspindį“, t. y. pernelyg griežtas žalos atlyginimo ir atgrasymo sankcijas.

PER DIDELIS ŽALOS ATLYGIS: BAUDINIAI NUOSTOLIAI IR PERNELYG GRIEŽTOS SANKCIJOS

Amerikos deliktų teisės sistema paprastai leidžia pažeidėjams išvengti būtinybės atlyginti visą dėl jų aplaidumo padarytą žalą. Visgi egzistuoja svarbi šios taisyklės išimtis – baudiniai nuostoliai*. Baudiniai nuostoliai tokie ir yra – baudiniai, nes iš atsakovo reikalaujama nukentėjusiajam sumokėti daugiau negu faktinė žala, kurią šis patyrė dėl atsakovo aplaidumo. Kitaip tariant, baudiniais nuostoliais sąmoningai siekiama kai kuriems nukentėjusiesiems suteikti papildomą kompensaciją.

Kodėl deliktinėje teisėje per mažai atlyginama daugumai avarijų aukų, tačiau keliems pasirinktiems nukentėjusiesiems sąmoningai atlyginama per daug? Galima atsakyti, kad tai priklauso ne nuo aukos, bet nuo pažeidėjo, o gal tiksliau, nuo pažeidėjo elgesio pobūdžio. Baudinių nuostolių mokėjimo paskirtis – ne atlyginti žalą aukoms, bet nubausti tam tikrus pažeidėjus už ypač nederamą elgesį. Taigi baudiniai nuostoliai skiriami tik tais retais atvejais, kai teisėjas arba prisiekusieji nusprendžia, kad atsakovo elgesys buvo ne tik aplaidus, bet „labai aplaidus“, „nepagrįstai aplaidus“, „piktavališkas“, „labai įžeidžiamas“ arba pasireiškė jo „nusikalstamas abejingumas“ kitų asmenų interesams.¹⁹

Baudiniai nuostoliai nuo pat pradžių verčia abejoti „teisės kaip kainos“ idėja. Kodėl teisėjai ir prisiekusieji raginami skirti ypatingą bausmę tiems pažeidėjams, kurie neatsižvelgė į kitų asmenų teises, jeigu pati *homo economicus* prigimtis verčia juos galvoti tik apie save? Tiesą sakant, bendrą standartą, kada skirti baudinius nuostolius – išvadą, kad atsakovas veikė „nusikalstamai abejingai kitų asmenų gerovės atžvilgiu“ – galima perfrazuoti tiesiog taip: „atsakovas veikė, kaip veikė *homo economicus*“. Kodėl reikėtų skirti ypatingą bausmę pažeidėjui, kuris elgiasi kaip Holmsio „blogas žmogus“, jeigu visi mes esame „blogi“ vyrai ir moterys arba bent jau teisė daro prielaidą, kad mes tokie?

Baudinių nuostolių idėja verčia abejoti ir „atgrasymo teorija“, nes reikalavimas, kad pažeidėjams skirta kompensacija viršytų nukentėjusiųjų patirtus nuostolius, turėtų lemti neveiksmingą „pernelyg stiprų atgrasymą“. Pažvelkime į pagarsėjusį Naujosios Meksikos prisiekusiųjų sprendimą priteisti

* Lietuvos teisės sistemoje baudiniai nuostoliai netaikomi. – *Vert. pastaba.*

2,7 mln. JAV dol. baudinių nuostolių moteriai, kuri smarkiai nusidegino restorane *McDonald's* sau į sterblę išliejusi puodelį karštos kavos. (Galiausiai teisėjas šį skaičių sumažino iki 480 000 JAV dol.)²⁰ Tarkim, dėl tokio teismo sprendimo *McDonald's*, *Burger King*, *Wendy's* ir *Seven-Eleven* nuspręstų pakeisti kavos virimo įrangą nauja technologija, kuri leistų veiksmingiau kontroliuoti kavos temperatūrą, tačiau kavos kaina išaugtų iki 10 JAV dol. už puodelį, o vartotojai galėtų įsigyti tik drungno gėralo. Toks rezultatas gali būti nepageidaujamas tiek kava prekiaujančių įmonių, tiek jų perkančių ir geriančių vartotojų požiūriu.

Nenuostabu, kad ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovai dažnai kritikuoja baudinius nuostolius²¹ ir abejoja jų socialine verte.²² Tokia kritika drauge su visuomenės požiūriu, kad baudiniai nuostoliai yra „nekontroliuojami“, paskatino teisės aktų leidėjus apriboti jų taikymo galimybes. Taigi nemažai valstijų įvedė didžiausias priteistinių baudinių nuostolių ribas arba tarifus.²³ JAV Aukščiausiasis teismas neseniai pritaikė „tinkamo proceso išlygą“, apribodamas baudinius nuostolius garsioje byloje dėl aplaidaus naftos tanklaivio *Exxon Valdez* užplukdymo ant sausumos prie Aliaskos Princo Viljamo sąsiaurio krantų.²⁴

Nepaisant to, baudiniai nuostoliai ir toliau yra Amerikos deliktų teisės dalis, nors daugeliu kitų atvejų deliktų sistema leidžia pažeidėjams išvengti visos dėl aplaidumo padarytos žalos atlyginimo. Šios mintys verčia abejoti teiginiu, kad deliktų teisė, savanaudiškiems pažeidėjams priteisdama tiksliai apskaičiuotas žalos atlygio sumas, siekia užkirsti kelią nelaimingiems atsitikimams.

DELIKŲ TEISĖ IR PROSOCIALAUS ELGESIO PRIELAIDA

Vienas iš galimų galvosūkio, kodėl deliktų teisėje vienu metu egzistuoja tiek nevisiškas žalos atlyginimas, tiek baudiniai nuostoliai, atsakymų – dauguma žmonių deliktų teisės požiūriu iš tiesų nelaikomi savanaudžiais. Priešingai (ir tai skamba kaip tiesioginis priekaištas Oliverio Vendelio Holmsio „blogų žmogaus“ teisės teorijai), Amerikos deliktų teisė tikisi, kad dauguma žmonių turi sąžinę. Be to, tie „blogi žmonės“, kurie elgiasi taip, lyg jos neturėtų, sulaukia ypatingo pasmerkimo ir baudinių nuostolių.

Kitaip tariant, deliktų teisė pripažįsta, kad dauguma žmonių yra pasyvūs altruistai, kurie stengiasi nepakenkti kitiems, todėl jų apdairumui sustiprinti

pakanka nedidelių išorinių paskatų. Ji pripažįsta, kad toji dauguma turi stiprią vidinę paskatą (sąžinę), kuri papildo trūkstamas išorines paskatas. Tai paaiškina, kodėl net ir panaikinus deliktinę atsakomybę, pavyzdžiui, Naujajai Zelandijai atsisakius bylų dėl asmens sužalojimo, nekyla chaosas. Žinoma, trijų veiksmų modelis leidžia prognozuoti, kad priimdami sprendimus žmonės ne visada atsižvelgs į kitų gerovę. Nustatant, kada žmonės jos paisys, ypač svarbus vaidmuo tenka socialiniam kontekstui. Visgi, jeigu kalbama apie pastangas nepakenkti kitiems, socialinis kontekstas daugumoje šiuolaikinių visuomenių itin skatina prosocialumą. Nuo mažų dienų esame mokomi nesužeisti kitų ir nepakenkti jų turtui. Nuolat stebime aplinkinius stengdamiesi nesužeisti žmonių ir netgi nepakenkti kitų rūšių atstovams (pavyzdžiui, tą liudija populiarius lipdukas ant automobilio buferio: „Sustabdam, kad praleisčiau gyvūnus“). Žala, kurią patiria atsitiktinai sužaloti arba nužudyti žmonės, yra akivaizdi ir dramatiška.

Socialinis kontekstas užtikrina, kad stengdamiesi netyčia nepakenkti kitiems dauguma žmonių elgiasi kaip dėmesingasis dr. Džekilas, o ne kaip vaikus trypiantis ponas Haidas. Žinoma, kaip jau pastebėjome 5 skyriuje, jei nesavanaudiško elgesio kaina tampa pernelyg didelė, savanaudiškumas vis dar gali pakelti galvą. Deliktinę atsakomybę galima palyginti su apsauginiu tinklu, tokiose situacijose palaikančiu prosocialų elgesį. Jeigu deliktinės atsakomybės nebūtų, o asmeninė aplaidaus elgesio nauda būtų didelė, potencialus pažeidėjas galėtų susigundyti elgtis nebe taip atsargiai. Taigi deliktų teisė šioje vietoje sukuria ribines papildomas paskatas, kurios padeda išlaikyti prosocialaus elgesio pusiausvyrą.

Dėl šios priežasties nebūtina reikalauti, kad pažeidėjai 100 proc. atlygintų nukentėjusiesiems padarytą žalą. Norint užtikrinti, kad daugelis žmonių elgtųsi atsargiai, pažeidėjams keliamas reikalavimas atlyginti žalą tik iš dalies yra pakankamas. Be to, nevysiškas žalos atlyginimas skatina ir ieškovus būti atsargesnius. (Jeigu kavą geriantis žmogus žinos, kad ir jam teks prisiiimt dalį žalos, patirtos apsipylus karštu gėrimu, jis bus paskatintas elgtis su kava atsargiau.)²⁵

PROSOCIALUS ELGESYS IR PATAISOMASIS TEISINGUMAS

Įtraukus sąžinės veiksnį į standartinę „atgrasymo teoriją“ reikėtų panaikinti tam tikrą spragą tarp to, kaip deliktų teisę supranta ekonominės teisės analizės

mokykla, ir jos konkurentų – pataisomojo teisingumo teoretikų požiūrio. Pasak įtakingo deliktų teisės specialisto Gerio Švarco (Gary Schwartz), „egzistuoja dvi didelės deliktų teisės mokslininkų stovyklos. Vieni deliktinę atsakomybę iš esmės laiko atgrasymo priemone, o kitoje stovykloje deliktų teisę laikoma būdu atkurti teisingumą tarp šalių – pataisomojo teisingumo priemone“.²⁶ Tačiau atsižvelgus į prosocialų elgesį, tarp šių dviejų stovyklų galima pastebėti kur kas daugiau bendro, negu atrodo iš pirmo žvilgsnio.

Pavyzdžiui, pataisomojo teisingumo teoretikai mėgsta pastebėti, kad teisėjai, teikiantys prisiekusiesiems rekomendacijas bylose dėl aplaidumo, paprastai nenurodo jiems taikyti formulę $B < PL$ išreiškiamos sąnaudų ir naudos analizės, kuria rengdami savo išvadas naudojasi patys teisėjai. Užtat jeigu teisiamojo elgesio nebegalima laikyti „protingo žmogaus“ elgesiu, jie paveda prisiekusiesiems nustatyti aplaidumą. Kaip pastebėjo Stefenas Žilis (Stephen Gilles), jeigu „protingų žmogumi“ būtų laikomas visiškai savanaudiškas asmuo, kuriam netaikoma atsakomybė, toks standartas tik paskatintų aplaidumą.²⁷ „Protingo žmogaus“ standartas prasmingas tik tuomet, jeigu tokiu žmogumi laikomas protingas prosocialus asmuo, atsižvelgiantis tiek į savo, tiek į kitų asmenų sąnaudas ir naudą. Tas prosocialus dėmesys socialinėms, o ne pavienio asmens sąnaudoms ir naudai labai primena Hendo formulę išreiškiamą standartą.²⁸

Be to, pataisomojo teisingumo teoretikai kartkartėmis teigia, kad pagrindinis deliktų teisės tikslas – ne užkirsti kelią nelaimingiems atsitikimams, bet atkurti teisingumo pusiausvyrą, kuri sutrinka, kai koks nors žmogus nederaimai elgiasi „savo gerovę laikydamas svarbesne už kitų asmenų gerovę“.²⁹ Taigi šie mokslininkai mano, kad pažeidėjo požiūris irgi svarbus: kenkti kitiems niekada nėra gerai, tačiau tas kenkimas tampa „neteisingu“ ir sudaro atsakomybės pagrindą tik tada, jeigu pakenkiate kam nors manydami, kad jūsų tikslai ir troškimai svarbesni už kitų saugumą. *Homo economicus* modelio besilaikantiems analitikams, kurie pripažįsta tik vieną galimą požiūrį („sieki kuo labiau padidinti materialinę naudą“), toks dėmesys subjektyviems pažeidėjų motyvams gali atrodyti beprasmiškas. Kita vertus, jeigu atsižvelgsime į prosocialumą, kuris pasireiškia tam tikromis socialinėmis sąlygomis, mintis pasitelkti deliktų teisę siekiant nubausti asmenis, kurie dėl savo interesų lipa per kitų galvas, prasminga tiek ekonominiu, tiek moraliniu požiūriu. Šią mintį taip pat galima laikyti baudinių nuostolių galvosūkio sprendimu.³⁰

PROSOCIALUMAS IR BAUDINIAI NUOSTOLIAI

Jeigu žmonės prosocialūs, t. y. jeigu dauguma jų linkę ir be materialinių pasakatų parodyti bent šiek tiek rūpestingumo, kad nepakenktų kitiems, deliktų teisės sistema, nepaisant sistemingai pasitaikančio nevisiško žalos atlyginimo, gali pakankamai gerai užkirsti kelią aplaidumui. Prosocialumas reiškia, jog norint pasiekti pakankamą atgrasymo lygį nebūtina užtikrinti, kad žala būtų atlyginta kiekvienam nukentėjusiajam ir dar visiškai. Net ir nevisiškas sprendimų vykdymas bei ribotas žalos atlyginimas veikia pakankamai gerai.

Bet ką daryti, jeigu kai kurie žmonės iš tiesų atitinka *homo economicus* modelį? Nevisiškai įgyvendinamos deliktų teisės priemonės psichopatus skatina ir toliau kenkti. Visiškai savanaudį asmenį nepakankamai veiksminga deliktų teisės sistema paakina nuolat elgtis aplaidžiai, nes toks asmuo racionaliai tikisi, kad net jeigu dėl jo veiksmų bus sužaloti arba nužudyti kiti, jis, kaip atsakovas, turės atlyginti tik dalį žalos, o gal net ir visai išvengs atsakomybės.

Tokiems atvejams ir skirti baudiniai nuostoliai. Baudinius nuostolius galima laikyti atsaku į problemą tų nedaugelio asmenų, kurie net ir tokiose socialinėse situacijose, kai kontekstas ragina būti rūpestingiems, atkakliai elgiasi kaip *homo economicus*. Šis paaiškinimas puikiai dera su faktiniu baudinių nuostolių teisiniu standartu, t. y. kad baudinius nuostolius galima skirti tuo atveju, jeigu atsakovas veikė „piktavališkai“ arba buvo „abejingas“ kitiems. Tiesa, abejingumas kitiems yra vienintelė įmanoma *homo economicus* psichinė būseną. Taigi baudiniai nuostoliai skirti būtent „ekonominiam žmogui“ – siekiant užkirsti tokiam asmeniui kelią sistemingai naudotis deliktų teisės sistemai būdingu nevisišku žalos atlyginimu.

Kieno veiksmai panašiausi į „ekonominio žmogaus“ elgesį? Jau šeštame skyriuje rašėme, kad psichopatija palyginti reta – nuo šio sutrikimo kenčia tik 1–3 proc. gyventojų. Tačiau deliktinius pažeidimus daro ne tik žmonės. Taigi kyla klausimas – kiek veiksmingos galėtų būti mūsų deliktų teisės normos, taikomos ne žmonėms, o visiškai kitokios rūšies subjektams – juridiniams asmenims (bendrovėms)?

PSICHOPATIŠKAS JURIDINIS ASMUOS

2004 m. Kanados kino studija sukūrė apdovanojimą pelniusį dokumentinį filmą *The Corporation (Bendrovė)*. Šiame filme, kuris buvo pristatytas drauge su to paties pavadinimo knyga,³¹ skambėjo provokuojama mintis, kad bendrovės (juridiniai asmenys) pavojingos žmonių sveikatai. Pasak filmo kūrėjų, taip yra todėl, kad bendrovės negailestingai siekia pelno ir renkasi tokią veiklos kryptį, kuri garantuotų didžiausią finansinę grąžą, neatsižvelgdamos į tai, kad dėl tokių jų veiksmų kiti asmenys gali patirti nuostolius, skausmą, kančias ar net mirtį. Kitaip tariant, bendrovės veikia kaip *homo economicus* arba, pasak filmo kūrėjų, bendrovė yra „psichopatinių polinkių turintis subjektas“, „nepripažįstantis jokių moralinių apribojimų, kurie neleistų kenkti kitiems, ir atitinkamai besielgiantis“.³²

Laikraščių antraštės leidžia manyti, kad bendrovės iš tiesų gali padaryti daugiau, negu tik prisidėti prie asocialių veiksmų. Jos pardavinėja nesandarius krūtų implantus (*Dow Corning*), padangas, kurios greitkeliose labai greitai nusidėvi (*Firestone*), užsiliepsnojančius nešiojamuosius kompiuterius (*Sony*) ir automobilius, kurie paslaptinai greitėja kada tik užsimano (*Toyota*). Jos teršia aplinką leisdamos į upes chemines medžiagas (*General Electric*), daužo į uolas tanklaivius (*Exxon*) arba montuoja nepatvarias naftos gavybos jūroje platformas (*BP*). Jos stato chemijos gamyklas, kurios vėliau sprogsta, nužudydamos ir sužalodamos tūkstančius žmonių (*Union Carbide*).

Nepaisant to, gilesnė įmonių teisės ir praktikos analizė atskleidžia, kad teiginys, jog bendrovės elgiasi psichopatiškai, kiek perdėtas. Įmonių teisės doktrina, dar vadinama „verslo sprendimų taisykle“, iš tiesų nereikalauja, kad įmonių direktoriai ir kiti vadovai beatodairiškai siektų didinti pelną. Priešingai, įmonių vadovai gali naudotis daugeliu įvairių teisinių priemonių, skatinančių aukoti lėšas labdarai, išlaikyti darbuotojus ekonomikos nuosmukio metu, leisti pinigų saugesnių produktų kūrimui, vengti pelningų, bet aplinkos taršą didinančių sprendimų ir laikytis sveikatos, saugos ir darbo teisės reikalavimų net tuomet, kai pažeidimai gali likti ir nepastebėti. Ir nors konkurencija rinkoje pajėgi „nugludinti aštrius moralės kampus“, taip nutinka ne visuomet. Sėkminga įmonė, turinti įtakos savo pasirinktoje verslo nišoje, pavyzdžiui, *Ben & Jerry's* arba *Body Shop*, turi šiek tiek galimybių atsikvėpti

nuo konkurencijos ir vadovautis savo, kaip įmonės, „sąžine“ bent jau tol, kol jos nenupirks negailestingesnis ir labiau pelno ištroškęs konkurentas.³³

Taigi prieš darant prielaidą, kad bendrovės visuomet elgiasi kaip *homo economicus*, yra pagrindo tuo suabejoti. Visgi teiginys, kad jos ne visada elgiasi kaip *homo economicus*, dar nereiškia, kad jos visuomet elgiasi kaip *homo sapiens*. Bendrovės negali būti psichopatės, nes jos – ne žmonės.

Šioje vietoje kai kas gali prieštarauti, kad įmonėms apskritai kvaila priskirti elgesio motyvus arba asmenybės sutrikimus, nes jos tėra teisinis konstruktas – nematomi ir neapčiuopiami subjektai, kurie gali veikti tik per įgaliotuosius atstovus. Kita vertus, laikantis šio požiūrio galima teigti, kad bendrovės elgiasi panašiai, kaip žmonės, nes gali veikti tik per žmones. Taigi tokiu mastu, kiek teisė arba sąžinė reguliuoja netinkamą žmonių elgesį, jos galėtų suvaldyti ir netinkamą bendrovių elgesį.

„ĮMONĖS ŽMOGAUS“ PROBLEMA

Teigiant pirmiau minėtus dalykus, dažnai neatsižvelgiama į svarbų tikrovės aspektą – kad juridiniai asmenys (įskaitant ir bendroves) yra ne tik teisiniai konstruktai, bet ir labai realios socialinės institucijos. Tiksliau tariant, jie yra labai realūs socialiniai kontekstai. Darbuotojas, įėjęs pro paradines įmonės administracinio pastato duris ir liftu pakilęs į savo kabinetą, įžengia į pasaulį, kuriame sklinda galingas derinys socialinių signalų, pranešančių, kokio elgesio iš jo tikimasi, ką daro kiti ir kokią įtaką kitiems turi jo veiksmai. Taigi socialinis kontekstas keičia darbuotojo elgesį. Tai reiškia, kad net jeigu jis ir netaps tokiu savimyla kaip visiškai savanaudis „ekonominis žmogus“, jis gali elgtis bent jau kaip šio pusbrolis – „įmonės žmogus“. Kitaip tariant, galima tvirtinti, kad bendrovės veikia tik per „savo“ žmones ir tuo pat metu skatina „savo“ žmones veikti atitinkamai.

Tiesa, kartkartėmis bendrovės aplinka kaip tik pastūmėja žmones elgtis sąžiningai. Savo viduje bendrovės įkvepiančiais plakatais, motyvaciniais darbuotojų susirinkimais ir akivaizdžiausiais bei smagiausiais kolektyvo stiprinimo užsiėmimais ar galimybe pailsėti įmonių poilsio namuose dažnai stengiasi skatinti pasitikėjimą, bendradarbiavimą ir atsidavimą bendriems tikslams. (Regis, žmogiškųjų išteklių vadybininkai mano, kad prosocialų darbuotojų elgesį ska-

tina golfas, braidžiojimas upėje arba afrikietiškų būgnų melodijos.) Tačiau tuo pat metu su įmonėje nedirbančiais asmenimis gali būti elgiamasi visiškai kitaip. Galima pastebėti, kad įmonės aplinka žmonių elgesį dažnai nukreipia taip, jog jis ima vis labiau artėti prie psichopatinio *homo economicus* modelio idealo (ypač tai pasakytina apie dideles atvirąsias akcines bendroves). Šis reiškinys susijęs su tuo, kad įmonės paprastai naudojasi pažįstamais socialiniais paklusnumo, imitavimo ir atjautos svertais, skatindamos darbuotojus pirmiausia rūpintis „įmonei priklausančių“ asmenų (darbuotojų, vadovų) gerove ir pernelyg nesirūpinti „pašaliečiais“ (klientais, bendruomene, išoriniais investuotojais).

Kalbant apie paklusnumą, bendrovė yra hierarchinė socialinė struktūra, kuriai priklausančiams darbuotojams ant aukštesnės valdymo pakopos stovintys vadovai duoda aiškius nurodymus. Paprastai tokie nurodymai yra tiesiog tam tikri „pelno didinimo“ variantai. Nors bendrovės gali skelbti pranešimus apie savo misiją arba vykdyti reklamos akcijas, kuriose prisistato kaip aplinkinio pasaulio atžvilgiu socialiai atsakingi subjektai (pavyzdžiui, alaus darykla *Anheuser-Busch* teigia norinti, kad alų mėgstantys jos klientai „gertų atsakingai“), įmonės darbuotojai raginami sutelkti dėmesį į pelno rodiklius.³⁴ Kalbant apie imitavimą, įmonių darbuotojai leidžia savo dienas apsupti kitų žmonių, kurie intensyviai dirba didindami įmonės pelną, o ne stengdamiesi į gera keisti pasaulį. Galiausiai, tipiškos didelės įmonės organizacinė struktūra, kai informacija paskirstoma tarp daugelio už vieną ar kitą specializuotą sritį atsakingų asmenų, neleidžia pavieniams įmonėms atstovams iki galo suprasti neigiamų pasekmių, kurias jų sprendimai gali turėti kitiems. Reikia tik prisiminti Ketės Li Giford (Kathy Lee Gifford) ašaromis nuplautą atgailą sužinojus, jog drabužiams su jos kaip dizainerės prekės ženklu siūti *WalMart* naudojo neteisėtą vaikų darbą, kad galėtume įvertinti, kaip įmonių sistema gali nuo gailestingų žmonių nuslėpti kenksmingą savo veiklos poveikį.

Kai kurios įmonės gali veikti lyg psichopatai dėl „šališko pasirinkimo“, t. y. dėl to, kokius žmones jos pritraukia ir įdarbina. Pavyzdžiui, tabako pramonė kelia tokius akivaizdžius pavojus kitų žmonių gyvybėms ir sveikatai, kad nuo joje dirbančių asmenų sunku nuslėpti neigiamas socialines šio verslo pasekmes. Nepaisant to, tabako įmonės gali samdyti tokius „kitą mėstančius“ darbuotojus, kurie dėl savo prigimties arba auklėjimo mažai domisi kitų gerove. (Tokia situacija buvo grindžiama 2005 m. sukurta juodoji komedi-

ja *Dėkojame, kad rūkote (Thank You For Smoking)*, kurioje Aronas Ekhartas (Aaron Eckhart) atliko žavaus, tačiau psichopatinių polinkių turinčio *Big Tobacco* lobisto vaidmenį.) Jau trečiame skyriuje minėjome tyrimą, kuris atskleidė, kad studentai, kurie pagrindine studijų kryptimi renkasi verslo administravimą, socialinės dilemos eksperimentuose linkę bendradarbiauti mažiau negu pagrindinės psichologijos specialybės studentai.

Nagrinėdami socialinio konteksto ir darbuotojų atrankos veiksnius nebegalime tvirtai teigti, kad teisės ir moralės normos, kurios nuo netinkamo elgesio sulaiko daugelį žmonių, panašų ribojamą poveikį turi ir bendrovėms. Priešingai, net jeigu bendrovės ir nėra visiškai psichopatiški subjektai, jų elgesys kur kas artimesnis *homo economicus* modelį atitinkančiam savanaudiškam elgesiui negu tipiško, gerai socializuoto *homo sapiens* elgesiui.

Šis pastebėjimas atveria intriguojančią galimybę: norint užtikrinti, kad deliktų teisės sistema veiksmingai užkirstų kelią brangiai kainuojantiems nelaimingiems atsitikimams, skirtingiems subjektams reikia taikyti skirtingas taisykles, t. y. juridiniams ir fiziniams asmenims turėtų taikyti ne tas pačias teisės normas.

SKIRTINGOS TEISĖS NORMOS FIZINIAMS IR JURIDINIAMS ASMENIMS

Konvencinė ekonomika paprastai neskiria juridinių asmenų ir realių žmonių elgesio. Taip yra dėl jos teorinės prielaidos, kad ir vieni, ir kiti veikia panašiai, t. y. kad jie visiškai savanaudžiai ir siekia kuo labiau padidinti savo materialinę naudą: juridiniai asmenys – pelną, o fiziniai – asmeninį turtą. Dėl to ekonominės teisės analizės sąjūdžio literatūroje deliktų teisės klausimais paprastai neskiriama, kaip į teisinės sankcijas reaguoja žmonės, o kaip – juridiniai asmenys. Joje teigiama, kad abiem šioms subjektų grupėms turi būti taikoma ta pati bendra ir vienodai veiksminga deliktų teisės normų sistema.³⁵

Tačiau faktas, kad žmonės gali elgtis prosocialiai, verčia pažvelgti į minėtą teiginį kitu kampu. Dauguma žmonių turi vidines paskatas, t. y. sąžinę, kuri reikalauja stengtis nepakenkti kitiems. Juridiniai asmenys tokių paskatų neturi. Taigi juridiniams asmenims galime didinti tik išorines atgrasymo priemones, taikydami jiems kitokias taisykles negu fiziniams asmenims.

Vienas akivaizdus tokio projekto išeities taškas galėtų būti tradicinio deliktų teisės modelio korekcija atsižvelgiant į nukentėjusiuosius, kuriems žala atlyginama nevisiškai. Žalos atlyginimo taisyklių, pagal kurias ji atlyginama nevisiškai, taikymas fiziniams asmenims nebūtinai kelia problemų, nes, kalbant apie žalą kitų asmenų sveikatai ir turtui, didžioji dauguma fizinių asmenų paprastai linkę veikti kaip dr. Džekilas, o ne kaip ponas Haidas. Fiziniams asmenims gali pakakti ir dalinės atsakomybės, nes ji tik papildo vidinės sąžinės sankcijas, kurios ir motyvuoja daugumą žmonių stengtis nepakenkti kitiems.

Tačiau gali paaiškėti, kad šis nevisiško atlyginimo modelis nepajėgus nuo tokio elgesio atgrasyti juridinius asmenis. Juridiniai asmenys neturi sąžinės, kuria galėtų remtis sprenddami, ar siekiant pelno galima pakenkti kitiems. Tad jeigu jie neprivalės padengti visos dėl aplaidumo padarytos žalos, jie tiesiog dažniau elgsis aplaidžiai. Taigi juridiniams asmenims galime nustatyti specialias taisykles, užtikrinančias, kad jie visiškai atlygintų nukentėjusiesiems padarytą žalą. Atvirai tariant, norime, kad atsakovai juridiniai asmenys nukentėjusiesiems mokėtų daugiau, negu privalo mokėti tokį pat pažeidimą įvykdę fiziniai asmenys.

Ir tai ne Robino Hudo pasiūlymas perskirstyti turtingų bendrovių turtą vargšems aukoms – fiziniams asmenims. Ši mintis grindžiama vien susirūpinimu ekonominiu efektyvumu ir ypač poreikiu užtikrinti, kad sąžinės neturinčios korporacijos savo „kailių“ patirtų, ką reiškia visiškai atlyginti žalą, kurią jos padaro kitiems. Įdomu pastebėti, kad jau yra požymių, jog Amerikos deliktų teisė vystosi būtent šia kryptimi. Antimonopoliniai teisės aktai, beveik išimtinai taikomi bendrovėms ir kitoms verslo įmonėms, reikalauja, kad šios atsakytų už antimonopolinių reikalavimų pažeidimą trigubai atlygindamos žalą, kurią padarė konkurenciją ribojanti jų veikla.³⁶ Panašus trigubas žalos atlyginimas numatytas ir Įstatyme dėl reketo veikiamų ir korumpuotų organizacijų (kaip matome iš pavadinimo, jis taikomas organizacijoms).³⁷

Tokias taisykles galima laikyti baudinius nuostolius reglamentuojančių teisės normų pokyčiais, kurių tikslas – neleisti verslo organizacijoms nuolat naudotis tuo, kad dauguma nukentėjusiųjų nesikreipia į teismą. Korporacijos atsakovės požiūriu, trigubas žalos atlyginimas Lernerio Hendo formulėje $B < PL$ didina kintamuosius P ir L taip, kad neutralizuojamas P ir L mažėjimas dėl tų deliktų teisės sistemos aspektų, kurie lemia nevisišką žalos atlyginimą.

Tiems, kurie mano, kad ir fiziniai, ir juridiniai asmenys savanaudiškai siekia kuo labiau padidinti savo turtą, trigubo žalos atlyginimo taisyklė, reikalaujanti, kad teisės nuostatas pažeidusios bendrovės mokėtų didesnę žalą atlygi negu tą patį nusizengimą padaręs fizinis asmuo, gali atrodyti absurdiška. Kita vertus, tiems, kurie pripažįsta fizinių ir juridinių asmenų elgsenos skirtumus, skirtingos taisyklės šiems asmenims atrodo ne tik prasmingos, bet ir ypač svarbios siekiant užtikrinti, kad deliktų teisė užkirstų kelią brangiai kainuojantiems nelaimingiems atsitikimams.

IŠVADA: PROSOCIALŲ DELIKTŲ TEISĖS PAMATAI

Ekonominės teisės analizės sąjūdžiui deliktų teisė visuomet buvo „jaukūs namai“, didžiąja dalimi dėl to, kad šios teisės normų funkcija akivaizdžiai ekonominė. Nepriklausomai nuo to, ar tai „teisinga“, bet kokiu atveju verta stengtis užkirsti kelią vairavimui išgėrus, gydytojų aplaidumui ir sugedusių maisto produktų prekybai.

Tuo pat metu deliktų teisės normos verčia abejoti galimybe teise naudotis „kaip kaina“. Pavyzdžiui, jeigu deliktų teisės tikslas – užkirsti kelią nepageidaujamam elgesiui, kaip ši sistema gali veikti, kai tokia daugybė šios teisės aspektų arba trukdo nukentėjusiesiems pateikti ieškinį, arba riboja žalą atlyginimą, kurį jie gali prisiteisti iš atsakovų? Jeigu deliktų teisė grindžiama savanaudiškumo prielaida, kokia prasmė skirti baudinius nuostolius atsakovams, kurie abejingi kitiems žmonėms?

Tačiau teigdami sąžinės egzistavimą ir atsižvelgdami į trijų veiksmų modelį, galbūt pajėgsime išspręsti šiuos teisinius galvosūkius. Šiuolaikinėse visuomenėse socialinis kontekstas ragina mus saugoti kitų žmonių sveikatą ir turtą. Tai reiškia, kad, nepaisant nevisiško sprendimų vykdymo, riboto arba nevisiško žalą atlyginimo, deliktų teisė teikia pakankamai papildomų paskatų, kad, tiesiog sustiprindama daugelio mūsų turimą vidinę paskatą – sąžinę, sutrukdytų daugeliui žmonių pakenkti kitiems dėl neatsargumo. Papildoma deliktinės atsakomybės grėsmė – tik glajus ant prosocialaus elgesio torto. Baudiniai nuostoliai skirti įveikti tą retą situaciją, kai atrodo, kad torto visiškai nėra – tai ypatinga bausmė atsakovui, kuris, nepaisydamas socialinio konteksto, demonstruoja visišką abejingumą kitiems.

SAŽINĖS UGDYMAS

Atkreipę dėmesį į sąžinę, galėsime ne tik geriau suprasti deliktų teisės sistemą, bet ir ją tobulinti. Juk gebėjimas elgtis prosocialiai žmonėms išsivystė tik po šimtus tūkstančių ar net milijonus metų trukusio gyvenimo socialinėmis grupėmis ir tokiomis aplinkybėmis, kai bendradarbiauti dažnai būdavo naudinga. Nėra jokio pagrindo manyti, kad bendrovės, kurios gyvuoja vos keletą šimtmečių, taip pat išvystė tokį patį gebėjimą. Iš tiesų, jei taip būtų, tai būtų stulbinamas ir jokių tikimybės dėsnių neatitinkantis atsitiktinumas. Taigi siekdami, kad mūsų deliktų teisės sistema kuo veiksmingiau užkirstų kelią brangiai kainuojantiems nelaimingiems atsitikimams, turime tą pripažinti.

AŠTUNTAS SKYRIUS

PROSOCIALIŲ PARTNERIŲ PASIRINKIMAS: PASAKOJIMAS APIE SĄRYŠINĘ SUTARTĮ*

Kardu nesustiprintos sutartys yra tik žodžiai ir visiškai negali apsaugoti žmogaus.

– *Tomas Hobsas*

Lina Džoj (Lynn Joy) buvo verslo konsultantė. 1996 m. ji pradėjo dirbti tarptautinės vadybos konsultacijų įmonės *Hay Group* Čikagos biure. 2001 m. Džoj bazinis atlyginimas per metus siekė 210 000 JAV dol. 2002 m. ji buvo atleista iš darbo.¹

Pasak *Hay Group*, Džoj buvo atleista dėl to, kad nesugebėjo įvykdyti metinės klientams išrašytų sąskaitų kvotos. Taigi darbdavio atstovai tvirtino, jog ji atleista dėl svarbios priežasties. Šiuo atveju žodžių „svarbi priežastis“ prasmė

* Anglų k. *relational contract*. Taip vadinama sutartis, kurios veiksmingumas grindžiamas ją sudarančių šalių abipusiu pasitikėjimu. Rašytinės tokios sutarties sąlygos – tik metmenys, nes yra ir neįvardytų sąlygų bei susitarimų, lemiančių šalių elgseną. – *Vert. pastaba.*

turėjo labai didelę reikšmę, nes su Džoj sudarytoje sutartyje buvo numatyta, jog atleista be svarbios priežasties, ji turi teisę į vienų metų darbo užmokesčio dydžio išeitinę išmoką. *Hay Group* požiūriu, Džoj negebėjimas įvykdyti klientams išrašytų sąskaitų kvotos buvo svarbi priežastis, tad ji neturėjo teisės gauti sutartyje numatytos 210 000 JAV dol. išeitinės išmokos. Džoj padavė darbdavius į teismą dėl sutarties pažeidimo. Jos byla pateko į JAV Septintosios apygardos apeliacinį teismą, kur ją nagrinėjo teisėjas Ričardas A. Pozneris.²

SAVANAUDIŠKUMO NAUDA RINKOS MAINUOSE

Racionalaus savanaudiško elgesio modelis šiuolaikinių sutarčių teisės ekspertų mąstyme ir raštuose vyrauja dar labiau negu deliktų teisėje.³ Iš pirmo žvilgsnio toks požiūris atrodo gana pagrįstas. Net jeigu tam tikros socialinės sąlygos skatina nesavanaudišką elgesį, rinkos mainai yra būtent tas kontekstas, kuriame tikimės savanaudiško elgesio. Pasak advokatų ir teisėjų, dauguma žmonių, kurie perka ir parduoda automobilius, kviečių ateities sandorius arba šešių butelių kolas pakuotes, vieni su kitais bendrauja „rinkos sąlygomis“. Tokiu atveju sąžinė nesvarbi, o savanaudiškumas – deramas ir tikėtinas.

Be to, savanaudiškų mainų rezultatu dažniausiai lieka patenkintos abi šalys. Jeigu greitį viršijęs vairuotojas partrenkia pėsčiąjį, šis patiria nuostolius ir žalą (sužalojimus). Tačiau jeigu du žmonės savanaudiškai keičiasi tam tikru prekių, paslaugų ir pinigų deriniu, abiejų sandorio šalių padėtis paprastai pagerėja. Būtent tai turėjo omenyje škotų ekonomistas Adamas Smitas savo garsioje parabolėje apie rinką, kurią jis pavadino „nematoma ranka“:

Bet kiekvienas žmogus savo kapitalu remia pramonę tik dėl pelno, todėl visada stengiasi juo paremti tą gamybą, kurios produktas turės didžiausią vertę ir kurį galima bus iškeisti į didžiausią kiekį pinigų arba kitų prekių <...> jis siekia naudos tik sau, ir šiuo, kaip ir daugeliu kitų atvejų, nematoma ranka jį kreipia link tikslo, kuris visai neįėjo į jo ketinimus <...> Vadovaudamasis savais interesais, jis dažnai daug veiksmingiau tarnauja visuomenės interesams negu stengdamasis tą daryti sąmoningai.

KAIP SUTARČIŲ TEISĖ SKATINA ABIPUSIŠKAI NAUDINGUS MAINUS

Šis poskyris atskleis, koks vaidmuo skatinant prekių ir paslaugų mainus tenka sutarčių teisei. Žmonėms nereikia atskiros sutarties kiekvienam mainų sandoriui – juk nesudarote formalios sutarties, kad nusipirktumėte kepalėlį duonos. Paprasčiausiai duodate kepėjui pinigus, o šis jums mainais duoda duonos.

Sutarčių prireikia tuomet, kai subjektai planuoja mainus, kuriuos vykdydamos viena arba abi sutarties šalys pažada ką nors padaryti ateityje. Taip atsižvelgiama į riziką, kuri kyla iš katalogo paštu užsakant prekes arba teikiant paskolą. Be privalomos vykdyti sutarties paštu gautos prekės gali atrodyti visiškai kitaip negu kataloge (jeigu šios prekės apskritai jus pasieks), o paskola gali taip ir likti negražinta. Tai žinodami, daugelis žmonių nebus linkę pirkti prekių iš katalogų arba skolinti, vadinasi, gali neįvykti daugelis abiem pusėms naudingų pažadais grįstų mainų, taigi mūsų (ir kartu, ir kiekvieno atskirai) padėtis pablogės.

Sutartys padeda užtikrinti didesnę su pažadais susijusių mainų saugumą ir patrauklumą. Tiesa, ekonomikos teorija teigia, kad taip esti tik tada, kai sutartys vykdomos. Privalo egzistuoti subjektai arba dalykai, kurie leistų užtikrinti, kad jose duotų pažadų būtų laikomasi, net jeigu reikėtų panaudoti prievartą. Šią problemą taikliai apibūdino Tomas Hobsas 1651 m. išėjusiame veikale *Leviatanas*: „Kardu nesustiprintos sutartys yra tik žodžiai ir visiškai negali apsaugoti žmogaus.“⁵

Šiuolaikiniame pasaulyje „kardas“ – tai grėsmė, kad teismas privers jus sumokėti už sutarties pažeidimą. Būtent šis „kardas“ ir įkvepia egoistiškus žmones laikytis sutarčių sąlygų, kurias jie kitu atveju būtų linkę pažeisti. Jeigu sutarčių teisės tikslas suprantamas būtent taip, iš pirmo žvilgsnio atrodo, kad savanaudiško *homo economicus* elgesio modelis nagrinėjant sutarčių teisę yra tikslus ir patrauklus. Net jeigu žmonės ne visuomet motyvuoja savanaudiški interesai, keisdamiesi prekėmis ir paslaugomis jie linkę vadovautis būtent jais. Be to, tokių savanaudiškų mainų metu laikytis duotų pažadų paprastai naudinga abiem šalims. Tad galbūt reikėtų tiesiog pritarti racionalaus savanaudiškumo modelio taikymui sutarčių teisėje? Kam dar paisyti sąžinės?

SUTARČIŲ NEIŠSAMUMO PROBLEMA

Tiesą sakant, *homo economicus* modelio gali visiškai pakakti nagrinėjant paprastas „atskirąsias“ sutartis, tokias kaip dėl šimto dėžių vinių įsigijimo. Tačiau, panašiai kaip ir kalbant apie deliktų teisę, atidesnė analizė atskleidžia sritis, kuriose aiškinant, kaip iš tiesų veikia sutarčių teisė, esminis vaidmuo tenka sąžinei.

Tai akivaizdžiausia nagrinėjant sutartis, kurias teisės mokslininkai vadina „neišsamiomis“, t. y. tokias, kuriose neaparta tam tikra tarp šalių galinti kilti problema arba ginčas. Netgi ilgiausioje ir išsamiausioje sutartyje neįmanoma aptarti absoliučiai visų klausimų, kurie gali iškilti vykdant tam tikrus mainus. Pavyzdžiui, namo savininko ir statybos rangovo sutartyje dėl virtuvės pertvarkymo tikriausiai bus aptarta darbų apimtis, naudotinių medžiagų spalva ir rūšis bei atlygio už darbą suma. Visgi mažai tikėtina, kad tokioje sutartyje būtų numatyta, kas įvyks, jeigu pačiame darbų įkarštyje namas supleškės iki pamatų arba bus nustatyta, kad jam gerokai pakenkė termitai. Panaši ir Džoj sutartis – joje buvo numatyta išeitinė pašalpa, mokėtina tuo atveju, jeigu ji bus atleista be svarbios priežasties, tačiau nebuvo nurodyta, ar tokia svarbi priežastis yra negebėjimas įvykdyti klientams išrašytų sąskaitų kvotos.

Sutartys gali būti neišsamios dėl daugelio priežasčių. Viena priežastis yra ta, kad žmonės ne visažiniai. Pasak sutarčių teisės specialisto Melo Aizenbergo (Mel Eisenberg), „sutartys susijusios su ateitimi, todėl visuomet sudaromos tam tikro neapibrėžtumo sąlygomis“. ⁶ Taigi vykdant sutartį gali kilti tokių problemų, apie kurias nė viena šalis anksčiau nė nepagalvojo, todėl ir neaptarė sutartyje.

Neišsami gali būti ir labai sudėtinga sutartis, nes dėl to sudėtingumo derybės ir sutarčių rengyba pabrangsta. Tarkim, namo savininkas ir rangovas šiaip ne taip įstengia numatyti kiekvieną remontuojant virtuvę galinčią kilti problemą, pradedant nuo brokuotos dažų partijos ir baigiant dėl gripo pandemijos šalyje paskelbtu karantinu. Tokia sutartis, kurioje būtų atsižvelgta į kiekvieną galimą atsitiktinumą, būtų neįtikėtina brangi, jai parengti būtų sugaišta daugybė laiko, o ją suprasti tikriausiai būtų labai sunku. Taigi užuot bandžiusios sudaryti išsamią sutartį, šalys gali pagrįstai pasitenkinti trumpomis neišsamiomis sutartimis, kuriose būtų aptarti tiktai svarbiausi ir akivaizdžiausi siūlomų mainų aspektai, kitų klausimų (jeigu jų iškiltų) sprendimą palikdamos ateičiai.

Galiausiai, sutartys gali būti neišsamios, jeigu jų objektas yra tokie abiem šalims svarbūs dalykai, kuriuos sunku patikrinti, o tai reiškia, kad juos bus sunku įrodyti teisme. Pavyzdžiui, tarkime, jog namo savininko ir statybos rangovo sudarytoje sutartyje yra nuostata, kad spintelės virtuvėje turi būti „aukštos kokybės“. Tol, kol spintelėse nėra akivaizdžių defektų, namo savininkui gali būti pernelyg brangu ar net neįmanoma teisme įrodyti, kad spintelių kokybė nepatenkinama. Praktiškai tai reiškia, kad sąlyga „aukštos kokybės“ neįvykdoma, taigi įtraukti ją į sutartį, matyt, neverta. Teisėjas gali nuspręsti, kad spintelės kokybiškos, bet gali nuspręsti ir kitaip – nė viena pusė negali būti dėl to tikra.

NEIŠSAMIŲ SUTARČIŲ PAPLITIMAS

Neapibrėžtumas, sudėtingumas ir nepatikrinamumas – sutartims būdingos savybės, todėl neišsamios sutartys aptinkamos visur. Spragų pasitaiko net ir palyginti paprastoje sutartyje, pavyzdžiui, dėl automobilio įsigijimo. (Ką daryti, jeigu automobilio rida gerokai didesnė, negu nurodyta skelbime?) Pasak įtakingo ekonominės teisės analizės judėjimo atstovo Stiveno Šavelio (Steven Shavell), „sutartyse dažniausiai neatsižvelgiama į jokių kintamuosius ir neapibrėžtumus, nors sutarties šalims jie gali būti svarbūs“. ⁷ Sutarčių teisės specialistas Robertas Skotas (Robert Scott) eina dar toliau – pasak jo, „visos sutartys yra neišsamios“. ⁸

Visgi perfrazuojant Džordžą Orvelą (George Orwell) galima tvirtinti, kad vienos sutartys neišsamesnės už kitas. Teisės specialistai sutartis apibūdina pagal jų išsamumo laipsnį. ⁹ Viename spektro gale yra atskirosios sutartys – paprastos, lengvai aprašomos, beveik visiškai išsamios mainų sutartys tarp šalių, kurios nesitiki viena su kita sudaryti daugiau sandorių. Atskirosios sutarties pavyzdys – naudoto automobilio įsigijimo sutartis. Kitame spektro gale – sąryšinės sutartys, kurių objektas yra sudėtingi, ilgalaikiai ir neapibrėžti mainai. Pavyzdžiui, tai gali būti sutartis dėl biurų pastato statybos, specialios programinės įrangos naujai įmonei sukūrimo arba tokio vadybos konsultanto kaip Lina Džoj samdos.

Nėra abejonių, kad sutartis, kurią teisėjas Pozneris nagrinėjo sprenddamas Džoj ir *Hay Group* bylą, buvo neišsami sąryšinė sutartis. Džoj darbo sutarty-

je buvo neapibrėžta reikšminga sąvoka „svarbi priežastis“. Atsižvelgdamas į tai, Pozneris pastebėjo, kad „tikslios prasmės, kurią ši sąvoka įgyja sutartyje, negalima nustatyti tiesiog skaitant sutartį <...> Ši sutartis nėra tokia rašytinė sutartis, kurios prasmė būtų aiški“.¹⁰ Taigi nors Džoj sutartis abiem šalims turėjo didelę ekonominę reikšmę, ji buvo neišsami.

Šis neišsamumas ypač stebina todėl, kad Džoj teikė konsultacijas dėl vadovų atlyginimo. Taigi Pozneris nutartyje taikliai pastebėjo, jog Džoj turėjo teisę bylinėtis: „Gana ironiška tai, kad konsultacijas dėl vadovų atlyginimų teikianti įmonė nesugebėjo parengti sutarties, kurioje būtų apibrėžtos su vieno iš jos vadovų atlyginimu susijusios teisės.“¹¹

Nors Džoj sutarties neišsamumas galbūt ir ironiškas, vargu ar jis neįprastas ar nenusipėjamas, nes toks drastiškas neišsamumas – būdingas daugelio sąryšinių sutarčių ypatumas. Su sąrašui *Fortune 500* priklausančių įmonių generaliniais direktoriais sudarytų darbo sutarčių empirinis tyrimas atskleidė, kad beveik su trečdaliu iš jų apskritai nebuvo sudaryta rašytinių darbo sutarčių, o sutartys su kitu trečdaliu buvo sutrumpintos iki kraštutinumo – jose buvo nurodytas tik atlyginimas, tačiau beveik nebuvo įsipareigojimų.¹² Ir tokia padėtis sąryšinių sutarčių teisei būdinga. Šios rūšies sutartyje dažniausiai užsimenama tik apie akivaizdžiausias ir svarbiausias problemas, kurios gali iškilti vykdant mainus, o visa kita paliekama spręsti bendru šalių sutarimu pagal situaciją. Pasak Roberto Skoto, šios sutartys „atrodo sąmoningai neišsamios“.¹³

TEISMŲ NEPAJĖGUMAS UŽTIKRINTI SĄRYŠINIŲ SUTARČIŲ VYKDYMĄ

Užtikrinant sąryšinių sutarčių vykdymą, teismams kyla rimtų problemų. Kaip teisėjas gali užtikrinti, kad bus vykdomos tos sutarties „sąlygos“, dėl kurių šalys iš tiesų nėra susitarusios?¹⁴ Teisės mokslininko Eriko Poznerio (teisėjo Ričardo Poznerio sūnaus) žodžiais tariant, sąryšinių sutarčių šalims „trūksta aiškiaregystės, kurios reikia norint suteikti teismams tinkamas gaires, jeigu kyla ginčas, o teismams neužtenka talento, kurio reikėtų norint tinkamai užtikrinti sutarčių vykdymą be pirma minėtų gairių“.¹⁵ Neapibrėžtumas, sudėtingumas ir nepatikrinamumas ne tik trukdo šalims *ex ante* (iš anksto) parengti išsamią

sutartį, bei ir menkina teismų gebėjimą rasti geriausią būdą spręsti dėl tokio neišsamumo kylančius ginčus *ex post* (po sutarties sudarymo).

Tai reiškia, kad teismai ginčus dėl sąryšinių sutarčių – pavyzdžiui, dviejų verslo partnerių ginčą dėl bankrutavusios įmonės arba namo savininko ir statybos rangovo ginčą dėl vėlavimo – dažnai sprendžia vadovaudamiesi monetos metimą primenančiu principu. Nors teismas tikrai priims sprendimą, šalys negali numatyti, koks jis bus ir kuriai šaliai jis bus naudingas. Be to, vėlgi pasak Eriko Poznerio, teismai gali būti „radikaliai nekompetentingi sąryšinių sutarčių jiems keliamų reikalavimų atžvilgiu“.¹⁶

Taigi bylinėjimasis dėl sąryšinių sutarčių dažnai primena viduramžišką praktiką spręsti ginčus dvikovose, kurią seras Valteris Skotas aprašė savo romane *Aivenhas*.¹⁷ Po to, kai riteris tamplierius Brianas de Bua-Gilberas apkaltino gražuolę žydaitę Rebeką raganavimu, t. y. burtais sužadinus jam visai nekrikščionišką geismą, klausimą dėl Rebekos kaltės sprendė ne teisėjai ar prisiekusieji, bet Brianas de Bua-Gilberas ir ginkluotas Rebekos gynėjas Aivenhas. Pastarajam laimėjus dvikovą buvo laikoma, kad Rebeka bylą laimėjo.¹⁸ Panašiai ir bylose dėl šiuolaikinių sąryšinių sutarčių – verslo nesutarimų, darbo ginčų, nuomotojo ir nuomininko bylų arba ginčų dėl paslaugų sutarčių – šalys pasitelkia advokatus, ir beveik taip pat kaip byloje, kuri sprendžiama dvikova, rezultatas dažniau priklauso nuo gynėjo meistriškumo ir agresyvumo negu nuo reikalavimų esmės.

SĄRYŠINIŲ SUTARČIŲ, KURIŲ VYKDYMAS NEUŽTIKRINAMAS, GALVOSŪKIS

Taigi pirmiau minėti su sąryšinėmis sutartimis susiję faktai verčia abejoti teiginiu, kad pagrindinė sutarčių teisės funkcija – padėti savanaudiškiems subjektams prisiimti įsipareigojimus vykdyti savo pažadus. Teismai gali užtikrinti tik paprastose, atskiroiose, sutartyse pateiktų aiškių nuostatų vykdymą, tačiau negalima tikėtis, kad jie privers vykdyti neegzistuojančias „sąlygas“, aptinkamas, jeigu apskritai galima taip pasakyti, tik milžiniškose sąryšinių sutarčių spragose. Nedaug perdėsimė sakydami, kad tiesioginė formalios sąryšinės sutarties pasekmė yra ta, jog kiekviena šalis gali nuvilti kitą patraukdama ją į teismą.

Šis pastebėjimas skatina abejones dėl to, kaip apskritai vyksta pasitikėjimu grindžiami mainai. Visiškai savanaudiški subjektai naudosis didelėmis sąryšinių sutarčių spragomis ir įvertinę tikimybę, kad už tokį netinkamą elgesį teismai juos nubaus, mažiau negu 100 proc., o gal net mažiau negu 50 proc., atsisakys vykdyti pažadus. Bausmės pavojų dar labiau mažina tikimybė, kad nukentėjusysis, nujausdamas, jog bylinėjimasis brangiai kainuos ir galbūt netgi baigsis nesėkme, gali apskritai nesikreipti į teismą. Taigi, pavyzdžiui, visiškai savanaudiškas statybos rangovas, apskaičiavęs, kad namo savininkui gali ir nepavykti prisiteisti žalos atlyginimo, gali samdyti nekvalifikuotus darbininkus, naudoti prastesnes medžiagas, nesilaikyti statybos normų ar net apskritai nugriauti virtuvę ir pareikšti galėsiantis ją atstatyti tik už dvigubai didesnę negu pradinę, sutarta, kainą.

Numatydami tą, visiškai savanaudiški subjektai vengtų su panašiais į save sudaryti pasitikėjimu grįstus sandorius, tačiau realūs žmonės neišsamias sąryšines sutartis sudaro. Iš tiesų, tokios sutartys sudaromos dėl daugelio ekonomiškai reikšmingiausių šiuolaikinių mainų – dėl ilgalaikio tiekimo, bendros įmonės steigimo, butų nuomos, statybos darbų, darbo santykių, paslaugų teikimo ir t. t. Tai reiškia, kad, nepaisydami teismų ir teisėjų nepajėgumo užtikrinti sutarčių vykdymą, tokias sutartis sudarantys žmonės kažkodėl jaučiasi saugūs arba bent jau saugūs tiek, kad sąryšinių mainų sandoris būtų galimas. Negana to, dauguma sąryšinių mainų sutarčių ne tik neišsamios, bet netgi labiau neišsamios, negu turėtų būti. Džoj ir *Hay Group*, kurių specializacija buvo konsultacijos dėl įmonių vadovų atlyginimų, buvo pajėgios paruošti tokią sutartį, kuri teisėjui Pozneriui būtų padėjusi kur kas geriau suprasti, kokia atleidimo iš darbo priežastis pakankamai svarbi, kad Džoj netektų teisės reikalauti išeitinės išmokos. Nepaisydamos to, šios šalys nusprendė sudaryti iki kraštutinumo sutrumpintą sutartį. Kodėl jos taip pasielgė?

RIBOTA REPUTACIJOS GALIA

Sutarčių teisės specialistai kartkartėmis teigia, kad nuo oportunistiško elgesio vykstant sutartis atgraso ne teisinės sistemos baimė, bet baimė prarasti reputaciją. Pastarasis argumentas ypač tinka tais atvejais, kai žmonės „žaidžia kartotinius verslo žaidimus“ – tokiais atvejais net visiškai savanaudiški subjektai

vengs naudotis akivaizdžiomis sąryšinių sutarčių spragomis baimindamiesi, kad žinia apie jų nederamą elgesį gali pasiekti būsimus klientus ir tiekėjus. Pasak žymaus ekonomisto Oliverio Viljamsono (Oliver Williamson), kuris nestokojo ekonomistams būdingo dramatizmo, „poveikis reputacijai silpnina paskatas vykdant sandorius tarp įmonių elgtis oportunistiškai, nes jei svarbi reputacija, dėl tokio elgesio tuoj pat gaunamą naudą būtina palyginti su būsimomis sąnaudomis“.¹⁹

Susirūpinimas savo reputacija gali iš tiesų atgrasyti nuo oportunistiško elgesio bendroves ir kitas svarbias, ilgą laiką gyvuojančias įmones tose rinkose, kuriose jos užsiima verslu nuolat. Visgi kalbant apie trumpiau gyvenančius žmones reputacijos jėga kelia daugiau abejonių. Pavyzdžiui, pradėdami karjerą ar verslą ir norėdami įtikinti partnerius, kad su jumis saugu turėti reikalų, dar negalite remtis reputacija. Vis dėlto „neseniai iškepti“ advokatai kažkaip su-
laukia pirmųjų klientų, jaunieji įmonių vadovai pradeda eiti pirmąsias apmokamas pareigas, o jaunieji gydytojai – gydyti pirmuosius pacientus. Baigiantis karjerai, reputacija vėlgi tampa nepatikima garantija, nes asmeniui artėjant prie pensinio amžiaus galimo reputacijos praradimo kaina dramatiškai sumažėja. Vadinasi, senstantys gydytojai turėtų gydyti savo pacientus aplaidžiai.

Kita problema, susijusi su tuo, kaip baimė prarasti reputaciją gali skatinti sutarčių vykdymą, yra nulemta išoriniams stebėtojams kylančių sunkumų nuspręsti, kuri šalis kalta dėl sąryšinės sutarties pažeidimo. Jeigu Džoj pareikštų, jog kvotos ji nesugebėjo įvykdyti todėl, kad *HayGroup* blogai reklamavo savo paslaugas, pašaliečiui būtų sunku nustatyti, kurios šalies reputacija suteršta. Galiausiai, jeigu susirūpinimo savo reputacija pakaktų paaiškinti, kodėl, nepaisant teismų nekompetencijos, mainai pagal sąryšinę sutartį yra sėkmingi, kuriems galams žmonės tokius mainus apskritai įformina sutartimis?

SĄRYŠINĖS SUTARTYS BEI DR. DŽEKILO IR PONO HAIDO SINDROMAS

Yra pagrindo abejoti, kad rūpinimasis savo reputacija visuomet ar net gana dažnai gali įkvėpti visiškai savanaudiškus subjektus mainų pagal sąryšinę sutartį procese laikytis pažadų. Oliveris Viljamsonas pripažino, kad „reputacijos poveikio veiksmingumą nesunku perdėti“.²⁰ Be to, jau matėme, kad sąryšinių

sutarčių šalys negali tikėtis, jog teismų sistema užtikrins sutartinių įsipareigojimų vykdymą. Kaip tuomet *homo economicus* pavyksta sėkmingi sąryšine sutartimi grįsti mainai?

Galbūt *homo economicus* jie ir nepavyksta, bent jau jeigu sandoris sudaromas su kitu *homo economicus*. Taigi panagrinėkime dar vieną galimybę. Sutarčių teisė negali deramai skatinti pasitikėjimu grįstų mainų tarp visiškai savanaudiškų subjektų, tačiau jai visai neblogai sekasi, jeigu tokių mainų šalys yra prosocialūs bendradarbiavimo partneriai. Nors tradicinė ekonomikos teorija teigia, kad sutarčių teisė skatina mainus padėdama savanaudiškiems subjektams įsipareigoti vykdyti savo pažadus, su sąryšinėmis sutartimis susijusi tikrovė gali būti visai priešinga – čia sąveikauja ne savanaudiški, bet prosocialūs partneriai, kurie bent jau tam tikru mastu pasitiki vieni kitais ir nesavanaudiškai rūpinasi vieni kitų gerove.

Šią mintį galima geriau suprasti suvokus, jog kai du žmonės svarsto galimybę sudaryti sąryšinę sutartį, kiekvienas iš jų nori apsisaugoti nuo tikimybės, kad kita sutarties šalis oportunistiškai pasinaudos daugybe tokioje sutartyje neišvengimai pasitaikysiančių spragų. Teismai negali patikimai užpildyti tokių spragų, nes dėl sutarčių neapibrėžtumo, sudėtingumo ir nepatikrinamumo jie yra „radikaliai nekompetentingi“. Noras išsaugoti gerą reputaciją kartais gali užkirsti kelią oportunistiškam elgesiui, tačiau vien tik jo dažnai taip pat nepakanka. Taigi sudarydamos sąryšines sutartis šalys dažnai gali būti priverstos remtis trečiuoju nuo oportunistiško elgesio atgrasančiu veiksniu – sutarties partnerio sąžine.

Pavyzdžiui, tarkim, šalims vykdant sutartį kyla kokia nors nenumatyta problema arba galimybė. Dvi savanaudiškos šalys, kurios be skrupulų siekia pasinaudoti kiekviena situacija, nedelsdamos įsivels į konfliktą, nes kiekviena norės visus dėl pasikeitusių aplinkybių susidariusius nuostolius primesti kitai šaliai, o visą galimą naudą pasisavinti. Priešingai, prosocialūs sutarčių partneriai, atsižvelgiantys ir į vienas kito gerovę, problemą gali išspręsti kur kas lengviau, pavyzdžiui, pasidalydami netikėtą pelną arba nuostolius, nes jie, bent jau tam tikru mastu, drauge siekia didinti bendrą (o net tik savo) gerovę. Tokiems prosocialiems partneriams taip pat nebūtina raštu įforminti kiekvienos savo sandorio detalės – jie pakankamai pasitiki vienas kitu, todėl gali skirti visas jėgas didinti bendrą gerovę, o ne savanaudiškai ieškoti spragų. Galiausiai, net jeigu kai kurių

veiklos aspektų negalima stebėti arba patikrinti, kitos šalies gerove besirūpinantis sutarties partneris stengsis tinkamai vykdyti įsipareigojimus.

Paprastiau tariant, viena iš numanomų sąryšinės sutarties „sąlygų“ yra sutarimas, kad kiekviena šalis nuslopins joje slypintį poną Haidą ir su savo sutarties partneriu elgsis kaip dr. Džekilas, t. y. priimdama sprendimus dėl sutarties vykdymo partnerio gerove rūpintis taip, kaip savo. Ši mintis dera su socialinės teisės analizės mokyklos atstovų išsakytais argumentais, kuriais jie pagrindė individualistinio ekonominės teisės analizės atstovų požiūrio kritiką. Pavyzdžiui, Janas Makneilas (Ian Macneil) teigė, kad sąryšinių sutarčių neįmanoma suprasti sutelkus dėmesį tik į formalias šalių sutartas sąlygas. Atvirkščiai, pasak jo, sąryšinė sutartis taikoma tik tokiems santykiams, kuriems (be kita ko) apibūdinti tinka žodžiai „sąžiningumas“, „lankstumas“ ir „abipusiškumas“.²¹

Tai šiek tiek primena teiginį, kad sąryšinės sutarties skiriamasis bruožas yra tas, jog abi šalys tokią sutartį suvokia kaip socialinę situaciją, kuri bent tam tikru mastu ragina elgtis nesavanaudiškai. Sutarčių įvairovę, pradedant paprastomis atskirosiomis sutartimis ir baigiant sudėtingomis, neišsamiomis sąryšinėmis sutartimis, galima apibūdinti kaip elgesio spektrą nuo Haido iki Džekilo. Toks požiūris siūlo nemažai įžvalgų mąstant apie tai, kaip iš tiesų vyksta mainai pagal sąryšines sutartis ir kaip sutarčių teisė bei šios teisės specialistai gali juos palengvinti.

PARTNERIO PASIRINKIMO SVARBA

Viena iš svarbiausių su pasitikėjimu grįstais santykiais susijusių pamokų, kurią galima išmokti žvelgiant į empirinius prosocialaus elgesio duomenis, yra ta, kad jų sutarties sėkmės raktas gali būti tinkamo partnerio pasirinkimas. Du *homo economicus* rūšies atstovai turėtų atsisakyti sudaryti vienas su kitu sąryšinę sutartį, nes jie abu numato, kad nesant pakankamai veiksmingų teisminio ar reputacinio pobūdžio sankcijų kita šalis oportunistiškai pasinaudos sutarties neišsamumu. Panašiai ir prosocialus asmuo turėtų atsisakyti sudaryti tokio tipo sutartį su aiškiai savanaudišku partneriu, nes savanaudiškas subjektas pasinaudos jo polinkiu bendradarbiauti. Joks mylintis tėvas nepatars savo vaikui su *homo economicus* sudaryti kokią nors reikšmingą sąryšinę sutartį, nesvarbu, ar tai būtų darbo, verslo partnerystės, ar vedybinė sutartis.

Tačiau jeigu du prosocialūs asmenys gali kažkaip atpažinti vienas kitą ir susitarti dėl sąryšinės sutarties sąlygų, tikėtina, kad jiems abipusiškai naudingi mainai pavyks. Taigi vykdant bet kokius sąryšine sutartimi grįstus mainus pirmasis žingsnis – rasti tinkamą prosocialų mainų partnerį. (Net Čikagos teisės mokyklos mokslininkas Ričardas Epšteinas (Richard Epstein) siūlo protingiems žmonėms „pirmiausia pasirinkti bendradarbiavimo partnerius ir tik tada rūpintis sutartimi, o ne atvirkščiai“.)²² Tačiau pripažinus, kad partnerio pasirinkimas yra esminis sutartinių santykių aspektas, natūraliai kyla klausimas, kaip atpažinti savanaudiškus interesus pasiryžusį tramdyti subjektą?

Jau šeštame skyriuje skaitėme, kad tik nedidelė gyventojų dalis, atrodo, nepajėgia elgtis nesavanaudiškai net tuomet, kai socialinis kontekstas aiškiai ragina būti prosocialiems. Joks sveikai mąstantis žmogus dėl svarbių pasitikėjimu grįstų mainų sąmoningai nesitars su psichopatu. Deja, psichopatai paprastai viešai neskelbia savo asocialių polinkių.

Kiek menkesnė tos pačios problemos atmaina kyla tuomet, kai skiriasi nepsichopatų polinkis bendradarbiauti. Nors atrodo, kad dauguma žmonių sugeba elgtis nesavanaudiškai tose socialinėse situacijose, kuriose iš jų aiškiai to tikimasi, kai kurios minėtos situacijos būna dviprasmiškos. Sutartis gali tapti nevienareikšme socialine situacija dėl to, kad visiškai savanaudiškas elgesys socialiai priimtinas atskirosiose sutartyse, o riba tarp atskirųjų ir sąryšinių sutarčių ne visuomet akivaizdi. Dėl to sudarant sąryšines sutartis itin svarbu pasirinkti tokį partnerį, kuris netgi dviprasmiškas socialines situacijas būtų linkęs vertinti kaip raginimą bendradarbiauti. Bet kaip jį atpažinti?

Šeštame skyriuje skaitėme, kad bendradarbiavimo partnerio pasirinkimo problema patraukė evoliucinių biologų dėmesį, kurie kaip vieną iš galimų sprendimų pasiūlė „žalios barzdos efektą“, t. y. altruistų galimybę atpažinti „saviškius“, nes altruizmas genetiškai susijęs su koku nors kitu lengviau pastebimu bruožu, pavyzdžiui, polinkiu rausti, jeigu toks asmuo pagaunamas meluojant. Įdomus pastebėjimas: viena prosocialius polinkius padedanti atpažinti „žalios barzdos“ efekto rūšis – noras ir kitus laikyti prosocialiais. Empiriniuose tyrimuose ne kartą nustatyta, kad didesnis pasiryžimas leisti pažeidžiamam kitą, t. y. didesnis pasitikėjimas kitais, statistiškai susijęs su tvirtesniu pasiryžimu susilaikyti nuo kitų išnaudojimo – didesniu noru elgtis patikimai.²³

Taigi polinkis pasitikėti atitinkamai gali reikšti paties asmens patikimumą. Ir priešingai, su žmogumi, kuris nepasitiki kitais, taigi yra gana savanaudiškas ir nepatikimas, prosocialus asmuo turėtų arba apskritai vengti sudaryti sandorius, arba reikalauti kuo išsamesnių ir kuo realiau įvykdomų sutarčių.

SOCIALINIO „ĮRĖMINIMO“ SVARBA IR PASTABA APIE TAI, KAIP TEISININKAI GALI SUMAŽINTI „IŠSTŪMIMO“ EFEKTĄ

Subjekto pademonstruotas pasiryžimas pasitikėti savo sutarties partneriu gali būti kur kas daugiau nei tik signalas apie jo gebėjimą elgtis prosocialiai. Sprendimas sudarius neišsamią sutartį leisti būti pažeidžiamam ne tik atskleidžia subjekto patikimumą, bet ir gali būti svarbus ženklas, parodantis, kaip asmuo vertina konkrečios sutarties sukurtą socialinį kontekstą.

Penktame skyriuje nagrinėta, kad jei savanaudiškumas duotajame socialiniame kontekste atrodo priimtinas, net ir linkę prosocialiai elgtis žmonės staiga ima elgtis priešingai. Žinoma, sutartis gali sukurti dviprasmišką socialinį kontekstą. Ar tai atskiroji sutartis, kurios atžvilgiu savanaudiškas elgesys yra numatomas ir tinkamas? O gal tai sąryšinė sutartis, kuriai būtinas bendradarbiavimas ir šalių gebėjimas atsižvelgti į viena kitos interesus? Kraštutiniais atvejais (perkant naudotą automobilį arba derantis dėl vedybinės sutarties) šis skirtumas aiškus. Tačiau kitais atvejais sutartis gali turėti ir atskirosios, ir sąryšinės sutarties elementų (tai pasakytina, pavyzdžiui, apie darbo sutartį).

Susidarius dviprasmiškai situacijai dėl sutarties, asmuo, norintis kliautis sutarties partnerio sąžine, privalo kuo aiškiau parodyti, kad situacija ragina atsižvelgti vienam į kitą, užuot elgusis kaip derėtų tik nepriklausomos rinkos sandorio šalims. Kai kuriais atvejais tą galima padaryti labai aiškiai. Tačiau vien žodinis savo patikimumo ir gerų ketinimų patvirtinimas, pasak ekonomistų, yra „nieko verta kalba“. Veiksmai reiškia daugiau negu žodžiai. O kokią žinią apie sutartinių santykių pobūdį perduoda veiksmai asmens, kuris pasirodo drauge su advokatu ir smulkiu šriftu atspausdinta kokių 3 cm storio sutartimi?

Šią „signalizavimo“ problemą jau seniai suprato šeimos advokatai, pastebėję, kad tuoktis planuojančios poros vedybinių sutarčių vengia ne todėl, jog

yra įsitikinusios, kad niekada neišsiskirs, bet todėl, kad jaučia, jog siūlymas sudaryti vedybinę sutartį rodo pasitikėjimo stygių, kuris gali apnuodyti santuoką.²⁴ Tokį požiūrį patvirtina ir eksperimentiniai žaidimai. Jau pastebėjome, kad viena svarbiausių socialinių prosocialaus elgesio užuominų eksperimentiniuose žaidimuose yra tiriamųjų įsitikinimas, jog ir kiti žaidimo dalyviai žaisdami elgiasi arba turėtų elgtis prosocialiai. Sudaryti vedybinę sutartį siūlanti nuotaka arba jaunikis neišvengiamai signalizuoja, kad jis arba ji į santuokinius ryšius žvelgia kaip į rinkos santykius, taigi skatina panašaus savanaudiško požiūrio laikytis ir sužadėtinį ar sužadėtinę.

Čia pateikti pavyzdžiai iliustruoja reiškinių, kurių sociologai vadina „išstūmimu“ arba „motyvacinio išstūmimu“.²⁵ Jo esmė ta, kad laikydami sutarties partnerį tik savo interesais besirūpinančiu asmeniu, signalizuojame, jog duotajame socialiniame kontekste savanaudiškumas priimtinas. Taigi didėja tikimybė, kad gavęs tokį signalą partneris iš tiesų pradės elgtis savanaudiškai. Viena klasikinėje motyvacinio išstūmimo tyrime mokslininkai analizavo dešimt dienos centrų, į kuriuos tėvai nuolat vėluodavo pasiimti savo vaikų, todėl mokytojai būdavo priversti pasilikti po darbo. Tyrėjai įtikino šešis centrus įvesti pavėlavusiems tėvams baudų sistemą. Koks buvo tokio sprendimo rezultatas? Vėlavimų skaičius gerokai išaugo.²⁶

Ekonominiu požiūriu tokie rezultatai atrodo keistai. Kaip galima didinti tam tikros veiklos kainą skatinant žmones daugiau jos „įsigyti“? Pagal išstūmimo teoriją galimas atsakymas į šį klausimą – pakeisti socialinį kontekstą taip, kad jis labiau panėšėtų į rinką. Pavėlavę tėvai sumokėję baudas jausdavosi sumažinę psichinę vėlavimo kainą, t. y. jiems tai reiškė, kad tokiu atveju vėlavimas yra ne savanaudiškas „socialinis blogas tonas“, o laisvai, nesijaudinant dėl mokytojų gerovės, priimtas rinkos sprendimas. Pabrėždami išorines materialines paskatas, dienos centrai išstūmė tokias vidines paskatas kaip kaltė ir atjauta.

Siekiu išvengti prosocialios motyvacijos išstūmimo galima paaiškinti pirmą minėtą keistą reiškinių, kad sąryšinės sutartys dažnai atrodo netgi labiau neišsamios, negu reiktų sutarčių šalims. Džoj ir *Hay Group* specializavosi vadovų atlyginimo srityje, taigi turėjo pakankamai žinių ir patirties suprasti, jog sąvokos „svarbi priežastis“ apibrėžtis – reikšmingas sutarties elementas. Nepaisant to, šalys neapibrėžė šios sąvokos. Ko gera, tikėtina, kad jos taip pasiėlgė baimindamosi, jog per didelis dėmesys tiksliai sąvokos „svarbi priežastis“

apibrėžimui reikštų, kad *Hay Group* perdėtai suinteresuota galimybe atleisti Džoj arba Džoj pernelyg rūpinasi išvengti atleidimo.

Toks požiūris taip pat atskleidžia, kad nors daugelis dėl sąryšinių sutarčių besiderančių asmenų gali teigti, jog teisininkų dalyvavimas apsunkina procesą, pastariesiems gali tekti atlikti esminį vaidmenį užtikrinant mainų pagal sąryšinę sutartį sėkmę, t. y. jeigu viena sąryšinės sutarties šalis nori išsamiau išaiškinti tam tikrą sąvoką ar sąlygą, teisininkai gali tapti puikiais „atpirkimo ožiais“. „Tai nereikia, kad aš tavimi nepasitikiu, – gali sakyti nuomotojas nuomininkui arba nuotaka jaunikiui. – Ir tikrai nemanau, jog kažkas pradės klostytis ne taip. Tiesiog mano advokatas sako, kad privalau tą padaryti.“

Taigi tokiu būdu suvertusios kaltę advokatui, sąryšinių sutarčių šalys gali atlikti tam tikrą ypač vertingą veiksmą – išsakyti viena kitai konkrečias savo viltis ir lūkesčius dėl santykių, t. y. nenuvildamos viena kitos lūkesčių, kad pasitikės viena kita ir elgsis prosocialiai, pasikeisti informacija, galinčia jas apsaugoti nuo klaidingo sprendimo pradėti pasitikėjimu grįstus mainus, iš tiesų neatitinkančius abiejų šalių poreikių. Advokatai taip pat nelieka nuskriausti (jie gauna atlyginimą). Nematomoji Adamo Smito ranka teisinių paslaugų rinkoje, kaip ir kitose rinkose, gali lygiai taip pat daryti stebuklus.

KAIP GALI PASITARNAUTI RADIKALIAI NEKOMPETENTINGI TEISMAI: TEISMŲ RAGINIMŲ LAIKYTIS ĮSIPAREIGOJIMŲ VAIDMUO

Iki šiol nagrinėjome klausimą, kaip prosocialūs mainų partneriai siekdami pažaboti oportunistišką elgesį gali remtis sąžine, ir padarėme prielaidą, kad teismai, kaip juos taikliai apibūdino Erikas Pozneris, yra „radikaliai nekompetentingi“ užtikrinti sąryšinių sutarčių vykdymą. Iš to natūraliai kyla klausimas, kodėl pasitikėjimu grįstų mainų dalyviai sudarydami formalias sutartis apskritai į savo santykius siekia įtraukti teismų sistemą. Akivaizdu, kad iš dalies į šį klausimą galima atsakyti taip: kai kurie net ir labai dideliu pasitikėjimu grįstų mainų aspektai gali būti gana aiškiai apibrėžti, šalys juos gali nesunkiai įforminti raštu, o teismai gali užtikrinti jų vykdymą. Tačiau teismai gali atlikti ir kitą naudingą vaidmenį, neturintį nieko bendra su jų gebėjimu (arba negebėjimu) sukurti patikimas materialines efektyvaus vykdymo paskatas.

Visų pirma, autoritetingo subjekto nurodymai – dar vienas socialinis signalas, atliekantis reikšmingą vaidmenį skatinant prosocialų elgesį eksperimentiniuose žaidimuose. Teisėjai ir teismai ir yra būtent tokie autoritetingi subjektai. Tai leidžia daryti prielaidą, kad teisėjai gali paskatinti sąryšinių sutarčių šalį elgtis prosocialiai neįtikėtinai paprastu ir pigiu būdu – tiesiog sakydami, ką jos turi daryti.

Ši idėja atitinka tų šiuolaikinių teisės mokslininkų mintis, kad teisė ne tik sukuria paskatas, bet gali atlikti ekspresyvinę funkciją ir keisti žmonių elgesį, tiesiog siųsdama autoritetingą žinią apie tai, kokios vertybės ir elgesys yra tinkami.²⁷ Pasak ekspresyvinės teisės teoretikų, jeigu teisės formuotojai siųs žinias (teismo nutarčių ir teisės aktų forma) apie tai, koks elgesys tinkamas ir laukiamas, žmonės stengsis laikytis šių autoritetingų subjektų suformuluotų elgesio normų net ir nesant materialinių nuobaudų arba paskatų. Ekspresyvinės teisės teorija paprastai taikoma baudžiamojoje teisėje arba tokiose konstitucinės teisės doktrinos, kaip vienoda apsauga arba draudimas įteisinti valstybinę religiją. (Devintame skyriuje dar kartą ir kur kas išsamiau apžvelgsime ekspresyvinės teisės funkcijos teoriją baudžiamojoje teisėje.) Tačiau ekspresyvinė teisės funkcija gali atlikti svarbų vaidmenį ir sutarčių teisės bylose.

Kaip pastebėjo sutarčių teisės specialistė Erina O'Hara (Erin O'Hara), teisėjai sutarčių bylose dažnai rašo, kad visoms sutartims būdingas numanomas kiekvienos šalies įsipareigojimas vadovautis gera valia.²⁸ Tačiau panašiai, kaip Džoj su *Hay Group* sudarytoje darbo sutartyje buvo neapibrėžta sąvokos „svarbi priežastis“ reikšmė, „geros valios“ prasmė taip pat miglota. Dėl to sutarties šalims gali nepavykti iš anksto nustatyti, iš ko bus sprendžiama, kad jos laikėsi geros valios įsipareigojimų arba kad juos pažeidė. Kitaip tariant, teismai gali būti taip pat radikaliai nekompetentingi užtikrinti geros valios įsipareigojimo įgyvendinimą, kaip yra radikaliai nepajėgūs užtikrinti neišsamių sąryšinių sutarčių vykdymą kitais aspektais.

Vis dėlto teismo raginimai sutarties šalims veikti „gera valia“ ir „sąžiningai“ gali skatinti nesavanaudiškumą pasitikėjimu grįstuose mainuose, nes tokie raginimai padeda sukurti socialinį kontekstą, kuriame sąryšinių sutarčių šalys jaučia vidinę pareigą elgtis su savo partneriais prosocialiai. Kaip teigia O'Hara, „pranešdama sandorio partneriams, kad iš jų reikalaujama laikytis tam tikrų padomumo standartų, sutarčių teisė atlieka tam tikrą ekspresyvinę

funkciją“.²⁹ Tiesiog primindami sąryšinių sutarčių šalims, kad jos turi rūpintis savo partnerių gerove, teismai, netaikydami jokių materialinių sankcijų, gali padidinti tikimybę, jog šalys taip ir elgsis.

Šis pastebėjimas paaiškina, kodėl sąryšinių sutarčių bylose teismai dažnai vartoja moralizuojančią kalbą. Į tokį dėsningumą ypač atkreipė dėmesį verslo teisės specialistai, apibūdindami „patikėtinio“ pareigas, kurios suteikiamos verslo partneriams ir bendrovių pareigūnams bei direktoriams. Vienas iš įdomiausių su patikėtinio pareigomis susijusių bylų aspektų yra tas, kad teisėjai jas dažnai apibūdina kaip savotišką sutartinį įsipareigojimą atsisakyti savanaudiškumo ir patikėtojo interesus laikyti svarbesniais už savuosius. Čia galima prisiminti teisėjo Kardozo (Cardozo) mintis dažnai cituojamoje byloje „Meinhardas prieš Salmoną“: patikėtinio „padėtis yra tokia, kai minčių apie save reikia atsisakyti, nors tai būtų ir labai sunku“.³⁰

Tuo pat metu teismai nenoriai peržengia moralizavimo ribas „patikėtinio pareigų“ bylose, iškeltose aplaidiems įmonių patikėtiniams, kuriuos nuo atsakomybės iš esmės saugo „verslo sprendimų taisyklė“ vadinama teisės doktrina.³¹ Taigi įmonių teisės specialistas Edvardas Rokas (Edward Rock) padarė išvadą, kad „turėtume suprasti <...> patikėtinio pareigų teisę kaip palyginimų arba pasakų apie gerus ir blogus vadovus bei direktorius rinkinį, t. y. pasakų, kurios visos drauge apibūdina norminių jų vaidmenį“.³² Visgi, jei įmonių vadovai elgtųsi kaip *homo economicus*, teismai galėtų be galo „sekti tokias pasakas“ ir šios neturėtų jokios įtakos faktiniam patikėtinių elgesiui. Bet jeigu, kaip rodo eksperimentinių žaidimų duomenys, daugelis žmonių autoritetingo subjekto nurodymu gali atsisipirti savanaudiškumui, tokie teismų pasisakymai gali pakeisti kai kurių subjektų elgesį net tuomet, jeigu kalbą nelydi materialinės sankcijos.

KUO DAR GALI PASITARNAUTI RADIKALIAI NEKOMPETENTINGI TEISMAI: KERŠTO VAIDMUO

Sutelkę dėmesį į tai, kad siųsdami autoritetingus signalus apie tai, koks elgesys netinkamas, teismai gali atgrasyti bent jau nuo tam tikro oportunistiško elgesio vykdant sąryšines sutartis, galime iš dalies atsakyti į klausimą, kodėl „radikaliai nekompetentingi“ teismai, nepaisant savo nekompetencijos, atlie-

ka svarbų vaidmenį sąryšinių sutarčių teisėje. Tačiau jeigu pagalba įrėminant socialinį kontekstą yra viskas, ką teismai gali, lieka neišspręsta problema, kodėl pasitikėjimu grįstų mainų šalys apskritai stengiasi sudaryti formalias sutartis. Galiausiai, jeigu svarbiausias teisėjų vaidmuo – raginti sąryšinių sutarčių šalis tinkamai elgtis, teisėjai gali raginti, o šalys – išsiklaudyti į šiuos raginimus faktiškai nesikreipdamos į teismus, kad šie galutinai išspręstų ginčus sąryšinių sutarčių bylose.

Nepaisant to, šalys su minėtomis sutartimis susijusius ginčus patiki spręsti radikaliai nekompetentingiems teismams, nors pastarųjų galutiniai sprendimai nenuspėjami. Galbūt tai tiesiog rodo, kad sutarties šalys klysta – jeigu jos būtų išmintingesnės, tiesiog įtrauktų į sutartį punktą, kad visus sutartyje aiškiai neaptartus ginčus reikia spręsti metant monetą. Mesti monetą kur kas pigiau, negu samdyti advokatus ir įsitraukti į ilgus mėnesius ar net metus trunkantį bylinėjimąsi.

Nepaisant to, sąryšinių sutarčių šalys ginčus linkusios galiausiai spręsti teisme, nors teismo sprendimo rezultatai gali priminti Čarlzo Dikenso knygoje *Blekų namai* (*Bleak House*) išgalvotą ginčą – begalinį bylinėjimąsi, kuris išsunkė abiejų šalių laiką, energiją ir pinigus. Ekonominiu požiūriu toks elgesys atrodo neracionalus ir žalingas pačiai šaliai. Bylinėjimasis dėl sąryšinių sutarčių – tai žaidimas „su neigiamais statymais“ (kuriame neįmanoma laimėti), todėl savanaudiškos šalys turėtų apskritai atsisakyti jį žaisti. Pripažindami tą kai kurie teisės mokslininkai teigia, kad šalių norą leisti į bergždžius teismo procesus galima paaiškinti rūpinimusi savo reputacija. Pavyzdžiui, Erikas Pozneris iškėlė prielaidą, kad jeigu sutarties šalys brangiais teismo procesais galėtų pasinaudoti kaip galimybe stiprinti savo reputaciją ir „nubausti“ nedorus sutarties partnerius, net ir radikaliai nekompetentingi teismai galėtų atlikti svarbų vaidmenį skatindami pasitikėjimu grindžiamus mainus. Netgi jei bylinėjimasis nekentėjusiajai šaliai toks pat skausmingas kaip ir pažeidėjui, sutarties nepažeidusi šalis gali padaryti racionalią išvadą, kad patirti tokias išlaidas verta, jeigu jos padės jai įgyti kerštingo subjekto reputaciją, kuri būsimus mainų partnerius atgrasys nuo oportunistiško elgesio.³³

Eriko Poznerio teorija skamba patraukliai ir, atrodo, kai kuriais atvejais gali būti teisinga. Tačiau ji negali paaiškinti teismo proceso, kurį inicijavo šalis, nebesitikinti toliau „dalyvauti žaidime“, t. y. neplanuojanti ateityje sudari-

nėti panašių sąryšinių sutarčių. Tokiais atvejais vyksta kažkas daugiau. Kas tai gali būti konkrečiai, šiek tiek atskleidžia eksperimentinių žaidimų duomenys.

Ultimatumo žaidimai rodo, kad nesavanaudiškas elgesys gali pasireikšti ne tik noru prisiimti kitiems tenkančias išlaidas, bet ir sutikimu patirti išlaidas siekiant pakenkti kitiems.

Nors piktavališkumas ne toks patrauklus kaip altruizmas, jau ketvirtame skyriuje aptarėme, kad noras piktavališkai nubausti asmenį, kuris atsisako elgtis prosocialiai, gali turėti antros eilės poveikį, kuris gerokai atgrasys kitus elgtis oportunistiškai. Jeigu sąryšinę sutartį sudariusi šalis sugeba patikimai pranešti savo partneriui esanti pajėgi elgtis ir piktavališkai, partneris gali atsisakyti ketinimų savanaudiškai pasinaudoti sutarties neišsamumu, nes egzistuoja pavojus, kad priešingu atveju piktavališkas partneris kerštingai bylinėsis nepaisydamas net asmeninių išlaidų. Ši svarbi mintis, pasak Roberto Franko, leidžia paaiškinti piktavališkumą evoliuciniu požiūriu – polinkis kerštauti yra privalumas, jeigu atgraso kitus „bjauriai“ elgtis su jumis.³⁴

Taigi įsitikinimas, kad sutarties partneris gali piktavališkai kreiptis į teismą, gali atgrasyti nuo oportunistiškų sąryšinių sutarčių pažeidimų net ir tuomet, jeigu teismai, Eriko Poznerio žodžiais tariant, yra „radikaliai nekompetentingi“. Galimybė stoti prieš teismą skatina garbingą sąryšinės sutarties šalių elgesį panašiai, kaip garbingą aristokratų elgesį skatindavo perspektyva susikauti dvikovoje. Netgi psichopatas gali sudvejoti prieš savanaudiškai pasielgdamas su džentelmenu, nekantraujančiu nuspausti gaiduką.

IŠVADA: DAUGIAU NEGU PASKATOS

Daugiau nei prieš šimtą metų Oliveris Vendelis Holmsas rašė, kad „blogam žmogui“, kuris neturi sąžinės, „prievolė laikytis bendrosios teisės sutarties reiškia tik tiek, kad jeigu jos nesilaikysite, turėsite atlyginti žalą – ir nieko daugiau“.³⁵ Daugelis šiuolaikinių ekspertų pritaria Holmsio požiūriui ir sutarčių teisę tiesiogiai suvokia kaip paskatų sistemą, padedančią racionalioms ir savanaudiškoms šalims susitarti dėl mainų rinkos sąlygomis ir juos vykdyti.

Tačiau nors toks požiūris taikomas ir pasitikėjimu grįstiems mainams, jis tinka tik paprastoms atskirosioms sutartims. Bylose dėl sąryšinių sutarčių teismai tokį „skatinamąjį vaidmenį“ atlieka labai menkai arba apskritai jo ne-

atlieka. Įstatymo kardą laiko netvirta teismų sistemos ranka, galinti kirsti tiek pažeidėjui, tiek nukentėjusiajam.

Tad ko gi reikia, kad sutarčių teisė skatintų pasitikėjimu grįstus mainus? Atsižvelgę į tai, kad tokių mainų sėkmę didele dalimi lemia nesavanaudiškas elgesys, galime pamatyti ne tik tai, jog prosocialūs partneriai visų pirma yra pasirengę leisti pažeidžiami kitos šalies, bet ir kaip sutarčių teisė, siųsdama autoritetingus signalus, kuriais pabrėžiama geros valios ir abipusio kitos šalies interesų paisymo svarba, gali skatinti šalis palankiai žvelgti viena į kitą. Be to, galime pastebėti, kad reikalams pakrypus į blogąją pusę, net ir nekompetentingi teismai gali atlikti svarbų vaidmenį nukentėjusiai sąryšinės sutarties šaliai suteikdami keršto priemonę.

DEVINTAS SKYRIUS

NUSIKALTIMAS, BAUSMĖ IR BENDRUOMENĖ

Akivaizdu, kad nusikalsti apsimoka, antraip nebūtų nusikaltimų.

– *G. Gordonas Lidis (G. Gordon Liddy)*

Robertas Diblasi (Robert DiBlasi) buvo nelaimingas žmogus. Šis bedarbis dviejų vaikų tėvas jau buvo sirgęs depresija, piktnaudžiavo narkotikais, jam buvo diagnozuotas AIDS. 1998 m. liepos 13 d. Diblasi tapo itin nesėkminga diena. Jis užklydo į Pomonoje (Kalifornijos valstijoje) įsikūrusį prekybos centrą, į kišenę įsimitė 5,69 JAV dol. kainavusią pakuotę baterijų *Duracell* ir paėmė pyrago su kokosų kremu. Po to Diblasi nuėjo prie kasos ir sumokėjo tik už pyragą, o už baterijas ne. Jis buvo suimtas, apkaltintas vagyste iš parduotuvės ir nuteistas kalėti trisdešimt vienus metus.¹

BAUDŽIAMOJI TEISĖ KAIP KAINA?

Diblasi byla atskleidžia, kad mūsų baudžiamojo teisingumo sistema grindžiama sąžine. Norint geriau suprasti šį paradoksalų teiginį, būtų naudinga pradėti nuo klausimo: „Kodėl Kalifornijos valstija įkalino Diblasi (greičiausiai visam likusiam gyvenimui) už 5,69 JAV dol. kainavusių baterijų vagystę?“

Diblasī skirtas nuosprendis turėtų sutrikdyti bet kurį gerą ekonomistą, nes ekonomistai baudžiamąją teisę – kaip ir visą teisę – laiko paskatų sistema. (Pavyzdžiui, perkamiausių knygų autorius ekonomistas Stivenas Levitas mano, kad „nusikaltėliai, kaip ir visi kiti, reaguoja į paskatas“.)² Šiuo požiūriu baudžiamoji teisė atgraso nusikaltėlius nuo nusikaltimų, nes už juos teks „mokėti“ ilgaus kalėjime praleistais metais, panašiai, kaip būtinybė atlyginti žalą deliktų teisėje atgraso pažeidėjus nuo brangiai kainuojančių nelaimingų atsitikimų. Nobelio premijos laureatas Geris Bekeris puikiai pasinaudojo šia mintimi sakydamas, kad bausmė už kriminalinius nusikaltimus „gali būti laikoma nusikaltimo kaina, <...> pavyzdžiui, automobilio vagystės „kaina“ gali būti šeši kalėjime praleisti mėnesiai“.³

Bet ar tikrai protinga baterijų pakuotės vagystės „kainą“ prilyginti trisdešimt vieniems įkalinimo metams? Tokia griežta bausmė Diblasī buvo skirta todėl, kad parduotuvę jis apvogė Kalifornijoje, kuri 1994 m. priėmė griežčiausią visoje šalyje „trijų kartų“ (trijų nusikaltimų) įstatymą.⁴ 1984 m. Diblasī jau buvo teisas už vagystę su išilaužimu į gyvenamąjį namą, o 1989 m. – nuteistas už užpuolimą panaudojant mirtiną ginklą, susijusį su automobilio avarija, kurioje (pasak Diblasī) auka visiškai nenukentėjo.⁵ O po to Kalifornijos valstija priėmė „trijų kartų“ įstatymą. Taigi 1999 m. įvykdyta smulki vagystė lėmė, kad Diblasī peržengė „trijų kartų“ ribą ir buvo „pašalintas“ iš visuomenės.

Atrodo, kad teisės kaip kainos idėją sunku suderinti su tuo, jog Diblasī buvo nuteistas visą likusį gyvenimą kalėti už vagystę iš parduotuvės praėjus beveik dešimčiai metų po to, kai įvykdė kitus palyginti nesunkius nusikaltimus (ir už juos „sumokėjo“). Įtakingas kriminologas Džonas Breitveitas (John Braithwaite) pastebėjo, kad taikyti ekonominę analizę baudžiamojoje teisėje ne tik „teoriškai sudėtinga“, bet ir „akivaizdžiai klaidinga“.⁶ Kad geriau suprastume šiam posakyje slypinčią tiesą, apžvelkime kitus baudžiamosios teisės aspektus, kurie rodo, jog ji apima kur kas daugiau nei tik paskatas.

KALĖJIMO GALVOSŪKIS

Daugelis žmonių nelinkę leisti laiko kalėjime, todėl laisvės atėmimo grėsmė atgraso juos nuo nusikaltimų. Tačiau ar yra pagrindo manyti, kad kalėjimas – pakankamai gera arba, ekonomisto žodžiais tariant, pakankamai veiksminga atgrasymo priemonė?

Kalifornijos valstija galėjo nubausti Diblasi daugybe kitų būdų. Užuoat siuntusi į kalėjimą, valstija galėjo skirti jam baudą, priversti iš pakelių rinkti šiukšles, dėvėti ant kulkšnies sekimo įtaisą, kuris Diblasi įžengus į parduotuvę sukeltų skausmingą elektros smūgį, arba liepti jam leisti vakarus klausantis Bario Manilovo (Barry Manilow) muzikos. (Pastarąją bausmę reguliariai taiko sunkių paauglių bylas sprendžiantis teisėjas iš Kolorado valstijos.)⁷ Išmintingas įstatymų leidėjas, nustatydamas galimas bausmes, turėtų atsižvelgti ne tik į tai, kiek veiksmingai bausmė gali užkirsti kelią nusikaltimams, bet ir kiek tokios bausmės vykdymas kainuoja visuomenei. Vargu ar gali būti brangesnė bausmė už įkalinimą.

Gerai žinoma, kad išlaikyti kalėjimus labai brangu. Pavyzdžiui, kalinio išlaikymas Kalifornijos penitencinėje sistemoje kainuoja 25 000 JAV dol. per metus.⁸ Tai reiškia, kad jeigu Diblasi atliks mažiausią jam skirtą, trisdešimt vienerių metų, bausmę, Kalifornijos mokesčių mokėtojai už 5,69 JAV dol. kainavusios baterijų pakuotės vagystę turės sumokėti ne mažiau kaip 775 000 JAV dol. Be to, kaliniai kalėjime nedarba, taigi visuomenė netenka vertės, kurią jie galėjo sukurti savo darbu. (Galbūt Diblasi labiau patinka nieko neveikti, bet kodėl reikėtų jam tą leisti? Kodėl nepriverstus jo penkiasdešimt valandų per savaitę prižiūrimam dirbti kelių darbus arba darbuotis kalėjimo ūkyje?) Galiausiai, įkalinimas neduoda jokios materialinės naudos, nukentėjusiesiems – užpultiems, apvogtiems arba kitaip nuskriaustiems – belieka guostis žinia, kad „teisingumas įvykdytas“.

Žvelgiant tik iš ekonominės perspektyvos, kur kas prasmingiau būtų nusikaltėliams skirti dideles baudas.⁹ Žinoma, svarbu turėti galvoje, kad nepakankamai turtingas nusikaltėlis baudos sumokėti nepajėgs – tą aptarsime kiek vėliau. Kita vertus, jeigu pažeidėjas turi turto, didelė bauda ne tik jį nubaust, bet ir paskatins dar atkakliau dirbti, kad atgautų tai, ko neteko. Tuo tarpu įkalintas toks asmuo tik papildytų bedarbių gretas. Be to, iš surinktų baudų galima atlyginti nukentėjusiesiems žalą, skiepyti vaikus, mažinti federalinę skolą arba panaudoti jas kitiems kilniems tikslams, o kalėjimų sienų statybai, prižiūrėtojams ir spygliuotai vielai išleisti pinigai nieko nedžiugina.

Bet galbūt daugelis nusikaltėlių pernelyg neturtingi, kad galėtų mokėti dideles baudas už tokius nusikaltimus kaip fizinis smurtas arba išprievartavimas? Tokie nusikaltėliai, pasak teisininkų, yra „nemokūs“. Atsižvelgdami į tai,

ekonominės teisės analizės šalininkai dažnai teigia, jog baudžiamojoje teisėje už daugumą nusikaltimų įkalinimu baudžiama todėl, kad didžiuma nusikaltėlių nepajėgia sumokėti didesnių baudų.¹⁰

Vis dėlto šis argumentas akimirksniu sudūžta „atsitrenkęs“ bent į tris rimtas problemas. Visų pirma, ne visi nusikaltėliai neturtingi. Nors turtas leidžia pasiturinčiam atsakovui pasitelkti stiprią teisinę gynybą, paskelbus nuosprendį, toks nusikaltėlis keliaus į kalėjimą kaip ir visi kiti. (Galbūt į kiek malonesnį kalėjimą.) Panagrinėkime už trukdymą tyrimui dėl galimos prekybos nevieša informacija įkaltintos sėkmingos verslininkės Martos Stiuart (Martha Stewart) pavyzdį. Kodėl reikėjo ją uždaryti kalėjime, užuot konfiskavus jos pinigus? Ekonominiu požiūriu, tiek vargšų, tiek turtuolių įkalinimas atrodo keistai, nes visuomenė gerokai sutaupytų, jeigu turtingieji būtų verčiami mokėti baudas.

Antra, jeigu baudos nepajėgia sulaikyti nepakankamai turtingų nusikaltėlių nuo nusikaltimų, kodėl tada ribotas turtas nesutrukdo atgrasyti pažeidėjų nuo aplaidumo deliktų teisėje? Juk jeigu galite įsigyti civilinės atsakomybės draudimą, piniginis žalos atlyginimas kelią aplaidumui turėtų užkirsti dar prasčiau negu baudos – kriminaliniams nusikaltimams. Tačiau deliktų teisėje pasitikime žalos atlyginimo veiksmingumu ir beveik niekada nesodiname į kalėjimą aplaidžių gydytojų arba avarijas sukėlusių neatidžių vairuotojų.

Trečiasis argumentas atsakant į teiginį, kad dauguma nusikaltėlių nepajėgtų sumokėti baudų – galimybė pakankamai pinigų neturintiems nusikaltėliams skirti įvairias alternatyvias bausmes, kainuojančias kur kas mažiau nei laisvės atėmimas. Galėtume sekti *Bounty* kapitono Viljamo Blajaus (Bligh) pavyzdžiu ir nuteistus nusikaltėlius nuplakti rimbū. Plakimas rimbū visuomenei kainuoja kur kas mažiau nei įkalinimas, o išsigydę kirčių žaizdas pažeidėjai vėl gali grįžti į darbą. Dar geriau, jeigu galėtume išdeginti nusikaltėlius ant kaktos žymę arba nupjauti ausis. Skausmas būtų panašus, o pasveiktų jie dar greičiau.

Taigi mąstant apie nuobaudas kalėjimas atrodo nepateisinamas išlaidavimas. Tai gali paaiškinti, kodėl kalbėdami apie „teisę kaip kainą“ teoretikai kaip pavyzdžius dažniausiai mini nedidelius nusizengimus teisės normoms, tarkim, greičio viršijimą arba automobilio statymą draudžiamoje vietoje, už kuriuos paprastai skiriamos baudos.¹¹ Advokatai tokius „nusikaltimus“ vadina *malum prohibitum* – t. y. veiksmis, kurie blogi tik todėl, kad yra oficialiai uždrausti. Tipiški baudžiamieji nusikaltimai, tokie kaip išprievartavimai, plėšimai ir

žmogžudystės, yra *malum in se* (blogi patys savaime). Būtent tokie nusikaltimai ir sudaro baudžiamosios teisės pagrindą, o už juos paprastai skiriama laisvės atėmimo bausmė, nors įkalinimas ir neturi jokios ekonominės prasmės.

NUSIKALSTAMŲ KETINIMŲ GALVOSŪKIS

Antrasis baudžiamosios teisės aspektas, iliustruojantis didelį jos dėmesį sąžinės vaidmeniui, yra rūpinimasis – kartkartėmis tampantis beveik manija – tuo, kas nusikaltimo metu vyksta nusikaltėlio galvoje. Ar kaltinamasis sąmoningai nukreipė šautuvą į savo medžioklės partnerį, ar paspaudė gaiduką atsitiktinai? Ar kaltinamasis įsilaužė į namus ketindamas pavogti juvelyrinius dirbinius, ar tiesiog ieškojo telefono, kad galėtų pranešti apie rimtą avariją?

Septintame skyriuje rašėme apie tai, kad, išskyrus baudinių nuostolių skyrimą, deliktų teisė taip uoliai nesirūpina pažeidėjų motyvais. Iš tiesų, kai kurie deliktinės atsakomybės atvejai „griežtai apibrėžti“, o tai reiškia, kad atsakovo psichikos būseną neturi jokios reikšmės. (Nesvarbu, ar netinkamų žaislų gamintojas siekė apnuodyti vaiką švinu, svarbu tik tai, kad vaikas nuo žaislo apsinuodijo.) Taikant antrą plačiai paplitusią deliktinės atsakomybės formą – atsakomybę už aplaidumą – būtina išvada, kad atsakovas neprotingai elgdamasis sukėlė pavojų kitiems. Tačiau „neprotingas elgesys“ apibrėžiamas objektyviai. Nesvarbu, kad greitį viršijęs vairuotojas buvo įsitikinęs saugiai valdantis automobilį – jis privalės už tai atsakyti, jeigu prisiekusieji, vadovaudamiesi objektyviu standartu, nuspręs, kad savo vairavimu toks asmuo „neprotingai“ kėlė pavojų kitiems.

Baudžiamoji teisė, priešingai, kreipia ypač didelį dėmesį į tai, kas vyksta tarp kaltinamojo ausų. Daugelis veiksmų tampa nusikaltimais tik todėl, kad buvo paskatinti blogų motyvų. (Jeigu sąmoningai pastumsite šaligatviu pėsčiųjų minioje einantį žmogų, tai bus fizinis smurtas, tačiau jeigu atsitrenksite į jį atsitiktinai, tai nebus nusikaltimas.) Nuo subjektyvių atsakovo ketinimų priklauso ir tam tikros nusikalstamos veikos sunkumas. (Užpuolimas ketinant nužudyti yra sunkesnis nusikaltimas už paprastą užpuolimą.) Galiausiai, skelbiant nuosprendį atsižvelgiama ir į kaltinamojo psichinę būseną. (Teisėjas gali skirti lengvesnę bausmę atsakovui, kuris nusikaltimo metu buvo praradęs protą, o dabar apgailestauja dėl savo veiksmų.)

Kaip pastebėjo Ričardas Pozneris, dėmesys subjektyviai nusikaltėlio psichikos būsenai „ekonomistui yra galvosūkis – galima perskaityti daugybę ekonomikos teorijos knygų ir nesusidurti su „ketinimų“ sąvoka“. ¹² Galiausiai, *homo economicus* turi vienintelį ketinimą – maksimaliai padidinti savo materialinę gerovę. Todėl tikėtina, kad bet kokius veiksmus, įskaitant ir žmogžudystę, jis vertins tik savo naudos ir išlaidų požiūriu. Jeigu nauda viršija išlaidas, *homo economicus* ryšis nusikaltimui bausmės riziką laikydamas kaina, kurią turi sumokėti už tai, kad siektų savo interesų. Tokiu atveju baudžiamajai teisei nėra jokios prasmės kreipti dėmesį į subjektyvius ketinimus, kaip daroma dabar. Teisės aktų leidėjams pakaktų užtikrinti, kad bausmė už konkretų nusikaltimą būtų pakankamai didelė ir kad ji tikrai būtų įvykdyta, o tuomet žmonės būtų atgrasyti nuo nusikaltimų, išskyrus tuos retus atvejus, kai nusikaltimas duoda nusikaltėliui daugiau naudos negu padaro žalos aukai. (Tokiu atveju nusikaltimas yra „veiksmingas“, ir jam, kaip ir „veiksmingai“ avarijai, nereikėtų užkirsti kelio.)

Taigi pagal racionalaus savanaudiškumo teoriją baudžiamuosiuose kodeksuose dėmesys turėtų būti sutelktas tik į objektyvias nusikaltimo pasekmes, o ne į subjektyvius nusikaltėlio ketinimus, kuriuos stebėtojams sunku įvertinti, o nusikaltėliams lengva nusišėpti, ir kurie ne visada susiję su faktine žala. Tačiau baudžiamoji teisė veikia priešingai: baudžiama labiau atsižvelgiant į ketinimus, negu į pasekmes. Baudžiamosios atsakomybės požiūriu ketinimai tokie svarbūs, kad asmuo netgi gali būti įkalintas tik už blogus ketinimus, kurie niekam nepadarė žalos. Pavyzdžiui, taip nutinka, kai žmonės įkalinami už pasikėsinimą, dalyvavimą nesėkmingame sąmoksle arba kitus „nebaigtus“ nusikaltimus, kurie niekada nebuvo įvykdyti iki galo. Nevykėlis potencialus teroristas, kurio prastai pagaminta automobilinė bomba niekada nesprogs, vis tiek bus nuteistas ir įkalintas, jeigu tik bus pagautas.

DELIKTŲ IR BAUDŽIAMOSIOS TEISĖS SKIRTUMŲ GALVOSŪKIS

Galiausiai, trečiasis baudžiamosios teisės aspektas, kuriuo, atrodo, atsižvelgiama į sąžinės egzistavimą, yra pastebimi deliktų ir baudžiamosios teisės skirtumai. Abi šios teisės sritys susijusios su išorinių sąnaudų, kurias vieno asmens

veiksmai (dėl aplaidumo arba nusikaltimo) padaro kitiems, kontrole. Deliktų teisėje ši kontrolė vykdoma nagrinėjant privačių asmenų bylas, o baudžiamoji teisė įgyvendinama vykdamas valstybės baudžiamąjį persekiojimą. Deliktų teisė grindžiama piniginiu žalos atlyginimu, turinčiu atgrasyti nuo pažeidimų, o baudžiamajoje teisėje intensyviai taikoma laisvės atėmimo bausmė. Deliktų teisė iš esmės nekreipia dėmesio į subjektyvius asmens ketinimus, o baudžiamoji teisė jiems skiria daug dėmesio. Pagal deliktų teisę žmonės turi atlyginti žalą tik iš tiesų pakenkę kitiems, o baudžiamoji teisė baudžia ir už pasikėsinimus bei sąmokslus, dėl kurių niekas nenukentėjo.

Jeigu šios dvi teisės sritys iš tiesų susijusios su ta pačia pagrindine ekonomine problema, kodėl jos taip skiriasi? Kai kurie ekonomikos teorijai simpatizuojantys mokslininkai mano, jog skirtumai atsiranda dėl to, kad deliktų teisė nesiekia visiškai užkirsti kelio rizikingam elgesiui, kuris kartais gali būti socialiai pageidautinas, tačiau jį „įkainoja“, o baudžiamosios teisės tikslas – visiškai panaikinti ištisas elgesio kategorijas, kurios praktiškai niekada negali būti naudingos visuomenei.¹³ Manoma, kad tuo galima paaiškinti, kodėl baudžiamoji teisė tokiems recidyvistams kaip Diblasi taiko griežtesnes bausmes ir kodėl įkalinimas, kitaip negu baudiniai nuostoliai, uždeda neišdildomą žymę.¹⁴ Tačiau šis argumentas tik grąžina mus prie ankstesnio klausimo. Jeigu nustatoma teisinga bausmė, t. y. teisinga „nusikaltimo kaina“, ir kas nors vis dėlto nusprendžia padaryti nusikaltimą, ar tai reiškia, kad toks nusikaltimas yra „veiksmingas“, nusikaltėliui duodantis daugiau naudos, negu padarantis žalos aukai? Gal tuomet nereikia griežčiau bausti recidyvisto – verčiau pripažinti, kad jis gali būti tas retai pasitaikantis individas, kuriam nusikaltimo nauda viršija socialines sąnaudas? Galiausiai, kaip bausmė už nusikaltimą gali tapti stigma, jeigu ji – tik kaina?

AR BAUDŽIAMOJI TEISĖ NETEISINGAI SUPRANTAMA?

Labai giliu lygmeniu baudžiamosios teisės normos tiesiog nedera su savanau-diškumo prielaida. Netgi ekonominės teisės analizės guru Ričardas Pozneris, ankstesniuose savo moksliniuose darbuose taip atkakliai kaip niekas kitas stengsis įsprausti baudžiamąją teisę į ekonominius rėmus, pripažino, kad ekonominis baudžiamosios teisės aiškinimas „ne <...> visai patenkinamas“.¹⁵ Eko-

nomistas Džordžas Stigleris (George Stigler) nuėjo dar toliau. Pasak Stiglerio, problema slypi ne ekonomikoje, o pačioje teisėje. „Baudžiamosios sankcijos taikomos chaotiškai, – rašė Stigleris, – o teisėje plačiai paplitęs negebėjimas taikyti racionalius kriterijus.“¹⁶

Atotrūkis tarp „teisės kaip kainos“ idėjos ir faktinių baudžiamosios teisės normų neleido ekonominei teisės analizei taip giliai prasiskverbti į baudžiamosios teisės specialistų galvas, kaip ji persmelkė mąstymą apie deliktų ir sutarčių teisę. Nors baudžiamosios teisės specialistai bausmes laiko atgrasymo priemonėmis, tačiau žvelgia į jas ir iš kitų, ne tik ekonomikos, pozicijų.¹⁷ Pavyzdžiui, kalėjimas dažnai pateisinamas kaip būdas, leidžiantis apriboti pavojingų asmenų galimybes veikti ir pašalinti juos iš visuomenės. (Britanija išsiųsdavo nuteistuosius į Australiją, šiandien „siunčiame“ juos į kalėjimą, o kraštutiniais atvejais, mirtina injekcija, „išsiunčiame“ ten, iš kur negrįžtama.) Galimybių veikti apribojimo idėja kelia problemų paskatomis grindžiamam požiūriui į baudžiamąją teisę. Kodėl standartinės bausmės turėtų sulaikyti nuo nusikaltimo daugelį iš mūsų, bet ne visus? Galbūt tos bausmės per menkos, ir dauguma žmonių laikosi įstatymų dėl kokių nors gilesnių priežasčių? O gal bausmės pakankamai griežtos, bet nusikaltėliai tinkamai nereaguoja į paskatas?

Antra baudžiamojoje teisėje dažnai pasitaikanti tema, kartkartėmis sulaukianti palaikymo, yra „reabilitacijos“ idėja – optimistiškas požiūris, jog bausmių sistema gali pakeisti nusikaltėlių charakterį taip, kad jie galėtų saugiai grįžti į visuomenę. Deja, *homo economicus* reabilituoti neįmanoma. Jis visada atlieka ir atliks tik tokius veiksmus (nesvarbu, teisėtus ar neteisėtus), kuriais kiek įmanydamas didina ir didins savo materialinę gerovę.

Galiausiai, trečia baudžiamosios teisės moksle dažnai girdima mintis yra ta, kad bausmė – tai visuomenės atpildas už blogus darbus. Ekonominiu požiūriu, ką nors bausti dėl bet kokios priežasties, išskyrus siekį skatinti geresnį elgesį ateityje – keistas ir ekonomiškai nepagrįstas rūpinimasis, kaip sumažinti subjektyvią nusikaltėlio, o ne padidinti bendrą gerovę. Pavyzdžiui, tarkim, vyras slapta nužudo identišką savo brolių dvynį ir užima jo vietą. Jeigu teismas nuspręstų, kad atsakovą žudyti skatino unikalūs ir keistas psichologiniai impulsai, o dabar, kai dvynio nebėra, šis niekada daugiau nebežudys, ir jeigu niekas daugiau nežino apie nusikaltimą, kokia prasmė sodinti žmogžudį į kalėjimą? Pagal apibrėžtą bausmę yra jam primesta nusikaltimo kaina. Jeigu tos kainos

nekompensuoja didesnė atgrasymo nuo nusikaltimų nauda, kurią gauna visuomenė, tokia bausmė yra neveiksminga.

Kad suprastume veiksmų apribojimo, rehabilitacijos ir atpildo esmę, turime peržengti racionalaus savanaudiškumo ribas ir į savo mąstymą įsileisti sąžinę. Netrukus įsitikinsime, kad toks požiūris padeda paaiškinti nemažai svarbių ir kitu atveju painių baudžiamosios teisės aspektų. Be to, jis padeda išspręsti tris pirma aprašytus galvosūkius: naudojimąsi baudžiamąja teise skiriant laisvės atėmimo bausmes, jos dėmesį nusikaltėlio ketinimams ir deliktų bei baudžiamosios teisės skirtumų pobūdį. Galiausiai, toks požiūris ne tik tampa „žemėlapiu“, leidžiančiu geriau suprasti baudžiamąją teisę, bet ir padeda veiksmingiau ją taikyti.

ATGAL PRIE DŽEKILO IR HAIDO SINDROMO

Penktame skyriuje aprašytas dr. Džekilo ir pono Haido sindromas – mūsų polinkis elgtis savanaudiškai arba nesavanaudiškai, atsižvelgiant į socialinį kontekstą. Tačiau pagal racionalų savanaudiškumo modelį įmanomas tik vienos rūšies elgesys – visuomet turėtume veikti kaip ponas Haidas. Tai savo ruožtu verčia manyti, kad nusikaltėlių ir įstatymo paisančių piliečių motyvai bei požiūris visiškai nesiskiria. Geris Bekeris tą sutapimą aiškino taip: „Šis požiūris <...> reiškia, kad asmuo ryžtasi nusikaltimui tuomet, jeigu mano, kad tikėtina nusikaltimo nauda viršija naudą, kurią jis galėtų gauti savo laiką ir kitus išteklius panaudojęs kitai veiklai. Taigi kai kurie asmenys tampa „nusikaltėliais“ ne todėl, kad pagrindinė jų motyvacija skiriasi nuo kitų asmenų motyvacijos, bet todėl, kad skiriasi jų nauda ir sąnaudos.“¹⁸

Tačiau Stivensono apysakoje svarbiausi dr. Džekilo motyvai labai skyrėsi nuo pono Haido motyvų. Ponas Haidas buvo „nepaprastai savanaudiškas“ psichopatas, „visiškai blogas“. ¹⁹ Dr. Džekilas, priešingai, rūpinosi savimi, bet kartkartėmis pagalvodavo ir apie kitus, taigi jame buvo „sumišęs gėris ir blogis“. ²⁰ Šis žmogaus prigimties dvilypumas ir yra raktas į baudžiamosios teisės supratimą. Trumpai tariant, kai kalbama apie nusikaltimus *malum in se*, visuomenė ragina mus veikti kaip dr. Džekilas. Iš mūsų tikimasi, kad laikysimės taisyklių, net jeigu savanaudiškumas skatina pasielgti kitaip. Asmuo, kuris vagia, prievartauja ar žudo siekdamas naudos, veikia kaip ponas Haidas tokia

socialiniame kontekste, kuriame turėtų veikti kaip dr. Džekilas. Kažkas vyksta labai neteisingai. Nusikalstamų polinkių turinti Haido asmenybė ima viršų tose situacijose, už kurias turėtų būti atsakingas dr. Džekilas.

Šiuolaikinė visuomenė nelinkusi kęsti tokių asmenų. Mūsų darbo vietų, gyvenamųjų rajonų, viešųjų parduotuvių ir restoranų ramybė didesniu ar mažesniu mastu priklauso nuo mūsų gebėjimo elgtis prosocialiai ir nesavanau-diškai. Nors visiems mums rūpi materialinė nauda, daugelis iš mūsų taip pat stengiasi laikytis svarbiausių socialinių normų, nesukčiauti, nevogti ir nekelti sumaišties net tada, jei tokie dalykai galėtų duoti asmeninės naudos. Panašiai kaip dr. Džekilas, turime „balansavimo instinktus, kurių padedami galime daugiau ar mažiau sėkmingai apeiti stabilumo pagundas“. ²¹ Tuo tarpu Haidas ne tik pasiduoda joms, bet net nebando joms priešintis. Žmogus, kuris visada elgiasi kaip Haidas, kelia pavojų mums visiems, panašiai kaip ponas Haidas kėlė pavojų XIX a. Londono gyventojams. Taigi ponas Haidas turi arba tapti dr. Džekilu, arba būti pašalintas iš visuomenės. Likusioje šio skyriaus dalyje nagrinėjamas Džekilo ir Haido sindromo bei baudžiamosios teisės ryšys. Suži-nosime, kaip prosocialaus elgesio teorija aiškina baudžiamosios teisės polinkį skirti laisvės atėmimo bausmę, apie jos susirūpinimą dėl subjektyvių nusikal-tėlio ketinimų ir apie deliktų bei baudžiamosios teisės skirtumų pobūdį. Ši teorija taip pat paaiškina veiksmų apribojimo, rehabilitacijos ir atpildo idėjas, bet, ko gero, svarbiausia, kad ji gali padėti mums veiksmingiau taikyti bau-džiamąją teisę.

KALĖJIMAS KAIP PONO HAIDO PROBLEMOS SPRENDIMAS

Jau išsiaiškinome, kad įkalinimas – brangi bausmė. Tačiau įkalinus pažeidėjus užtikrinama tai, ko negalima pasiekti skiriant nusikaltėliams baudas, juos nu-plakus ar nukirtus jiems ausis – kalėjimas pašalina pažeidėjus iš visuomenės. Kalėjimas apriboja kalinių galimybę veikti, todėl jie nebegali pakenkti už jo sienų esantiems žmonėms.

Kodėl turėtume apriboti kai kurių žmonių veiksmų laisvę? Jeigu baudžia-moji teisė veiktų tik per paskatas bei nuobaudas ir jeigu jos būtų nepakanka-mai veiksmingos, kad tinkamai atgrasytų nuo nusikaltimų, išskyrus tuos atve-jus, kai neapsieinama vien teisėsauga arba kai bausmės nepakankamai griežtos,

problemą būtų galima išspręsti samdant dar daugiau policijos arba nustatant dar nemalonesnes bausmes. „Pabloginti“ galima net ir mirties bausmę, parenkant dar kraupesnius ir skausmingesnius jos vykdymo būdus, pavyzdžiui, sudeginant nusikaltėlius arba paskerdžiant juos gyvus. (Minėtus metodus galima suderinti – taip įvyko vienoje XVIII a. byloje, kai žudikei mirties bausmė buvo įvykdyta uždarius ją į geležinį narvą su šešiolika laukinių kačių ir pakabinus narvą virš siautėjančios ugnies. Sakoma, kad laukinės katės puolė pasmerktąją ir išplėšė jai vidurius.)²²

Atsižvelgiant į tokių nebrangių ir veiksmingų atgrasymo priemonių prieinamumą (nors galbūt kas nors gali paklausti, kiek kainuotų įsigyti šešiolika laukinių kačių), kyla klausimas, kodėl vis dar neatsisakome kalėjimų? Atsakymas tampa akivaizdus pripažinus, kad iš tiesų nenorime kurti tokios bausmių sistemos, kuri apimtų pernelyg griežtas bausmes, galinčias nuo noro nusikalsti atgrasyti asocialių, sąžinės neturinčių psichopatų visuomenę – daugeliu atvejų mums to ir nereikia.

Sociologai mano, kad dauguma žmonių nedaro nusikaltimų ne todėl, jog bijo būti sugauti ir nubausti – juos sulaiko sąžinė, t. y. įsitikinimas, kad taip elgtis nedera.²³ Tokia šauni padėtis leidžia visuomenei sutaupyti pinigų teisėsaugai samdant „nepakankamai“ policijos, t. y. įdarbinant palyginti nedaug policijos pareigūnų, prokurorų bei teisėjų ir skiriant nusikaltėliams (bent jau pirmą kartą nusikalstantiems asmenims) palyginti švelnias bausmes. Už nusikaltimus gali tekti mokėti kainą, tačiau švelnios ir chaotiškai taikomos bausmės, kurios nepajėgų atgrasyti *homo economicus*, pakankamos, kad daugelis žmonių nesirinktų nusikaltėlių kelio. Šios bausmės veikia tuo pačiu būdu, kaip silpnos ir fragmentiškai taikomos deliktinės atsakomybės taisyklės daugelį sulaiko nuo aplaidumo (apie tai rašėme septintame skyriuje).

Tokia išlaidų taupymo sistema nepasiteisina tik susidūrus su nedažnai pasitaikančiais asmenimis, kurie primygtinai elgiasi kaip ponas Haidas netgi tose socialinėse situacijose, kurios juos ragina elgtis kaip dr. Džekilas. Taigi galima numanyti, kad visiškai asocialūs asmenys pasinaudos policijos pajėgų nepakankamumu ir nusikals. Vienintelis būdas neleisti jiems nuolat vogti, sukčiauti ar smurtauti – pasielgti taip, kaip Kalifornijos valstija pasielgė su Diblasi, t. y. apriboti jų veikimo laisvę įkalinimu. Tuo galima paaiškinti, kodėl teisės sistemoje recidyvistams skiriamos ilgesnės bausmės. Kartotiniai nusi-

kaltimai užtraukia griežtesnes bausmes ne todėl, kad jie daugiau „kainuoja“ (galiausiai, parduotuvės savininkas patirs tokius pačius nuostolius ir tuomet, jeigu baterijas pavogs pirmą kartą nusikalstantis asmuo) – tokie nusikaltimai leidžia daryti prielaidą, kad nusikaltėlis yra vienas iš tų nedaugelio, dėl savo prigimties arba auklėjimo besielgiančių kaip ponas Haidas tose socialinėse situacijose, kuriose daugelis iš mūsų elgiamės kaip dr. Džekilas. Silpnos ir neapibrėžtos baudžiamosios sankcijos paprastai negali sulaikyti tokių asmenų nuo nusikaltimo – reikia apriboti jų veiksmų laisvę.

Mintis, kad recidyvistų požiūris ir motyvai gali skirtis nuo daugelio iš mūsų požiūrio ir motyvų, kelia klausimą, kodėl tokie asmenys įstrigo „Haido režime“? Šeštame skyriuje minėjome, kad psichopatiją gali lemti genai, traumos arba ligos (įskaitant priklausomybę, kuri suvaidino tam tikrą vaidmenį Diblasi byloje). Atsižvelgiant į psichopatijos priežastis, kai kurių ja sergančių asmenų gali būti neįmanoma pakeisti. Be to, šeštame skyriuje taip pat matėme, kad netgi žmonės, besielgiantys prosocialiai su tais, kuriuos laiko savo grupės nariais, gali būti visiškai abejingi savo grupei nepriklausančių asmenų gerovei. Skiriamasis genocido bruožas – nesvarbu, ar tai būtų sistemingos žydų ir čigonų žudynės Holokausto metu, ar japonų armijos karių vykdyti prievartavimai Nankine, ar žudynės Ruandoje – yra jo taikiniu tapusios etninės arba kultūrinės grupės nužmoginimas. Šis liūdnas pastebėjimas palaiko kur kas optimistiškesnę, nors ir ekonomiškai nepagrįstą, baudžiamosios teisės idėją – reabilitacijos idėją. Kai kurie nusikaltėliai gali būti abejingi kitų asmenų teisėms ne todėl, kad negali elgtis prosocialiai, bet todėl, kad „savo grupę“ apriboja šeimos arba gaujos nariais. Jeigu šį siaurą savo grupės suvokimą būtų galima išplėsti – ir daugybė socialinės psichologijos eksperimentų, jau nekalbant apie sporto komandų bei karinių mokymų pavyzdžius, leidžia teigti, kad priklausomybe grupei galima lengvai manipuliuoti²⁴ – galbūt tinkama įkalnimo patirtis galėtų paskatinti nusikaltėlius šiek tiek praplėsti akiratį, į „savo grupę“ įtraukti ir kitus bendrapiliečius. Taigi prosocialų elgesį gali skatinti nusikaltėlio priklausomybės platesnei visuomenei jausmo stiprinimas. Jeigu taip įvyksta, sakome, kad kalinys buvo reabilituotas.

Nepriklausymo tam tikrai grupei suvokimas taip pat gali paaiškinti, kodėl daugelis žmonių atrodo abejingi žiaurioms sąlygoms, kurias nuteistiesiems dažnai tenka kentėti kalėjime, įskaitant perpildytas kameras, nepakankamą

medicininę priežiūrą ir patiriamą apsaugos darbuotojų bei kitų kalinių fizinę ar seksualinę prievartą. Toks abejingumas gali atspindėti įsitikinimą, kad nuteistieji nebėra civilizuotos visuomenės nariai. Jeigu nusikaltėlis gali laikyti pašalinius asmenis ne savo grupės nariais, į kurių interesus neverta atsižvelgti, lygiai taip pat nuteistuosius gali vertinti įstatymus gerbiantys piliečiai. Tokį požiūrį galima apibūdinti maždaug taip: „Jeigu jūs gražiai su mumis nežaisite ir nesielgsite kaip mūsų grupės nariai, tada mes ir nelaikysime jūsų savais – eikite ir žaiskite su kitais nusikaltėliais.“ Deja, toks požiūris nepadaeda įtikinti nuteistųjų praplėsti „savo grupę“, kuriai jie mano priklausančią. Tai sukelia neišvengiamą prieštaravimą tarp kalėjimo kaip atgrasymo priemonės ir galimybės panaudoti jį reabilitacijai. Griežtos įkalinimo sąlygos, kurios gali būti labai svarbios siekiant atgrasyti nuo nusikaltimų tikrus psichopatus, gali turėti priešingą poveikį psichopatinių polinkių neturintiems nuteistiesiems – blogas elgesys verčia juos dar labiau atitolti nuo visuomenės. Bausmių sistemoje, kuriai būdingas ne tik nusikaltėlių galimybių veikti apribojimas, bet ir žiaurus elgesys su jais, reabilitacija gali tapti labai sunkia arba neįmanoma.

PROSOCIALUMAS IR KETINIMŲ SVARBA

Džekilo ir Haido sindromas ne tik padeda geriau suvokti baudžiamojoje teisėje taikomą laisvės atėmimo bausmę, bet ir leidžia suprasti, kodėl ji tiek daug dėmesio skiria kaltinamųjų psichinei būsenai. Pasak teisininkų, būdingas tokių nusikaltimų *malum in se* kaip sukčiavimas, išprievartavimas ir žmogžudystė bruožas yra „blogis“, apibrėžiamas kaip nusikaltėlio abejingumas arba priešiškus kitų gerovei. (Prisiminkime, kad abejingumas kitiems tiksliai apibūdina *homo economicus*.) Lytiniai santykiai nėra išprievartavimas, o tragiška avarija nėra žmogžudystė. Baudžiamoji teisė kreipia dėmesį į ketinimus, nes palyginti nedaug policijos turinčioje visuomenėje asmuo, „piktybiškai“ abejingas kitiems tose situacijose, kuriose socialiniai signalai skatina jį atsižvelgti į kitus, kelia rimtą pavojų. Psichinė būsena svarbi, nes (ne taip, kaip teigia Geris Bekeris) nusikaltėlių motyvai skiriasi nuo daugelio iš mūsų motyvų, todėl nusikaltėliai pavojingi. Tai nereiškia, kad įstatymus gerbiantys asmenys apskritai negali būti sugundyti nusikalsti. Nagrinėdami eksperimentinius žaidimus matėme, kad žmonės elgiasi savanaudiškiau tuomet, kai savanaudiš-

kumas jiems teikia daugiau naudos. Tai rodo, kad jeigu statymai pakankamai dideli, daugelis iš mūsų gali elgtis kaip ponas Haidas, nors socialinis kontekstas ragina elgtis kaip dr. Džekilas. Skirtumą tarp nusikaltėlio ir įstatymus gerbiančio piliečio gali lemti tik pagundos stiprumas, t. y. nusikaltėliai „įsijungti“ pono Haido režimą gali lengviau negu daugelis iš mūsų.

Tačiau visuomenėje, kuri nori taupyti teisėsaugai skiriamas lėšas ir samdo palyginti nedaug policijos, pavojų kelia bet kuris į Haido režimą lengvai „persijungiantis“ asmuo. Štai kodėl žmogus, kuris apskritai rūpinasi kitų gerove, tačiau atsitiktinai sužeidžia kitą, nėra nusikaltėlis ir jam taikoma deliktų, o ne baudžiamoji teisė. Baudžiamosios teisės bausmės skiriamos tiems, kurie abejingi kitiems tokiose socialinėse situacijose, kai abejingumas nederamas. Sieki nubausti abejingumą ir skatinti rūpinimąsi kitais galima įžvelgti ir nagrinėjant tuos svarbius vaidmenis, kurie baudžiamojoje teisėje tenka atgailai ir apgailestavimui. Prokurorai, teisėjai ir lygtinio paleidimo tarnybos palankiau vertina tuos baudžiamųjų bylų atsakovus, kurie pripažįsta savo kaltę ir gailisi dėl savo elgesio.²⁵ Tą gali paaiškinti teorija, kad labiau tikėtina, jog nusikaltėliai, kurie, atrodo, nuoširdžiai gailisi pakenkę kitiems, yra iš kelio išklydę prosocialūs džekilai, o ne visiškai asocialūs haidai, taigi kelia mažesnę pavojų visuomenei. Ilgus metu teisėju dirbęs Ričardas Pozneris, ko gero, tapo jautrus sąžinei ir vienoje iš savo parengtų teismo išvadų išsakė tokią mintį: „Asmuo, kuris iš tiesų gailisi dėl padaryto blogio, <...> jau ugdosi tą vidinę kontrolę, kuri sulaiko daugumą žmonių nuo nusikalstamo elgesio net tuomet, kai tikėtina bausmės kaina palyginti su nusikaltimu pernelyg maža.“²⁶

DŽEKILO IR HAIDO SINDROMAS BEI DELIKTŲ IR BAUDŽIAMOSIOS TEISĖS SKIRTUMAS

Galiausiai, dėmesys svarbiam sąžinės kaip nusikalstamo elgesio kliūties vaidmeniui padeda geriau suprasti ir trečią mūsų paminėtą galvosūkį – deliktų teisės ir baudžiamosios teisės skirtumą. Jeigu ir deliktų, ir baudžiamojoje teisėje egzistuoja paskatų sistemos, skirtos atgrasyti savanaudiškus asmenis nuo noro kenkti kitiems, sunku paaiškinti, kodėl šios dvi teisės sritys taip skiriasi. Tačiau atsizvelgus į Džekilo ir Haido sindromą akivaizdu, jog deliktų ir baudžiamoji teisė skiriasi todėl, kad šios teisės šakos susijusios su dviem gana skirtingomis problemomis.

Deliktų teisė skirta iš esmės prosocialiems asmenims, neapskaičiavusiems rizikos arba nesugebėjusiems atpažinti pavojaus. Baudžiamoji teisė kovoja su kur kas rimtesne grėsme – visiškai savanaudiškais asmenimis, kuriems apskritai nerūpi, kokių pavojų jie kelia kitiems.²⁷ Tuo galima paaiškinti, kodėl baudžiamosios teisės vykdymą užtikrina valstybė, o ne privačių asmenų ieškiniai. Nors dauguma nusikaltimų *malum in se* grindžiami ir privatūs ieškiniai, baudžiamąjį persekiojimą vykdo profesionalūs valstybės prokurorai, o vienintelė nauda nusikaltimo aukai paprastai būna pasitenkinimas, kad kaltasis nubaustas. Kodėl baudžiamajam persekiojimui už tokius nusikaltimus eikvojami valstybės ištekliai, galima geriau suprasti pripažinus, kad tuo mastu, kuriuo nusikaltėliui trūksta dr. Džekilo asmenybės dalies, jis kelia pavojų ne tik tiesioginei aukai, bet ir visiems aplinkiniams. Tokiu būdu baudžiamasis nuosprendis tampa „viešuoju“ gėriu, panašiai kaip parkas arba greitkelis, naudingi daugeliui žmonių ir pateisinantys jiems skiriamus viešuosius išteklius.

Baudžiamosios teisės kaip vyriausybės finansuojamo viešojo gėrio idėja taip pat padeda geriau suprasti šeštame skyriuje aptartą evoliucinį galvosūkį, kodėl nesavanaudiškas prosocialus elgesys apskritai galėjo išsivystyti. Trumpai tariant, baudžiamosios teisės sistema, leidžianti džekilams atpažinti ir pašalinti iš savo tarpo haidus, skatina „bendrą kultūrinę ir genetinę evoliuciją“.²⁸ Policijos pajėgų egzistavimas net ir tokia primityvia forma, kaip ginčus tarp genties narių sprendžiantis jos lyderis, keičia žmonių aplinką taip, kad ji tampa palankesnė prosocialiems, o ne visiškai savanaudiškiems asmenims. Taigi baudžiamosios teisės sistema evoliucinę „apskaitą“ pakreipia prosocialumo naudai.

Žinoma, evoliucija vyksta lėtai, tūkstančius ar net šimtus tūkstančių metų, tačiau ir oficialaus „baudėjo“, kuris naudojasi socialinėmis privilegijomis mainais į įsipareigojimą pažaboti piktavalius, kultūrinis institutas gana senas. Pasak primatologo Franso de Valo (Frans de Waal) net šimpanzių gentis išsirenka dominuojantį patiną („Didžiąją šimpanzę“), kuris turi palaikyti tvarką ir numalšinti kovas: „Dominuojančios šimpanzės paprastai nutraukia kovas arba padėdamos silpnajam kovoti prieš stipresnį, arba tiesiog nešališkai įsikišdamos.“²⁹ Jeigu pirmą kartą žmonės laikėsi to paties modelio, kaip mūsų pusseserės šimpanzės, bendra kultūrinė ir genetinė evoliucija galėjo prasidėti net anksčiau, negu atsirado mūsų rūšis.

Evoliucinių prosocialumo šaknų apmąstymas padeda geriau suprasti ir atpildo vaidmenį baudžiamojoje teisėje. Iš pirmo žvilgsnio atpildas atrodo neveiksmingas. Kaip jau beveik prieš du šimtmečius pastebėjo Džeremis Bentamas (Jeremy Bentham), bausmė dėl bausmės ne tik neužkerta kelio būsimiems nusikaltimams, bet ir gausina žmonijos kančias.³⁰ Tačiau kalbant apie paprastus žmones, atpildo troškimas ne mažiau, o gal net labiau įkvepia juos bausti nusikaltėlius, negu noras atgrasyti nuo nusikaltimų. Pavyzdžiui, vienu tyrimu nustatyta, kad studentai, kurių buvo paprašyta rekomenduoti bausmes žiūrint į išgalvotų nusikaltimų vinjetes, buvo labiau linkę siūlyti griežtesnes bausmes už nusikaltimus, kurie atrodė ypač smerktini moralės požiūriu, negu už nusikaltimus, kuriems užkirsti kelią, ko gero, labai sunku.³¹ Kai kurie specialistai mano, kad „visiems žmonėms, atrodo, būdingas noras nubausti pažeidėjus, ir ne tik tuos, kurie asmeniškai kenkia kiekvienam iš mūsų, bet ir tuos, kurie kenkia kitiems mūsų šeimos arba grupės nariams“.³²

Evoliucinė biologija šį reiškinį siūlo aiškinti „bausmės instinktu“. Kaip jau aptarėme šeštame skyriuje, vienas galimas atsakymas į klausimą, kodėl altruistai nugalė egoistus darvinistinėje kovoje dėl išlikimo, gali būti „altruistiškų baudėjų“ idėja, t. y. žmonių noras nubausti tą, kuris kenkia trečiajam asmeniui. Jeigu grupėje yra pakankamai altruistiškų baudėjų, kolektyvinį pyktį sukeliantis savanaudiškas elgesys gali taip „pabrangti“, kad egoistai atsiduria evoliuciniu požiūriu nepalankioje padėtyje. Ši mintis nebūtinai reiškia, kad visuomenėje, kuri, siekdama palaikyti viešąją tvarką, kliaujasi teisės saugos institucijomis, o ne savigynos būriais, atpildas yra pageidautinas arba naudingas baudžiamosios teisės atributas. Tačiau ji bent jau padeda geriau suprasti paskatas panaudoti baudžiamąją teisę kaip visuomenės keršto priemonę.

PROSOCIALAUS ELGESIO VAIDMUO TOBULINANT BAUDŽIAMĄJĄ TEISĘ

Iki šiol sutelkėme dėmesį į tai, kaip sąžinės paisymas padeda paaiškinti tuos baudžiamosios teisės aspektus, kuriuos sunku ar net neįmanoma suderinti su „teisės kaip kainos“ idėja. Nagrinėdami šią temą matėme, kad baudžiamosios teisės specialistai, ne taip, kaip deliktų arba sutarčių teisės mokslininkai, linkę baudžiamąją teisę vertinti ne tik pagal jos sukuriamas paskatas, bet ir atsižvelgdami į

tokius neekonominius veiksnius, kaip galimybės veikti apribojimas, rehabilitacija ir atpildas. Galimybė geriau suprasti baudžiamąją teisę jau savaime yra vertinga, tačiau mokslinė literatūra apie prosocialų elgesį siūlo dar didesnę atlygį – galimybę veiksmingiau skatinti pagarbą įstatymams.

Penktame skyriuje skaitėme apie tai, kad prosocialus elgesys stiprėja mažėjant asmeninėms aukoms, kurių jis pareikalauja. Bausmės rizika didina nusikaltimo „kainą“, todėl atitinkamai mažina įstatymų laikymosi „kainą“. Taigi baudžiamosios sankcijos iš tikrųjų sukuria paskatas, atgrasančias nuo nusikaltimų.

Tačiau penktame skyriuje pateikti duomenys taip pat rodo, kad asmeninių sąnaudų ir naudos „balanso“ optimizavimas yra tik dalis (ir, ko gero, ne svarbiausia dalis) prosocialų elgesį padedančių paaiškinti veiksnių. Pagrindinį vaidmenį čia atlieka sąžinė, savo ruožtu priklausoma nuo socialinio konteksto. Tai leidžia daryti prielaidą, kad prosocialumą galima skatinti ne tik paskatomis, bet ir išmintingai manipuliuojant socialiniu kontekstu, ypač trimis žinomais socialiniais svertais – paklusnumu, imitavimu ir atjauta. Teisės aktų leidėjai, nusprendę atkreipti dėmesį į šiuos tris socialinius signalus, gali užkirsti kelią didesniai skaičiui nusikaltimų mažesnėmis sąnaudomis – tokiam tikslui galėtų paploti kiekvienas ekonomistas.

AUTORITETINGO SUBJEKTO NURODYMAI: EKSPRESYVINĖ BAUDŽIAMOJI TEISĖ

Pirmiausia aptarkime paklusnumo autoritetingam subjektui vaidmenį. Psichologas Stenlis Milgremas atskleidė, kad žmonės linkę daryti tai, ką jiems nurodo autoritetingas subjektas, t. y. paklusnumo instinktą. Milgremas pasinaudojo juo priversdamas tiriamuosius daryti tai, kas, jų nuomone, kenkė kitiems. Tačiau paklusnumo instinktą galima panaudoti ir kilnesniu tikslu – paskatinti žmones nekenkti kitiems. Sakykite žmonėms, kad vogti, prievartauti ar žudyti nedora, ir net jeigu materialinės paskatos liks nepakitusios, jie vis mažiau links vogti, prievartauti ir žudyti.

Ši mintis atspindi svarbią baudžiamosios teisės kryptį, kurios atstovai teigia, kad baudžiamoji teisė atlieka kažką panašaus į tai, ką teisės profesorius K. Sansteinas pavadino „ekspresyvine funkcija“.³³ (Ekspresyvinės teisės teo-

rija pirmą kartą paminėta aštuntame skyriuje.) Ekspresyvinės teisės teorijos šalininkai teigia, kad tam tikrą elgesį paskelbdamos nusikaltimu arba deliktų teisės pažeidimu (nors beveik visi nusikaltimai *malum in se* yra ir deliktų teisės pažeidimai, tačiau ne visi deliktiniai pažeidimai yra nusikaltimai), teisėsaugos institucijos tarsi siunčia oficialią žinią: „Tai labai blogas elgesys, ir valdžios institucijos griežčiausiai įsako jums taip nesielgti.“ Pasak baudžiamosios teisės eksperto Deno Kahano (Dan Kahan), tam tikro veiksmo priskyrimas prie nusikaltimų turi „socialinę prasmę“, kuri savaime keičia žmonių elgesį netgi be materialinių paskatų.³⁴

Tai rodo dar vieną laisvės atėmimo bausmės pranašumą prieš baudas. Kalėjimas – tai bausmė, skiriama beveik vien tik už nusikaltimus *malum in se*. Taigi, Kahano žodžiais tariant, tai reiškia, kad „įkalinimas yra labai stiprus moralinio nepritario gestas <...> Baudų smerkiamasis poveikis, priešingai, kur kas dviprasmiškesnis“.³⁵

Dėmesys baudžiamosios teisės ekspresyvinei funkcijai skatina tolesnes įžvalgas. Trumpai tariant, atrodo pagrįsta, jog autoritetingo subjekto nurodymų labiau klausoma tuo atveju, kai tas subjektas yra „gerbiamas“, t. y. kai asmeniui duoda nurodymus autoritetingas „jo grupės“ narys. Savo ruožtu, priklausymo tam tikrai grupei požymis yra prosocialus jos narių elgesys vienas kito atžvilgiu, įskaitant ir prosocialų nurodymus teikiančio subjekto elgesį su tais, kuriems tie nurodymai skirti. Jeigu autoritetingas subjektas laikomas abejingu arba priešišku, jis laikomas „nepriklausančiu grupei“, todėl ir mažiau tikėtina, kad sankcijomis nesustiprinti jo nurodymai bus vykdomi. Teisės mokslininkė, teisėsaugos nepalankioje padėtyje esančiose mažumų bendruomenėse specialistė Treisė Mers (Tracey Meares) šią mintį formuluoja taip: „Žmonėms rūpi, kaip juos vertina valdžios institucijos, nes toks vertinimas pavieniams asmenims yra svarbus rodiklis to, kaip atitinkama valdžios institucija vertina grupę, kurios dalimi save laiko pavienis vertintojas.“³⁶ Priklausymo grupei svarba užtikrinant paklusnumą autoritetingam subjektui padeda paaiškinti, kodėl taip sunku kontroliuoti nusikalstamumą bendruomenėje, kurios nariai laiko save „kitokiais“ arba mano nepriklausą didesnei ir galbūt priešiška visuomenei. Klasikinis pavyzdys yra nusikalstamos grupuotės. Ekspresyvinė baudžiamosios teisės jėga, ko gera, gali padėti įtikinti gaujos narius ir potencialius pretendentes į juos, kad visuomenė juos priima ir jie turi daug

bendra su savo bendrapiliečiais. Panašiai, jeigu bet kokia teisės saugos institucija griežčiau vertina tam tikro atpažįstamo pogrupio narius (į galvą ateina prieštarai vertinama „rasinio profiliavimo“ praktika), tikėtina, kad šios nepalankiai vertinamos grupės nariai taip pat mažiau gerbs tokią instituciją ir jaus mažesnę moralinę pareigą laikytis įstatymų.

PRISITAIKYMAS IR „IŠDAUŽTŲ LANGŲ“ TEISĖSAUGOS TEORIJA

Dar vienas svarbus socialinis signalas (greta autoritetingo subjekto nurodymų), sužadantis prosocialų elgesį eksperimentiniuose žaidimuose, yra pojūtis to, kad kiti elgiasi arba turėtų elgtis prosocialiai. Prieš mesdami saldainio popieriuką ant švairių grindų dauguma žmonių sudvejoja. Ir priešingai – įstatymus gerbiančios žmonės, kuriems paprastai nėra į galvą nešautų išdaužti parduotuvės langą ir pavogti televizorių, gali pajusti pagundą prisijungti, jeigu visi aplinkiniai puls plėsti parduotuvių. (Empiriniai tyrimai patvirtina, kad masiniai plėšimai dažnai įtraukia ligi tol jokių nusikalstamų polinkių neturėjusius žmones.)³⁷ Mintimi, kad nusikalstamas elgesys gimdo daugiau nusikaltimų, o viešoji tvarka skatina didesnę tvarką, grindžiama įtakinga „išdaužtų langų“ teisės saugos teorija, pabrėžianti, kad būtina griežtai vykdyti taisykles, reglamentuojančias gyvenimo kokybę ne itin bloginančius nusikaltimus (tokius kaip girtavimas viešojoje vietoje arba elgetavimas), nes jos padeda atgrasyti nuo sunkesnių nusikaltimų. „Išdaužtų langų“ teorijos pavadinimas susijęs su 1982 m. žurnale *The Atlantic Monthly* paskelbtu įtakingu Džeimso K. Vilsono (James Q. Wilson) ir Džordžo L. Kelino (George L. Kelling) straipsniu.³⁸ Pasak Vilsono ir Kelino, „jeigu išdaužtas pastato langas taip ir paliekamas, netrukus bus išdaužyti ir visi kiti langai <...> Vienas išdaužtas ir neįstatytas langas – tai signalas, kad niekas nesirūpina pastatu, todėl išdaužti daugiau langų nieko nekainuoja“.³⁹ Niujorkas, Čikaga ir Los Andželas pritaikė tam tikrus šios „išdaužtų langų“ teorijos variantus sau, vykdydami visišką nepakantumo politiką ir agresyviai užtikrindami prieš valkatavimą, grafičius ir pan. nukreiptų teisės aktų vykdymą. Tokia politika lėmė tolesnį sunkių nusikaltimų skaičiaus mažėjimą.⁴⁰ Tiesa, baudžiamosios teisės specialistai nesutaria, ar ši nusikalstamumo mažėjimą lėmė „išdaužtų langų“ teisės saugos teorijos taikymas, ar kokie nors kiti veiksniai, pavyzdžiui, didėjantis gyventojų

amžius arba mažėjantis rūkomojo kokaino vartojimas,⁴¹ tačiau eksperimentinių žaidimų duomenys palankūs „išdaužtų langų“ teorijai. Be to, jie rodo, kad tarp „išdaužtų langų“ teisėsaugos ir mažėjančio nusikalstamumo lygio egzistuojantis priežastinis ryšys skiriasi nuo kitų ekspertų dažnai pabrėžiamų priežastinių ryšių ir yra labiau tiesioginis.

Visų pirma, ekspresyvinės teisės teorijos šalininkai mano, jog „išdaužtų langų“ teisėsaugos teorija veikia todėl, kad iš atitinkamo kvartalo pašalinami pažeidėjai, taip pat dėl stiprėjančių lūkesčių, kad baudžiamosios sankcijos tikrai bus pritaikytos, nes stebėtojai, matydami akivaizdžius viešosios tvarkos požymius, įsitikina sustiprintu policijos budrumu.⁴² Kiekvienas iš šių priežastinių ryšių yra prasmingas, tačiau eksperimentų duomenys leidžia daryti prielaidą, kad yra dar ir trečias mechanizmas, dėl kurio matoma viešoji tvarka slopina nusikalstamumą – tai paprasčiausias prisitaikymas.

Penktame skyriuje aptartas žmonių polinkis imituoti kitų asmenų elgesį reiškia, kad jeigu žmonės mato kitus laikantis įstatymų, jie ir patys labiau linksta jų laikytis, net jeigu kalbama apie tuos pačius asmenis, kurių kolektyvinis požiūris į teisėsaugos priemonių įgyvendinimo tikimybę lieka nepakitęs. Ši paprasta hipotezė „beždžionė mato, beždžionė daro“ ne tik padeda paaiškinti, kaip veikia „išdaužtų langų“ teisėsaugos teorija, bet ir gali pasiūlyti išvalgų, kaip priversti ją veikti dar geriau.

Visų pirma, jeigu „išdaužtų langų“ teisėsaugos teorija veikia įtikindama žmones, kad aplink yra daug juos stebinčių policijos pareigūnų, tuomet policijos atstovų pastebimumas ne tik nepadarytų žalos, bet galbūt net duotų nemenkos naudos. Tokiu atveju turėtume pastatyti uniformuotą pareigūną prie kiekvieno kampo. Tačiau jeigu „išdaužtų langų“ teisėsaugos teorija veikia siųsdama žinią, kad kiti žmonės yra įstatymus gerbiantys dėkilai, o ne nusikaltėliai haidai, labai gero policijos pareigūnų pastebimumo rezultatai gali būti priešingi – t. y. signalizuoti, kad bendrapiliečiai nepatikimi ir juos reikia atidžiai stebėti. Tuomet tinkamesnis sprendimas būtų civiliais drabužiais vilkintys policininkai. Kitaip tariant, „išstūmimo“ reiškinys gali būti pritaikytas ne tik derybose dėl sutarčių, bet ir viešumoje, gatvėse.

Empiriniai mokestinių prievolių vykdymo tyrimai taip pat patvirtina nuomonę, kad gerai matomos teisėsaugos priemonės, pabrėžiančios bausmes, o ne moralinius įsipareigojimus, tik skatina mokesčių įstatymų pažeidimus.

Pavyzdžiui, tyrimai parodė, kad mokesčių mokėtojai, kuriems buvo suteikta informacija apie mokėtinų ir faktiškai sumokėtų mokesčių skirtumą, buvo linkę deklaruoti mažiau pajamų ir reikalauti didesnių išskaitų. „Išvada, kad mokesčių vengimas plačiai paplitęs, nustelbia bet kokias išvadas dėl už tokį elgesį gresiančių bausmių.“⁴³

Mintis, kad žinojimas, jog kiti žmonės pažeidžia įstatymus, skatina jų nesilaikyti ir įstatymus gerbiančius piliečius, atskleidžia dar vieną laisvės atėmimo bausmės pranašumą prieš baudas arba nusikaltėlių plakimą. Dar kartą prisiminkime Robertą Diblasį, kuris buvo nuteistas trisdešimt vienus metus kalėti už tai, kad pavogė 5,69 JAV dol. vertės baterijų pakuotę. Net jeigu Diblasį trisdešimt vienus metus kasdien vogtų baterijas, bendri visuomeniniai nuostoliai (64 832 JAV dol.) būtų gerokai mažesni už minimalias jo trisdešimt vieno metų įkalinimo išlaidas (775 000 JAV dol.). Kaip būtų galima pateisinti tokią brangią laisvės atėmimo bausmės kainą?

Atsakymą galima gauti pripažinus, kad įkalinusi Diblasį, Kalifornijos valstija ne tik užkirto jam kelią įvykdyti kitus, galbūt kur kas sunkesnius, nusikaltimus (apribojo veiksmų laisvę), bet ir neleido įstatymus gerbiančioms piliečiams stebėti, kaip Diblasį nusikalsta⁴⁴, tuo būdu sumažindama tikimybę, kad jie ims mėgdžioti jo elgesį. Kitaip tariant, nusikaltimas yra užkrečiamas. Kalėjimas – tarsi karantinas lėtine įstatymų laužymo liga sergantiems asmenims, pašalinantis juos iš visuomenės ir tuo būdu sumažinantis tikimybę, kad ir mes ja „užsikrėsime“. To paties tikslo siekiama komendanto valandos įvedimu, tačiau šiuo atveju izoliuojami visi gyventojai, o ne apribojama tik nusikaltėlių laisvė.

ATJAUTA, NAUDA KITIEMS IR NUSIKALTIMŲ „BE AUKŲ“ PROBLEMA

Galiausiai panagrinėkime į mūsų trijų veiksmių prosocialaus elgesio modelį įtrauktą trečiąją socialinį kintamąjį – tikėtiną naudą kitiems. Jau matėme, kad mūsų dr. Džekilo asmenybės pusė yra intuityvus utilitaristas, kuris, sprenddamas, ar pasielgti prosocialiai, naudą kitiems lygina su savo sąnaudomis. Kuo tvirčiau esame įsitikinę, kad mūsų auka padeda kitiems, tuo labiau esame pasirengę aukotis.

Sprendimas atsisakyti pelningo arba malonaus nusikaltimo – taip pat tam tikra pasiaukojimo forma. Tačiau tiksliai nežinant, kad susilaikymas kam nors bus naudingas, pasiaukojimas tampa mažai tikėtinas. Ši išvalga gali neblogai paaiškinti, kodėl taip sunku kontroliuoti tokius nusikaltimus „be aukų“ kaip prostitucija, lošimai, poligamija, eutanazija, „lengvųjų“ narkotikų ir alkoholio vartojimas. Skiriamasis tokio nusikaltimo „be aukų“ ypatumas yra tas, kad visi susiję asmenys jame dalyvauja savanoriškai. Todėl taip sunku paaiškinti, kodėl nusikaltimai „be aukų“ yra žalingi ir kuo mūsų sprendimas laikytis dorovės įstatymų naudingas kitiems.

Taigi trijų veiksmų modelis atitinkamai prognozuoja, kad užtikrindami dorovės įstatymų vykdymą susiduriame bent su dviem reikšmingomis, o gal net neįveikiamomis kliūtėmis. Visų pirma, daugelis žmonių nesilaikys įstatymų, kriminalizuojančių tam tikrą elgesį be akivaizdžių aukų, nebent juos stebėtų policija. Akivaizdžiausias pavyzdys galėtų būtų Sausojo įstatymo nesėkmė.⁴⁵ Kol visuomenėje nebuvo plačiai paplitę greitai automobiliai, buvo manoma, kad alkoholiniai gėrimai gali būti šiek tiek pavojingi tik juos vartojančiam asmeniui ir nekelia jokio pavojaus kitiems. Tai reiškia, kad daugelis žmonių nebuvo linkę laikytis prieš alkoholio vartojimą nukreipto moralistinio požiūrio vien todėl, kad JAV 1920–1933 m. alkoholis buvo paskelbtas neteisėtu. Nors pateikiami skirtingi skaičiai, duomenys apskritai rodo, kad, nepaisant jo įgyvendinimui užtikrinti miestų didelių išteklių, Sausojo įstatymo poveikis alkoholio vartojimui buvo nedidelis.⁴⁶ Panašiai nuo XX a. aštuntojo dešimtmečio JAV pradėjo „karą su narkotikais“, kuriam būdinga agresyvi teisėsauga ir vis griežtesnės bausmės netgi neaukšto rango nusikaltėliams.⁴⁷ Tačiau miesto nuotekų tyrimas siekiant nustatyti likutines chemines medžiagas, kurias išskiria narkotikus vartojantys asmenys, atskleidė, kad kokaino vartojimas Los Andžele paplitęs kur kas labiau negu Londone ar Milane, nors šiuose miestuose taikomos kur kas švelnesnės bausmės.⁴⁸

Antra, jeigu įstatymo pažeidimas nesukelia aiškių socialinių pasekmių, ne tik piliečiai bus mažiau linkę laikytis įstatymų, bet ir policija, ko gera, ne taip noriai užtikrins jų įgyvendinimą. Nors XX a. trečiąją ir ketvirtąją dešimtmečiais galiojęs Sausasis įstatymas ir šiandienis karas su narkotikais yra įsidėmėtinis išimtis, apskritai tariant, „teisėsaugos institucijos šiuos sutarimu grindžiamus nusikaltimus (lošimus, prostituciją, poligamiją) linkusios stebėti

ir už juos bausti vangiai ir nenuosekliai“.⁴⁹ Atsižvelgiant į tai, kad prosocialus elgesys labiau tikėtinas tuomet, kai manome, jog jis naudingas kitiems, nesunku suprasti, kodėl policijos pareigūnas noriai suims nedrausmingą vairuotoją arba banko plėšiką ir kur kas mažiau entuziastingai kovos su marihuanos mėgėju ar poligamiją praktikuojančiu asmeniu.

Tai turėtų sulaikyti tesės aktų leidėjus ir teisėsaugos institucijas nuo draudimų žmonėms daryti tokius dalykus, kurių šie nelaiko kenksmingais. Taigi jei ir piliečiai, ir policija nemano, kad kažkokia „yda“ pavojinga kitiems, dorovės įstatymų nebus laikomasi ir jų vykdymas nebus užtikrinamas. Vienintelė viltis pažaboti vadinamuosius nusikaltimus „be aukų“ – ir piliečius, ir policiją įtikinti, kad aukos iš tiesų egzistuoja.

Tam labiausiai gali pasitarnauti švietimas ir viešinimas. Tokio požiūrio laikomasi užtikrinant prieš poligamiją nukreiptų įstatymų įgyvendinimą, kai teisėsaugos institucijų pastangos dažnai pagrindžiamos ne būtinybe reguliuoti seksualinį elgesį, bet apsaugoti nepilnametes merginas nuo vyresnių vyrų išnaudojimo. Kai Teksaso institucijų atstovai įsiveržė į kaimo vietovėje esančią rančą *Yearning for Zion*, priklausančią nuo mormonų bažnyčios atsiskyrusiai poligamiją praktikuojančiai sektai,⁵⁰ gubernatorius šį reidą grindė ne būtinybe užtikrinti prieš poligamiją nukreiptų įstatymų įgyvendinimą, bet poreikiu apsaugoti nuo seksualinio išnaudojimo ten buvusius vaikus.⁵¹ Panašiai, pabrėžiant pasyviojo rūkymo pavojų, skatinama laikytis draudimų rūkyti, o švietimo kampanijos, kurių metu kalbama, kaip šunų išmatos prisideda prie vandens taršos, skatina šunų savininkus surinkti tai, ką palieka jų augintiniai.

Neišvengiama pasekmė yra ta, kad jei politikai, pabrėždami įstatymų naudą visuomenei, gali paskatinti žmones jų laikytis, suabejoję teisės aktų išmintimi jie paskatins žmones įstatymų nevykdyti. 2008 m. prezidento rinkiminės kampanijos metu Demokratų partijos kandidatas į viceprezidentus Džozefas Baidenas (Joseph Biden) pademonstravo intuityvų supratimą, kaip įkvėpti žmones vykdyti mokesťines prievoles – televizijos interviu metu apie pajamų mokesčių didinimą atsiliepė taip: „Atėjo metas būti patriotams. Metas įsitraukti. Metas būti sandorio dalimi. Metas padėti Amerikai išlipti iš duobės.“ Tuo tarpu Respublikonų partijos kandidatei į viceprezidentės Sarai Peilin (Sarah Palin) visiškai nepavyko paraginti piliečių laikytis įstatymų, kai atsakydama į Baideno pastabas rinkimų kampanijos metu ji teigė, kad „mokesčių

didinimas naikina darbo vietas, kenkia smulkiąjam verslui, taigi tik blogina padėtį“.⁵² Tiek, kiek Peilin klausytojai suprato, kad, pasak jos, mokesčių vengimas yra ne tik nusikaltimas „be aukų“, bet netgi naudingas ekonomikai, nesąmoningas, bet neišvengiamas jos žodžių poveikis turėtų būti dar didesnis mokesčių vengimas.

IŠVADA: BAUDŽIAMOJI TEISĖ KAIP NUOSTATAS FORMUOJANČIOS POLITIKOS PRIEMONĖ

Baudžiamoji teisė visada skyrė daug dėmesio sąžinei – tą rodo laisvės atėmimo bausmės taikymas, dėmesys subjektyviems nusikaltėlio ketinimams ir deliktų bei baudžiamosios teisės skirtumai. Tiesą sakant, sąžinės neturinčių psichopatų apgyventame pasaulyje baudžiamoji teisė būtų neveiksminga. Galiausiai, jeigu kiekvienas būtų pasirengęs nusikalsti, kai tik tai apsimoka, ši taisyklė turėtų būti taikoma ir policijai bei teisėjams. Neįmanoma būtų užtikrinti teisės aktų vykdymo, nes teisėsaugos pareigūnai būtų pernelyg korumpuoti. Policijos pareigūnai leistų laiką reketuodami nekaltus žmones, o teisėjus papirkę nusikaltėliai išvengtų kalėjimo.

Taigi nenuostabu, kad baudžiamosios teisės specialistai neskubėjo pritarti minčiai, jog baudžiamoji teisė veikia tik per paskatas. Jie ne tik palankiai priėmė veiksmų apribojimo, rehabilitacijos ir atpildo idėjas – kai kurie mokslininkai ėmė tvirtinti, kad baudžiamoji teisė veikia ne tik kurdama paskatas, bet ir atlikdama savo ekspresyvinę funkciją, t. y. siųsdama socialinius signalus, kurie keičia žmonių elgesį. Šis argumentas dera su trijų veiksnių modeliu, pagal kurį gebėjimas „įjungti“ dr. Džekilo asmenybę tuomet, kai tą daryti ragina socialinė aplinka, yra svarbiausias nusikaltėlių ir įstatymus gerbiančių piliečių skiriamasis bruožas. Baudžiamoji teisė skirta spręsti problemą tų asmenų, kurie nekreipia dėmesio į socialinius signalus ir veikia kaip ponas Haidas, nors kontekstas ragina juos elgtis kaip dr. Džekilas. Taigi kreipdami dėmesį į socialinius signalus ir taikydami baudžiamąją teisę galime veiksmingiau orientuoti žmonių elgseną.

Pasak teisės mokslininko Keno Dau-Šmito (Ken Dau-Schmidt), kuris vienas iš pirmųjų atkreipė dėmesį į ekspresyvinę baudžiamosios teisės funkciją, „bausmės ne tik atgraso nuo nusikalstamos veikos, bet ir propaguoja įvairias asmens elgesio normas, formuodamos tiek nusikaltėlių, tiek plačiosios visuome-

nės pasirinkimus“. ⁵³ Kitaip tariant, keisdama socialinį kontekstą baudžiamoji teisė keičia žmonių pageidavimus tuo pat metu keisdama visiškai savanaudišką ir asocialų jų elgesį į nesavanaudišką ir pagarbų įstatymams.

1990 m. pirmą kartą iškėlęs šią mintį, Dau-Šmitas kiek apgailestaudamas pastebėjo, kad ekonomistai, atrodo, nenoriai analizuoja baudžiamąją teisę kaip „pasirinkimų formavimo“ priemonę, nes „išsamiam visuomenės nuostatų formavimo politikos modelyje reikia nurodyti nuostatų formavimo technologiją“. ⁵⁴ Kitaip tariant, mintis, kad teisė gali keisti mūsų nuostatas (o drauge su jomis ir mūsų elgesį) faktiškai netaikant sankcijų, ne itin naudinga, jeigu tiksliai nežinome, kaip šis pokyčių procesas vyksta. Tačiau šiandien jau šiek tiek nusimanome, kaip „formuoti nuostatas“ arba, bent jau, kaip naudotis socialiniu kontekstu skatinant žmones veikti taip, lyg jų nuostatos būtų pasikeitusios. Tai-gi trijų veiksmių modelis ne tik padeda mums geriau suprasti baudžiamąją teisę, bet ir veiksmingiau ją taikyti.

KETVIRTA DALIS

IŠVADA: SAULĖS VEŽIMAI

Kiekvienas žmogus rūpinasi, kad artimas jo neapgaujinėtų. Tačiau ateina diena, kai jis pradeda rūpintis, kad pats neapgaujinėtų savo artimo. Tuomet jam viskas ima sektis, nes šis žmogus prekijo karutį pakeitė Saulės vežimu.

— *Ralfas Valdo Emersonas (Ralph Waldo Emerson)*

2008 m. birželio 19 d. keturiasdešimt trejų metų amžiaus šviesaus veido bankininkas Bredlis Birkenfeldas (Bradley Birkenfeld) stojo prieš JAV Floridos valstijos Fort Loderdeilo apygardos teismo federalinį teisėją Viljamą Zlochą (William Zloch). Birkenfeldas buvo iš Bostono srities kilęs JAV pilietis, didelę brandaus savo gyvenimo dalį dirbęs įvairiuose Europos bankuose, įskaitant Šveicarijos banką *UBS*. Paskutinį kartą atvykęs į JAV, kur planavo dalyvauti klasės draugų susitikime, Birkenfeldas federalinės valdžios atstovų Logano oro uoste buvo suimtas, stojo prieš Fort Loderdeilo teismą ir buvo apkaltintas dalyvavimu sąmoksle, kurio tikslas – apgauti Mokesčių tarnybą.

Visgi šis bankininkas sukčiavo manipuliuodamas ne savo paties mokesčiais – jis buvo suimtas dėl to, kad dirbdamas banke *UBS* patardavo turtingiems klientams iš JAV, kaip išvengti mokesčių. Teismui pateiktame kaltės prisipažinime Birkenfeldas išsamiai paaiškino, kaip drauge su kitais *UBS* bankininkais klientams iš JAV patarinėjo susikurti slaptas sąskaitas lengvatinio apmokestinimo zonose, už „šešėlines“ lėšas įsigytus laikrodžius, papuošalus ir meno kūrinius laikyti Šveicarijos seifuose ir naudotis Šveicarijos krediti-

nėmis kortelėmis, kad JAV Mokesčių tarnyba negalėtų susekti jų pirkinių. Jis papasakojo, kaip padėjo vienam ypač svarbiam klientui – milijardieriui ir nekilnojamojo turto magnatui iš Orindžo apygardos Igoriui Olenikofui (Igor Olenicoff) – išvengti daugiau negu 7 mln. JAV dol. pajamų mokesčio paslėpus 200 mln. JAV dol. lengvatinio apmokestinimo zonos atidarytose sąskaitose. Birkenfeldas taip pat liudijo, kaip dirbo savo turtingų klientų „kurjeriu“ – išveždavo iš JAV grynuosius, kurie vėliau būdavo įnešami į sąskaitas Šveicarijoje ir Lichtenšteine, o vieną kartą kontrabanda gabeno net dantų pastos tūbelėje paslėptus deimantus.¹

Teisėjui Zlochui Birkenfeldas prisipažino žinojęs, kad jo elgesys dirbant *UBS* buvo nusikalstamas, ir dėl to nerimavęs, tačiau į teisėjo klausimą, kodėl jis ir toliau tą darė, Birkenfeldas tyliai atsakė: „Dirbau banke *UBS*... Buvau skatinamas šituo užsiimti.“²

ŠVENTUOLIAI IR PSICHOPATAI

Kyla pagunda palyginti Birkenfeldo „profesiją“ padėti klientams išvengti mokesčių ir pirmame skyriuje aprašytą Frenko Gonzalezo sprendimą grąžinti teisėtam savininkui 203 000 JAV dol. grynųjų, kuriuos jis rado besimėtančius Los Andželo gatvėje. Birkenfeldas buvo kilęs iš geros šeimos, jo tėvas dirbo neurochirurgu Bostono apygardoje, pats jis studijavo privataus Naujosios Anglijos universiteto koledže, įsidarbino prestižiniame investiciniame banke ir sukaupė nemažai asmeninio turto. Tuo tarpu Frenkas Gonzalezas užaugo skurdžiame Meksikos kaime – jį augino valytoja dirbusi motina. Gonzalezas mokėsi labai nedaug, o gal ir visai neturėjo oficialaus išsilavinimo, dirbo indų plovėju kinų restorane. Atrodo, visai nesunku padaryti išvadą, kad šie du vyrai skiriasi iš esmės. Gonzalezas – regis, moralus, doras ir sąžiningas žmogus, kita vertus, Birkenfeldas atrodo savanaudis ir neprincipingas – klasikinis „sukirmijusio obuolio“ pavyzdys.

Šia knyga buvo siekiama atskleisti, kad tokia nuomonė klaidinga. Gonzalezas ne šventuolis, o Birkenfeldas nėra psichopatas. Nors nusprendęs grąžinti rastus pinigus Gonzalezas tikrai nusipelnė plovimų, visgi sąžiningumas nesutrukė jam nepaisyti JAV imigracijos įstatymų – tuo metu, kai rado pinigų, Gonzalezas Jungtinėse Amerikos Valstijose gyveno ir dirbo neteisėtai. Panašiai

nėra jokių įrodymų, kad Birkenfeldas kada nors būtų bandęs apgauti turtinigus savo klientus. Įsivaizduokite, kaip lengvai jis būtų galėjęs dantų pastoje paslėptus deimantus pasilaikyti sau – pareikšti juos pametęs. Be abejo, Birkenfeldas turėjo tiek pat finansinių paskatų vogti iš savo klientų, kaip ir padėti jiems išvengti mokesčių – pastarasis sprendimas kėlė didelę riziką jam pačiam. Tačiau atrodo, kad pirmoji mintis jam niekada neatėjo į galvą.

Panašiai kaip ir dauguma mūsų, Gonzalezas ir Birkenfeldas įrodė, kad gali elgtis tiek etiška ir nesavanaudiškai, tiek neetiškai ir egoistiškai. Kiekvienas žmogus turi sąžinę, kuri kartkartėmis (ir tik kartkartėmis) sutrukdo jam siekti savo tikslų kitų sąskaita. Antroje šios knygos dalyje nagrinėjamas esminis žmogiškosios prigimties dvilypumas bei aptariama, kaip atsakydami į socialinius signalus žmonės gali pereiti nuo prosocialaus dr. Džekilo prie savanaudiško pono Haido elgesio modelio (ir atvirkščiai) dažnai net nesuvokdami, kad jų elgesys pasikeitė. Kartais esame paslaugūs, sąžiningi ir atidūs, o kartais – visiškai kitokie.

TEISĖ IR SĄŽINĖ

Šioje knygoje teigiama, kad norint iki galo suprasti, kaip taisyklės (įskaitant teisės normas, bet jomis neapsiribojant) nukreipia žmogaus elgesį, būtina suvokti ir deramai įvertinti dr. Džekilo ir pono Haido sindromą. Visame pasaulyje nepakaktų policijos, pajėgios pažaboti sąžinės neturinčių psichopatų visuomenę (jeigu tokį darinį apskritai būtų galima vadinti visuomene), kad jos nariai negailestingai neišskerstų vieni kitų. Taip pat neaišku, iš kokių žmonių tokiam pasaulyje būtų galima suformuoti patikimas policijos pajėgas. Viešojo tvarka priklauso nuo bendro mūsų gebėjimo veikti kaip dr. Džekilas ir savo viduje „įsirašyti“ taisyklės, kurių laikytumės net tada, kai išorinės sankcijos menkos arba jų nėra visai.

Be to, antroje šios knygos dalyje atskleista, kad žmonės dr. Džekilo arba pono Haido asmenybės puses savyje keičia neatsitiktinai. Tokių pokyčių gali sukelti gana nuspėjami neekonominiai signalai ir veiksniai, kuriuos drauge galima pavadinti socialiniu kontekstu, o teisės aktai turi veikti mūsų socialiniame kontekste ir sudaryti jo dalį. Taigi trečioje šios knygos dalyje nagrinėta, kaip antroje dalyje pasiūlytas trijų veiksmų modelis gali padėti mums geriau

suprasti deliktų, sutarčių bei baudžiamosios teisės normas ir veiksmingiau jas taikyti orientuojant žmonių elgesį.

Taigi viena iš svarbiausių pamokų, kurią teisės specialistams pateikia gimstantis prosocialumo mokslas, yra ta, kad Oliveris Vendelis Holmsas, siūlydamas į teisę žvelgti tik iš „blogo“ ir neturinčio sąžinės žmogaus pozicijų, davė prastą patarimą. Užuoat ignoravę sąžinę, teisės aktų leidėjai pasiektų kur kas geresnių rezultatų, jeigu pajęgtų tinkamai ją panaudoti. Tai ypač pasakyti-na apie tokio nesavanaudiško prosocialaus elgesio skatinimą, kuris šioje knygoje vadinamas „pasyviuoju altruizmu“, t. y. kai žmogus dėl etinių priežasčių nepasinaudoja kito žmogaus pažeidžiamumu. Anaiptol neraginame kiekvieno mesti po penkis dolerius į elgetos puodelį, tačiau bent jau norėtume, kad žmonės nevogtų pinigų iš to puodelio elgetai nusigręžus.

Skatinant tokios rūšies nesavanaudiškumą teisei tenka svarbus vaidmuo, nes ji ne tik kuria paskatas ar numato nuobaudas, bet ir signalizuoja, koks elgesys tinkamas ir tikėtinas, ragindama žmones elgtis prosocialiai ir mokydama, kaip mūsų veiksmai gali padėti arba pakenkti aplinkiniams. Kad galėtume geriau suprasti teisę ir veiksmingiau ja naudotis, privalome atsižvelgti į tą daugelį būdų, kuriais ji keičia žmonių elgseną nenaudodama materialinių paskatų arba jas papildydama.

Be to, skyrus deramą dėmesį sąžinei, galima susilaukti kur kas didesnio atlygio, nei vien geresnis teisės supratimas. Siekdamos palaikyti viešąją tvarką ir skatinti produktyvumą, šiuolaikinės visuomenės remiasi ne tik oficialiomis teisės normomis, bet ir sudėtingais neteisinių taisyklių „voratinkliais“, apimančiais elgesio darbo vietoje, religines ir bendruomenines mandagus bei paslaugaus elgesio taisykles, kurias Robertas Eliksonas vadina socialinėmis normomis. Taigi paskatinti sąžinę veikti gali ne tik teisės aktų leidėjai ir priežiūros institucijos, bet ir darbdaviai, reformatoriai, pedagogai, pilietiniai ir religiniai lyderiai.

Bendra visų šių priemonių nauda gali būti tiesiog neįtikėtina. Galiausiai, dauguma žmonių nemano, kad teisės normos skirtos jiems, ir tik jiems – tomis normomis naudojams kaip priemone siekti kolektyvinės gerovės. Jei norime sukurti taikią ir klestinčią visuomenę, stipriausią teisės normų poveikį galime užtikrinti vadovaudamiesi dar ir sąžine. Jeigu vis daugiau žmonių ima rūpintis kitų gerove, vadinasi, mažėja bjaurių susidūrimų, skaudžių avarių ir

brangaus bylinėjimosi, kuriam gaišamas advokatų, teisėjų ir prisiekusiųjų laikas. Jeigu vis daugiau įmonių vadovų ir darbuotojų dirba sunkiai ir sąžiningai, mūsų ekonomika stiprėja, o šalyje mažėja su verslu susijusių skandalų. Ir jeigu daugiau žmonių nusprendžia laikytis įstatymų net tada, kai jų nemato policija, visuomenėje mažėja nusikaltimų ir reikia mažiau brangių apsaugos nuo nusikaltėlių priemonių, tokių kaip signalizacija ir grotuoti langai. (JAV darbo ministerija prognozuoja, kad iki 2012 m. šalyje gali būti daugiau privačių saugos tarnybų darbuotojų negu vidurinės mokyklos mokytojų.)³

Tomas Hobsas buvo, ko gera, pirmasis politinis ekonomistas, nepaisęs sąžinės vaidmens stiprinant viešąją tvarką. Tą pačią klaidą daro ir daugybė šiuolaikinių intelektualų jo pasekėjų, visą dėmesį skiriančių materialinėms paskatoms. Visgi ne tik logika, bet ir empiriniai duomenys leidžia tvirtinti, kad norint sukurti klestinčias bendruomenes mums reikia daugiau nei vien tinkamų materialinių paskatų. Mums reikia ir sąžinės.

SAŽINĖ IR KLESTĖJIMAS

Vargu ar galima pavadinti nauja mintį, kad mūsų prosocialus nesavanaudiškas elgesys prisideda prie bendros ekonominės gerovės. Džonas Stiuartas Milas jau 1848 m. rašė, jog „yra šalių <...>, kuriose didžiausia verslo kliūtis yra ta, kad jose labai maža pasitikėjimo vertų žmonių“.⁴ Klasikinėje 1958 m. išleistoje studijoje *Moral Basis of a Backward Society* (*Moraliniai atsilikusios visuomenės pagrindai*) politinis ekonomistas Edvardas Banfildas (Edward Banfield) padarė panašią išvadą, kad skurdas pietinėje Italijoje tiesiogiai priskirtinas tam, ką jis vadina „amoraliu familizmu“ – visai kultūrai būdingam nenorui pasitikėti kuo nors, be šeimos narių, arba laikytis įsipareigojimų „svetimiems“.⁵

Visgi šiandien sąžinės ir klestėjimo sąsajoms skiriamas ypatingas dėmesys. Pradedant XX a. dešimtuoju dešimtmečiu, ekonominio vystymosi specialistai vis atkakliau teigia, kad norint paaiškinti, kodėl įvairių tautų gerovė taip smarkiai skiriasi, vien teisinių ir ekonominių institucijų skirtumų nepakanka. Atrodo, ekonominiam augimui ne mažiau svarbūs kultūriniai bendradarbiavimo ir patikimo elgesio modeliai, skatinantys rinkos mainus bei investicijas ir atgrasantys nuo oportunistinio bei neteisėtų veiksmų.⁶

Tokį tarpusavio ryšį patvirtina vis daugiau empirinių duomenų. Įdo-

mų mokslinį darbą šia tema atliko Polas Zakas (Paul Zak) ir Stefenas Knakas (Stephen Knack) remdamiesi Pasauliniu vertybių tyrimu, kuris kelis dešimtmečius buvo vykdomas keliasdešimtyje šalių. Vienas nuolat užduodamas klausimas iš šio tyrimo klausimyno skambėjo taip: „Ar apskritai sutinkate, kad dauguma žmonių galima pasitikėti, t. y. kad jums nereikia būti pernelyg atsargiems bendraujant su žmonėmis?“ Atsakymų į šį klausimą vidurkis svyruoja nuo mažiau negu 6 proc. Peru gyventojų, manančių, kad žmonėmis galima pasitikėti, iki 61 proc. linkusių pasitikėti kitais norvegų. Zakas ir Knakas savo apžvalgoje palygino atsakymų į šį „pasitikėjimo klausimą“ vidurkius su ekonominio augimo rodikliu (išreiškiamu pajamų augimu vienam gyventojui) ir investicijų rodikliu (t. y. investicijų procentine dalimi BVP). Tikėjimas, kad kitais galima pasikliauti, tiesiogiai ir reikšmingai koreliavo su abiem šiais rodikliais. Netgi atsižvelgus į tokius veiksnius, kaip pajamos vienam gyventojui ir jų išsilavinimas, 15 punktų didesnė kitais žmonėmis pasitikinčių gyventojų dalis buvo susijusi maždaug su 1 proc. spartesniu ekonominiu augimu ir maždaug 2 proc. didesniu investicijų augimu.⁷

Kitų tyrimų rezultatai taip pat buvo panašūs. Pavyzdžiui, anksčiau atliktame tyrime Knakas ir Filipas Kyferis (Philip Keefer) nustatė, kad nacionalinės ekonomikos augimo tempai gali būti tiesiogiai susiję su pačių respondentų pateiktu paklusnumo įstatymams įvertinimu – šalyse, kurių ekonominio augimo tempai didesni, gyventojai buvo labiau linkę atsakyti, kad „niekada“ negalima pateisinti mokesčių slėpimo arba pastangų nesąžiningai gauti valstybės skiriamas pašalpas. Be to, Knakas ir Kyferis nustatė, kad didesnis paklusnumas įstatymams koreliuoja su didesniu noru padėti kitiems. Pačių respondentų pateiktas etiško elgesio įvertinimas buvo glaudžiai susijęs su vieno eksperimento rezultatų skirtumais atskirose šalyse. Atliekant šį eksperimentą, miestų gatvėse buvo išmėtytos „pamestos“ piniginės su tariamo savininko adresu ir 50 JAV dol. „Pamestos“ piniginės su visais pinigais kur kas dažniau būdavo grąžinamos tose šalyse, kurių gyventojai, atsakydami į kitos apklausos klausimus, teigė, kad niekada negalima pateisinti mokesčių slėpimo arba pastangų nesąžiningai gauti valstybės skiriamas pašalpas.⁸

Nors nustatyti priežastinį ryšį visada nelengva, prosocialaus elgesio ir ekonominio augimo sąsaja pastebėta ne kartą. Vertybinių popierių rinkos grąža kur kas didesnė tose šalyse, kuriose žmonės teigė labiau pasitikintys kitais.⁹

Panašiai ir paprašius europiečių įvertinti kitų šalių gyventojų patikimumą, rezultatai tiesiogiai koreliavo su investicijų ir prekybos tarp dviejų atitinkamų šalių apimtimi.¹⁰

Ryšį tarp klestėjimo ir prosocialaus elgesio galima aptikti tiek logiškai mąstant, tiek nagrinėjant statistinius duomenis. Jau Tomas Hobsas aprašė problemą, kad jeigu kiekvienas žmogus rūpinasi tik savimi,

„nelieka vietos pramonei, nes jos rezultatai tampa neapibrėžti, taip pat žemėje nebėra vietos kultūrai, laivybai, nėra galimybių naudotis prekėmis, kurios gali būti importuojamos jūra, nelieka nei bendros statybos, nei perkėlimo ir pašalinimo priemonių – tokių dalykų, kuriems reikia daugiau pastangų. Nebelieka žinių apie žemės veidą, laiko suvokimo, meno, rašto, visuomenės, o visų blogiausia, kad žmonės nuolat lydi baimę ir smurtinės mirties pavojus, taigi žmogaus gyvenimas tampa vienišas, skurdus, bjaurus, gyvuliškas ir trumpas“.¹¹

SAŽINĖ IR LAIMĖ

Šioje žymioje Hobso citatoje slypi užuomina į dar vieną didelę sąžinės ugdymo privalumą – sąžinė lemia ne tik didesnę gerovę, bet ir didesnę laimę. Nereikia ilgai galvoti, kad suprastume, kaip prosocialus kitų žmonių elgesys prisideda prie mūsų gyvenimo kokybės. Jeigu visi mūsų bendrapiliečiai būtų psichopatai be sąžinės, turėtume skirti daugybę laiko ir išteklių (bei patirti labai daug streso ir nerimo), kad nuo jų grobuoniškų ketinimų apsisaugotume patys ir apsaugotume savo turtą. Kad apsigintų, kiekvienas namo savininkas privalėtų turėti šaunamąjį ginklą ir laikyti piktus šunis, kaupti turto būtų neįmanoma be ginkluotų sargybinių paslaugų (jeigu tik pajėgtumėte rasti sargybinių, kuriais galima pasitikėti), o žmonių grobimas už išpirką taptų svarbia verslo šaka. Jeigu nė vienas žmogus neturėtų sąžinės, mūsų gyvenimai iš tiesų būtų vieniši, bjaurūs, gyvuliški bei trumpi, ir negalėtume net viltis, kad juos pakeis koks nors sąžiningas karalius ar vyriausybė.

Taigi iš tikrųjų turėtume džiaugtis, kad, regis, dauguma mūsų bendrapiliečių turi sąžinę. Kita vertus, vieno asmens sprendimas elgtis prosocialiai gal prisidėti ne tik prie kitų žmonių laimės, bet padaryti laimingesnį ir jį patį.

Įrodyta, kad savanoriškas darbas padeda stiprinti laimės jausmą, savivertę ir apskritai pasitenkinimą gyvenimu.¹² Atsižvelgę į tokius veiksnius kaip pajamos, amžius ir išsilavinimas mokslininkai nustatė ir ryšį tarp pačių respondentų pateikto laimės bei etiško elgesio įvertinimo.¹³ Tokį ryšį galima išvelgti net pasitelkus biologiją. Bendradarbiavimas su kitais eksperimentinio žaidimo dalyviais didina oksitocino – „geros savijautos“ hormono, kuris susijęs su žindymu ir poros paieška – kiekį kraujyje, o fMRT vaizdai atskleidė, kad abipusis bendradarbiavimas eksperimentiniuose žaidimuose aktyvina atlygio grandinės dalyvių smegenyse. (Įdomu, kad šios grandinės nesuaktyvinamos, jeigu tiriamieji subjektai žaisdami „bendradarbiauja“ su kompiuteriais.)¹⁴

Taigi prosocialaus elgesio skatinimas duoda tiek psichologinės, tiek piniginės naudos. Kaip pastebėjo Džonas Stiuartas Milas, „žmonijos gebėjimas pasitikėti vienas kitu skverbiasi į kiekvieną žmogaus gyvenimo plyšelį – ekonomika, ko gero, yra mažiausia jo dalis“.¹⁵

Žinoma, svarbu suprasti ir tą, kad ne visos nesavanaudiško elgesio formos naudingos visuomenei. Kartkartėmis nesavanaudiškais veiksmais tam tikros grupės gerovė didinama didesnės bendruomenės sąskaita. Pavyzdžiui, galima įsivaizduoti sąžiningą gaujos narį, kurio lojalumas ir patikimumas bendraujant su kitais nusikaltėliais mums išeina tik į blogą.

Be to, svarbu atminti, kad teisinės sankcijos ir sąžinė nėra vienintelės priemonės, kuriomis galime skatinti prosocialų elgesį. Reikšmingą vaidmenį atlieka ir baimė susilaukti atpildo bei rūpinimasis savo reputacija. Bendraudamas su tais, su kuriais tikisi dar turėti reikalų, netgi *homo economicus* paaukos trumpalaikius savanaudiškus interesus, kad išsaugotų galimybę ateityje užsitikrinti palankius mainus. Taigi reputaciją – greta teisės normų ir sąžinės – galima laikyti trečiaja trikojės „kėdutės“ koja, kuri palaiko klestinčią ir taikingą visuomenę.

Tačiau pažeidus bent vieną tokią atramą ta „kėdutė“ nebestovės – atmetus sąžinę, vien teisės normos ir reputacija nebepajėgs užtikrinti pilietinės visuomenės funkcionavimo.

SAŽINĖS SILPNĖJIMAS

Privalome atsižvelgti ir į šią tendenciją, nes duomenys rodo, kad nesavanaudiškas prosocialus elgesys Jungtinėse Amerikos Valstijose silpsta. Pastaraisiais

metais buvome veikiami daugybės politinių ir verslo skandalų, pradedant didelio masto apskaitos klastojimu bendrovėje *Enron* bei prezidento Klintono (Clinton) intriga su Monika Levinski (Monica Lewinsky) ties tūkstantmečio riba ir baigiant kelių milijardų dolerių vertės Bernio Medofo *Ponzi* schema bei buvusio Ilinojaus gubernatoriaus Rodo Blagojevičiaus (Rod Blagojevich) bandymu parduoti laisvą vietą senate. Šiandien daugelis amerikiečių intuityviai pradėjo jausti, kad mūsų visuomenę kankina etikos nuosmukis, o jų nuojautą patvirtina ir empiriniai duomenys.

Įtakingame bestseleryje *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (Boulingas vienam: Amerikos bendruomenės žlugimas ir atgimimas) sociologas Robertas Patnemas pateikė nerimą keliančius duomenis, liudijančius, kad per pastaruosius keturis dešimtmečius gerokai susilpnėjo toks altruistinis elgesys kaip kraujo donorystė, darbas politinėse kampanijose arba aukojimas labdarai.¹⁶ Be to, amerikiečių, kurie teigia, kad „darbas visuomenės labui“ yra svarbus gyvenimo elementas, dalis sumažėjo nuo 38 proc. 1975 m. iki 32 proc. 1996 m., o procentinė dalis manančiųjų, kad svarbu „uždirbti daug pinigų“, padidėjo nuo 38 proc. iki 63 proc.¹⁷

Dar didesnę nerimą kelia tai, kad menksta ir ekonomiškai svarbus pasyvusis altruizmas – gebėjimas nelaužyti taisyklių arba nesinaudoti kitais. Nuo 1964 m. iki 1996 m. devyniuose didžiuosiuose valstybiniuose JAV universitetuose vykdytas studentų tyrimas atskleidė, kad reikšmingai sukčiaujančių studentų dalis gerokai padidėjo. Kito studento darbo kopijavimo atvejų, apie kuriuos pranešė patys apklaustieji studentai, skaičius išaugo nuo 26 proc. iki 52 proc., o naudojimas „paruoštukais“ padidėjo nuo 16 proc. iki 27 proc.¹⁸ Knygoje *The Cheating Culture: Why More Americans Are Doing Wrong to Get Ahead* (Apgaulės kultūra: kodėl daugelis amerikiečių norėdami pirmauti elgiasi nederamai) Deividas Kalahanas (David Kallahan) rašė, kad įdarbinimo įmonės bei žmogiškųjų išteklių specialistai praneša, jog apgaulingų prašymų priimti į darbą dalis tapo kritinė. 2002 m. apžvelgus beveik 3 mln. prašymų priimti į darbą, pateiktų didelėms įmonėms, kurios atlieka asmens patikrinimus, nustatyta, jog 44 proc. tokių prašymų duomenys neteisingi.¹⁹ Prastėja net mūsų vairavimo kultūra. 1979 m. prie *Stop* ženklų stebimose Niujorko priemiesčių sankryžose visiškai sustodavo 71 proc. variklinių transporto priemonių vairuotojų, o 1996 m. prie tų pačių sankryžų transporto priemonę sustabdydavo tik 3 proc.²⁰

Pastebėjimą, jog prosocialus elgesys silpnėja, patvirtina ir ilgalaikiai tyrimai, atskleidžiantys, kad amerikiečių požiūris į savo tautiečių patikimumą gerokai pasikeitė. XX a. šeštojo dešimtmečio pabaigoje ir septintajame dešimtmetyje savo bendrapiliečius patikimais laikė 55–60 proc. amerikiečių, o XX a. dešimtajame dešimtmetyje šis rodiklis sumažėjo iki 25–30 proc.²¹

Kodėl amerikiečiai, atrodo, vis dažniau ima elgtis lyg amoralusis ponas Haidas ir rečiau – kaip sąžiningasis dr. Džekilas? Kai kurie ekspertai mano, kad dėl to kalta didėjanti ekonominė nelygybė, trukdanti žmonėms laikyti save tos pačios grupės nariais – šeštame skyriuje rašėme, kad priklausomybės grupei suvokimas sudaro prosocialaus elgesio pagrindą.²² Šią mintį patvirtina ir tam tikri duomenys. Pavyzdžiui, Pasaulinio vertybių tyrimo duomenimis, pajamų nelygybė yra atvirkščiai proporcinga pasitikėjimui kitais (šalių lygmeniu).²³ Tačiau Jungtinėse Amerikos Valstijose šie rodikliai nesutampa chronologiškai. Robertas Patnemas pastebėjo, kad amerikiečių prosocialus elgesys pradėjo silpti XX a. septintajame dešimtmetyje, taigi likus dar keliems dešimtmečiams iki dabartinio ekonominės nelygybės padidėjimo.²⁴

O gal tą lėmė menkėjantis organizuotos religijos vaidmuo amerikiečių gyvenime? Atsižvelgiant į tai, kad oficialus religinis mokymas paprastai apima ir tam tikrus moralės kodeksus, organizuota religija ir prosocialus elgesys gali būti tam tikru būdu susiję. Tačiau šis ryšys neaiškus ir sunkiai suprantamas. Pavyzdžiui, Italijoje, kur nėra žymesnės religijų įvairovės, egzistuoja labai dideli socialinio kapitalo ir tarpasmeninio pasitikėjimo skirtumai tarp šiaurės ir pietų regionų.²⁵ Vėlgi, pasauliniu mastu tokiose palyginti nereligingose šalyse kaip Norvegija, Švedija, Kinija ir Suomija tarpasmeninio pasitikėjimo rodiklis labai didelis, o Brazilijoje, Peru, Turkijoje ir Filipinuose (šiose šalyse organizuotai religijai tenka kur kas svarbesnis socialinis ir politinis vaidmuo) minėtas rodiklis ypač mažas.²⁶

Net ir evangelinės krikščionybės stiprėjimas Jungtinėse Amerikos Valstijose nesulėtino prosocialaus elgesio nuosmukio.²⁷ Robertas Patnemas, ko gero, atlikęs kruopščiausias Amerikos visuomenės prosocialumo silpnėjimo tyrimus palyginti su bet kuriuo kitu šiandien gyvenančiu mokslininku, nustatė dar vieną svarbų prie to prisidedantį veiksnių – didėjančią priklausomybę nuo televizijos ir kitų rūšių elektroninių pramogų. Elektroninės pramogos skatina žmones būti patalpose ir atsiskirti nuo kitų, t. y. nesilankyti viešose vietose ir

nebendrauti asmeniškai. Tai skatina narcizmą, materializmą ir pavydą. (Prisiminkime kad ir televizijos tinklo *Fox* transliuojamą populiarią laidą *American Idol* (*Amerikos dievaitis*) arba *ABC* laidą *Who Wants to Be a Millionaire?* (*Kas nori būti milijonierius?*). Galiausiai, elektroninėse pramogose asocialus elgesys dažnai vaizduojamas ar netgi šlovinamas. Populiariame videožaidime (*Grand Theft Auto*) (*Automobilio vagystė*) žaidėjai raginami vogti, kelti chaosą ir žudyti, o televizijos kanalu *Showtime* rodomos dramos *Deksteris* pagrindinis veikėjas – psichopatas serijinis žudikas.

Visgi, pasak Patnemo, pats svarbiausias veiksnys, padedantis suprasti, kodėl mūsų elgesys, atrodo, vis labiau krypta link pono Haido, yra tai, ką Patnemas pavadino „kartų kaita“. Taip teigdamas jis turi omenyje, kad senąją kartą, augusią Didžiosios depresijos metu ir užgrūdintą Antrojo pasaulinio karo liepsnose, po truputį keičia kitos kartos (kūdikių bumo karta, X karta, Tūkstantmečio karta), kurios, regis, kur kas mažiau linkusios elgtis altruistiškai, dalyvauti visuomeniniame gyvenime ir pasitikėti kitais. Patnemas rašo, kad dėl įvairių priežasčių „augti po Antrojo pasaulinio karo reiške visai kitokią patirtį negu augti iki šio XX a. istorijos lūžio. Atrodo, tarsi pokario kartos būtų apšvitintos tam tikrais antipilietiniais rentgeno spinduliais, kurie nuolat ir vis labiau silpnina jų norą priklausyti bendruomenei“ ir, kaip patvirtina duomenys, elgtis nesavanaudiškai bei prosocialiai.²⁸

Nesunku pastebėti, kad amerikiečių kartos, užaugusios prieš Antrąjį pasaulinį karą ir jo metu, kai teko drauge patirti bendrus ekonominius ir karinius sunkumus, išsiugdė stipresnę priklausomybės grupei ir dėkingumo už pasiaukojimą jausmą, negu palyginti didesnės, taikos ir klestėjimo metais užaugusios vėlesnės kartos. Šioje knygoje nagrinėti moksliniai ir empiriniai duomenys leidžia daryti prielaidą, kad yra dar vienas pokario patirties aspektas, galėjęs sustiprinti Patnemo „antipilietinių rentgeno spindulių“ poveikį. Šis elementas – tai vis didėjantis racionalaus savanaudiškumo modelio dominavimas mūsų šalies universitetuose, valstybės įstaigose ir bendrovių buveinėse.

HOMO ECONOMICUS PERVERTINIMO PAVOJAI

Prielaida, kad žmonės yra savanaudžiai, nuo pat pradžių buvo neatsiejama ekonomikos teorijos dalis, ir bent jau nuo Hobso laikų ekonomistai mąstyto-

jai pabrėžė savanaudiškumo reikšmę aiškinant žmonių elgesį. Tokia prielaida, regis, tinkama kalbant apie gerai reguliuojamą rinką – joje savanaudiškas elgesys yra dažnas ir prisideda prie socialinės gerovės. *Homo economicus* požiūris – puiki priemonė, leidžianti analizuoti tokias problemas kaip monopolija, perteklius ar trūkumas.

Visgi už anoniminių rinkų ribų racionalaus savanaudiškumo prielaidos vertė abejotina, ypač sprendžiant tokias socialines problemas kaip nepažangumas mokyklose, didėjantis nusikalstamumas, prasta sveikatos priežiūra, politinė korupcija arba vadovų piktnaudžiavimas savo padėtimi. Nepaisant to, racionalaus savanaudiškumo prielaida vyrauja ir šiose politikos srityse – tą patvirtina tokie iš šiuolaikinių teisės aktų leidėjų ir reformatorių lūpų nuolat sklindantys žodžiai kaip „atsakomybė“ ir „paskatos“. Ekonominis mąstymas taip plačiai paplito, kad netgi populiariose knygose visuomenė raginama grįsti juo savo gyvenimą. Akivaizdžiausias pavyzdys gali būti Stiveno Levito ir Stefano Dabnerio 2005 m. pasirodęs jau minėtas bestseleris *Keistonomika: išdykėlis ekonomistas tyrinėja nematomąją pusę*. Pasak Levito ir Dabnerio, „paskatos yra šiuolaikinio gyvenimo kertinis akmuo“.²⁹ Arba, kaip toliau teigia šie autoriai, „moralė <...> išreiškia žmonių pageidavimą, kaip turėtų veikti pasaulis, o ekonomika parodo, kaip jis veikia iš tikrųjų“.³⁰

Šioje knygoje teigiama kas kita. Pernelyg pabrėžiama materialinių pasakatų galia bei sąžinės nepaisymas ne tik silpnina mūsų gebėjimą spręsti tam tikras socialines problemas, bet netgi gali jas pagilinti.

PIRMASIS PAVOJUS: SAVANAUDIŠKUMO UGDYMAS – SAVAIME IŠSIPILDANTI PRANAŠYSTĖ

Norėdami suprasti pirmąjį pavojų, kuris kyla ignoruojant sąžinę, turime pirmiausia užduoti sau klausimą: jeigu ištisa karta, įskaitant jai priklausančius verslo ir politinius lyderius, nuolat mokoma, kad žmonės yra savanaudžiai ir patikimai reaguoja tik į materialines paskatas, kaip tas gali paveikti jų elgesį? Kad atsakytume į šį klausimą, turime vėl prisiminti trijų veiksnių modelį. Jeigu nesavanaudiškas prosocialus elgesys priklauso nuo tokių socialinių veiksnių kaip autoritetingo subjekto nurodymai, tikėjimas kitų asmenų nesavanaudiškumu ir savo nesavanaudiškų veiksmų naudos

kitiems suvokimas, pernelyg propaguojamas *homo economicus* modelis gali susilpninti juos visus.

Jeigu tokie gerbiami asmenys kaip profesorai, politikai ir ekspertai nuolat ragina mus manyti, kad žmonės yra savanaudžiai, jie skatina ir daryti prielaidą, kad savanaudiškas elgesys visuomet leidžiamas ir netgi tinkamas. Kartkartėmis ši žinia skamba labai aiškiai. *Financial Times* žurnalistas neseniai kritikavo įmonių vadovus už tai, kad šie sustabdė darbo užmokesčio augimą, piktaiteigdamas, jog tam, kad „kapitalistinė ekonomika veiktų, tikėti, jog daugiau pinigų yra geriau negu mažiau pinigų, turime visi“.³¹ Konservatyvus humoristas P. D. O'Rurkas (P. J. O'Rourke) laikraščio *Los Angeles Times* vedamajame koledžą baigiantiems studentams linkėjo: „Eikite ir uždirbkite krūvą pinigų“, „Nebūkite idealistai“, „Neįsivėliokite į politiką“, „Pamirškite sąžinę!“³² Kita vertus, ne taip tiesiogiai, bet kur kas įtaigiau nuolat kartojama frazė „racionalus savanaudiškumas“ skatina daryti prielaidą, kad asmuo, kuris veikia nesavanaudiškai, yra neracionalus.

Be to, *homo economicus* modelis, kurio oficialiai mokoma švietimo įstaigose, skatina mus manyti, kad žmonės paprastai elgiasi savanaudiškai. Mankindami nesavanaudiško elgesio vaidmenį ir svarbą, ekonomistai neišvengiamai skelbia žinią, kad dauguma žmonių didžiąją savo laiko dalį siekia naudoti kitų sąskaita. (Ekonomistas Gordonas Talokas (Gordon Tullock) yra pasakęs, kad „vidutinis žmogus maždaug 95 proc. savanaudiškas“).³³ Trijų veiksmų modelis prognozuoja, kad tiek, kiek šis stereotipas veikia mūsų lūkesčius kitų žmonių atžvilgiu, jis susilpnins mūsų norą aukotis dėl kitų, taip pat ir norą etišškai nesinaudoti kitais.

Galiausiai, ką galima pasakyti apie trečiąją trijų veiksmų modelio kintamąją – naudoti kitiems suvokimą? Oficialus ekonomikos teorijos dėstymas gali skatinti savanaudiškesnį elgesį dėl tos paprastos priežasties, kad ši teorija dažnai moko (cituojuojant išgalvotą veikėją Gordoną Geką iš Oliverio Stouno (Oliver Stone) 1985 m. filmo *Volstrytas*), jog „godumas yra geras bruožas“. Adamo Smito parabolė apie nematomą rinkos ranką, ko gero, yra žymiausias šios pamokos pavyzdys. Joje „ekonominis žmogus“ vaizduojamas kaip nesąmoningas altruistas, kuris, siekdamas gero sau, daro gera ir kitiems.³⁴ Čikagos teisės mokyklos profesorius, o dabar – federalinis teisėjas Frenkas Isterbrukas (Frank Easterbrook) vienoje iš teismo išvadų godumą labai panašiai pavadino

„varikliu, kuris stumia rinkos ekonomiką pirmyn“.³⁵ Žinoma, net ir karščiausias laisvosios rinkos šalininkas pripažįsta, jog kartkartėmis savanaudiškumas primeta neveiksmingas sąnaudas kitiems. Visgi standartinis ekonominis būdas užkirsti kelią tokioms „išorinėms pasekmėms“ – valstybinis reguliavimas, o ne sąžinė, kuri laikoma reta, keista, nepatikima, o kartkartėmis net neegzistuojančia žmonių savybe. Tokiu būdu ekonomikos teorija moko, kad savanaudiškumas apskritai naudingas kitiems, ir jeigu taip nėra, turi įsikišti vyriausybė, o ne mūsų vidinis gėrio ir blogio suvokimas.

Trijų veiksmių modelis atitinkamai prognozuoja, kad į savanaudiškumo galią ir paplitimą sutelktas dėmesys turėtų padidinti tokio elgesio atvejų dažnį. Egzistuoja tą patvirtinantys duomenys – baigiamųjų ekonomikos specialybės kursų studentai mažiau linkę bendradarbiauti socialinės dilemos žaidimuose negu kitų specialybių studentai. Pavyzdžiui, vienu klasikiniu tyrimu nustatyta, kad studentai ekonomistai socialinės dilemos žaidimuose investavo tik 24 proc., o kitų specialybių studentai – net 49 proc. pradinių statymų.³⁶ Kitame tyrime padaryta išvada, kad bent dalį tokio elgesio skirtumų, atrodo, lemia ekonomikos studijos, kurios, tikėtina, slopina bendradarbiavimą eksperimentiniuose žaidimuose.³⁷ Galbūt neatsitiktinai *UBS* bankininkas Bredlis Birkenfeldas, kurio „specializacija“ tapo pagalba klientams, norintiems išvengti JAV taikomų mokesčių, turėjo ekonomikos bakalauro kvalifikaciją.

ANTRASIS PAVOJUS: PERNELYG PABRĖŽIAMOS PASKATOS SLOPINA SAŽINĘ

Tai antra neigiama pasekmė, nulemta pernelyg didelio pasitikėjimo *homo economicus* modeliu ir galinti netgi labiau prisidėti prie amerikiečių prosocialaus elgesio silpnėjimo, negu racionalaus savanaudiškumo idėjos propagavimas. Būtent taip plačiai paplitęs įsitikinimas savanaudiškumo galia paskatino reformatorius, politikus, mokslininkus, konsultantus ir įmonių vadovus valdyti žmonių elgesį vis labiau remiantis materialinėmis paskatomis. Investicinių portfelių grąža investuotojams atrodo nepakankama? Pakeiskite vadovų atlyginimo taisyklės, susiedami užmokestį su įmonės veiklos rezultatais. Ėmė blogėti Amerikos mokyklų mokinių standartizuotų testų įvertinimai? Susiekite mokyklų biudžetus ir mokytojų atlyginimus su testų rezultatais.

Tačiau trijų veiksmų modelis prognozuoja, kad pernelyg pabrėždami materialines paskatas žaidžiame su ugnimi. Norint geriau suprasti šią problemą, svarbu pasistengti suvokti, kad tikrame gyvenime ypač sunku sukurti tokią paskatų sistemą, kuri visuomet numatytų atlygį tik už naudingą elgesį ir niekuomet neskatinėtų žalingo. Jeigu mokytojų atlyginimai priklauso nuo mokinių testų įvertinimų, mokytojams gali būti naudinga stengtis atsikratyti blogus pažymius gaunančių mokinių arba padėti mokiniams sukčiauti atliekant testus. Panašiai ir pirmame skyriuje aprašoma, kaip 1993 m. Kongreso priimtas sprendimas pakeisti mokesčių kodeksą taip, kad įmonių vadovų gaunamas atlyginimas būtų susietas su įmonių veiklos rezultatais, paskatino taikyti akcijų pasirinkimo sandorių planus, panašius į tuos, kurie „skatino“ *Enron* ir *Worldcom* vadovus dideliu mastu klastoti apskaitą. Visai neseniai su trumpalaikiu pelnu susietos premijos įkvėpė *Bear Stearns*, *Lehman Brothers* ir draudimo milžinės *AIG* vadovus prisiimti tokią verslo riziką, kuri beveik sužlugdė tiek jų vadovaujamas įmones, tiek visą JAV ekonomiką. Prisiminkime ir dar vieną pavyzdį – tai, kaip bankas *UBS* „skatino“ Bredlį Birkenfeldą pritraukti naujus klientus, tačiau nepasivargino užtikrinti, kad klientams šis siūlytų tik teisėtas banko paslaugas.

Daugeliu, o galbūt net dauguma atvejų neįmanoma sukurti paskatų sistemos, kurioje nebūtų paslėptų galimybių atlyginti ir už neetišką elgesį. Šią problemą atskleidžia komiksų veikėjas Dilbertas. Komiksuose vadovas rezultatų peržiūros metu sako darbuotojui: „Štai jūsų standartiniai tikslai, o štai aukštesni tikslai, dėl kurių reikia pasitempti.“ Darbuotojui paklausus, kuo jie skiriasi, vadovas atsako: „Standartinius tikslus galima pasiekti aukojant sveikatą ir asmeninį gyvenimą, o siekiant aukštesnių tikslų dar prireiks nusikalsti.“

Sunkumai sukurti tokią paskatų sistemą, kuri nesužadintų pono Haido asmenybės, kelia pavojų, nes, kaip jau pastebėjome antroje dalyje aptarinėdami trijų veiksmų modelį, socialiniai signalai tik tada skatina nesavanaudišką prosocialų elgesį, kai nesavanaudiškumas nereikalauja pernelyg didelių asmeninių sąnaudų. Tam, kad sąžinė galėtų veikti, jai reikia galimybės „atsikvėpti“. Jeigu galimas atlygis už neetiškus veiksmus pernelyg didelis, daugelis, o gal ir dauguma iš mūsų, tikriausiai pasielgs neetiškai. Tai reiškia, kad norint skatinti nesavanaudišką prosocialų elgesį nepakanka siųsti žmonėms tinkamas socialines žinias – turime būti dar ir tikri, kad tokiu būdu netyčia nepadidinsime są-

žinės „kainos“. Paprasčiau tariant, jeigu norime, kad žmonės būtų geri, turime negundyti jų elgtis blogai. Pernelyg didelė priklausomybė nuo materialinių paskatų beveik visuomet skatina nusižengti.

Be to, per daug pabrėžiamos materialinės paskatos gali slopinti sąžinę. Aštuntame skyriuje matėme, kad raginimas susitelkti tik į išorines paskatas gali sukelti nepalankų „išstūmimo“ efektą – išstumti tokias vidines paskatas kaip patikimumas, garbė ar rūpinimasis kitų gerove. Taip yra dėl to, kad pabrėždami materialines paskatas savanaudiškumo kryptimi perstumiamo tris žinomus socialinius svertus – paklusnumą autoritetui, prisitaikymą ir atjautą. Pavyzdžiui, materialinėmis paskatomis ragindami kokį nors asmenį ką nors daryti, neišvengiamai siunčiame bežodį signalą, jog šiuo atveju savanaudiškas elgesys tikėtinas ir tinkamas. Tai leidžia daryti prielaidą, kad kiti tokioje pat situacijoje taip pat elgiasi savanaudiškai. Vadinas, savanaudiškumas turi būti kažkuo naudingas, antraip kodėl už jį atlyginama?

Suvokę, kad materialinės paskatos gali slopinti sąžinę ne tik gundydamos pasielgti neetiškai, bet ir „duodamos žinią“, kad savanaudiškumas yra tinkamas, galime geriau suprasti, ką turėjo omenyje Bredlis Birkenfeldas sakydamas federaliniam teisėjui, jog *UBS* „skatino“ jį padėti turtingiems klientams išvengti JAV taikomų mokesčių. Birkenfeldas nebandė tiesiai pasakyti pažeidęs įstatymą, nes tai buvo naudinga jam asmeniškai – juk joks teisėjas nepritartų minčiai, kad savanaudiškumas pateisina neteisėtus veiksmus. Priešingai, Birkenfeldas sakė, kad „skatindamas“ jį padėti klientams išvengti mokesčių bankas *UBS* sukūrė tokį socialinį kontekstą, kuris Birkenfeldui „atvėrė duris“ pažeisti įstatymą.

Taigi materialinių paskatų akcentavimas reiškia kur kas daugiau negu tiesiog paskatų pokytį. Žvelgdami giliau pastebėsime, kad jis keičia žmones. Jeigu su žmonėmis elsimės taip, lyg jie rūpintųsi tik savo materialiniu atlygiu, galiausiai pasieksime, kad jie tą ir darys.

SAŽINĖS UGDYMAS: DAUGIAU NEI *HOMO ECONOMICUS*

Būtų didelė klaida užversti šią knygą su mintimi, kad *homo economicus* modelio nebeturėtų būti mokoma mūsų mokyklose ir universitetuose arba kad teisės aktų leidėjai ir darbdaviai niekada neturėtų siekti materialinėmis paskatomis pakeisti žmonių elgesį. Šios knygos puslapiuose norėta pasakyti ne

tai. Konkrečiau, jos tikslas buvo atskleisti, kad *homo economicus* modelis – ne vienintelis žmogaus elgesio modelis, kurio turėtų būti mokoma. Panašiai ir materialinės paskatos nėra vienintelė priemonė, kuri padėtų pakeisti žmonių elgesį, o jeigu jau jas pasitelkiame, turėtume atidžiai žiūrėti, kad iš jų būtų daugiau naudos negu žalos.

Atėjo metas rimtai pažvelgti į sąžinę kaip į ypač svarbią mūsų ekonominio, politinio ir socialinio gyvenimo dalį. Sukaupti duomenys rodo, kad amerikiečiai, kurie istoriškai buvo labiau negu daugelio tautų atstovai linkę pasitikėti vieni kitais, dalyvauti visuomeniniame gyvenime ir laikytis įstatymų, elgiasi vis asocialiau. Lygiai taip, kaip daugelį metų skeptikai abejojo vis gausėjančiais klimato kaitą ir visuotinį atšilimą patvirtinančiais duomenimis, dabar jie gali abejoti vis ryškėjančiu „sąžinės atšalimu“ ir jį menkinti. Tačiau, panašiai kaip ir kalbant apie klimato kaitą, jeigu duomenys, kad amerikiečiai tampa vis labiau asocialūs ir savanaudžiai, yra teisingi, jų ignoravimo padariniai gali būti lemtingi.

Sąžinė – svarbi ekonominio augimo ir asmeninio pasitenkinimo „receptų“ dalis. Be to, matėme, kad vienas reikšmingas nesavanaudišką prosocialų elgesį skatinantis veiksnys yra suvokimas, jog kiti taip pat elgiasi nesavanaudiškai ir prosocialiai. Nerimą kelianti pasekmė yra ta, kad žinojimas, jog kiti elgiasi savanaudiškai, skatina dar savanaudiškesnį elgesį. Jeigu įsitikiname, kad dauguma mūsų bendrapiliečių yra savanaudžiai, ir patys imame elgtis savanaudiškiau – tai tarsi judėjimas žemyn spirale, kuri naikina turtą ir gerovę.

Turime tikėtis, kad mūsų visuomenė nepasieks tam tikro lūžio taško, už kurio silpnėjantis prosocialumas taps negrįžtama ir savaiame išsipildančia pranašyste. Kai kurie ekspertai prognozuoja, kad kai tik mūsų šalis praras didelę dalį pasitikėjimo ir gebėjimo bendradarbiauti, po to neišvengiamai prasidės sąstingis ir nuosmukis. „Ten, kur per maža pasitikėjimo, augimas sustoja.“³⁸ Nelieta taupymo, investicijų ir mainų, o tuomet išnyksta taika ir klestėjimas.

Taigi suprasti ir deramai įvertinti sąžinės jėgą svarbu mums visiems, tačiau ypač – teisės aktų leidėjams, teisėsaugos pareigūnams ir teisės specialistams. Skatinant nesavanaudišką prosocialų elgesį, teisei tenka svarbus vaidmuo, nes ji ne tik kuria paskatas ar numato nuobaudas, bet ir signalizuoja, koks elgesys yra tinkamas ir tikėtinas, ragindama žmones elgtis prosocialiai ir mokydama, kaip mūsų veiksmai gali padėti arba pakenkti aplinkiniams. Teisės ir sąžinės

sąveikos supratimas padės mums ne tik panaudoti sąžinę teisės veiksmingumui didinti, bet ir ugdyti sąžinę teisinėmis priemonėmis.

Padarysime lemtingą klaidą, jei vadovausimės Oliverio Vendelio Holmsio patarimu, kad „jeigu norite gerai išmanyti teisę, <...> turite žvelgti į ją kaip į blogą žmogų, besirūpinantį tik materialinėmis pasekmėmis, kurias turimos žinios leidžia jam nuspėti, o ne kaip į gerą žmogų, kuris savo elgesio priežastis <...> susieja su miglotais sąžinės priekaištais...“³⁹ Verčiau turėtume įsiklausyti į Holmsio amžininką, Aukščiausiojo teismo teisėją Luisą Brendaisą (Louis Brandeis). Nors Brendaisas ir Holmsas dėl teismo išvadų dažnai sutardavo, jų požiūris į moralės vaidmenį teisėje gerokai skyrėsi. Jau matėme, kad Holmsas manė, jog į teisę reikia žvelgti iš „blogo žmogaus“ perspektyvos, o Brendaisas (pasak jo biografo Alfiejaus Tomo Meisono (Alpheus Thomas Mason)) tikėjo, kad „nemenka teisės užduotis – padaryti žmones geresnius“.⁴⁰

Moksliniai įrodymai palankūs Brendaisui, o ne Holmsui. Sąžinė egzistuoja, ji tuo pat metu yra ir galinga jėga, ir neatsiejama žmogaus dalis. Ją galima sunaikinti – ir mums visiems tai būtų didelis nuostolis. Tačiau sąžinę galima ir ugdyti, o teisei šiame procese skirtas itin svarbus vaidmuo.

PASTABOS

PIRMAS SKYRIUS. FRENKO PASIRINKIMAS

1. Hector Becerra, *Ballad of the Poor Samaritan*, Los Angeles Times, August 2, 2002.
2. Margaret M. Blair and Lynn A. Stout, *Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law*, University of Pennsylvania Law Review 149 (2001): 1735–1810.
3. Michael Kosfeld et al., *Oxytocin Increases Trust in Humans*, Nature 435 (2005): 673–76.
4. Ten pat, 1 lentelė, 3 pav.
5. Phil Trexler, *Masked Man Waits in Line; Robs Stow Bank*, The Beacon Journal, January 8, 2009, <http://www.ohio.com>. Antra su bendradarbiavimu susijusi problema yra ta, kad bendradarbiavimas nebūtinai reiškia susirūpinimą kitų gerove – atsidūręs prieš šautuvo vamzdį gali bendradarbiauti netgi visiškai savanaudis.
6. David Callahan, *The Cheating Culture: Why More Americans Are Doing Wrong to Get Ahead* (Orlando, FL: Harcourt, 2004).
7. Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York: Simon & Schuster, 2000).
8. Francis Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press, 1995); Stephen Knack and Philip Keefer, *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, Quarterly Journal of Economics 112 (1997): 1251–88; Paul J. Zak and Stephen Knack, *Trust and Growth*, Economic Journal 111 (2001): 295–321.
9. Guido Calabresi and Douglas Melamed, *Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral*, Harvard Law Review 85 (1972): 1089–1128.

ANTRAS SKYRIUS. HOLMSO NEAPDAIRUMAS

1. David J. Seipp, *Holmes's Path*, Boston University Law Review 77 (June 1997): 545–46.
2. Paul A. Freund, Oliver Wendell Holmes, vol. 3, *The Justices of the United States Supreme Court 1789–1969: Their Lives and Major Opinions*, sud. L. Friedman and F. Israel (New York: Chelsea House and R. R. Bowker, 1969).
3. Steven J. Burton, sud., *The Path of the Law and Its Influence: The Legacy of Oliver Wen-*

- dell Holmes, Jr. (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2000).
4. Oliver Wendell Holmes, Jr., *The Path of the Law*, Harvard Law Review 10, no. 8 (March 25, 1897): 460.
5. Ten pat, 459, 461.
6. Ten pat, 462.
7. Ten pat, 461.
8. Seipp, *Holmes's Path*, 519–21.
9. Holmes, *The Path of the Law*, 459.
10. Thomas Hobbes, *Leviathan*, ed. C. B. MacPherson (1651; Harmondsworth, UK: Penguin Books, 1968), 54.
11. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; Chicago: Encyclopedia Britannica, 1952), 7.
12. John Stuart Mill, *On the Definition of Political Economy*, in *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (1836; London: The London School of Economics and Political Science, 1948), 137.
13. Francis Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics* (London: C. Kegan Paul & Co., 1881), 16, cituota Jack Hirshleifer, *The Expanding Domain of Economics*, American Economic Review 75, no. 6 (December 1985): 54.
14. Gary S. Becker, Nobelio premijos laureato paskaita *The Economic Way of Looking at Behavior*, Journal of Political Economy 101, no. 3 (June 1993): 385–409; Hirshleifer, *The Expanding Domain of Economics*, 53–68.
15. Ronald H. Coase, *The Problem of Social Cost*, Journal of Law & Economics 3 (1960): 1; Guido Calabresi, *The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis* (New Haven: Yale University Press, 1970); Richard A. Posner, *Economic Analysis of Law*, 5 ed. (New York: Aspen Law & Business, 1998).
16. Steven M. Teles, *The Rise of the Conservative Legal Movement: The Battle for Control of the Law* (Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press, 2008), 216.
17. Ten pat, 181–182.
18. Ten pat, 112–113.
19. Posner, *Economic Analysis of Law*, 3–4.
20. Steven E. Landsburg, *The Armchair Economist: Economics and Everyday Life* (New York: Free Press, 1993), 3.
21. Holmes, *The Path of the Law*, 459.
22. Posner, *Economic Analysis of Law*, 5.
23. Burton, sud., *The Path of the Law and Its Influence*, 4
24. Paul Milgrom and John Roberts, *Economics, Organization and Management* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992), 42.
25. Pavyzdžių rasite: Becker, *The Economic Way of Looking at Behavior*, 386; Posner, *Economic Analysis of Law*.
26. Harold Demsetz, *Rationality, Evolution, and Acquisitiveness*, Economic Inquiry 34 (July 1999): 492.

27. Ten pat.
28. Robert C. Ellickson, *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991), viii.
29. Ten pat, 245.
30. Pavyzdžiui: Robert Cooter, *Models of Morality in Law and Economics: Self-Control and Self-Improvement for the 'Bad Man' of Holmes*, Boston University Law Review 78 (1998): 903–30; Richard H. McAdams, *The Origin, Development, and Regulation of Norms*, Michigan Law Review 96 (1997): 338, 400; Eric A. Posner, *Law and Social Norms* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).
31. See Robert Cooter, *Expressive Law and Economics*, Journal of Legal Studies 27 (June 1998): 585–608.
32. Lawrence E. Mitchell, *Understanding Norms*, University of Toronto Law Journal 49 (Spring 1999): 189.
33. Eric Posner, *Efficient Norms*, in *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, ed. Peter Newman (New York: Stockton Press, 1998), 2:20.
34. Kenneth G. Dau-Schmidt, *Economics and Sociology: The Prospects for an Interdisciplinary Discourse on Law*, Wisconsin Law Review 1997, no. 3 (1997): 399; Ellickson, *Order Without Law*, 6–8.
35. Leda Cosmides and John Toobey, *Cognitive Adaptations for Social Exchange*, in *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, sud. Jerome H. Barkow, Leda Cosmides, and John Toobey, 163–228 (New York: Oxford University Press, 1992).
36. Steven Pinker, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (New York: Viking, 2002).
37. *No Child Left Behind Act*, 2001, Public Law 107-110, U.S. Statutes at Large 115 (2001): 1425-2096.
38. James E. Ryan, *The Perverse Incentives of the No Child Left Behind Act*, New York University Law School 79 (June 2004): 937-44.
39. David N. Figlio and Lawrence Kenny, *Individual Teacher Incentives and Student Performance* (NBER Working Paper Series no. 12627, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, October 2006), 1; Dale Ballou, *Pay for Performance in Public and Private Schools*, Economics of Education Review 20 (2000): 51–61; Dan Goldhaber, *Teacher Quality and Teacher Pay Structure: What Do We Know, and What Are the Options?* Georgetown Public Policy Review 7 (Spring 2002): 81-89.
40. Figlio and Kenny, *Individual Teacher Incentives and Student Performance*, 1.
41. U.S. Department of Education, *Overview: No Child Left Behind Act Is Working*, <http://www.ed.gov/nclb/overview/importance/nclbworking.html> (prieiga 2008 m. lapkričio 10 d.).
42. Ryan, *The Perverse Incentives of the No Child Left Behind Act*, 961–63.
43. Figlio and Kenny, *Individual Teacher Incentives and Student Performance*, 1–2.
44. Noel D. Campbell and Edward J. López, *Paying Teachers for Advanced Degrees: Evi-*

- dence on Student Performance from Georgia, <http://ssrn.com/abstract=1147162> (bus paskelbta Journal of Private Enterprise), 5.
45. Shaila Dewan, *Georgia Schools Inquiry Finds Signs of Cheating*, New York Times, February 12, 2010.
 46. Michael C. Jensen and William H. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics 3, no. 4 (October 1976): 305-60.
 47. Naujausią pavyzdį rasite: Lucian Bebchuk and Jesse Fried, *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004).
 48. Jeffrey D. Bauman, Alan R. Palmiter and Frank Partnoy, *Corporations Law and Policy: Materials and Problems*, 6th ed. (St. Paul, MN: Thomson West, 2007), 816–17.
 49. Ten pat, 817.
 50. Margit Osterloh and Bruno S. Frey, *Corporate Governance for Crooks? The Case for Corporate Virtue*, ZEW Working Paper no. 164, <http://ssrn.com/abstract=430062>, 2; Judith Samuelson and Lynn A. Stout, *Are Executives Paid Too Much?* Wall Street Journal, February 25, 2009.
 51. Žr., pavyzdžiui, Michael C. Jensen, Kevin J. Murphy and Eric G. Wruck, *Remuneration: Where We've Been, How, We Got to Here, What Are the Problems, and How to Fix Them*, Harvard NOM Working Paper no. 04-28; ECGI-Finance Working Paper no. 44/2004, <http://ssrn.com/abstract=561305>.
 52. Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (New York: William Morrow, 2005).
 53. Landsburg, *The Armchair Economist*.
 54. Tim Harford, *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor, and Why You Can Never Buy a Decent Used Car* (New York: Oxford University Press, 2005).
 55. David Friedman, *Hidden Order: The Economics of Everyday Life* (New York: HarperBusiness, 1996).
 56. Tyler Cowan, *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist* (New York: Plume, 2007).

TREČIAS SKYRIUS.

AKLUMAS GĖRIUI: KODĖL NEMATOME SAŽINĖS

1. Benjamin Wolman, *The Sociopathic Personality* (New York: Brunner/ Mazel, 1987), 42.
2. American Psychiatric Association, *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, 4th ed. (Washington, DC: American Psychiatric Association, 2000), 704; toliau vadinama DSM-IV.
3. Paul Pringle and Hemmy So, *An Unlikely Friendship that Finally Unraveled*, Los Ange-

- les Times, August 19, 2006.
4. APA, DSM-IV, 704.
5. U.S. Census Bureau, *State & County QuickFacts: Los Angeles (city), 2006, Population, 2006 Estimate*, <http://quickfacts.census.gov/qfd/states/06/0644000.html>; Ten pat, *Land Area, 2000 (square miles)*.
6. Gabriel Kahn, *Top Cop in Los Angeles Says Cutting Crime Pays*, Wall Street Journal, November 29–30, 2008.
7. Sylvia Nasar, *A Beautiful Mind: A Biography of John Forbes Nash, Jr., Winner of the Nobel Prize in Economics* 1994 (New York: Simon & Schuster, 1998), 105.
8. David Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992*, *Rationality and Society* 7 (1995): 60.
9. Nasar, *A Beautiful Mind*, 119.
10. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*; Robert H. Frank, Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?* *Journal of Economic Perspectives* 7 (1993): 159–71. Nesavanaudiškas elgesys įprastas ir pirmame skyriuje aprašytame sekos tipo kalinio dilemos žaidime, kuris dar vadinamas pasitikėjimo žaidimu. Paprastai investuotojai bendradarbiauja su patikėtiniais, patikėdami jiems dalį turimų lėšų arba jas visas, o patikėtiniai grąžina gautą sumą investuotojams altruistiškai ją kiek padidinę. Paul J. Zak and Stephen Knack, *Trust and Growth*, *Economic Journal* 111 (2001): 295–321.
11. Catherine Newman, *I Do. Not: Why I Won't Marry*, in *The Bitch in the House: 26 Women Tell the Truth About Sex, Solitude, Work, Motherhood, and Marriage*, ed. Cathi Hanauer and Ellen Gilchrist (New York: Harper Collins, 2002), 67.
12. Donald E. Brown, *Human Universals* (Philadelphia: Temple University Press, 1991), 130–41.
13. Charles Darwin, *The Descent of Man*, in *Great Books of the Western World*, vol. 49, Darwin, ed. Robert Maynard Hutchins (London: Encyclopedia Britannica, 1952), 322.
14. Matt Ridley, *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation* (New York: Penguin Books, 1996), 38.
15. Percy Bysshe Shelley, *A Defense of Poetry*, ed. Albert S. Cook (Boston: Ginn and Company, 1890).
16. Leda Cosmides, *The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped How Humans Reason? Studies with the Wason Selection Task*, *Cognition* 31 (1989): 187–276.
17. Leda Cosmides and John Toobey, *Cognitive Adaptations for Social Exchange*, in *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, ed. Jerome H. Barkow et al. (New York: Oxford University Press, 1992), 163–228; Robert Wright, *The Moral Animal: Evolutionary Psychology and Everyday Life* (New York: Vintage Books, 1994), 204.
18. Lee Ross and Andrew Ward, *Psychological Barriers to Dispute Resolution*, *Advances in Experimental Social Psychology* 27 (1995): 279.
19. Jane J. Mansbridge, ed., *Beyond Self-Interest* (Chicago: Chicago University Press,

- 1990), 141.
20. Richard Dawkins, *The Selfish Gene* (New York: Oxford University Press, 1976).
21. Frank, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?*
22. Stephan Meier and Bruno S. Frey, *Do Business Students Make Good Citizens?* International Journal of the Economics of Business 11 (2004): 141–63; Donald M. McCabe et al., *Academic Dishonesty in Graduate School Business Programs: Prevalence, Causes, and Proposed Action*, Academy of Management Learning and Education 5 (September 2006): 294–306.
23. Larissa MacFarquhar, *The Bench Burner: How Did a Judge with Such Subversive Ideas Become a Leading Influence on American Legal Opinion?* New Yorker, December 10, 2001.
24. David W. Barnes and Lynn A. Stout, *Law and Economics* (St. Paul, MN: West Publishing, 1992).

KETVIRTAS SKYRIUS. ŽMONIŲ ŽAIDIMAI

1. Žr., pavyzdžiui, David Hirshleifer, *Investor Psychology and Asset Pricing*, Journal of Finance 56, no. 4 (August 2001): 1533–97.
2. Amos Tversky and Daniel Kahneman, *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*, Cognitive Psychology 5 (1973): 207–32.
3. Žr., pavyzdžiui, Jon D. Hanson and Douglas A. Kysar, *Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation*, New York University Law Review 74 (June 1999): 630–93; Christine Jolls, Cass R. Sunstein, and Richard Thaler, *A Behavioral Approach to Law and Economics*, Stanford Law Review 50 (1998): 1471–1550; Cass R. Sunstein, *Behavioral Analysis of Law*, University of Chicago Law Review 64 (1997): 1175–95.
4. Nors Kanemanas (*Kahneman*) ir Tverskis (*Tversky*) kaip mokslininkai tyrė iracionalumą, jų asmeniniame gyvenime yra nemažai tiesiog įdomių nesavanaudiškumo pavyzdžių. 2002 m. priimdamas Nobelio premiją, Kanemanas į savo autobiografiją įtraukė panegiriką Tverskiui. Daniel Kahneman, *Autobiography*, Nobel Foundation, http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahneman-autobio.html (priėma 2008 m. lapkričio 26 d.). Tverskio gyvenime nesavanaudiškumas pasireiškė dar dramatiškiau. Tarnaudamas leitenantu Izraelio armijoje, Tverskis išgelbėjo gyvybę kitam kareiviui, kuris uždegė sprogmenis dagtį ir persigandęs sustingo. Tverskis sugriebė kareivį ir parvertė jį ant žemės, nors ir pats buvo sunkiai sužeistas sprogo.
5. Russell Korobkin, *Bounded Rationality, Standard Form Contracts, and Unconscionability*, University of Chicago Law Review 70, no. 4 (Fall 2003): 1203–95.
6. Howard Latin, *‘Good’ Warnings, Bad Products, and Cognitive Limitations*, UCLA Law Review 41 (June 1994): 1193–1295; Hanson and Kysar, *Taking Behavioralism Seriously*, 630–93.

7. Jolls, Sunstein, and Thaler, *A Behavioral Approach to Law and Economics*, 1539–40.
8. Jeffrey J. Rachlinski and Forest Jourden, *Remedies and the Psychology of Ownership*, *Vanderbilt Law Review* 51 (November 1998): 1541–82.
9. Cass R. Sunstein, Daniel Kahneman, and David Schkade, *Assessing Punitive Damages (With Notes on Cognition and Valuation in Law)*, *Yale Law Journal* 107 (May 1998): 2071–2153.
10. Chris Guthrie, Jeffrey J. Rachlinski, and Andrew J. Wistrich, *Inside the Judicial Mind*, *Cornell Law Review* 86, no. 4 (May 2001): 777–830.
11. Tačiau jeigu žaidėjai nuspręstų bendradarbiauti kartotiniuose kalinio dilemos žaidimuose tik bijodami atpildo, jie visiškai nebendradarbiautų tais atvejais, kai žino, kiek kartų žais. Jeigu, pavyzdžiui, abu žaidėjai žino žaisiantys dešimt kartų, nė vienas nebendradarbiautų dešimtame raunde, nes už bendradarbiavimą negalėtų sulaukti jokio atlygio. Be to, žinodami, kad dešimtą kartą tikrai nebendradarbiaus, žaidimo dalyviai nuspręstų nebendradarbiauti ir devintą kartą ir t. t., kol mintimis judėdami atgal pasieks pirmąjį kartą. Baimė susilaukti atpildo tik tuomet gali paskatinti bendradarbiavimą kartotiniuose kalinio dilemos žaidimuose, kai žaidėjai nežino, kiek kartų teks žaisti. Neaišku, ar RAND tyrimo dalyviai apie tai buvo informuoti.
12. Alvin E. Roth et al., *Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study*, *American Economic Review* 81, no. 5 (December 1991): 1068–95; Robert L. Slonim and Alvin E. Roth, *Learning in High-Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic*, *Econometrica* 66 (1998): 569–96.
13. Joseph Henrich et al., *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*, *American Economic Review* 91, no. 2 (May 2001): 73–79.
14. Joseph Henrich et al., *Foundations of Human Sociality: Ethnography and Experiments in 15 Small-Scale Societies* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2004), 10.
15. David Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992*, *Rationality and Society* 7, no.1 (January 1995): 58–92. Didinamos statymų sumos diktatoriaus ir ultimatumo žaidimuose taip pat turėjo tik nedidelį poveikį žaidėjų elgesiui. Lisa A. Cameron, *Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia*, *Economic Inquiry* 37 (January 1999): 47–59; Jeffrey Carpenter et al., *The Effect of Stakes in Distribution Experiments*, *Economics Letters* 86 (2005): 393–98.
16. Henrich et al., *In Search of Homo Economicus*.
17. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 62.
18. Robyn M. Dawes and Richard H. Thaler, *Anomalies: Cooperation*, *Journal of Economic Perspectives* 2, no. 3 (Summer 1988): 187–97.
19. Colin Camerer and Richard H. Thaler, *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Managers*, *Journal of Economic Perspectives* 9, no. 2 (Spring 1995): 209–19; Martin A. Nowak, Karen M. Page, and Karl Sigmund, *Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game*, *Science* 289 (September 8, 2000): 1773–75.

PASTABOS

20. Nowak, Page, and Sigmund, *Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game*, 1773.
21. Henrich et al., *Foundations of Human Sociality*, 13.
22. Ten pat, 12.
23. Greta altruizmo ir piktavališkumo, yra dar bent vienas žmonių elgsenos būdas tais atvejais, kai jiems rūpi, kokią poveikį jų elgsenos daro kitiems – jie kreipia dėmesį į kitų žmonių aplinkybes ir lygina jas su savosiomis. Apie tokias santykinės preferencijas išsamiai rašė ekonomistas Robertas Frankas: Robert H. Frank, *Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess* (New York: Free Press, 1999).
24. Henrich et al., *Foundations of Human Sociality*, 27.
25. Ten pat.
26. Camerer and Thaler, *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners*, 216; taip pat žr. Henrich et al., *In Search of Homo Economicus*, 74–75.
27. Keli teisės specialistai taip pat kritikavo standartinę elgsenos ekonomiką. Pavyzdžiui, pasak Dženiferės Arlen (*Jennifer Arlen*), nors „teisei taikoma elgsenos ekonomikos analizė meta stiprų iššūkį tradicinei ekonomikos teorijai, <...> teisei taikoma elgsenos ekonomikos analizė negali ir niekada negalės pakeisti tradicinės teisės ir ekonomikos <...>, nes ji neišgalį pasiūlyti glausto, patikimo ir atsekamo žmogaus elgesio modelio, kuris galėtų tapti tokių rekomendacijų pagrindu“. Jennifer Arlen, *Comment: The Future of Behavioral Economic Analysis of Law*, *Vanderbilt Law Review* 51, no. 6 (1998 m. lapkričio mėn.): 1765–88.

PENKTAS SKYRIUS. DŽEKILO IR HAIDO SINDROMAS

1. Robert Louis Stevenson, *Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*, ed. Katherine Linahan (1886; New York: W.W. Norton, 2003).
2. Ten pat, 53.
3. Ten pat, 48.
4. Kevin A. McCabe et al., *A Functional Imaging Study of Cooperation in Two-Person Reciprocal Exchange*, *Proceedings of the National Academy of Sciences* 98 (2001): 1662–73; James K. Rilling et al., *A Neural Basis for Social Cooperation*, *Neuron* 35 (July 18, 2002): 395–405; Jean Decety et al., *The Neural Bases of Cognition and Competition: An fMRI Investigation*, *NeuroImage* 23, no. 2 (October 2004): 744–51.
5. David Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992*, *Rationality and Society* 7, no.1 (January 1955): 62.
6. Ernst Fehr and Klaus M. Schmidt, *The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism—Experimental Evidence and New Theories*, *skelbta Handbook of the Economics of Giving, Altruism, and Reciprocity*, vol. 1, *Foundations*, ed. Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier, 659 (Amsterdam and Oxford: North-Holland/Elsevier, 2006); James C. Cox, *How to Identify Trust and Reciprocity*, *Games and Economic Behavior* 46, no. 2 (2004): 260–81.

7. John A. List and Todd L. Cherry, *Examining the Role of Fairness in High Stakes Allocation Decisions*, Journal of Economic Behavior and Organization 65, no. 1 (2008 m. sausio mėn.): 1.
8. Rachel Croson and Nancy Buchan, *Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games*, Gender and Economic Transactions 89, no. 2 (May 1999): 386–91; James Andreoni and Lise Vesterlund, *Which Is the Fair Sex?: Gender Differences in Altruism*, Quarterly Journal of Economics 116, no. 1 (February 2001): 293–312.
9. Tom W. Smith, *Altruism and Empathy in America: Trends and Correlates* (National Opinion Research Center, 2006 m. vasario 9 d.).
10. Elizabeth Hoffman, Kevin McCabe, and Vernon L. Smith, *Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games*, American Economic Review 86 (June 1996): 653–54.
11. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 76, 78, 83; Bruno S. Frey and Iris Bohnet, *Identification in Democratic Society*, Journal of Socio-Economics 26 (1997): 33.
12. Gary Charness and Matthew Rabin, *Understanding Social Preferences with Simple Tests*, Quarterly Journal of Economics 117 (2002): 817–69.
13. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 58–92.
14. Colin Camerer and Richard H. Thaler, *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners*, Journal of Economic Perspectives 9, no. 2 (Spring 1995): 209–19; Robyn M. Dawes, *Social Dilemmas*, Annual Review of Psychology 31 (1980): 169–93; Robyn M. Dawes, Alphons J. C. van de Kragt, and John Orbell, *Cooperation for the Benefit of Us—Not Me, or My Conscience, in Beyond Self-Interest*, ed. Jane J. Mansbridge, 99–101 (Chicago: University of Chicago Press, 1990); Robyn M. Dawes and Richard H. Thaler, *Anomalies: Cooperation*, Journal of Economic Perspectives 2, no. 3 (Summer 1988): 187–97; Joseph Henrich et al., *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 SmallScale Societies*, American Economic Review 91, no. 2 (May 2001): 73–79; S. S. Komorita, C. D. Parks, and L. G. Hulbert, *Reciprocity and the Induction of Cooperation in Social Dilemmas*, Journal of Personality and Social Psychology 62, no. 4 (1992): 607–17; Martin A. Nowak, Karen M. Page, and Karl Sigmund, *Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game*, Science 289 (September 8, 2000): 1773–75; Fehr and Schmidt, *The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism*.
15. Daugiau diskusijų apie įžymųjį Milgremo (Milgram) eksperimentą rasite, pavyzdžiui: Stanley Milgram, *Behavioral Study of Obedience*, Journal of Abnormal and Social Psychology 67 (1963): 371–378; Stanley Milgram, *Obedience to Authority: An Experimental View* (New York: Harper & Row, 1974); Thomas Blass, *The Man Who Shocked the World: The Life and Legacy of Stanley Milgram* (New York: Basic Books, 2004).
16. Thomas Blass, *The Man Who Shocked the World*.
17. Thomas Blass, *The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Now Know About Obedience to Authority*, Journal of Applied Social Psychology 25 (1999): 955–78.
18. Žr., pavyzdžiui, David G. Myers, *Social Psychology*, 8th ed. (New York: McGraw Hill,

- 2005), 215–227; Shelley E. Taylor, Letitia Anne Peplau, and David O. Sears, *Social Psychology*, 12th ed. (Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2006), 225–29.
19. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 75, 78.
20. Lee D. Ross and Andrew Ward, *Naïve Realism in Everyday Life: Implications for Social Conflict and Misunderstanding*, in *Values and Knowledge*, ed. Edward Reed, Elliot Turiel, and Terrance Brown, 103, 106–7 (Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996).
21. Camerer and Thaler, *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners*, 213.
22. Bibb Latané and John M. Darley, *Group Inhibition of Bystander Intervention in Emergencies*, *Journal of Personality and Social Psychology* 10, no. 3 (1968): 215–21.
23. Elisonas (*Allison*) ir Keris (*Kerr*) pastebėjo, jog nemažai tyrimų atskleidė, kad pavieniai asmenys labiau linkę bendradarbiauti tuomet, kai tikisi, jog taip elgsis ir kiti grupės nariai, negu tuomet, kai mano, kad kiti grupės nariai elgsis savanaudiškai. Scott T. Allison and Norbert L. Kerr, *Group Correspondence Biases and the Provision of Public Goods*, *Journal of Personality and Social Psychology* 66 (1994): 688. Panašių išvadą padarė ir Jamagiši (*Yamagishi*), teigęs, kad „lūkesčiai dėl kitų narių elgesio yra vienas svarbiausių veiksnių, darančių įtaką dalyvių sprendimams socialinės dilemos žaidimuose“. Toshio Yamagishi, *The Structural Goal/Expectations Theory of Cooperation in Social Dilemmas*, *Advances in Group Processes* 3 (1986): 51, 64–65.
24. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 78.
25. Joyce Berg, John Dickhaut, and Kevin McCabe, *Trust, Reciprocity, and Social History*, *Games and Economic Behavior* 10 (1995): 122–42.
26. Ten pat; Gary Charness and Martin Dufwenberg, *Promises and Partnership*, *Econometrica* 74, no. 6 (November 2006): 1579–1601.
27. Žr., pavyzdžiui, Thomas Gautschi, *History Effects in Social Dilemma Situations*, *Rationality & Society* 12, no. 2 (2000): 131–62.
28. Armin Falk, Urs Fischbacher, and Simon Gächter, *Living in two Neighborhoods—Social Interactions in the Lab* (Working Paper 150, Institute for Empirical Research in Economics, November 2004).
29. Erin Krupka and Roberto Weber, *The Focusing and Informational Effects of Norms on Pro-Social Behavior*, <http://ftp.iza.org/dp3169.pdf> (discussion paper, Institute for the Study of Labor, IZA DP 3169, August 2005).
30. Socialinis abejingumas gali būti susijęs su tuo, koku mastu tyrimo dalyviai atsižvelgia į kitų elgesį, stengdamiesi išsifruoti, ar jų situacijoje elgtis taip, kaip nurodo autoritetingas subjektas, tinkama. Kitaip tariant, nors eksperimentiniai žaidimai nėra dviprasmiški ekonominiu požiūriu, jie gali būti dviprasmiški socialiniu požiūriu.
31. Robert Axelrod and William D. Hamilton, *The Evolution of Cooperation*, *Science* 211 (1981): 1390–96.
32. Herbert Gintis et al., *Explaining Altruistic Behavior in Humans*, *Evolution and Human Behavior* 24, no. 3 (May 2003): 153–72; Ernst Fehr and Joseph Henrich, *Is Strong Reciprocity a Maladaptation?: On the Evolutionary Foundations of Human Altruism*, in

- Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, ed. Peter Hammerstein, 55–82 (Cambridge, MA: MIT Press, 2003).
33. Dawes, van de Kragt, and Orbell, *Cooperation for the Benefit of Us*, 100–101.
 34. Žr., pavyzdžiui, Ernst Fehr and Herbert Gintis, *Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations*, *Annual Review of Sociology* 33 (August 2007): 45.
 35. Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York: Simon & Schuster, 2000), 135.
 36. Antroji problema kyla iš to fakto, kad tiek visas diktatoriaus žaidimas, tiek antrasis ultimatumo žaidimo etapas yra sandoriai „viskas arba nieko“. (Neįtikėtina, kad diktatorius dosniau pasidalytų su savo žaidimo partneriu tokia pačia suma nesumažinamas savo naudos; gavėjas ultimatumo žaidime taip pat negali labiau nubausti siūlytojo, proporcingai nepadidindamas savo nuostolių.) Dėl to du svarbūs veiksniai – naudos kitiems ir asmeninių išlaidų dydis – šiuose žaidimuose yra neatsiejamai susipynę.
 37. Cituojant Salio (*Sally*) metaanalizę galima teigti, kad nuostolių, kuriuos grupė patirtų priėmusi itin savanaudiškus, o ne altruistiškus sprendimus, dydis <....> yra svarbus veiksnys, padedantis paaiškinti bendradarbiavimo lygį. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 79.
 38. James Andreoni and John Miller, *Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism*, *Econometrica* 70, no. 2 (March 2002): 737–53; taip pat žr. Andreoni and Vesterlund, *Which Is the Fair Sex?* 2-3.
 39. Tania Singer and Chris Frith, *The Painful Side of Empathy*, *Nature Neuroscience* 8, no. 7 (2005): 845-46.
 40. Eugene Linden, *The Parrot's Lament: and Other True Tales of Animal Intrigue*, *Intelligence*, and *Ingenuity* (New York: Plume, 1999), 19–20.
 41. Russell M. Church, *Emotional Reactions of Rats to the Pain of Others*, *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 52 (1959): 132-34.
 42. Kitame eksperimente Džordžas Raisas (*George Rice*) ir Priskila Gainer (*Priscilla Gainer*) suteikė galimybę žiurkėms išlaisvinti kitą žiurkę, kuri būdavo supančiota diržais ir pakabinta virš grindų, – žiurkei paspaudus svirtelę, „auka“ būdavo nuleidžiama. Žiurkės gelbėtojos veidavo greičiau, jeigu jų gentainės blaškėsi ir cypė, negu tais atvejais, kai šios kabojo ramiai. George E. Rice and Priscilla Gainer, *'Altruism' in the Albino Rat*, *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 55, no. 1 (1962): 123-25.
 43. Sally, *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas*, 75.
 44. Shaila Dewan, *Georgia Schools Inquiry Finds Signs of Cheating*, *New York Times*, February 12, 2010.
 45. Hugh Thompson Jr., 62; *'One of the Good Guys' Saved Civilians at My Lai*, obituary, *Los Angeles Times*, January 7, 2006, B15.
 46. Warren Buffett, *How Buffett Views Risk*, *Fortune*, April 4, 1994, 33.

ŠEŠTAS SKYRIUS. IŠTAKOS

1. Robert J. Sternberg, *Psychology* (Belmont, CA: Thompson/Wadsworth, 2004), 538–39.
2. Ten pat, 373.
3. Ten pat, 417. Vyresni vaikai rėmėsi tuo, ką Kolbergas (*Kohlberg*) vadina tradicine morale. Tai reiškia, jog gėrį ir blogį jie apibrėžė pagal vyraujantį visuomenės susitarimą ir manė, kad moralumas reiškia paklusnumą socialinėms taisyklėmis neatsižvelgiant į tai, ar tos taisyklės geros. Trečiajame, ir aukščiausiam, moralinio vertinimo etape, kurį Kolbergas apibrėžė kaip „potradicinę moralę“, elgesį formuoja ne savanaudiški interesai ar visuomenės taisyklės, bet asmens abstrakčių vidinių etikos principų rinkinys. Remdamasis savo tyrimais Kolbergas padarė išvadą, kad tik nedaugelis žmonių šią aukščiausią moralinės brandos pakopą pasiekia nesulaukę pilnametystės, o daugelis apskritai jos nepasiekia – lieka įstrigę tradicinio moralumo etape. Ten pat, 419.
4. Colin Camerer and Richard H. Thaler, *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Managers*, Journal of Economic Perspectives 9 (Spring 1995): 217.
5. William T. Harbaugh, Kate Krause, and Steven G. Liday, Jr., *Bargaining By Children*, (working paper, Economics Department, University of Oregon, 2003): 2, 9.
6. Robert H. Frank, Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?* Journal of Economic Perspectives 7 (1993): 167–68.
7. Matthias Sutter and Martin G. Kocher, *Age and the Development of Trust and Reciprocity*, (SSRN Working Paper Series, 2003): 21.
8. John A. List, *Young, Selfish and Male: Field Evidence of Social Preferences*, Economic Journal 114 (January 2004): 122.
9. Ten pat, 133–34.
10. Linda Mealey, *The Sociobiology of Sociopathy: An Integrated Evolutionary Model*, Behavioral and Brain Sciences 18 (1995): 524, 526.
11. Lionel Dahmer, *A Father's Story* (New York: William Morrow, 1994), 46, 75–80, 98.
12. Mealey, *The Sociobiology of Sociopathy*, 530. Šiuo atveju tinka sakyti „broliai“, nes nustatyta, kad sociopatai sudaro 3–4 proc. visų vyrų, bet tik 1 proc. moterų. Kita vertus, įmanoma, kad sociopatija vyrams diagnozuojama dažniau negu moterims, nes pirmieji, paklusdami asocialiems impulsams, labiau linkę elgtis agresyviai. Ten pat, 523.
13. Hanna Damasio et al., *The Return of Phineas Gage: Clues About the Brain from the Skull of a Famous Patient*, Science, New Series 264 (May 1994): 1102; Raymond J. Dolan, *On the Neurology of Morals*, Nature Neuroscience 2 (November 1999): 927.
14. Steven W. Anderson et al., *Impairment of Social and Moral Behavior Related to Early Damage in Human Prefrontal Cortex*, Nature Neuroscience 2 (November 1999): 1033.
15. Charles Darwin, *The Descent of Man* 1871 in *Great Books of the Western World*, vol. 49, Darwin, ed. Robert Maynard Hutchins (London: Encyclopedia Britannica, Inc., 1952), 321–22.
16. William D. Hamilton, *The Genetical Evolution of Social Behavior I and II*, Journal of

- Theoretical Biology 7 (1964): 1–16, 17–52.
17. Richard Dawkins, *The Selfish Gene* (New York: Oxford University Press, 1976).
18. Dr. Roger Lewin, *Accidental Career*, New Scientist 61 (August 8, 1974): 325.
19. Tam tikras netvirtas ryšys tarp altruizmo ir genetinio panašumo gali susidaryti genetiškai susijusių asmenų grupėse, iš kurių pasitraukia tik nedidelė dalis narių. Tokiu atveju tam tikro laipsnio altruizmas kiekvieno grupės nario atžvilgiu yra prasmingas netgi vertinant „savanaudiško geno“ teorijos požiūriu, nes tikėtina, kad kiekvienas grupės narys yra gana glaudžiai gentiškai susijęs su visais kitais. Steven I. Rothstein, *Reciprocal Altruism and Kin Selection Are Not Clearly Separable Phenomena*, Journal of Theoretical Biology 87 (1980): 255–61. Tai ypač prasminga *homo sapiens* atveju, nes žmonėms (ne taip kaip daugeliui žinduolių) būdingas polinkis poravimasi slėpti nuo kitų akių, taigi susidaro tam tikras neapibrėžtumas, kas, su kuo ir kaip grupėje yra susijęs.
20. David A. Hyman, *Rescue Without Law: An Empirical Perspective on the Duty to Rescue*, Texas Law Review 84 (2006): 656, 668.
21. Robert L. Trivers, *The Evolution of Reciprocal Altruism*, Quarterly Journal of Biology 46 (1971): 35.
22. Gerald S. Wilkinson, *Food Sharing in Vampire Bats*, Scientific American (February 1990): 76–82.
23. Nepakankamo prisitaikymo tezės aprašymą rasite Ernst Fehr and Joseph Henrich, *Is Strong Reciprocity a Maladaptation? On the Evolutionary Foundations of Human Altruism*, in *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, ed. Peter Hammerstein (Cambridge, MA: MIT Press / Dahlem University Press, 2003), 56..
24. Sara Kiesler, Keith Waters, and Lee Sproull, *A Prisoner's Dilemma Experiment on Cooperation with People and Human-Like Computers*, Journal of Personality and Social Psychology 70 (1996). Čia panašiai aiškinama, kodėl daugelis žmonių, atrodo, linkę elgtis nesavanaudiškai ne tik su kitais gentainiais, bet ir su kitų rūšių atstovais, įskaitant šunis, kates, delfinus ir pan.
25. Ten pat.
26. Hamilton, *The Genetical Evolution of Social Behavior I and II*, 1–16, 17–52.
27. Dawkins, *The Selfish Gene*, 89.
28. Robert H. Frank, *If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?* American Economic Review 77 (September 1987): 593–95.
29. Yudhijit Bhattacharjee, *Friendly Faces and Unusual Minds*, Science 310 (November 4, 2005): 804.
30. Ralph Adolphs, Daniel Tranel, and Antonio R. Damasio, *The Human Amygdala in Social Judgment*, Nature 393 (June 4, 1998): 470–71.
31. Darwin, *The Descent of Man*, 322–23.
32. John Maynard Smith, *Group Selection and Kin Selection*, Nature 201 (March 14, 1964): 1145.
33. Elliot Sober and David Sloan Wilson, *Unto Others: The Evolution of Unselfish Behavior*

- (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998).
34. Geoffrey Miller, *Norm Enforcement in the Public Sphere: The Case of Handicapped Parking*, George Washington Law Review 71 (2003): 895.
 35. Žr., pavyzdžiui, Ernst Fehr and Simon Gächter, *Altruistic Punishment in Humans*, Nature 415 (January 10, 2002): 137; Ernst Fehr and Urs Fischbacher, *Third-Party Punishment and Social Norms*, Evolution and Human Behavior 25 (2004): 63-87.
 36. Joseph Henrich and Robert Boyd, *Why People Punish Defectors: Weak Conformist Strategy Can Stabilize Costly Enforcement of Norms in Cooperative Dilemmas*, Journal of Theoretical Biology 208 (2001): 79-89; taip pat žr. Robert Boyd et al., *The Evolution of Altruistic Punishment*, Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America 100 (March 18, 2003): 3531-35.
 37. Robert Boyd and Peter J. Richerson, *Cultural Transmission and the Evolution of Cooperative Behavior*, Human Ecology 10 (1982): 325; Herbert Gintis, *The Hitchhiker's Guide to Altruism: Gene-Culture Coevolution and the Internalization of Norms*, Journal of Theoretical Biology 220 (2003): 407; Peter J. Richerson and Robert Boyd, *Not By Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution* (Chicago: University of Chicago Press, 2005).
 38. Özgür Gürerk, Bernd Irlenbusch, and Bettina Rockenbach, *The Competitive Advantage of Sanctioning Institutions*, Science 312 (April 2006): 108.
 39. Amot Zahavi, *Mate Selection: A Selection for a Handicap*, Journal of Theoretical Biology 53 (1975): 205.
 40. Eric Alden Smith, *Why Do Good Hunters Have Higher Reproductive Success?* Human Nature 15 (2004): 343.
 41. Taip pat žr. Herbert Gintis, Eric Alden Smith, and Samuel Bowles, *Costly Signaling and Cooperation*, Journal of Theoretical Biology 213 (2001): 103.
 42. Daniel C. Dennet, *Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life* (New York: Simon & Schuster, 1995), 86.
 43. Paul J. Zak, Robert Kurzban, and William T. Matzner, *The Neurobiology of Trust*, Annals of the New York Academy of Sciences 1032 (2004): 224-26.
 44. Ernst Fehr and Bettina Rockenbach, *Human Altruism: Economic, Neural, and Evolutionary Perspectives*, Current Opinion in Neurobiology 14 (2004): 788.
 45. Golnaz Tabibnia, Ajay B. Satpute, and Matthew W. Lieberman, *The Sunny Side of Fairness: Preference for Fairness Activates Reward Circuitry (and Disregarding Unfairness Activates Self-Control Circuitry)*, Psychological Science 19 (2008): 341.
 46. Marilyn B. Brewer, *In-Group Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive-Motivational Analysis*, Psychological Bulletin 86 (1979): 307.
 47. Darwin, *The Descent of Man*, 314.

SEPTINTAS SKYRIUS. „SAVO BROLIO SARGAS“

1. Skelbta *Re Dale*, 199 B.R. 1014, 1017 (1995).
2. Ten pat.
3. Bendro pobūdžio informacijos ieškokite David W. Barnes and Lynn A. Stout, *Law and Economics* (St. Paul, MN: West Publishing, 1992), 23-25.
4. Bendro pobūdžio informacijos ieškokite Gary T. Schwartz, *Mixed Theories of Tort Law: Affirming Both Deterrence and Corrective Justice*, Texas Law Review 75 (1997): 1802-3.
5. Ten pat.
6. Richard A. Posner, *A Theory of Negligence*, Journal of Legal Studies 1 (1972): 31.
7. *U.S. v. Carroll Towing Co.*, 159 F.2d 169 (2d. Cir. 1947). 8. Ten pat, 170-71.
8. Ten pat, 173.
9. Stephen G. Gilles, *The Invisible Hand Formula*, Virginia Law Review 80, no. 5 (August 1994): 115–16 ir 116, 4 pastaba.
10. Barnes and Stout, *Law and Economics*, 165–166.
11. *Harvard Medical Practice Study, Patients, Doctors, and Lawyers: Medical Injury, Malpractice Litigation, and Patient Compensation in New York*, a report of the Harvard Medical Practice Study to the State of New York (Cambridge, MA: The President and Fellows of Harvard College, 1990).
12. Deborah R. Hensler et al., *Compensation for Accidental Injuries in the United States* (Santa Monica, CA: RAND, 1991), 175.
13. Barnes and Stout, *Law and Economics*, 106-15.
14. *West's Annotated California Civil Code*, sec. 3333.2 (West 2008).
15. Amanda Edwards, *Medical Malpractice Non-Economic Damages Caps*, Harvard Journal on Legislation 43 (Winter 2006): 217-19.
16. Skelbta *Re Dale*, 199 B.R. 1014, 1018 (1995). 1984 m. Jungtinių Amerikos Valstijų bankroto įstatymas buvo pakeistas – jame įteisinta nuostata nepatenkinti prašymų panaikinti neblaiviems vartotojams priteistas sumas (*Bankruptcy Amendments and Federal Judgeship Act of 1984*, Pub. L. No. 98-353, sec. 371, codified at 11 U.S.C. sec. 523(a)(9)). Dėl to Deilo prašymas dėl bankroto galiausiai buvo atmestas. Žinoma, tai nereiškia, kad jam kada nors pavyko sumokėti priteistas sumas.
17. Gary T. Schwarz, *Reality in the Economic Analysis of Tort Law: Does Tort Law Really Deter?* UCLA Law Review 42, no. 2 (December 1994): 420, 434.
18. Barnes and Stout, *Law and Economics*, 175–79; Marc Galanter and David Luban, *Poetic Justice: Punitive Damages and Legal Pluralism*, American University Law Review 42 (1993): 1404–8; Gary T. Schwarz, *Deterrence and Punishment in the Common Law of Punitive Damages: A Comment*, Southern California Law Review 56 (1982): 141.
19. Andrea Gerlin, *A Matter of Degree*, Wall Street Journal, September 1, 1994, A1.
20. Ekonominės teisės analizės sąjūdžio atstovai linkę manyti, kad baudiniai nuostoliai pateisinami tik tose situacijose, kai atrodo, kad pažeidėjas naudojasi deliktų teisės sis-

- temai būdinga savybė skirti nepakankamą žalos atlygį. See, e.g., Robert D. Cooter, *Economic Analysis of Punitive Damages*, Southern California Law Review 56 (1982): 79; A. Mitchell Polinsky and Steven Shavell, *Punitive Damages: An Economic Analysis*, Harvard Law Review 111, no. 4 (February 1998): 874. Pavyzdžiui, Mičelas Polinskis (*Mitchell Polinsky*) ir Stivas Šavelis (*Steve Shavell*) teigia, kad baudiniai nuostoliai turi būti apytiksliai lygūs nukentėjusiojo faktiškai patirtos žalos sumai, padaugintai iš tikėtino skaičiaus nukentėjusiųjų, kurie nusprendė nesikreipti į teismą – taip būtų užtikrinta, kad pažeidėjas sumokės už visą padarytą žalą. (Polinsky and Shavell, *Punitive Damages*, 874–75.) Šis požiūris į baudinius nuostolius neapima dviejų svarbių pastebėjimų. Visų pirma, beveik kiekvienas galimas pažeidėjas turėtų daryti prielaidą, jog egzistuoja didelė tikimybė, kad už aplaidumą jis nebus nuteistas. Taigi baudiniai nuostoliai turėtų būti skiriami faktiškai kiekvieno pažeidimo, dėl kurio buvo iškelta byla, atveju. Antra, skiriant baudinius nuostolius būtina teisinė išvada, kad atsakovo veiksmai kitų asmenų gerovės atžvilgiu reiškė „didelį aplaidumą“. Tačiau ši išvada netenka prasmės, jeigu, kaip teigiama *homo economicus* modelyje, abejingumas kitiems yra vienintelė natūrali racionalaus žmogaus mąstymo būseną.
21. Žr., pavyzdžiui, W. Kip Viscusi, *Why There Is No Defense of Punitive Damages*, Georgetown Law Journal 87 (1998): 81–95.
 22. Anthony J. Sebok, *Punitive Damages: From Myth to Theory*, Iowa Law Review 92 (March 2007): 959.
 23. „*Exxon Shipping Co.*“ v. *Baker*, 128 S. Ct. 2605, 2626, 2633 (2008).
 24. Barnes and Stout, *Law and Economics*, 122–23.
 25. Schwartz, *Mixed Theories of Tort Law*, 1809.
 26. Gilles, *The Invisible Hand Formula*, 134. 28. Ten pat, 134–35.
 28. Schwartz, *Mixed Theories of Tort Law*, 1820.
 29. Taip pat gali būti svarbu paaiškinti apgailestavimo reikšmę, t. y. kad pažeidėjas gali išreikšti apgailestavimą dėl to, jog jis savanaudiškai savo gerovę laikė svarbesne už kitų žmonių gerovę. Teisės specialistai jau pradėjo nagrinėti apgailestavimo vertę atgrasančiose deliktų teisės bylose. Žr., pavyzdžiui, Erin Ann O’Hara and Douglas Yarn, *On Apology and Consilience*, Washington Law Review 77 ((October 2002): 1121–1192; Jennifer K. Robbennolt, *Apologies and Legal Settlement*, Michigan Law Review 102 (December 2003): 460–516. Kaltės pripažinimas bei apgailestavimas svarbūs ir baudžiamojoje teisėje.
 30. Joel Bakan, *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* (New York: Free Press, 2004).
 31. Ten pat, 60.
 32. Einer Elhauge, *Sacrificing Corporate Profits in the Public Interest*, New York University Law Review 80 (June 2005): 738–47.
 33. Bakan, *The Corporation*, 40–50.
 34. Išimtį rasite Jennifer Arlen and Reiner Kraakman, *Controlling Corporate Misconduct: An Analysis of Corporate Liability Regimes*, New York University Law Review 72 (Oc-

- tober 1997): 752-53.
35. *Sherman Antitrust Act*, 15 U.S.C. § 15 et seq. (2006).
 36. *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*, 18 U.S.C. § 1964 et seq. (2006).

AŠTUNTAS SKYRIUS. PROSOCIALIŲ PARTNERIŲ PASIRINKIMAS

1. *Joy v. Hay Group, Inc.*, 403 F.3d 875, 876 (7th Cir. 2005).
2. Ten pat.
3. Eric A. Posner, *Economic Analysis of Contract Law After Three Decades: Success or Failure?* Yale Law Journal 112 (2003): 829-80.
4. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; Chicago: Encyclopedia Britannica, 1952), 194.
5. Thomas Hobbes, *Leviathan*, ed. C. B. MacPherson (1651; Harmondsworth, UK: Penguin Books, 1968), 223.
6. Melvin Aron Eisenberg, *The Limits of Cognition and the Limits of Contract*, Stanford Law Review 47 (January 1995): 213.
7. Steven Shavell, *Economic Analysis of Law* (New York: Foundation Press, 2004), 63.
8. Robert E. Scott, *A Theory of Self-Enforcing Indefinite Agreements*, Columbia Law Review 103 (2003): 1641.
9. Bendro pobūdžio informacijos ieškokite Ian R. Macneil, *Relational Contract Theory: Challenges and Queries*, Northwestern University Law Review 94 (Spring 2000): 894.
10. *Joy*, 403 F.3d at 877-78.
11. Ten pat.
12. Stewart J. Schwab and Randall S. Thomas, *An Empirical Analysis of CEO Employment Contracts: What Do Top Executives Bargain For?* Washington and Lee Law Review 63 (Winter 2006): 240-41.
13. Scott, *A Theory of Self-Enforcing Indefinite Agreements*, 1642.
14. Sutarčių teisės specialistai dažnai teigia, kai jeigu sutartyje nenurodyta, kaip reikėtų spręsti ją vykdant kilusį ginčą, šalys gali kreiptis į teismą ir paprašyti teisėjo užpildyti sutarties spragą išsprendžiant ginčą taip, kaip, teisėjo nuomone, šalys būtų susitarusios, jeigu būtų pasirūpinusios aiškiai apibrėžti problemą sutartyje. Spręsdami klausimus, kurių sutarties šalys pačios aiškiai neaptarė sutartyje, teisėjai remiasi numanomomis sąlygomis. Tokiu būdu sutarčių teisė gal atlikti dar vieną naudingą ekonominę funkciją greta gebėjimo užtikrinti mainus – sumažinti sutarčių projektų rengybos išlaidas. Šalims, kurios gali pasitikėti numanomomis teismo sąlygomis, nereikia leisti laiko ir pinigų apibrėžiant numanomas sąlygas sutarties projekte. Tačiau nors sutarčių teisės galimybės pateikti numanomas sąlygas mažina derybų ir sutarties projekto rengybos išlaidas, jos vis dar neišsprendžia pasitikėjimu grįstų mainų užtikrinimo problemos. Norint tą suprasti, svarbu pripažinti, kad šalys dažnai sudaro neišsamias sąryšines su-

- tartis todėl, kad daugelis siūlomų mainų aspektų yra tokie neapibrėžti, sudėtingi arba nepatikrinami, jog joms tiesiog nelieka kito pasirinkimo. Teisėjas gali išspręsti dėl tokių neišvengiamų sutarčių spragų kylančius ginčus, tačiau tai nereiškia, kad jis juos išspręs teisingai. Neapibrėžtumo, sudėtingumo ir nepatikrinamumo problema neleidžia teismams aiškiai įsivaizduoti, kaip šalys būtų sprendusios ginčijamą klausimą, nes būtent tai pirmiausia ir neleido šalims apibrėžti minėto klausimo sutartyje.
15. Eric A. Posner, *A Theory of Contract Law Under Conditions of Radical Judicial Error*, Northwestern University Law Review 94, no. 3 (Spring 2000): 754.
 16. Ten pat. (Paryškinta originale.)
 17. Sir Walter Scott, *Ivanhoe* (1819; New York: Signet Classic, 2001).
 18. Ten pat, 451–56.
 19. Oliver Williamson, *The Mechanisms of Governance* (New York: Oxford University Press, 1996), 116.
 20. Ten pat.
 21. Macneil, *Relational Contract Theory: Challenges and Queries*, 897.
 22. Richard A. Epstein, *Contract and Trust in Corporate Law: The Case of Corporate Opportunity*, Delaware Journal of Corporate Law 21, no. 1 (1996): 11.
 23. Margaret M. Blair and Lynn A. Stout, *Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law*, University of Pennsylvania Law Review 149 (2001): 1803.
 24. Barbara Hetzer, *A Binding Agreement Before You Tie the Knot?* Business Week, March 3, 1997, 114–15.
 25. Žr., pavyzdžiui, Bruno S. Frey and Reto Jegen, *Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence*, Journal of Economic Surveys 15, no. 5 (December 2001): 589–621; Bruno S. Frey and Felix Oberholzer Gee, *The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out*, American Economic Review 87, no. 4 (September 1997): 746–55.
 26. Uri Gneezy and Aldo Rustichini, *A Fine Is a Price*, Journal of Legal Studies 29 (January 2000): 3.
 27. Žr., pavyzdžiui, Cass R. Sunstein, *On the Expressive Function of Law*, University of Pennsylvania Law Review 144 (May 1996): 2021–53; Erin Ann O'Hara, *Trustworthiness and Contract, in Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*, ed. Paul J. Zak (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008), 173–203; bet žr. Matthew D. Adler, *Expressive Theories of Law: A Skeptical Overview*, University of Pennsylvania Law Review 148 (2000): 1363–1501.
 28. O'Hara, *Trustworthiness and Contract*, 186.
 29. Ten pat.
 30. *Meinhard v. Salmon*, 164 N.E. 545, 548 (N.Y. App. 1928).
 31. Blair and Stout, *Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law*, 1789–99.
 32. Edward B. Rock, *Saints and Sinners: How Does Delaware Corporate Law Work?* UCLA Law Review 44 (1997): 1106.

33. Posner, *A Theory of Contract Law Under Conditions of Radical Judicial Error*, 759.
34. Robert H. Frank, *Passions Within Reason* (New York: Norton, 1988), 5.
35. Oliver Wendell Holmes, Jr., *The Path of the Law*, Harvard Law Review 10, no. 8 (March 25, 1897): 462.

DEVINTAS SKYRIUS. NUSIKALTIMAS, BAUSMĖ IR BENDRUOMENĖ

1. *Sentencing Memorandum of Defendant at 2–3, People v. DiBlasi*, No. KA042858 (Super. Ct. Aug. 10, 1999).
2. Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (New York: William Morrow/HarperCollins, 2005), 105.
3. Gary S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, Journal of Political Economy 76, no. 2 (1968): 195.
4. Joe Domanick, *Cruel Justice: Three Strikes and the Politics of Crime in America's Golden State* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 2004), 3.
5. *Sentencing Memorandum, 1; Families to Amend California's Three Strikes*, The FACTS 150: Story # 112—Robert DiBlasi, <http://www.facts1.com/ThreeStrikes/Stories/900112> (prieiga 2009 m. sausio 28 d.).
6. John Braithwaite, *Restorative Justice and Responsive Regulation* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2002), 124.
7. DeeDee Correll, *Sentence: An Evening with Manilow*, Los Angeles Times, January 21, 2009.
8. James J. Stephan, *State Prison Expenditures*, 2001, Bureau of Justice Statistics Special Report NCJ 202949 (U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, June 2003), 3, paskelbta <http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/pub/pdf/spe01.pdf>.
9. Becker, *Crime and Punishment*, 193, 196; Richard A. Posner, *An Economic Theory of the Criminal Law*, Columbia Law Review 85, no. 6 (October 1985): 1201–1205; George J. Stigler, *The Optimum Enforcement of Laws*, Journal of Political Economy 78, no. 3 (1970): 526–36.
10. Posner, *An Economic Theory of the Criminal Law*, 1204; taip pat žr. Steven Shavell, *Criminal Law and the Optimal Use of Nonmonetary Sanctions as a Deterrent*, Columbia Law Review 85, no. 6 (October 1985): 1236.
11. Pavyzdį rasite Stigler, *The Optimum Enforcement of Laws*, 527.
12. Posner, *An Economic Theory of the Criminal Law*, 1221.
13. Robert Cooter, *Prices and Sanctions*, Columbia Law Review 84 (1984): 1523–24, 1537, 1552; Posner, *An Economic Theory of the Criminal Law*, 1215.
14. Posner, *An Economic Theory of the Criminal Law*, 1205, 1215. 15. Ten pat, 1221.
15. Stigler, *The Optimum Enforcement of Laws*, 534.
16. Bendro pobūdžio informacijos ieškokite Richard J. Bonnie, Anne M. Coughlin, John C. Jeffries, Jr., and Peter W. Low, *Criminal Law* (New York: Foundation Press, 2004),

- 2–33; Joshua Dressler, *Criminal Law* (St. Paul, MN: West Publishing, 2003), 30–48; Sanford H. Kadish, Stephen J. Schulhofer, and Carol Se. Steiker, *Criminal Law and Its Processes* (New York: Aspen Publishers, 2007), 73–104; Wayne R. LaFave, *Criminal Law* (St. Paul, MN: West Publishing, 2000), 26–31.
17. Becker, *Crime and Punishment*, 176.
18. Robert Louis Stevenson, *Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*, ed. Katherine Lihenan (1886; New York: W.W. Norton, 2003), 52.
19. Ten pat, 51.
20. Ten pat, 56.
21. Stuart Banner, *The Death Penalty: An American History* (Cambridge, MA and London: Harvard University Press, 2002), 76.
22. Tom R. Tyler, *Why People Obey the Law* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006).
23. Vienas iš geriausiai žinomų pavyzdžių – eksperimentas, 1954 m. vasarą atliktas berniukų vasaros stovykloje, kuri vyko viešajame parke *Robbers Cave* Oklahomoje. Stovyklavusius vienas kito nepažinėjusius berniukus tyrėjai suskirstė į dvi grupes ir galėjo lengvai manipuluoti jomis abiem pirma agresyviai varžydamiesi su viena grupe, o po to bendradarbiaudami su kita. Robert J. Sternberg, *Psychology* (Belmont, CA: Thompson/Wadsworth, 2004) 521.
24. Stephanos Bibos and Richard A. Bierschbach, *Integrating Remorse and Apology into Criminal Procedure*, Yale Law Journal 114 (2004): 93-94.
25. *United States v. Beserra*, 967 F.2d 255, 256 (7th Cir. 1992).
26. Vis daugiau dėmesio ketinimams ir vis mažiau pasekmėms deliktų teisė skiria tose baudinių nuostolių bylose, kuriose atsakovo elgesys leidžia manyti jį buvus sąmoningai abejingą kitiems. Kitaip tariant, kaip pastebėjo daugelis teisės mokslininkų, baudiniai nuostoliai yra baudžiamosios atsakomybės analogas civilinėje teisėje.
27. Bendro pobūdžio informacijos ieškokite Peter J. Richerson and Robert Boyd, *Not By Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution* (Chicago: University of Chicago Press, 2005); Joseph Henrich and Robert Boyd, *On Modeling Culture and Cognition: Why Cultural Evolution Does Not Require Replication of Representatives*, Journal of Cognition and Culture 2, no. 2 (2002): 87-112.
28. Frans de Waal, *Our Inner Ape: A Leading Primatologist Explains Why We Are Who We Are* (New York: Riverhead Books/Penguin Group (USA), 2005), 77.
29. Bendras tikslas, kuris yra ar bent jau turėtų būti būdingas visiems teisės aktams – stiprinti bendrą visuomenės gerovę ir pirmiausiai tiek, kiek tai įmanoma, panaikinti visus veiksnius, kurie gali tą gerovę sumenkinti – kitaip tariant, pašalinti blogį. Tačiau visos baismės jau savaime yra blogis. Laikantis naudingumo principo, jeigu baismės turi būti taikomos, jas reikia taikyti tik tiek, kiek galima tikėtis, kad jos užkirs kelią didesniai blogiui. Jeremy Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, ed. J. H. Burns and H.L.A. Hart (1789; London and New York: Methuen, 1982), 158.

30. Kevin M. Carlsmith, John M. Darley, and Paul H. Robinson, *Why Do We Punish?: Deterrence and Just Deserts as Motives for Punishment*, Journal of Personality and Social Psychology 83, no. 2 (2002): 284-99.
31. Morris B. Hoffman and Timothy H. Goldsmith, *The Biological Roots of Punishment*, Ohio State Journal of Criminal Law 1, no. 2 (Spring 2004): 630.
32. Cass R. Sunstein, *On the Expressive Function of Law*, University of Pennsylvania Law Review 144 (May 1996): 2021-53; Kenneth G. DauSchmidt, *An Economic Analysis of the Criminal Law as a Preference-Shaping Policy*, Duke Law Journal 1990, no. 1 (1990): 1-3, 37.
33. Dan M. Kahan, *Social Influence, Social Meaning, and Deterrence*, Virginia Law Review 83 (1997): 363.
34. Ten pat, 384.
35. Tracey L. Meares, *Norms, Legitimacy and Law Enforcement*, Oregon Law Review 79 (2000): 403.
36. Kahan, *Social Influence, Social Meaning, and Deterrence*, 353, 353, 16 pastaba.
37. James Q. Wilson and George L. Kelling, *Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety*, Atlantic Monthly 249, no. 3 (March 1982): 29-38.
38. Ten pat, 5.
39. Bernard E. Harcourt and Jens Ludwig, *Broken Windows: New Evidence from New York City and a Five-City Social Experiment*, University of Chicago Law Review 73 (2006): 276, 287.
40. Palyginkite Kahan, *Social Influence, Social Meaning, and Deterrence*, 368-69 ir Harcourt and Ludwig, *Broken Windows*, 283-87.
41. Kahan, *Social Influence, Social Meaning, and Deterrence*, 356, 371; Harcourt and Ludwig, *Broken Windows*, 300-310.
42. Kahan, *Social Influence, Social Meaning, and Deterrence*, 379.
43. Ši mintis susijusi su tuo, ką baudžiamosios teisės specialistai vadina „visuotiniu atgrasymu“. Minėta savoka reiškia, kad jeigu vienas asmuo nubaudžiamas už nusikaltimą, ir kiti žmonės atgrasomi elgtis nusikalstamai. Ekonominiu požiūriu sunku suprasti, kodėl apibendrintas atgrasymas veiksmingas – nors į kalėjimą patekęs asmuo gali parodyti kitiems, kad už nusikaltimą reikia mokėti, racionalūs žmonės ir taip žino, kad nusikaltę gali susilaukti bausmės. Visuotinio atgrasymo mechanizmą padeda paaiškinti prisitaikymas.
44. Jonathan M. Barnett, *The Rational Underenforcement of Vice Laws*, Rutgers Law Review 54 (2002): 434, 475-76.
45. Ten pat, 475.
46. Ten pat, 478-80.
47. Marla Cone, *One Big Drug Test: Analyzing a City's Sewage Can Put a Number on Its Vices*, Los Angeles Times, June 22, 2008.
48. Barnett, *The Rational Underenforcement of Vice Laws*, 425.
49. Bryan Appleyard, *Church of the Child Brides*, Sunday New York Times, June 22, 2008, 48.

50. Robert T. Garrett, *Texas Gov. Rick Perry Defends State's Seizure of Polygamist Sect's Kids*, Dallas Morning News, June 6, 2008.
51. Michael Falcone, *Running Mates; On Tax Policy and Patriotism*, New York Times, September 19, 2008.
52. Dau-Schmidt, *An Economic Analysis of the Criminal Law as a Preference-Shaping Policy*, 2.
53. Ten pat, 15.

IŠVADOS: SAULĖS VEŽIMAI

1. Lynnley Browning, *Ex-UBS Banker Pleads Guilty to Tax Evasion*, New York Times, June 20, 2008.
2. Evan Perez, *Guilty Pleas by Ex-Banker Likely to Aid Probe of UBS*, Wall Street Journal, June 20, 2008.
3. Samuel Bowles and Arjun Jayadev, *Garrison America*, The Economists' Voice (March 2007): 1.
4. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy, in Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (London: The London School of Economics and Political Science, 1948), 69.
5. Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, IL: Free Press, 1958).
6. Pavyzdžiui rasite: Francis Fukayama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press, 1995); Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993); Stephen Knack and Philip Keefer, *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, Quarterly Journal of Economics 112 (1997): 1251.
7. Paul J. Zak and Stephen Knack, *Trust and Growth*, Economic Journal 111 (2001): 307.
8. Knack and Keefer, *Does Social Capital Have an Economic Payoff?* 1256-57.
9. Paul J. Zak, *Trust*, Capco Journal of Financial Transformation 7 (2003): 24.
10. Luigi Guiso, Paolo Sapienza, and Luigi Zingales, *Cultural Biases in Economic Exchange* (working paper No. 11005, NBER Working Paper Series, 2004).
11. Thomas Hobbes, *Leviathan*, ed. C. B. MacPherson (Harmondsworth, UK: Penguin Books, 1968), 1651.
12. Peggy A. Thoits and Lyndi N. Hewitt, *Volunteer Work and WellBeing*, Journal of Health and Social Behavior 42 (2001): 115-31.
13. Harvey S. James and Athanasios G. Chymis, *Are Happy People Ethical People? Evidence from Northern America and Europe* (working paper, No. AEW 2004-8, University of Missouri Agricultural Economics, July 2004), paskelbta internete <http://ssrn.com/abstract=570181>.

14. James K. Rilling et al., *A Neural Basis for Social Cooperation*, Neuron 35 (July 2002): 397.
15. Mill, *Principles of Political Economy*.
16. Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York: Simon & Schuster, 2000) 39, 123, 131.
17. Ten pat, 272–73.
18. Donald L. McCabe and Linda K. Trevino, *What We Know About Cheating in College: Longitudinal Trends and Recent Developments*, Change 28 (January/February 1996): 31.
19. David Callahan, *The Cheating Culture: Why More Americans Are Doing Wrong to Get Ahead* (Orlando, FL: Harcourt, 2004), 220.
20. Putnam, *Bowling Alone*, 142.
21. Knack and Keefer, *Does Social Capital Have an Economic Payoff?* 1267.
22. Pavyzdį rasite: Callahan, *The Cheating Culture*, 63–69.
23. Zak and Knack, *Trust and Growth*, 312.
24. Putnam, *Bowling Alone*, 184.
25. Putnam, *Making Democracy Work*.
26. Zak, *Trust*, 18, 1 pav.
27. Putnam, *Bowling Alone*, 77–78, 126.
28. Ten pat, 131–33, 247–76.
29. Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner, *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything* (New York: William Morrow/HarperCollins, 2005), 13 (paryškinimas pašalintas).
30. Ten pat, 13 (paryškinta originale).
31. Lucy Kellaway, *Strange Kind of Capitalism that Celebrates SelfDenial*, Financial Times, July 21, 2008.
32. P. J. O'Rourke, *Fairness, Idealism, and Other Atrocities; Commencement Advice You're Unlikely to Hear Elsewhere*, Los Angeles Times, May 4, 2008.
33. Robert H. Frank, Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?* Journal of Economic Perspectives 7 (1993): 159-71.
34. „By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it.“ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; repr., Chicago: Encyclopedia Britannica, 1952), 194.
35. *Wilkow v. Forbes, Inc.*, 241 F.3d 552, 557 (7th Cir. 2001).
36. Gerald Marwell and Ruth Ames, *Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments in the Provision of Public Goods*, IV, Journal of Public Economics 15 (June 1981): 295-310.
37. Frank et al., *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?* 171.
38. Zak and Knack, *Trust and Growth*, 311.
39. Oliver Wendell Holmes, Jr., *The Path of the Law*, Harvard Law Review 10 (March 1987): 459.
40. Alpheus Thomas Mason, *Brandeis and the Modern State* (Washington, DC: National Home Library Foundation, 1933), 221.

CITUOTI LEIDINIAI

- Adler, Matthew D. *Expressive Theories of Law: A Skeptical Overview*. University of Pennsylvania Law Review 148 (2000): 1363–1501.
- Adolphs, Ralph, Daniel Tranel, and Antonio R. Damasio. *The Human Amygdala in Social Judgment*. Nature 393 (June 4, 1998): 470-74.
- Allison, Scott T., and Norbert L. Kerr. *Group Correspondence Biases and the Provision of Public Goods*. Journal of Personality and Social Psychology 66 (1994): 688-98.
- American Psychiatric Association. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, 4th ed. Washington, DC: American Psychiatric Association, 2000.
- Anderson, Steven W., Antoine Bechara, Hanna Damasio, Daniel Tranel, and Antonio R. Damasio. *Impairment of Social and Moral Behavior Related to Early Damage in Human Prefrontal Cortex*. Nature Neuroscience 2 (November 1999): 1032-37.
- Andreoni, James, and John Miller. *Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism*. Econometrica 70, no. 2 (March 2002): 737-53.
- Andreoni, James, and Lise Vesterlund. *Which Is the Fair Sex?: Gender Differences in Altruism*. Quarterly Journal of Economics 116, no. 1 (February 2001): 293-312.
- Appleyard, Bryan. *Church of the Child Brides*. Sunday New York Times, June 22, 2008.
- Arlen, Jennifer. *Comment: The Future of Behavioral Economic Analysis of Law*. Vanderbilt Law Review 51, no. 6 (November 1998): 1765-88.
- Arlen, Jennifer, and Reiner Kraakman. *Controlling Corporate Misconduct: An Analysis of Corporate Liability Regimes*. New York University Law Review 72 (October 1997): 752-53.
- Axelrod, Robert, and William D. Hamilton. *The Evolution of Cooperation*. Science 211 (1981): 1390-96.
- Backhaus, Jürgen G. *The Elgar Companion to Law and Economics*. 2nd ed. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.

- Bakan, Joel. *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*. New York: Free Press, 2004.
- Ballou, Dale. *Pay for Performance in Public and Private Schools*. Economics of Education Review 20 (2000): 51-61.
- Banfield, Edward C. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, IL: Free Press, 1958.
- Banner, Stuart. *The Death Penalty: An American History*. Cambridge, MA and London: Harvard University Press, 2002.
- Barnes, David W., and Lynn A. Stout. *Law and Economics*. St. Paul, MN: West Publishing, 1992.
- Barnett, Jonathan M. *The Rational Underenforcement of Vice Laws*. Rutgers Law Review 54 (2002): 423-86.
- Bauman, Jeffrey D. Alan R. Palmiter, and Frank Partnoy. *Corporations Law and Policy: Materials and Problems*. 6th ed. St. Paul, MN: Thomson West, 2007.
- Bebchuk, Lucian, and Jesse Fried. *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004.
- Becerra, Hector. *Ballad of the Poor Samaritan*. Los Angeles Times. August 2, 2002.
- Becerra, Hector. *Honest Dishwasher: A Hero or an Idiot? Illegal Immigrant Returned \$203,000*. Los Angeles Times, August 25, 2002, A1.
- Becker, Gary S. *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior*. Journal of Political Economy 101, no. 3 (June 1993): 385-409.
- Becker, Gary S. *Crime and Punishment: An Economic Approach*. Journal of Political Economy 76, no. 2 (1968): 169-217.
- Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. 1789. Edited by J. H. Burns and H.L.A. Hart. London and New York: Methuen, 1982.
- Berg, Joyce, John Dickhaut, and Kevin McCabe. *Trust, Reciprocity, and Social History*. Games and Economic Behavior 10 (1995): 122-42.
- Bhattacharjee, Yudhijit. *Friendly Faces and Unusual Minds*. Science 310 (November 4, 2005): 802-4.
- Bibos, Stephanos, and Richard A. Bierschbach. *Integrating Remorse and Apology into Criminal Procedure*. Yale Law Journal 114 (2004): 85-137.
- Blair, Margaret M., and Lynn A. Stout. *Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law*. University of Pennsylvania Law Review 149 (2001): 1735-1810.

- Blass, Thomas. *The Man Who Shocked the World: The Life and Legacy of Stanley Milgram*. New York: Basic Books, 2004.
- Blass, Thomas. *The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Now Know About Obedience to Authority*. *Journal of Applied Social Psychology* 25 (1999): 955-78.
- Bonnie, Richard J., Anne M. Coughlin, John C. Jeffries, Jr., and Peter W. Low. *Criminal Law*. New York: Foundation Press, 2004.
- Bowles, Samuel, and Arjun Jayadev. *Garrison America*. *The Economists' Voice* (March 2007): 1.
- Boyd, Robert, Herbert Gintis, Samuel Bowles, and Peter J. Richerson. *The Evolution of Altruistic Punishment*. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* 100 (March 18, 2003): 3531-35.
- Boyd, Robert, and Peter J. Richerson. *Cultural Transmission and the Evolution of Cooperative Behavior*. *Human Ecology* 10 (1982): 325-51.
- Braithwaite, John. *Restorative Justice and Responsive Regulation*. Oxford and New York: Oxford University Press, 2002.
- Brewer, Marilynn B. *In-Group Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive-Motivational Analysis*. *Psychological Bulletin* 86 (1979): 307-24.
- Brown, Donald E. *Human Universals*. Philadelphia: Temple University Press, 1991.
- Browning, Lynnley. *Ex-UBS Banker Pleads Guilty to Tax Evasion*. *New York Times*, June 20, 2008.
- Buffett, Warren. *How Buffett Views Risk*. *Fortune*, April 4, 1994, 33. Burton, Steven J., ed. *The Path of the Law and Its Influence: The Legacy of Oliver Wendell Holmes, Jr.* Cambridge, UK and New York: Cambridge University Press, 2000.
- Calabresi, Guido. *The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis*. New Haven: Yale University Press, 1970.
- Calabresi, Guido, and Douglas Melamed. *Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Cathedral*. *Harvard Law Review* 85 (1972): 1089-1128.
- Callahan, David. *The Cheating Culture: Why More Americans Are Doing Wrong to Get Ahead*. Orlando, FL: Harcourt, 2004.
- Camerer, Colin, and Richard H. Thaler. *Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners*. *Journal of Economic Perspectives* 9, no. 2 (Spring 1995): 209-19.
- Cameron, Lisa A. *Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia*. *Economic Inquiry* 37 (January 1999): 47-59.

- Campbell, Noel D., and Edward J. López. *Paying Teachers for Advanced Degrees: Evidence on Student Performance from Georgia*. Paskelbta <http://ssrn.com/abstract=1147162> (numatoma paskelbti *Journal of Private Enterprise*).
- Carlsmith, Kevin M., John M. Darley, and Paul H. Robinson. *Why Do We Punish? Deterrence and Just Deserts as Motives for Punishment*. *Journal of Personality and Social Psychology* 83, no. 2 (2002): 284-99.
- Carpenter, Jeffrey, Eric Verhoogen, and Stephen Burks. *The Effect of Stakes in Distribution Experiments*. *Economics Letters* 86 (2005): 393-98.
- Charness, Gary, and Martin Dufwenberg. *Promises and Partnership*. *Econometrica* 74, no. 6 (November 2006): 1579-1601.
- Charness, Gary, and Matthew Rabin. *Understanding Social Preferences with Simple Tests*. *Quarterly Journal of Economics* 117 (2002): 817-69.
- Chartrand, Tanya L., and John A. Bargh. *The Chameleon Effect: The Perception-Behavior Link and Social Interaction*. *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (1999): 893-910.
- Church, Russell M. *Emotional Reactions of Rats to the Pain of Others*. *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 52 (1959): 132-34.
- Coase, Ronald H. *The Problem of Social Cost*. *Journal of Law & Economics* 3 (1960): 1-44.
- Cole, Daniel H., and Peter Z. Grossman. *Principles of Law and Economics*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2005.
- Cone, Marla. *One Big Drug Test: Analyzing a City's Sewage Can Put a Number on Its Vices*. *Los Angeles Times*, June 22, 2008.
- Cooter, Robert. *Models of Morality in Law and Economics: Self-Control and Self-Improvement for the 'Bad Man' of Holmes*. *Boston University Law Review* 78 (1998): 903-30.
- Cooter, Robert. *Expressive Law and Economics*. *Journal of Legal Studies* 27 (June 1998): 585-608.
- Cooter, Robert. *Punitive Damages for Deterrence: When and How Much*. *Alabama Law Review* 40, no. 3 (1989): 1143-96.
- Cooter, Robert. *Prices and Sanctions*. *Columbia Law Review* 84 (1984): 1523-60. Cooter, Robert. *Economic Analysis of Punitive Damages*. *Southern California Law Review* 56 (1982): 79.
- Cooter, Robert, and Thomas Ulen. *Law and Economics*, 4th ed. Boston: Pearson Addison Wesley, 2004.

- Correll, DeeDee. *Sentence: An Evening with Manilow*. Los Angeles Times. January 21, 2009.
- Cosmides, Leda. *The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped How Humans Reason? Studies with the Watson Selection Task*. *Cognition* 31 (1989): 187-276.
- Cosmides, Leda, and John Toobey. *Cognitive Adaptations for Social Exchange*. In *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, edited by Jerome H. Barkow, Leda Cosmides, and John Toobey, 163–228. New York: Oxford University Press, 1992.
- Cowan, Tyler. *Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*. New York: Dutton/Penguin Group USA, 2007.
- Cox, James C. *How to Identify Trust and Reciprocity*. *Games and Economic Behavior* 46, no. 2 (2004): 260-81.
- Croson, Rachel, and Nancy Buchan. *Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games*. *Gender and Economic Transactions* 89, no. 2 (May 1999): 386-91.
- Dahmer, Lionel. *A Father's Story*. New York: William Morrow & Company, 1994.
- Damasio, Hanna, Thomas Grabowski, Randall Frank, Albert M. Galaburda, and Antonio Damasio. *The Return of Phineas Gage: Clues About the Brain from the Skull of a Famous Patient*. *Science, New Series* 264 (May 1994): 1102-5.
- Darwin, Charles. *The Descent of Man*. 1871. In *Great Books of the Western World*, vol. 49, Darwin, edited by Robert Maynard Hutchins, 253–611. London: Encyclopedia Britannica, Inc., 1952.
- Dau-Schmidt, Kenneth G. *Economics and Sociology: The Prospects for an Interdisciplinary Discourse on Law*. *Wisconsin Law Review* 1997 (1997): 389-419.
- Dau-Schmidt, Kenneth G. *An Economic Analysis of the Criminal Law as a Preference Shaping Policy*. *Duke Law Journal* 1990, no. 1 (1990): 1-38.
- Dawes, Robyn M. *Social Dilemmas*. *Annual Review of Psychology* 31 (1980): 169-93.
- Dawes, Robyn M., and Richard H. Thaler. *Anomalies: Cooperation*. *Journal of Economic Perspectives* 2, no. 3 (Summer 1988): 187-97.
- Dawes, Robyn M., Alphons J. C. van de Kragt, and John Orbell. *Cooperation for the Benefit of Us—Not Me, or My Conscience*. In *Beyond Self-Interest*, edited by Jane J. Mansbridge, 97–110. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Dawkins, Richard. *The Selfish Gene*. New York: Oxford University Press, 1976.

- Decety, Jean, Philip L. Jackson, Jessica A. Sommerville, Thierry Chaminade, and Andrew N. Meltzoff. *The Neural Bases of Cognition and Competition: An fMRI Investigation*. *NeuroImage* 23, no. 2 (October 2004): 744-51.
- Demsetz, Harold. *Rationality, Evolution, and Acquisitiveness*. *Economic Inquiry* 34 (July 1999): 484-95.
- Denner, Daniel C. *Darwin's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life*. New York: Simon & Schuster, 1995.
- De Waal, Frans. *Our Inner Ape: A Leading Primatologist Explains Why We Are Who We Are*. New York: Riverhead Books/Penguin Group (USA), 2005.
- Dewan, Shaila. *Georgia Schools Inquiry Finds Signs of Cheating*. *New York Times*, February 12, 2010, A16.
- Dolan, Raymond J. *On the Neurology of Morals*. *Nature Neuroscience* 2 (November 1999): 927-29.
- Domanick, Joe. *Cruel Justice: Three Strikes and the Politics of Crime in America's Golden State*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 2004.
- Dressler, Joshua. *Criminal Law*. St. Paul, MN: West Publishing, 2003.
- Edwards, Amanda. *Medical Malpractice Non-Economic Damages Caps*. *Harvard Journal on Legislation* 43 (Winter 2006): 213-30.
- Eisenberg, Melvin Aron. *The Limits of Cognition and the Limits of Contract*. *Stanford Law Review* 47 (January 1995): 211-59.
- Elhauge, Einer. *Sacrificing Corporate Profits in the Public Interest*. *New York University Law Review* 80 (June 2005): 733-869.
- Ellickson, Robert C. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.
- Epstein, Richard A. *Contract and Trust in Corporate Law: The Case of Corporate Opportunity*. *Delaware Journal of Corporate Law* 21, no. 1 (1996): 1-25.
- Exxon Shipping Co. v. Baker*. 128 S. Ct. 2605 (2008).
- Falcone, Michael. *Running Mates; On Tax Policy and Patriotism*. *New York Times*, September 19, 2008.
- Falk, Armin, Urs Fischbacher, and Simon Gächter. *Living in Two Neighborhoods—Social Interactions in the Lab*. Working Paper 150, Institute for Empirical Research in Economics, November 2004.
- Families to Amend California's Three Strikes*. The FACTS 150: Story # 112—Robert DiBlasi. <http://www.facts1.com/ThreeStrikes/Stories/900112> (prieiga 2009 m. sausio 28 d.).

- Fehr, Ernst, and Urs Fischbacher. *Third-Party Punishment and Social Norms*. *Evolution and Human Behavior* 25 (2004): 63-87.
- Fehr, Ernst, and Simon Gächter. *Altruistic Punishment in Humans*. *Nature* 415 (January 10, 2002): 137-40.
- Fehr, Ernst, and Herbert Gintis. *Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations*. *Annual Review of Sociology* 33 (August 2007): 43-64.
- Fehr, Ernst, and Joseph Henrich. *Is Strong Reciprocity a Maladaptation? On the Evolutionary Foundations of Human Altruism*. In *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*, edited by Peter Hammerstein. Cambridge, MA: MIT Press / Dahlem University Press, 2003.
- Fehr, Ernst, and Bettina Rockenbach. *Human Altruism: Economic, Neural, and Evolutionary Perspectives*. *Current Opinion in Neurobiology* 14 (2004): 784-90.
- Fehr, Ernst, and Klaus M. Schmidt. *The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism—Experimental Evidence and New Theories*. In *Handbook of the Economics of Giving, Altruism, and Reciprocity*, vol. 1, Foundations, edited by Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier, 615–91. Amsterdam and Oxford: North-Holland/Elsevier, 2006.
- Figlio, David N., and Lawrence Kenny. *Individual Teacher Incentives and Student Performance*. NBER Working Paper Series no. 12627, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, October 2006.
- Frank, Robert H. *Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess*. New York: Free Press, 1999.
- Frank, Robert H. *Passions Within Reason*. New York: Norton, 1988.
- Frank, Robert H. *If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?* *American Economic Review* 77 (September 1987): 593-604.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan. *Does Studying Economics Inhibit Cooperation?* *Journal of Economic Perspectives* 7 (1993): 159-71.
- Freund, Paul A. *Oliver Wendell Holmes*. Vol. 3, *The Justices of the United States Supreme Court 1789–1969: Their Lives and Major Opinions*. Edited by L. Friedman and F. Israel. New York: R. R. Bowker Company, 1969.
- Frey, Bruno S., and Iris Bohnet. *Identification in Democratic Society*. *Journal of Socio-Economics* 26 (1997): 25-38.
- Frey, Bruno S., and Reto Jegen. *Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence*. *Journal of Economic Surveys* 15, no. 5 (December 2001): 589-621.

- Frey, Bruno S., and Felix Oberholzer-Gee. *The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-Out*. American Economic Review 87, no. 4 (September 1997): 746-55.
- Friedman, David D. *Hidden Order: The Economics of Everyday Life*. New York: Harper-Business, 1996.
- Friedman, Milton. *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits*. New York Times, September 13, 1979.
- Fukayama, Francis. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1995.
- Galanter, Marc, and David Luban. *Poetic Justice: Punitive Damages and Legal Pluralism*. American University Law Review 42 (1993): 1393-1463.
- Garrett, Robert T. *Texas Gov. Rick Perry Defends State's Seizure of Polygamist Sect's Kids*. Dallas Morning News. June 6, 2008.
- Gautschi, Thomas. *History Effects in Social Dilemma Situations*. Rationality & Society 12, no. 2 (2000): 131-62.
- Gerlin, Andrea. *A Matter of Degree*. Wall Street Journal, September 1, 1994, A1.
- Gilles, Stephen G. *The Invisible Hand Formula*. Virginia Law Review 80, no. 5 (August 1994): 115-54.
- Gintis, Herbert. *The Hitchhiker's Guide to Altruism: Gene-Culture Coevolution and the Internalization of Norms*. Journal of Theoretical Biology 220 (2003): 407-18.
- Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd, and Ernst Fehr. *Explaining Altruistic Behavior in Humans*. Evolution and Human Behavior 24 (2003): 153-72.
- Gintis, Herbert, Eric Alden Smith, and Samuel Bowles. *Costly Signaling and Cooperation*. Journal of Theoretical Biology 213 (2001): 103-19.
- Gneezy, Uri, and Aldo Rustichini. *A Fine Is a Price*. Journal of Legal Studies 29 (January 2000): 1-17.
- Goldhaber, Dan. *Teacher Quality and Teacher Pay Structure: What Do We Know, and What Are the Options?* Georgetown Public Policy Review 7 (Spring 2002): 81-92.
- Greenfield, Kent, and Peter C. Konstant. *An Experimental Test of Fairness Under Agency and Profit-Maximization Constraints (With Notes on Implications for Corporate Governance)*. George Washington University Law Review 71 (2003): 983-1023.
- Guiso, Luigi, Paolo Sapienza, and Luigi Zingales. *Cultural Biases in Economic Exchange*. Working paper No. 11005, NBER Working Paper Series, 2004.

- Güerlek, Özgür, Bernd Irlenbusch, and Bettina Rockenbach. *The Competitive Advantage of Sanctioning Institutions*. Science 312 (April 2006): 108-11.
- Guthrie, Chris, Jeffrey J. Rachlinski, and Andrew J. Wistrich. *Inside the Judicial Mind*. Cornell Law Review 86, no. 4 (May 2001): 777-830.
- Hamilton, William D. *The Genetical Evolution of Social Behavior I and II*. Journal of Theoretical Biology 7 (1964): 1-16, 17-52.
- Hanson, Jon D., and Douglas A. Kysar. *Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation*. New York University Law Review 74 (June 1999): 630-749.
- Harbaugh, William T., Kate Krause, and Steven G. Liday, Jr. *Bargaining By Children*. Working paper, Economics Department, University of Oregon, 2003.
- Harcourt, Bernard E., and Jens Ludwig. *Broken Windows: New Evidence from New York City and a Five-City Social Experiment*. University of Chicago Law Review 73 (2006): 271-320.
- Harford, Tim. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, The Poor Are Poor—and Why You Can Never Buy a Decent Used Car*. New York: Oxford University Press, 2005.
- Harrison, Jeffrey L. *Law and Economics: Cases, Materials, and Behavioral Perspectives*. St. Paul, MN: Thomson/West, 2002.
- Harrison, Jeffrey L., and McCabe G. Harrison. *Law and Economics in a Nutshell*. 3rd ed. St. Paul, MN: Thomson/West, 2003.
- Harvard Medical Practice Study. *Patients, Doctors, and Lawyers: Medical Injury, Malpractice Litigation, and Patient Compensation in New York, a Report of the Harvard Medical Practice Study to the State of New York*. Cambridge, MA: The President and Fellows of Harvard College, 1990.
- Henrich, Joseph. *Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon*. American Economic Review 90, no. 4 (September 2000): 973-79.
- Henrich, Joseph, and Robert Boyd. *On Modeling Culture and Cognition: Why Cultural Evolution Does Not Require Replication of Representatives*. Journal of Cognition and Culture 2, no. 2 (2002): 87-112.
- Henrich, Joseph, and Robert Boyd. *Why People Punish Defectors: Weak Conformist Strategy Can Stabilize Costly Enforcement of Norms in Cooperative Dilemmas*. Journal of Theoretical Biology 208 (2001): 79-89.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herbert Gintis. *Foundations of Human Sociality: Ethnography and Experiments in 15 Small-Scale Societies*. Oxford and New York: Oxford University Press, 2004.

- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*. American Economic Review 91, no. 2 (May 2001): 73-79.
- Hensler, Deborah R., Susan M. Marquis, Allan Abrahamse, Sandra H. Berry, Patricia A. Ebener, Elizabeth Lewis, Edgar Lind, Robert MacCoun, Willard G. Manning, Jeanette Rogowski, and Mary E. Vaiana. *Compensation for Accidental Injuries in the United States*. Santa Monica, CA: RAND, 1991.
- Hetzer, Barbara. *A Binding Agreement Before You Tie the Knot?* Business Week, March 3, 1997, 114-15.
- Hirshleifer, David. *Investor Psychology and Asset Pricing*. Journal of Finance 56, no. 4 (August 2001): 1533-97.
- Hirshleifer, David. *The Expanding Domain of Economics*. American Economic Review 75, no. 6 (December 1985): 53-68.
- Hobbes, Thomas. *Leviathan*. 1651. Edited by C. B. MacPherson. Harmondsworth, UK: Penguin Books, 1968.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, and Vernon L. Smith. *Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games*. American Economic Review 86 (June 1996): 653-54.
- Hoffman, Morris B., and Timothy H. Goldsmith. *The Biological Roots of Punishment*. Ohio State Journal of Criminal Law 1, no. 2 (Spring 2004): 627-41.
- Holmes, Oliver Wendell, Jr. *The Path of the Law*. Harvard Law Review 10, no. 8 (March 25, 1897): 457-78.
- Hyman, David A. *Rescue Without Law: An Empirical Perspective on the Duty to Rescue*. Texas Law Review 84 (2006): 653-737.
- James, Harvey S., and Athanasios G. Chymis. *Are Happy People Ethical People? Evidence from Northern America and Europe*. Working paper, no. AEW P 2004-8, University of Missouri Agricultural Economics, July 2004. Paskelbta <http://ssrn.com/abstract=570181>.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. Journal of Financial Economics 3, no. 4 (October 1976): 305-60.
- Jensen, Michael C., Kevin J. Murphy, and Eric G. Wruck. *Remuneration: Where We've Been, How We Got to Here, What Are the Problems, and How to Fix Them*. Harvard NOM Working Paper no. 04-28; ECGI-Finance Working Paper no. 44/2004. Paskelbta <http://ssrn.com/abstract=561305>.

- Jolls, Christine, Cass R. Sunstein, and Richard Thaler. *A Behavioral Approach to Law and Economics*. Stanford Law Review 50 (1998): 1471-1550.
- Joy v. Hay Group, Inc.* 403 F.3d 875, 876 (7th Cir. 2005).
- Kadish, Sanford H., Stephen J. Schulhofer, and Carol Se. Steiker. *Criminal Law and Its Processes*. New York: Aspen Publishers, 2007.
- Kahan, Dan M. Social Influence, *Social Meaning, and Deterrence*. Virginia Law Review 83 (1997): 349-95.
- Kahn, Gabriel. *Top Cop in Los Angeles Says Cutting Crime Pays*. Wall Street Journal, November 29–30, 2008.
- Kahneman, Daniel. *Autobiography*. Nobel Foundation. http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnmernautobio.html.
- Kellaway, Lucy. *Strange Kind of Capitalism that Celebrates Self-Denial*. Financial Times, July 21, 2008.
- Kiesler, Sara, Keith Waters, and Lee Sproull. *A Prisoner's Dilemma Experiment on Cooperation with People and Human-Like Computers*. Journal of Personality and Social Psychology 70 (1996): 47-65.
- Knack, Stephen, and Philip Keefer. *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*. Quarterly Journal of Economics 112 (1997): 1251-88.
- Komorita, S. S., C. D. Parks, and L. G. Hulbert. *Reciprocity and the Induction of Cooperation in Social Dilemmas*. Journal of Personality and Social Psychology 62, no. 4 (1992): 607-17.
- Korobkin, Russell. *Bounded Rationality, Standard Form Contracts, and Unconscionability*. University of Chicago Law Review 70, no. 4 (Fall 2003): 1203-95.
- Korobkin, Russell, and Thomas S. Ulen. *Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics*. California Law Review 88, no. 4 (July 2000): 1051-1144.
- Kosfeld, Michael, Markus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher, and Ernst Fehr. *Oxytocin Increases Trust in Humans*. Nature 435 (2005): 673-76.
- Krupka, Erin, and Roberto Weber. *The Focusing and Informational Effects of Norms on Pro-Social Behavior*. Institute for the Study of Labor Discussion Paper, IZA DP 3169, August 2005. Paskelbta <http://ftp.iza.org/dp3169.pdf>.
- LaFave, Wayne R. *Criminal Law*. St. Paul, MN: West Publishing, 2000.
- Landsburg, Steven E. *The Armchair Economist: Economics and Everyday Life*. New York: Free Press, 1993.

- Latané, Bibb, and John M. Darley. *Group Inhibition of Bystander Intervention in Emergencies*. Journal of Personality and Social Psychology 10, no. 3 (1968): 215-21.
- Latin, Howard. 'Good' Warnings, Bad Products, and Cognitive Limitations. UCLA Law Review 41 (June 1994): 1193-1295.
- Levitt, Steven D., and Stephen J. Dubner. *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: William Morrow/HarperCollins, 2005.
- Lewin, Dr. Roger. *Accidental Career*. New Scientist 61 (August 8, 1974): 322-25.
- Lewit, Eugene M., Douglas Coate, and Michael Grossman. *The Effects of Government Regulation on Teenage Smoking*. Journal of Law and Economics 24 (December 1981): 545-69.
- Linden, Eugene. *The Parrot's Lament: and Other True Tales of Animal Intrigue, Intelligence, and Ingenuity*. New York: Plume, 1999.
- List, John A. *Young, Selfish and Male: Field Evidence of Social Preferences*. Economic Journal 114 (January 2004): 121-49.
- List, John A., and Todd L. Cherry. *Examining the Role of Fairness in High Stakes Allocation Decisions*. Journal of Economic Behavior and Organization 65, no. 1 (January 2008): 1-8.
- Los Angeles Police Department, Information Technology Division, Management Report Unit. *Statistical Digest: 2006*. Paskelbta <http://www.lapdonline.org/assets/pdf/2006Digest.pdf>.
- Lykken, David Thoreson. *The Antisocial Personalities*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1995.
- MacFarquhar, Larissa. *The Bench Burner: How Did a Judge with Such Subversive Ideas Become a Leading Influence on American Legal Opinion?* New Yorker, December 10, 2001.
- Macneil, Ian R. *Relational Contract Theory: Challenges and Queries*. Northwestern University Law Review 94 (Spring 2000): 877-907.
- Mansbridge, Jane J., ed. *Beyond Self-Interest*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Marwell, Gerald, and Ruth Ames. *Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments in the Provision of Public Goods, IV*. Journal of Public Economics 15 (June 1981): 295-310.
- Mason, Alpheus Thomas. *Brandeis and the Modern State*. Washington, DC: National Home Library Foundation, 1933.
- McAdams, Richard H. *The Origin, Development, and Regulation of Norms*. Michigan Law Review 96 (1997): 338-433.

- McCabe, Donald L., Kenneth D. Butterfield, and Linda K. Trevino. *Academic Dishonesty in Graduate School Business Programs: Prevalence, Causes, and Proposed Action*. Academy of Management Learning and Education 5 (September 2006): 294-306.
- McCabe, Kevin A., Daniel House, Lee Ryan, Vernon Smith, and Ted Trouard. *A Functional Imaging Study of Cooperation in Two-Person Reciprocal Exchange*. Proceedings of the National Academy of Sciences 98 (2001): 1662-73.
- McCabe, Donald L., and Linda K. Trevino. *What We Know About Cheating in College: Longitudinal Trends and Recent Developments*. Change 28 (January/February 1996): 31.
- Mealey, Linda. *The Sociobiology of Sociopathy: An Integrated Evolutionary Model*. Behavioral and Brain Sciences 18 (1995): 523-99.
- Meares, Tracey L. *Norms, Legitimacy and Law Enforcement*. Oregon Law Review 79 (2000): 391-415.
- Meier, Stephan, and Bruno S. Frey. *Do Business Students Make Good Citizens?* International Journal of the Economics of Business 11 (2004): 141-63.
- Milgram, Stanley. *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: Harper & Row, 1974.
- Milgram, Stanley. *Behavioral Study of Obedience*. Journal of Abnormal and Social Psychology 67 (1963): 371-78.
- Milgrom, Paul, and John Roberts. *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1992.
- Mill, John Stuart. *On the Definition of Political Economy*. In *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, chap. V. London: The London School of Economics and Political Science, 1948.
- Miller, Geoffrey P. *Norm Enforcement in the Public Sphere: The Case of Handicapped Parking*. George Washington Law Review 71 (2003): 895-933.
- Mitchell, Lawrence E. *Understanding Norms*. University of Toronto Law Journal 49 (Spring 1999): 177-248.
- Myers, David G. *Social Psychology*. 8th ed. New York: McGraw Hill, 2005.
- Nasar, Sylvia. *A Beautiful Mind: A Biography of John Forbes Nash, Jr., Winner of the Nobel Prize in Economics*, 1994. New York: Simon & Schuster, 1998.
- Newman, Catherine. *I Do. Not: Why I Won't Marry*. In *The Bitch in the House: 26 Women Tell the Truth About Sex, Solitude, Work, Motherhood, and Marriage*, edited by Cathi Hanauer and Ellen Gilchrist, 65-72. New York: Harper Collins, 2002.

- Nowak, Martin A., Karen M. Page, and Karl Sigmund. *Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game*. Science 289 (September 8, 2000): 1773-75.
- O'Hara, Erin Ann. *Trustworthiness and Contract*. In *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*, edited by Paul J. Zak, 173–203. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008.
- O'Hara, Erin Ann, and Douglas Yarn. *On Apology and Consilience*. Washington Law Review 77 (October 2002): 1121-92.
- O'Rourke, P. J. *Fairness, Idealism, and Other Atrocities; Commencement Advice You're Unlikely to Hear Elsewhere*. Los Angeles Times, May 4, 2008.
- Osterloh, Margit, and Bruno S. Frey. *Corporate Governance for Crooks? The Case for Corporate Virtue*. ZEW Working Paper no. 164. Paskelbta <http://ssrn.com/abstract=430062>.
- Parisi, Francesco, and Charles Kershaw Rowley. *The Origins of Law and Economics: Essays by the Founding Fathers*. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.
- Perez, Evan. *Guilty Pleas by Ex-Banker Likely to Aid Probe of UBS*. Wall Street Journal, June 20, 2008.
- Pinker, Steven. *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature*. New York: Viking, 2002.
- Polinsky, A. Mitchell. *An Introduction to Law and Economics*. 3rd ed. New York: Aspen Publishers, 2003.
- Polinsky, A. Mitchell, and Steven Shavell. *Punitive Damages: An Economic Analysis*. Harvard Law Review 111, no. 4 (February 1998): 869-962.
- Posner, Eric A. *Economic Analysis of Contract Law After Three Decades: Success or Failure?* Yale Law Journal 112 (2003): 829-80.
- Posner, Eric A. *Law and Social Norms*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.
- Posner, Eric A. *A Theory of Contract Law Under Conditions of Radical Judicial Error*. Northwestern University Law Review 94, no. 3 (Spring 2000): 749-74.
- Posner, Eric A. *Efficient Norms*. In *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, edited by Peter Newman, 2:20. New York: Stockton Press, 1998.
- Posner, Richard A. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. New York: Aspen Law & Business, 1998.
- Posner, Richard A. *An Economic Theory of the Criminal Law*. Columbia Law Review 85, no. 6 (October 1985): 1193-1231.

- Posner, Richard A. *Optimal Sentences for White-Collar Criminals*. American Criminal Law Review 17 (1980): 409-18.
- Posner, Richard A. *A Theory of Negligence*. Journal of Legal Studies 1 (1972): 29-96. Pringle, Paul, and Hemmy So. *An Unlikely Friendship that Finally Unraveled*. Los Angeles Times, August 19, 2006.
- Putnam, Robert D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster, 2000.
- Putnam, Robert D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.
- Rachlinski, Jeffrey J., and Forest Jourden. *Remedies and the Psychology of Ownership*. Vanderbilt Law Review 51 (November 1998): 1541-82.
- Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*. 18 U.S.C. § 1964 et seq. (2006).
- Rice, George E., and Priscilla Gainer. 'Altruism' in the Albino Rat. Journal of Comparative and Physiological Psychology 55, no. 1 (1962): 123-25.
- Richerson, Peter J., and Robert Boyd. *Not By Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*. Chicago: University of Chicago Press, 2005.
- Ridley, Matt. *The Origins of Virtue: Human Instincts and the Evolution of Cooperation*. New York: Penguin Books, 1996.
- Rilling, James K., David A. Gutman, Thorsten R. Zeh, Guiseppe Pagnoni, Gregory S. Berns, and Clinton D. Kilts. *A Neural Basis for Social Cooperation*. Neuron 35 (July 2002): 395-405.
- Robbennolt, Jennifer K. *Apologies and Legal Settlement*. Michigan Law Review 102 (December 2003): 460-516.
- Rock, Edward B. *Saints and Sinners: How Does Delaware Corporate Law Work?* UCLA Law Review 44 (1997): 1009-1107.
- Ross, Lee D., and Andrew Ward. *Naïve Realism in Everyday Life: Implications for Social Conflict and Misunderstanding*. In *Values and Knowledge*, edited by Edward Reed, Elliot Turiel, and Terrance Brown, 103-35. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.
- Ross, Lee D., and Andrew Ward. *Psychological Barriers to Dispute Resolution*. Advances in Experimental Social Psychology 27 (1995): 255-304.
- Roth, Alvin E., Vesna Prasnikar, Masahiro Okuno-Fujiwara, and Shmuel Zamir. *Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study*. American Economic Review 81, no. 5 (December 1991): 1068-95.

- Rothstein, Steven I. *Reciprocal Altruism and Kin Selection Are Not Clearly Separable Phenomena*. *Journal of Theoretical Biology* 87 (1980): 255-61.
- Ryan, James E. *The Perverse Incentives of the No Child Left Behind Act*. New York University Law School 79 (June 2004): 932-89.
- Sally, David. *Conversation and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analysis of Experiments from 1958 to 1992*. *Rationality and Society* 7 (1995): 58-92.
- Samuelson, Judith, and Lynn A. Stout. *Are Executives Paid Too Much?* *Wall Street Journal*, February 25, 2009.
- Schwab, Stewart J., and Randall S. Thomas. *An Empirical Analysis of CEO Employment Contracts: What Do Top Executives Bargain For?* *Washington and Lee Law Review* 63 (Winter 2006): 240-41.
- Schwarz, Gary T. *Mixed Theories of Tort Law: Affirming Both Deterrence and Corrective Justice*. *Texas Law Review* 75 (1997): 1801-34.
- Schwarz, Gary T. *Reality in the Economic Analysis of Tort Law: Does Tort Law Really Deter?* *UCLA Law Review* 42, no. 2 (December 1994): 377-444.
- Schwarz, Gary T. *Deterrence and Punishment in the Common Law of Punitive Damages: A Comment*. *Southern California Law Review* 56 (1982): 133-53.
- Scott, Robert E. *A Theory of Self-Enforcing Indefinite Agreements*. *Columbia Law Review* 103 (2003): 1641-99.
- Scott, Sir Walter. *Ivanhoe*. 1819. New York: Signet Classic, 2001.
- Sebok, Anthony J. *Punitive Damages: From Myth to Theory*. *Iowa Law Review* 92 (March 2007): 957-1036.
- Seipp, David J. *Holmes's Path*. *Boston University Law Review* 77 (June 1997): 515-58.
- Sentencing Memorandum of Defendant. *People v. DiBlasi* Docket No. KA042858. California Superior Court. August 10, 1999.
- Shavell, Steven. *Economic Analysis of Law*. New York: Foundation Press, 2004.
- Shavell, Steven. *Criminal Law and the Optimal Use of Nonmonetary Sanctions as a Deterrent*. *Columbia Law Review* 85, no. 6 (October 1985): 1232-62.
- Shelley, Percy Bysshe. *A Defense of Poetry*. 1840. Edited by Albert S. Cook. Boston: Ginn and Company, 1890.
- Sherman Antitrust Act*. 15 U.S.C. § 15 et seq. (2006).
- Singer, Tania, and Chris Frith. *The Painful Side of Empathy*. *Nature Neuroscience* 8, no. 7 (2005): 845-46.

- Slonim, Robert L., and Alvin E. Roth. *Learning in High-Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic*. *Econometrica* 66 (1998): 569-96.
- Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Chicago: Encyclopedia Britannica, 1952.
- Smith, Eric Alden. *Why Do Good Hunters Have Higher Reproductive Success?* *Human Nature* 15 (2004): 343-64.
- Smith, John Maynard. *Group Selection and Kin Selection*. *Nature* 201 (March 14, 1964): 1145-47.
- Smith, Tom W. *Altruism and Empathy in America: Trends and Correlates*. National Opinion Research Center, February 9, 2006.
- Sober, Elliot, and David Sloan Wilson. *Unto Others: The Evolution and Psychology of Unselfish Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998.
- Stephan, James J. *State Prison Expenditures*, 2001. Bureau of Justice Statistics Special Report NCJ 202949. Washington, DC: U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, June 2003. Paskelbta <http://www.ojp.usdoj.gov/bjs/pub/pdf/spe01.pdf>.
- Sternberg, Robert J. *Psychology*. Belmont, CA: Thompson/Wadsworth, 2004.
- Stevenson, Robert Louis. *Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*. 1886. Edited by Katherine Linehan. New York: W.W. Norton, 2003.
- Stigler, George J. *The Optimum Enforcement of Laws*. *Journal of Political Economy* 78, no. 3 (1970): 526-36.
- Sunstein, Cass R. *Behavioral Analysis of Law*. *University of Chicago Law Review* 64 (1997): 1175-95.
- Sunstein, Cass R. *On the Expressive Function of Law*. *University of Pennsylvania Law Review* 144 (May 1996): 2021-53.
- Sunstein, Cass R., Daniel Kahneman, and David Schkade. *Assessing Punitive Damages (With Notes on Cognition and Valuation in Law)*. *Yale Law Journal* 107 (May 1998): 2071-2153.
- Sutter, Matthias, and Martin G. Kocher. *Age and the Development of Trust and Reciprocity*. SSRN Working Paper Series, 2003.
- Tabibnia, Golnaz, Ajay B. Satpute, and Matthew W. Lieberman. *The Sunny Side of Fairness: Preference for Fairness Activates Reward Circuitry (and Disregarding Unfairness Activates Self-Control Circuitry)*. *Psychological Science* 19 (2008): 339-47.
- Taylor, Shelley E., Letitia Anne Peplau, and David O. Sears. *Social Psychology*. 12th ed. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall, 2006.

- Teles, Steven M. *The Rise of the Conservative Legal Movement: The Battle for Control of the Law*. Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press, 2008.
- Thoits, Peggy A., and Lyndi N. Hewitt. *Volunteer Work and WellBeing*. Journal of Health and Social Behavior 42 (2001): 115-31.
- Trexler, Phil. *Masked Man Waits in Line; Robs Stow Bank*. The Beacon Journal, January 8, 2009. Paskelbta <http://www.ohio.com/>.
- Trivers, Robert L. *The Evolution of Reciprocal Altruism*. Quarterly Review of Biology 46 (1971): 35-57.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*. Cognitive Psychology 5 (1973): 207-32.
- Tyler, Tom R. *Why People Obey the Law*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006.
- United States Bureau of the Census. *State & County QuickFacts: Los Angeles (city)*, 2006. Paskelbta <http://quickfacts.census.gov/qfd/states/06/0644000.html>.
- United States Bureau of the Census, 2006 *Statistical Abstract of the United States*. Washington, DC: United States Bureau of the Census, 2006.
- U.S. Department of Education. *Overview: No Child Left Behind Act Is Working*. Paskelbta <http://www.ed.gov/nclb/overview/importance/nclbworking.html> (prieiga 2008 m. lapkričio 10 d.).
- U.S. v. Beserra*. 967 F.2d 255, 256 (7th Cir. 1992).
- U.S. v. Birkenfeld*. Case No. 08-Cr-60099, U.S. District Court, S.D. Fla., Transcript of May 13, 2008 Initial Appearance and Bond Hearing.
- U.S. v. Carroll Towing Co.* 159 F.2d 169 (2d. Cir. 1947).
- Viscusi, W. Kip. *Why There Is No Defense of Punitive Damages*. Georgetown Law Journal 87 (1998): 381-95.
- Wilkinson, Gerald S. *Food Sharing in Vampire Bats*. Scientific American (February 1990): 76-82.
- Wilkow v. Forbes, Inc.* 241 F.3d 552, 557 (7th Cir. 2001).
- Williamson, Oliver. *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press, 1996.
- Wilson, James Q., and George L. Kelling. *Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety*. Atlantic Monthly 249, no. 3 (March 1982): 29-38.
- Wolman, Benjamin. *The Sociopathic Personality*. New York: Brunner/ Mazel, 1987.

- Wright, Robert. *The Moral Animal: Evolutionary Psychology and Everyday Life*. New York: Vintage Books, 1994.
- Yamagishi, Toshio. *The Structural Goal/Expectations Theory of Cooperation in Social Dilemmas*. *Advances in Group Processes* 3 (1986): 51-87.
- Zahavi, Amot. *Mate Selection: A Selection for a Handicap*. *Journal of Theoretical Biology* 53 (1975): 205-14.
- Zak, Paul J. *Trust*. *Capco Journal of Financial Transformation* 7 (2003): 17-24.
- Zak, Paul J., and Stephen Knack. *Trust and Growth*. *Economic Journal* 111 (2001): 295-321.
- Zak, Paul J., Robert Kurzban, and William T. Matzner. *The Neurobiology of Trust*. *Annals of the New York Academy of Sciences* 1032 (2004): 224-27.

RODYKLĖ

A

abipusiškumas 61, 122, 156–57
 ir Didžiosios klaidos teorija 115–16
 ir įtraukusis prisitaikymas 96
 visuminis (įtraukusis) 96, 114–15
 Aivenhas (Ivanhoe) 153
 Aizenbergas, Melas (Eisenberg, Mel) 150
 aktyvusis altruizmas. Žr. altruizmas
 Alčianas, Armenas (Armen Alchian)
 45–50, 70–72
 altruistinės bausmės 119–20
 altruizmas 12, 18–19, 34, 42, 60, 63, 74,
 76, 77–80, 88, 158, 165, 183, 203,
 205, 207, 220
 abipusis 114–16, 118
 aktyvusis 13–14, 47, 54–55
 beatodairiškas 113–15
 bendro pobūdžio sunkumai jį atpažinti
 50–51
 elgesio ir emocijų skirtumai 50–51
 ir atjauta kitiems 96–90
 jo evoliucija 122–24
 jo evoliucijos teorijos 59–60, 122–24
 nematomas 62–63
 pasyvusis 18, 46–47, 54, 198, 203
 „tobulas“ 99–100
 veiksmingas 99–101
 Taip pat žr. nesavanaudiškas prosocia-
 lus elgesys
 „amerikietiška taisyklė“, kaip atsilyginti
 advokatams 132
 Amerikos dievaitis (*American Idol*) 205
 Amerikos psichiatrų asociacija:

Psichikos sutrikimų diagnostikos ir
 statistikos vadovo (DSM-IV) krite-
 rijai diagnozuoti psichopatiją 44
 psichopatijos dažnio vertinimai 45
 amoralus familizmas 199
 Taip pat žr. Banfildas, Edvardas
 antimonopoliniai teisės aktai 144
 antisocialinis asmenybės sutrikimas (AAS)
 43–46
 Taip pat žr. psichopatas, psichopatija
 antisocialus elgesys 67, 68
 Taip pat žr. psichopatas, psichopatija
 Antrasis pasaulinis karas 205
 antrojo lygmens efektas. Žr. antrosios eilės
 efektas
 antrosios eilės efektas 77–81, 165
 Apgaulės kultūra: kodėl daugelis ame-
 rikiečių norėdami pirmą kartą elgtis
 nederamai (*The Cheating Culture: Why
 More Americans Are Doing Wrong to
 Get Ahead*) 203
 aplaidumas 11, 171–72, 173, 177–78
 apibrėžtas ekonomine prasme 129–36,
 137–39
 didelis 135–36
 ir juridiniai asmenys (bendrovės) 144
 jo Lerno Hendo formulė 129–31
 neatsargumo taisyklė 133
 Arendt, Hana (Arendt, Hannah) 54
 asmeninės sąnaudos (išlaidos) 97, 100,
 103, 165
 eksperimentiniuose žaidimuose 119
 ir prosocialus elgesys 87, 99–100, 137,
 183

RODYKLĖ

- asocialūs veiksmai arba elgesys 16, 19–20, 24, 77, 134, 140, 158, 177–8, 190, 204, 211
 Taip pat žr. Banfildas, Edvardas
- Atsilikusias visuomenės moraliniai pagrindai (*Moral Basis of a Backward Society*) 199
- atgrasymo teorija Amerikos deliktų teisėje 133, 135, 137–38
- atjauta 96
 bendrovėse 140–43
 ir nauda kitiems 96–99
 jos trūkumas 109
 ir prosocialus elgesys 183, 187, 209–10
 kaip svarbus psichologinis bruožas 23, 90, 110
 kaip vidinė paskata 160–61
- atlygio grandinės 122–23, 202
- atlygis. Žr. paskatos
- atlygis už pasiekimus. Žr. paskatos
- atpildas:
 eksperimentiniuose žaidimuose 94–95
 jo baimė 35–36, 60, 67–68, 70–71, 202
- atrakinis dėmesys 53–54
 Taip pat žr. kokteilių vakarėlio efektas
- atsakomybė 206
 švietimo sistemoje 94–95
- atskiroji sutartis. Žr. sutartis
- „atstovavimo kainos“ požiūris 40
- Automobilio vagystė (*Grand Theft Auto*) 205
- autoritetingas subjektas. Žr. paklusnumas
- autoritetingo subjekto nurodymai. Žr. paklusnumas
- B**
- Bafetas, Vorenas (Buffett, Warren) 104
- Baidenas, Džozefas (Biden, Joseph) 189
- bandos efektas. Žr. prisitaikymas
- Banfildas, Edvardas (Banfield, Edward) 199
- bankas UBS 195–96, 208, 210
- baudiniai nuostoliai 132, 136–37, 138–39, 144–46, 171, 228
 ir pernelyg didelis žalos atlygis 135–36
- baudžiamoji teisė 23, 80, 162, 197–98
 ir autoritetas 183–85
 ir jos kritika 173–77
 ir jos bei deliktų teisės skirtumai 172–73, 180–82
 ir jos tobulinimas 182–83, 189–91
 ir kalėjimai 169–71, 176–79
 ir nauda kitiems 187–90
 ir nusikalstami ketinimai 170–72
 ir prisitaikymas 185–87
 ir teisė kaip kaina 167–68
- bausmės (nuobaudos) 17, 31, 53, 68, 70, 110, 135–36, 137, 145–46
 altruistinės 119–20
 ir baudžiamoji teisė 167–91
 ir prosocialaus elgesio skatinimas jomis 19–20
 kaip išorinės sankcijos 59, 119, 122, 162
 neracionali jų baimė 74
 skirtos palaikyti viešąją tvarką 26–27, 38–39, 107
 Taip pat žr. nuobaudos
- bausmių sistema 120, 168–69, 174, 177–79
- bažnyčios. Žr. religija
- beatodairiškas altruizmas
 grupėse 89, 178–79, 183–84, 205–6
 ir bendrumo jausmas 122–24
 jo svarba 184–85
- Bekeris, Geris (Becker, Gary) 29, 168, 175, 179
- bendra kultūrinė ir genetinė evoliucija

RODYKLĖ

- 120, 181
 Taip pat žr. evoliucija
- bendradarbiavimas 13, 15, 35, 120, 122, 141, 146, 159
- altruistinis 77–78, 111–20, 122–23, 232
- eksperimentiniuose žaidimuose 50, 69–71, 72, 74, 75, 78, 81, 86–87, 113–14, 201–2
- ir abipusis altruizmas 113–14, 95
- ir asmeninės sąnaudos (išlaidos) 99–100
- ir atjauta 89–90, 97
- ir paklusnumas 89–90, 105
- ir prisitaikymas 89–90, 94
- ir teisinė sistema 62
- jo prognozavimas 103, 111–12, 211
- kaip nesavanaudiško prosocialaus elgesio sinonimas 19
- Taip pat žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys, kooperatyvus elgesys ir nauda kitiems 89–90
- ir nurodymai bendradarbiauti 90, 92–93, 100
- socialinės dilemos žaidimuose 75–76, 81, 85–86
- Bendroji teisė (*The Common Law*) 24
- Taip pat žr. Holmsas, Oliveris Vendlis, jaun.
- bendrovė (juridinis asmuo) 13, 21, 40–41, 134, 139
- skirtingos teisės normos fiziniams ir juridiniams asmenims 143–45
- veikianti psichopatiškai 140–43
- Bendrovė (*The Corporation*) 140
- bendrovės sąžinė. Žr. sąžinė
- bendruomenė (visuomenė) 21–22, 53, 60, 121, 140–41, 198–99, 202–3, 205
- ir sąžinė 167–75
- bendruomenės žaidimas 92
- Taip pat žr. socialinės dilemos žaidimas
- Bentamas, Džeremis (Bentham, Jeremy) 182, 232
- Birkenfeldas, Bredlis (Birkenfeld, Bradley) 195, 208–9
- blogio banalumas 54
- blogis:
- ir baudžiamoji teisė 179–80
- ir deliktų teisė 135–36, 139–40
- ir Holmsio „blogas žmogus“ 26
- Boidas, Robertas (Boyd, Robert) 120, 181
- Bostono universiteto teisės mokykla 25
- Boulingas vienam: Amerikos bendruomenės žlugimas ir atgimimas (*Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*) 21, 203
- Taip pat žr. Robertas Patnemas
- brangių signalų hipotezė 120–121
- Taip pat žr. evoliucija, trūkumo principas
- Braunas, Donaldas (Brown, Donald) 52
- Breitveitas, Džonas (Braithwaite, John) 168
- Brendaisas, Luisas (Brandeis, Louis) 212
- C**
- Ciuricho universitetas 119
- Č**
- Čerčas, Raselas (Church, Russell) 98
- Čikagos universitetas 28
- Čikagos universiteto Teisės mokykla 29
- D**
- Dameris, Džefris (Dahmer, Jeffrey) 108–9, 118
- Darlis, Džonas (Darley, John) 93–94
- Darvinas, Čarlzas (Darwin, Charles) 53, 116, 118–21, 218
- ir grupės lygmens atranka 60–61
- ir moralės evoliucija 105–13

ir šališkumas grupėje 123–24
 Taip pat žr. evoliucija, natūralioji
 atranka
 Dau-Šmitas, Kenas (Dau-Schmidt, Ken)
 190–91
 Deilas, Arnoldas (Dale, Arnold) 127, 128,
 131, 134, 227
 Dėkojame, kad rūkote (*Thank You For
 Smoking*) 143
 Deksteris (Dexter) 205
 deliktų teisė 23, 65, 143–46, 148, 168,
 171, 228
 ekonominis požiūris į ją 129–32
 ir pataisomasis teisingumas 137–38
 ir per didelis žalos atlygis 135–36
 ir per mažas žalos atlygis 132–34
 ir prosocialaus elgesio prielaida
 136–37
 ir sąžinė 127–48
 jos ir baudžiamosios teisės skirtumai
 172–73
 Demsecas, Haroldas (Demsetz, Harold)
 29, 33–34
 Dešimtas lygis (*10th Level, The*) 91
 Diblasī, Robertas (DiBlasi, Robert)
 167–69, 173, 177, 187–88
 didelis aplaidumas 135–37
 Didžioji depresija 205
 Didžiosios klaidos teorija 115–16, 118,
 122–26
 Taip pat žr. evoliucija
 diktatoriaus žaidimas 74, 78–81, 86, 94,
 104
 dalyvaujant vaikams 108–10
 ir antrosios eilės efektai 89–93
 ir atjauta 97–98
 ir paklusnumas 91–92
 ir prisitaikymas 93–94
 ir socialinis atstumas 89
 Taip pat žr. eksperimentiniai žaidimai

Dokinsas, Ričardas (Dawkins, Richard)
 61, 112
 Dorybės kilmė (*The Origins of Virtue*) 53
 Taip pat žr. Ridlis, Metas
 Dousas, Robinas (Dawes, Robyn) 75
 dr. Džekilas (Jekyll, Dr.):
 ir sąryšinės sutartys 157
 ir socialinis kontekstas 102, 137, 190
 palyginti su „blogu žmogumi“ 175–81
 palyginti su ponu Haidu 84–87
 Džekilo ir Haido sindromas 23, 83–85,
 105–06
 Džensenas, Maiklas (Jensen, Michael) 40
 Džoj, Lina (Joy, Lynn) 147, 150–52,
 154–55, 160–62

E

Edžvortas, Frensis (Edgeworth, Francis) 28
 Eichmanas, Otas Adolfas (Eichmann,
 Otto Adolf) 54
 ekonomikos kursai federaliniams teisėjams
 30
 Taip pat žr. Manas, Henris (Manne,
 Henry)
 ekonomikos teorija:
 ir baudžiamoji teisė 167–68, 173–75
 ir deliktų teisė 148–49
 ir savanaudiškumas 10–11, 27–28,
 32, 36–37, 39–40, 43, 45–47, 62,
 69–70, 73, 80, 102–3, 130, 148,
 150, 172–74
 ir sutarčių teisė 148–49, 156
 jos paplitimas žemesniuosiuose ir aukš-
 tesniuosiuose studijų kursuose 11
 jos vystymasis 21–22
 pasiūlos dėsnis 32–33
 ekonominės teisės analizės sąjūdis 10–11,
 227
 ir baudžiamoji teisė 170, 173–74
 ir deliktų teisė 129, 136, 143, 144–45

RODYKLĖ

- ir elgsenos ekonomika 68–70
 - ir pataisomojo teisingumo teorija 137–39
 - ir sutarčių teisė 151, 156–57
 - ir „teisė kaip paskata“ 31–32
 - jo iškilimas 29–30
 - jo konkurencija su teisės ir normų mokykla 36–38
 - ekonominis žmogus. Žr. *homo economicus*
 - Ekonomistas kėsle: ekonomika ir kasdienybė (*The Armchair Economist: Economics and Everyday Life*) 41
 - Taip pat žr. Lendsbergas, Stivenas
 - eksperimentinė ekonomika 68, 72
 - Taip pat žr. eksperimentiniai žaidimai
 - eksperimentinė psichologija 68, 93
 - Taip pat žr. eksperimentiniai žaidimai
 - eksperimentiniai žaidimai 22–24, 47, 50, 68–70, 75–79, 83, 100, 114, 123–24, 164, 179–80, 183–87, 201–2, 208, 222
 - bendrosios jų išvados 70–72,
 - ir dalyvių amžius 105–12
 - ir atjauta kitiems 96–99
 - ir paklusnumas 89–93
 - ir prisitaikymas 93–96,
 - ir socialinis „įrėminimas“ 159–61
 - ir trijų veiksmų modelis 86, 87–104
 - prosocialaus elgesio tyrimų eksperimentiniuose žaidimuose trūkumai 72–74
 - eksperimentinių žaidimų naudojimas tyrimuose 67–82
 - eksperimentinių žaidimų patikimumas 49–50
 - ekspresyvinė teisės teorija 162–63, 184–86
 - elgesio lankstumas 106, 121
 - elgesys:
 - antisocialus. Žr. asocialus elgesys arba veiksmai
 - objektyvai nesavanaudiškas. Žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys
 - prosocialus. Žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys
 - subjektyviai nesavanaudiškas, jo skirtumas nuo nesavanaudiškų jausmų 17–18, 50–51
 - subjektyviai savanaudiškas 10
 - elgsenos ekonomika 68–69, 74
 - jos kritika 220
 - Eliksonas, Robertas (Ellickson, Robert) 198, 35–36
 - Epšteinas, Ričardas (Epstein, Richard) 158
 - etika 10, 18, 34
 - ir altruizmas 60–61, 122–24
 - ir evoliucinė biologija 60, 106, 123, 182
 - ir prosocialaus elgesio teorijos 94–101, 105–11, 112–14, 116–17, 118–21
 - jos evoliucijos teorija 23–24, 89
 - jos normos 20, 87, 198–99, 97, 102,
 - jos silpnėjimas 203
 - kultūros 14, 23–24
- ### F
- Feras, Ernstas (Fehr, Ernst) 119
 - fondas *MacArthur* 73–74, 78
 - Frankas, Robertas (Frank, Robert) 117
 - Fridmenas, Deividas (Friedman, David) 41
 - Froidas, Zigmundas (Freud, Sigmund) 15, 107
- ### G
- galimybės veikti apribojimas:
 - baudžiamojoje teisėje 174–75, 176–77, 179–80, 183, 187, 190–91
 - gebėjimas paisyti kitų. Žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys

Geidžas, Finėjas (Gage, Phineas) 109–110
 Geko, Gordonas (Gecko, Gordon) 207
 genocidas 19, 104, 178
 gera valia 162–63, 168
 Giford, Ketė Li (Gifford, Kathy Lee) 142
 gimininė atranka 112–14, 118, 123–24
 Taip pat žr. evoliucija
 Ginsberg, Ruta Bader (Ginsberg, Ruth Bader) 30
 godumas 21, 207
 Golej, Helena (Golay, Helen) 45
 Gonzalezas, Frenkas (Gonzales, Franco) 9–10, 17, 54, 196–97
 gorila Binti 98
 grupės lygmens atranka 118–20
 Taip pat žr. evoliucija, partnerių atranka

H

Haimanas, Deividas (Hyman, David) 113
 Haldeinas, Dž. B. S. (Haldane, J. B. S.) 113
 Hamiltonas, Viljamas D. (Hamilton, William D.) 112, 117
 Harfordas, Timas (Harford, Tim) 41
 Harvardo koledžas 26
 Harvardo teisės mokykla 26, 30
 Harvardas (universitetas) 133
 Hay Group 147–48, 152, 154, 160–61, 162
 Hendas, Lernas (Hand, Learned):
 jo formulė 139, 145
 jo nuomonė *Carroll Towing* byloje 130–31
 Henrichas, Džonas (Henrich, John) 120
 Hobsas, Tomas (Hobbes, Thomas) 28, 112, 117, 147, 149, 199, 201, 205–6
 Holmsas, Oliveris Vendelis, jaun. (Holmes, Oliver Wendell, Jr.) 23, 102–3
 ir teisės „blogo žmogaus“ teorija

84–85, 110, 135, 136–37, 165, 196, 212
 jo kalba *Teisės kelyje*. Žr. *Teisės kelias*
 kaip ekonomistas 27–29, 30
 Holokaustas 91, 178
homo economicus (ekonominis žmogus)
 bendrovės, veikiančios kaip jis 140–43
 ir „įmonės žmogus“ 140–43
 ir baudžiamoji teisė 172–74
 ir deliktų teisė 135–36
 ir eksperimentiniai žaidimai 70–81
 ir partnerių atranka 157–59
 ir pataisomasis teisingumas 137–39
 ir sąžinės kaina 100–1
 ir sutarčių teisė 149–52, 155–58
 ir teisės „blogo žmogaus“ teorija 27–29
 ir trijų veiksmų modelis 83–104
 ir vaikai 107–8
 jo etika ir moralė 10–11, 28, 32–37
 jo gynimas 32–38
 jo pervertinimas 50–63, 205–8
 kaip „ekonominis žmogus“ 41–42, 207
 kaip psichopatas 43–48, 139–40
homo sociologicus 38, 102
 jo konkurencija su *homo economicus* 37–38

I

id 107
 Taip pat žr. Froidas, Zigmundas
 imitavimas. Žr. prisitaikymas
 indėlio žaidimas 74–76
 Taip pat žr. eksperimentiniai žaidimai
 išlieka geriausiai prisitaikęs 61–62, 105–13
 Taip pat žr. evoliucija
 išlikimo (prisitaikymo) požymiai 121
 išorinės sąnaudos (išlaidos) 128, 172–73, 208, 128–29

RODYKLĖ

bendrovių 144–45
išstūmimas 160, 210
Taip pat žr. socialinis „įrėminimas“
Isterbrukas, Frenkas (Easterbrook, Frank)
207
Italija:
šiaurės ir pietų Italijos skirtumai
199–200

I

įmonės žmogus 141–43
„įrėminimo“ efektai 69
įstatymas *Nė vieno nepažangaus vaiko* 39
Įstatymas dėl reketo veikiamų ir korumpuotų organizacijų 144

J

JAV apeliacinio teismo Septintoji apygarda
148
JAV Aukščiausiasis teismas 25, 136
JAV Fort Loderdeilo apygardos teismas,
Florida 195
Jeilio teisės mokykla 30
Jeilio universitetas 90
Jungtinės Valstijos prieš bendrovę *Carroll Towing* (byla) 130–31

K

Kahanas, Denas (Kahan, Dan) 184, 218
Kalahanas, Deividas (Callahan, David)
203
Kalabrezi, Gvidas (Calabresi, Guido) 29
kalėjimas:
ir antisocialinis asmenybės sutrikimas
43
kalėjimo galvosūkis 168–69
kaip kovos su nusikalstamu elgesiu
būdas 174, 176–79, 183–84, 187
Kalifornijos universitetas Los Andžele
(KULA) 49
„kalinio dilemos“ žaidimas 49–50, 68–69,

112, 122–23, 225
ir prisitaikymas 95
ir socialinės dilemos žaidimai 74–75,
219
jo taisyklės 49–51, 219
jo pritaikymas Šaltojo karo ginklavimosi
varžyboms 47–48
jo baigčių schema 49
Kanas, Hermanas (Kahn, Herman) 47
Kanemanas, Danielis (Kahneman, Daniel)
69, 218
karas su narkotikais 188–89
Kardozo, Bendžaminas N. (Cardozo,
Benjamin N.) 163
kartotinių žaidimų dalyviai:
eksperimentiniuose žaidimuose 70–71,
75, 93–95
evoliucijos teorijoje 114–15
versle 154–55, 21–22
kartų kaita 205–206
Kas nori būti milijonierius (*Who Wants to
Be a Millionaire*) 205
katalikybė 10, 88
Keistonomika: išdykėlis ekonomistas tyri-
nėja nematomąją pusę (*Freakonomics:
A Rogue Economist Explores the Hidden
Side of Everything*) 41, 206
Taip pat žr. Levitas, Stivenas
Kelinas, Džordžas L. (Kelling, George L.)
185
kerštas 182–83
jo vaidmuo sutarčių teisėje 163–68
racionali keršto baimė 79
Taip pat žr. piktavališkumas
kitų asmenų elgesio suvokimas. Žr. prisi-
taikymas
Kitų link: nesavanaudiško elgesio evoliu-
cija (*Unto Others: The Evolution of
Unselfish Behavior*) 119
Taip pat žr. Soberis, Eliotas; Vilsonas,
Deividas Slounas

RODYKLĖ

- Knakas, Stefenas (Knack, Stephen) 200
kokteilių vakarėlio efektas 54–55
 Taip pat žr. atrankinis dėmesys
- Kolbergas, Lourensas (Kohlberg, Lawrence) 107–8, 109
- Kolis, Viljamas, leit. (Calley, Lieutenant William) 103
- Kolumbijos universitetas 93
- konstitucinė teisė 162
- konstitucinis draudimas įteisinti valstybinę religiją 88, 162
- kooperatyvus elgesys 21, 118
 Taip pat žr. bendradarbiavimas
- Kosmides, Leda (Cosmides, Leda) 54–57
 Taip pat žr. Vasono atrankos uždavinys
- Kouenas, Taileris (Cowan, Tyler) 42
- Kouzas, Ronaldas (Coase, Ronald) 29
- krikščionybė 88, 153, 205
- kūdikių bumo karta 205
- Kyferis, Filipas (Keefer, Philip) 200
- L**
- Latanė, Bibas (Latané, Bibb) 93
- Lendsbergas, Stefenas (Landsburg, Stephen) 41
- Leviatanas 28, 150
 Taip pat žr. Hobsas, Tomas
- Levitas, Stivenas (Levitt, Steven) 41, 168, 206
- lytinė atranka 61, 118, 120–21
 Taip pat žr. evoliucija
- M**
- Makneilas, Janas (MacNeil, Ian) 157
- maksimalios naudos racionaliai siekiantys subjektai. Žr. ekonomikos teorija
- Manas, Henris (Manne, Henry) 30
- Manilovas, Baris (Manilow, Barry) 169
- Maršalas, Alfredas (Marshall, Alfred) 29
- materialinės baudmės. Žr. nuobaudos
- materialinės paskatos. Žr. paskatos
- Medofas, Bernis (Madoff, Bernie) 118, 203
- Meinhardas prieš Salmoną (byla)
- Meisonas, Alfiejus Tomas (Mason, Alpheus Thomas) 212
- Meklingas, Viljamas (Meckling, William) 40
- Menkenas, H. L. (Mencken, H. L.) 17
- Mensbridž, Džeinė (Mansbridge, Jane) 59
- Mers, Treisė (Meares, Tracey) 184
- Mes darome ką liepiami – Milgremo trisdešimt septyni (*We Do What We're Told: Milgram's 37*) 91
- Mid, Margareta (Mead, Margaret) 15
- migdolinis kūnas 117
- Milas, Džonas Stiuartas (Mill, John Stuart) 28, 199, 202
- Mileris, Džefris (Miller, Geoffrey) 119
- Milgremas, Stenlis (Milgram, Stanley) jo eksperimentai 90–92, 183, 223
- Milgromas, Polas (Milgrom, Paul) 32
- Mitčelas, Laris (Mitchell, Larry) 36
- My Lai žudynės 91, 103
- mokesčiai:
 jų mokėjimas 16, 20, 84, 187, 190–91
 jų vengimas 10–11, 195–97, 200–1, 208, 210–11
- Mokesčių tarnyba 195
- moralinės vertybės 21
- moralinis reliatyvizmas 53
- moralinis vystymasis (raidą):
 gyvų organizmų rūšių 110–12
 žmonių 107–10
- moralumas 10, 60, 118, 163–64, 212, 224
 jo reikšmė 51–53
 jo svarba teisės „blogo žmogaus“ teorijai 26–28

RODYKLĖ

- kaip nesavanaudiško prosocialaus elgesio sinonimas 19
- vaikų 107–8
- Taip pat žr. sąžinė, nesavanaudiškas prosocialus elgesys
- Motina Teresė 79–80, 100
- motyvacinis išstūmimas. Žr. išstūmimas
- N**
- naivusis realizmas 58
- natūralioji atranka 60–61, 111, 112, 120–21
- Taip pat žr. evoliucija
- nauda kitiems. Žr. atjauta
- naudos kitiems suvokimas. Žr. atjauta
- nebaigti nusikaltimai 172
- neišsami sutartis. Žr. sutartis
- nematomas altruizmas. Žr. altruizmas
- „nematomos rankos“ teorija 148–49, 161, 207
- Taip pat žr. Smitas, Adamas
- nepagrįstas (nepateisinamas) aplaidumas 135
- Nešas, Džonas (Nash, John) 50, 70
- Nepaprasta daktaro Džekilo ir pono Haido istorija (*The Strange Case of Dr. Jekyll and Mr. Hyde*) 84
- Taip pat žr. Stivensonas, Robertas Luisas
- nesavanaudiškas prosocialus elgesys:
- apibūdintas kitais žodžiais 75
 - ir antrosios eilės efektai 77, 80–83
 - ir deliktų teisė 136–37
 - ir Džekilo bei Haido sindromas 83–84
 - ir gimininė atranka 113–14
 - ir eksperimentiniai žaidimai 87–89, 96, 99–101
 - ir elgsenos ekonomika 74
 - ir pataisomojo teisingumo teorija 137–38
 - ir piktavališkumas 52–53, 74, 78–80, 100, 100–7, 119–20, 165
 - ir sąžinės „kaina“ 100–1
 - ir socialinis kapitalas 21
 - ir sutarčių teisė 147–68
 - jo akademiniai tyrimai 13–16
 - jo apibrėžtis 16–18
 - jo biologinės šaknys 105–12
 - jo modeliai 73–74
 - jo palyginimas su meteorologija 15, 104
 - jo paplitimas 54–63
 - jo prognozavimo trijų veiksnių modelis 83–104
 - jo skirtumas nuo nesavanaudiškų veiksmų 17–18, 50–51, 60–61
 - jo tyrimai 70–72
 - kodėl sunku jį atpažinti 42, 50–63
 - nepastebimas 50, 56, 58–60
 - nesavanaudiškos emocijos, apibrėžtis 18
 - jų skirtumas nuo nesavanaudiško elgesio 51–52, 60–61
 - nevisiškas žalos atlygis:
 - baudžiamajoje teisėje 177–78
 - deliktų teisėje 132–34, 136, 137–39
 - ir juridiniai asmenys (bendrovės) 144–45 - Niutonas, Izaokas, seras (Newton, Sir Issac)
 - Nobelio ekonomikos premija 29, 50, 68, 168
 - normos:
 - ir kriminalinės baudmės 190
 - ir teisės bei normų sąjūdis 34–36, 58–59
 - jų internalizacija 35–37
 - nukentėjusiojo neatsargumo taisyklė Žr. aplaidumas
 - socialinės 20, 44, 198
 - jų teorijos 41–42

nuobaudos 16, 20, 170–71, 174, 190–91

Taip pat žr. paskatos

Nuostabus protas (*A Beautiful Mind*) 50

nusikalstamas abejingumas 35

Taip pat žr. aplaidumas

nusikaltimai *malum in se*. Žr. nusikaltimai

nusikaltimai *malum prohibitum*. Žr. nusikaltimai

nusikaltimai 19–20, 21, 38–39, 53–55, 62, 123–24, 153, 198–99, 205–6

„be aukų“ 187–89

ir sąžinė 167–175

malum in se 171, 174, 179–80, 184

malum prohibitum 174

O

O'Hara, Erina (O'Hara, Erin) 162

O'Rurkas, P. Dž. (O'Rourke, P. J.) 207

oksitocinas 14–15, 122, 222

Olenikofas, Igoris (Olenicoff, Igor) 196

Orvelas, Džordžas (Orwell, George) 151

Osterman, Flora (Osterman, Flor)

127–28, 131, 134

P

paklusnumas 88–90, 93, 96–97, 103,

109–10, 123–24

bendrovėse 141–43

ir prosocialus elgesys 87, 99, 102, 162, 183–85, 206–7

kaip svarbus psichologinis bruožas 23–24, 89–90, 91–93, 110

Pareto, Vilfredas (Pareto, Vilfredo) 29

partnerių atranka 61, 116–18, 122, 157–59

Pasaulinis vertybių tyrimas 200, 204

pasitikėjimas 21–22, 79–80, 117–18, 204

ir klestėjimas 199–201

ir laimė 201–2

ir sutartis 156–57, 158–61

Taip pat žr. eksperimentiniai žaidimai

pasitikėjimo žaidimas 14–15, 93–94, 217

ir amžius 108–10, 122–23

ir pažadai 93–94

pasiūlos dėsnis. Žr. ekonomikos teorija

paskatos 10–11, 15–16, 20, 21–23, 30, 31–32, 38–39, 51, 58–60, 63, 84, 196–97, 198–99, 206–7, 208–12

eksperimentiniuose žaidimuose 69–81, 85–87, 88–89

ir atlygio už pasiekimus sistema 39–40

ir baudžiamoji teisė 167–91

ir deliktų teisė 129–46

ir per didelę kompensaciją 40–41

ir prisitaikymas 95

ir sutartys 154–166

išorinės 143, 160–61

jų ryšys su ekonomine teisės analize 31–32, 38–42

pernelyg didelis pasitikėjimas jomis 100–1

švietime 39–40

pasyvūs altruizmas. Žr. altruizmas

pataisomasis teisingumas 129–30

ir prosocialus elgesys 137–39

patikėtinio pareigos 163–64

Patnemas, Robertas (Putnam, Robert) 21, 96, 203–5

paveldimumas: diskusija dėl prigimties ir auklėjimo įtakos 106

Pažinkite savo vidinį ekonomistą: naudokite paskatas, norėdami įsimylėti, išverti kitą susitikimą ir motyvuoti savo odontologą (*Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist*) 42

Taip pat žr. Kouenas, Taileris

Peilin, Sara (Palin, Sarah) 189

RODYKLĖ

- Pensilvanijos universitetas 27
- pernelyg stiprus atgrasymas 131, 134–36
ir bendrovės 143–45
- pernelyg didelis žalos atlygis. Žr. pernelyg stiprus atgrasymas
- Piažė, Žanas (Piaget, Jean) 107
- piktavališkumas 52–53, 77–81, 74–75, 100, 119–20, 165
Taip pat žr. kerštas
- Pinkeris, Stivenas (Pinker, Steven) 37
- policija 19–20, 83, 119–20, 176–78, 179–80, 188–90, 197–98
ir altruistiškas elgesys 12, 18, 62, 101
ir Frenkas Gonzalezas 9–10
Los Andželo 45–46
- ponas Haidas (Mr. Hyde) 86–87, 137, 144, 156–57, 174–78, 179–82, 186–87, 190, 197–98, 204–5, 209–10
kaip *homo economicus* 84–85, 102–4
- Ponzi* investavimo schema 118, 203
- Pozneris, Erikas (Posner, Eric) 35–37, 152–53, 161, 164–65
- Pozneris, Ričardas (Posner, Richard) 29, 32, 35–36, 62–63, 147–48, 152, 171, 173, 180–81
ir byla Džoj prieš *Hay Group* 151–52, 154–55
jo ekonominės teisės analizės traktatas 31–32
- prefrontalinė smegenų žievės sritis 109–10
- prieinamumo efektas 69
- Prinstono universitetas 69
- prisitaikymas 85–86, 89, 97–98, 103–4, 222
eksperimentiniai jo tyrimai 93–94
ir bendrovės 141–43
ir teisėsaugos „išdaugtų langų“ teorija 184–86
ir nepakankamas reputacijos bei abipusėsiskumo paaiškinimas 94–96
ir prosocialus elgesys 88, 99, 102, 110, 183, 209–10, 211
kaip svarbus psichologinis bruožas 23–24, 89–90, 110
Taip pat žr. evoliucija
- prisitvirtinimo (sąsajumo) efektai 68–69
- Pristas, Džordžas (Priest, George) 29
- prosocialumas. Žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys
- prosocialūs partneriai 147, 156–58, 165–66
Taip pat žr. partnerių atranka
- „protingo žmogaus“ standartas 138–39
- psichopatas, psichopatija 32, 44, 85, 106, 108–9, 118, 165, 178–79, 190, 196–97, 201, 204–5, 224
homo economicus kaip psichopatas 62–63
psichopatas ponas Haidas 176–77
psichopatijos retumas 44–48, 158
psichopatiška bendrovė 140–43
Taip pat žr. antisocialinis asmenybės sutrikimas

R

- racionalus savanaudiškumas. Žr. ekonomikos teorija, savanaudiškumas
- RAND korporacija 48, 49–51, 69–72, 132
Taip pat žr. kalinio dilemos žaidimas
- rasinė diskriminacija 29
- reabilitacija: ir baudžiamoji teisė 174–75, 176–77, 178–79, 183, 190
- religija 88, 204
ir bažnyčios 21–22, 44–45
ir prosocialus elgesys 88–90
- reputacija 59–60, 71, 202–3
eksperimentiniuose žaidimuose 70, 71
ir prisitaikymo paaiškinimas 94–96
ir socialinių normų laikymasis 35–36, 42

RODYKLĖ

ir sutarčių sudarymas 154–56, 157,
164–65
Ridlis, Metas (Ridley, Matt) 53
Rikardas, Deividas (Ricardo, David) 29
rinkos 10
 ir antrosios eilės efektai 79–80
 ir išstūmimo teorija 160–61
 ir reputacija 155, 199, 200–1
 ir sąryšinės sutartys 156–58
 ir savanaudiškas elgesys 9–80, 148–49,
 205, 207–8
 jų ekspertų tyrimai 27–29, 45–46,
 61–62, 68, 128
 jų spaudimas 39–40, 140–41
 jų veiksmingumas 128
Robertsas, Džonas (Roberts, John) 32
Rokas, Edvardas (Rock, Edward) 163
rūpinimasis kaip pareiga 162–63
Ruteršmit, Olga (Rutterschmidt, Olga)
45–46

S

Salis, Deividas (Sally, David) 75, 86, 89,
92, 100, 223
Samneris, Viljamas (Sumner, William) 23
sąnaudų (išlaidų) ir naudos analizė
130–31, 137–38
sankcijos:
 baudžiamosios 174–75, 178–79, 183,
 184–85, 186–87, 191
 išorinės 58–60, 197–98
 materialinės 162–64
 socialinės 36–37, 59–60
 Taip pat žr. nuobaudos
 teisinės 67–68, 143, 157–58, 174,
 202–3
 vidinės 58–60, 107–8, 144, 212,
 Taip pat žr. sąžinė
Sansteinas, Kasas (Sunstein, Cass) 183

Sausasis įstatymas 188–89
Savanaudiškas genas (*Selfish Gene, The*)
112
 Taip pat žr. Ričardas Dokinsas
savanaudiški interesai. Žr. ekonomikos
teorija, savanaudiškumas
savanaudiško geno hipotezė 61, 112–113
Taip pat žr. Ričardas Dokinsas; evoliucija
savanaudiškumas 31, 33, 58, 62, 84,
144–45, 149–50, 158–60, 175–76
ekonomikos teorijoje 21–22, 27–29,
36, 110, 141–42, 143, 149–50,
202–3, 207, 210–11
eksperimentiniuose žaidimuose 72
ir pagarba autoritetingam subjektui
163–64
jo vaidmuo 99–101, 102, 118, 110
„šviesesnis“ 95
švietime 39–41
Taip pat žr. ekonomikos teorija
sąžinė:
 deliktų teisėje 127–46
 eksperimentiniuose žaidimuose 67–81
 ir teisės bei normų teorija 34–37
 ir baudžiamoji teisė 167–191
 ir bendrovės 140–45
 ir modelis „teisė kaip paskata“ 31–34
 ir Oliveris Vendelis Holmsas, jaun.
 ir pataisomasis teisingumas 137–39
 ir trijų veiksmių modelis 83–104
 jos apibrėžtis 12, 16–17
 jos kaina 100–1
 jos kilmė 105–6
 jos pagrindinė idėja ir svarba 10–24,
 62–63
 kaip kognityvinė klaida 115–16
 kaip vidinė sankcija 58–60
 kasdienėje visuomenėje 43–61
 sutarčių teisėje 148–50

RODYKLĖ

- Taip pat žr. nesavanaudiškas prosocialus elgesys
- „sąžinės atšalimas“ 24, 211
- sąžinės „kaina“ 100–1, 209–10
- Taip pat žr. sąžinė
- signalai 159–61, 198, 210–11
- Taip pat žr. socialinis „įrėminimas“
- Skotas, Robertas (Scott, Robert) 151–52
- Skotas, Valteris, seras (Scott, Sir Walter) 153
- Slaptasis ekonomistas: kodėl turtingieji yra turtingi, vargingieji skursta, o jūs niekad neįsigysite padoraus naudoto automobilio (*The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor, and Why You Can Never Buy a Decent Used Car*) 41
- Taip pat žr. Harfordas, Timas
- Slaptoji tvarka: kasdienybės ekonomika (*Hidden Order: The Economics of Everyday Life*) 41
- Taip pat žr. Fridmenas, Deividas
- Smitas, Adamas (Smith, Adam) 20, 28, 43, 128–29, 148, 161, 207, 235
- Smitas, Vernonas (Smith, Vernon) 69
- „sniego gniūžtės“ efektas 80
- So* (albumas) 91
- Soberis, Eliotas (Sober, Elliot) 119
- socialinės dilemos žaidimai 73–74, 77–78, 80–81, 185–87, 103–4, 108, 121, 142–43, 208,
- eksperimentų rezultatai 74–75
- ir atjauta kitiems 96–99
- ir Didžiosios klaidos teorija 116
- ir paklusnumas 91–92
- ir prisitaikymas 92–96
- ir savanaudiški interesai 99–101
- ir socialinis atstumas 88–90
- socialinis „įrėminimas“ 159–61
- socialinis atstumas 88–90, 123–124
- socialinis kapitalas 21, 204
- socialinis kontekstas 84–88, 99, 100–2, 197–98, 210–11
- bendrovėse 140–43
- ir baudžiamoji teisė 174–75, 179–80, 183, 190–91
- ir deliktų teisė 137, 140–42, 143, 145–46
- ir „išstūmimo“ teorija 159–61
- ir sutartys 148, 162–64
- trijų veiksnių modelyje 87–90
- Stanfordo teisės mokykla 30
- Stigleris, Džordžas (Stigler, George) 174
- Stiuart, Marta (Stewart, Martha) 170
- Stivensonas, Robertas Luisas (Stevenson, Robert Louis) 84–85, 175
- su įmonės veiklos rezultatais susietas atlyginimas 41–42
- Taip pat žr. paskatos
- sukčiavimas 117–18, 196–97
- „ekonominio žmogaus“ 32, 44–45
- ir antisocialinis asmenybės sutrikimas 43
- ir mokesčiai 10–11, 18, 189–90, 195, 200–1
- ir socialinės dilemos žaidimai 95
- kaip kriminalinis elgesys 59
- pernelyg didelė jo įtaka 56–58
- jo aptikimo modulis 57–58
- švietime 62–63, 100–101, 203, 208–9
- Taip pat žr. Vasono atrankos uždavinys
- superego 107
- Taip pat žr. Froidas, Zigmundas
- sutartys:
- atskirosios 149–50, 151, 153–54, 156–57, 158–59
- ir antrosios eilės įtaka 78–79
- ir baudžiamoji teisė 80
- ir mainai 149–50

RODYKLĖ

- ir partnerio pasirinkimas 157–59
 - ir socialinis „įrėminimas“ 159–61
 - ir teismų raginimas vykdyti įsipareigojimus 161–64
 - išsamios 150–53
 - jų forma 69–70
 - jų pažeidimai 10–11
 - jų specialistai 148
 - neišsamios 149–52, 159, 160–1, 162–63, 165
 - sąryšinės 147–48, 151–59, 160–66
 - jų teisė 23–24, 147–66, 229
- Š**
- šališkas pasirinkimas 142–43
 - Šaltasis karas kaip „kalinio dilema“ 47–50
 - Šavelis, Stivenas (Shavell, Steven) 151
 - Šelis, Persis Bišas (Shelley, Percy Bysshe) 53
 - Švarcas, Geris (Schwartz, Gary) 138
 - švietimas 21–22, 29, 39–40, 49–50, 188–90, 196, 200, 201–2
 - aukštasis išsilavinimas 10–11
 - korupcija jo sistemoje 100–2
 - teisinis išsilavinimas 30
- T**
- Taleris, Ričardas (Thaler, Richard) 75
 - Talokas, Gordonas (Tullock, Gordon) 207
 - Tautų turtas (Wealth of Nations, The) 28
 - Taip pat žr. Smitas, Adamas
 - teisėjai 25, 30, 38–39, 69–70, 198–90, 210–11
 - ir baudžiamoji teisė 169, 171, 177–78, 179–80, 189–90
 - ir deliktų teisė 135–36, 137–38
 - ir sutarčių teisė 148, 151–53, 154–55, 162–64
 - ir trijų veiksmų modelis 83, 87
 - teisės „blogo žmogaus“ teorija 26–8, 31–2, 38, 84–5, 135–36, 137, 165, 197–98, 212
 - Taip pat žr. Holmsas, Oliveris Vendlis, jaun.
 - teisės ir normų sąjūdis 34–36
 - teisės ir visuomenės sąjūdis 36–38, 156–57
 - teisės kaip kainos teorija 135–36, 144–45, 167–68, 170, 174, 182
 - Teisės kelias (*The Path of the Law*) 26–27, 32
 - Taip pat žr. Holmsas, Oliveris Vendlis, jaun.
 - teisės saugos „išdaužtų langų“ teorija 185–86
 - teisės ir visuomenės sąjūdis 37–38, 157
 - teismai 174, 195
 - ir keršto vaidmuo 164–66
 - ir sąryšinių sutarčių vykdymo užtikrinimas 69–70, 149–56
 - ir tikslus žalos skaičiavimas 131–32
 - teismų raginimas vykdyti sutartis 161–64
 - Telesas, Stivenas (Teles, Steven) 30
 - terorizmas 21
 - Tik gerieji miršta jauni (*Only the Good Die Young*) 61
 - tinkamo proceso išlyga 136
 - „tobuli“ altruistai 15
 - Tomas, Klarensė (Thomas, Clarence)
 - Tompsonas, Hjugas (Thompson, Hugh)
 - trečiosios šalies baudmė 119, 181–82
 - Taip pat žr. altruistiška baudmė
 - trigubas žalos atlyginimas 144–45
 - trijų veiksmų modelis 23–24, 83–104, 105, 137, 145–46, 197–98, 206–210
 - ir atjauta kitiems 96–99
 - ir deliktų teisė 127–46
 - ir Džekilo bei Haido sindromas 83
 - ir nusikalstamas elgesys 187–88,

RODYKLĖ

190–91
 ir paklusnumas autoritetingam subjektui 89–93
 ir prisitaikymas prie kitų elgesio 93–96
 ir savanaudiškumo vaidmuo 99–101
 jo apibendrinimas 101–4
 jo kūrimas ir jį palaikantys argumentai 86–90
 tabako pramonė 142–43
 „trijų kartų“ taisyklė 168
 „trūkumo“ principas 121–22
 Taip pat žr. evoliucija
 Tubis, Džonas (Tooby, John) 56–57
 turėjimo efektas 68–70
 Tuščias lapas (*The Blank Slate*) 37
 Taip pat žr. Pinkeris, Stivenas
 tuščio lapo teorija. Žr. *homo sociologicus*
 Tvarka be įstatymo: kaimyniškas ginčų sprendimas (*Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*) 35
 Taip pat žr. Eliksonas, Robertas
 Tverskis, Amosas (Tversky, Amos) 69, 218

U

ultimatumo žaidimas 73–74, 75–78, 122–23, 164–65, 219
 ir altruistiškos baudmės 119–20
 išmoktos jo pamokos 80–81
 jo palyginimas su diktatoriaus žaidimais 77–78
 žaistas vaikų 107–9
 uraganas „Katrina“ 19, 54

V

vadovai 10–11, 40–41, 133–34, 152, 205–6
 Valas, Fransas de (Waal, Frans de) 181
 Vasono atrankos uždavinys 56–58
 vedybų sutartis 159–61

veiksmingi altruistai 100–1
 verslo sprendimų taisyklė 140, 163
 vidinės paskatos. Žr. sąžinė
 vienodos apsaugos sąlyga 162
 Viljamsas, Džonas (Williams, John) 49, 70–72
 Viljamso–Beureno sindromas 117
 Viljamsonas, Oliveris (Williamson, Oliver) 155
 Vilsonas, Deividas Slounas (Wilson, David Sloan) 113
 Vilsonas, Džeimsas K. (Wilson, James Q.) 185
 Taip pat žr. gimininės atrankos teorija
 visuotinis atšilimas 24, 211
Volstrytas (*Wall Street*) 207
 Volstryto žaidimas 92
 Taip pat žr. socialinės dilemos žaidimai

Z

Zakas, Polas (Zak, Paul) 200
 Zlochas, Viljamas (Zloch, William) 195

Ž

žalios barzdos (žaliabarzdžio) efektas 117–18, 158–59
 Taip pat žr. evoliucija
 Žilis, Stefenas (Gilles, Stephen) 138–39
 Žmogaus kilmė (*The Descent of Man*) 105, 110–12, 118–19
 Taip pat žr. Darvinas, Čarlzas
 Žmogiškosios universalijos (*Human Universals*) 52
 Taip pat žr. Braunas, Donaldas

Lynn Stout

SAŽINĖS UGDYMAS

KAIP GERI ĮSTATYMAI FORMUOJA GERUS ŽMONES

Projekto vadovė *Vaiva Švagždienė*

Redagavo ir korektūrą atliko *Regina Dobelienė*

Maketo dizainą kūrė ir maketavo *Laimis Kosevičius*

Viršelio dailininkas *Laimis Kosevičius*

Išleido

Leidykla „Eugrimas“, Žalgirio g. 88, LT-09303 Vilnius

Tel./faks. (8 5) 273 3955. el. p. info@eugrimas.lt, www.eugrimas.lt

Spausdino

AB „SPAUDA“, Laisvės pr. 60, LT-05120, Vilnius