

НАПРЯМ 5. ЮРИДИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

DOI <https://doi.org/10.36059/978-966-397-322-7-13>

ПСИХОЛОГІЧНІ КОНЦЕПЦІЇ КОРУПЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ У ЗАРУБІЖНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Зарічанський О. А.

*кандидат педагогічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу
проблем інформаційно-психологічного протидорства
науково-дослідного центру Військового інституту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

Традиційні теорії корупції, переважною більшістю економічні та політичні, не виправдовують покладених на них надій, адже ще в жодній країні світу не вдалося викоренити корупцію як таку, спираючись на економіко-правові важелі впливу. Ми досліджували альтернативну теоретичну парадигму пояснення корупційної поведінки, а саме – психологічну. Антикорупційна політика, натхненна раціональним вибором, зазнала невдачі. Психологічні концепції пояснення схильності особистості до корупції кинули серйозні виклики теоріям раціонального вибору людської поведінки.

Гіпотезою найбільшої частини виявлених досліджень може слугувати припущення, що особи, які мають владу, більш схильні діяти корумповано.

Психологи і філософи з прадавніх часів досліджували вплив влади на моральну поведінку індивідів, ймовірність зловживання владою та зміну поглядів на себе та інших залежно від наявності владних повноважень. Існує кілька емпіричних робіт, в яких доводиться негативний зв'язок між владою та корупцією. Автори доводять, що владні особи схильні: 1) бути більш сприйнятливими до ризику; 2) шукати винагороди; 3) відчувати менше провини та збентеження; 4) відчувати менше співчуття до інших; 5) діяти більше з власних інтересів [11].

Wang and Sun (2016) провели експерименти зі студентами та працюючими дорослими в Китаї, щоб дослідити, як уявлення людей про тип влади, яку вони мають – «персоналізовану» чи «соціалізовану» –

формують їх ставлення до корупції та корупційної поведінки. Автори визначають концепцію влади як «переконавання про цілі, яких людина повинна досягти, використовуючи свою владу» [11, с. 78]. Люди, які вважають владу персоналізованою, вважають, що владу слід використовувати для досягнення егоїстичних цілей заради власної вигоди. Соціалізований погляд на владу означає, що власник влади вважає, що владу слід використовувати для досягнення інших цілей. Автори виявляють, що особисте бачення влади підвищує егоїстичну поведінку та толерантність до корупції, особливо до корупційної поведінки високопоставлених осіб.

У п'яти окремих експериментах N. Fast та інші [3] показали, що влада призводить до надмірної впевненості в прийнятті рішень і, зрештою, призводить до неправильних рішень, які створюють матеріальні втрати для владних осіб. J. Rusch [7] стверджує, що ефект надмірної впевненості може призвести до корупції в організаціях, коли суб'єктивна впевненість у судженнях переважає об'єктивну точність. Це може спотворити самосприйняття етичних проблем, коли існує значний розрив між тим, як люди вірять, що вони поводитимуться в даній ситуації, та тим, як вони справді поводитимуться. Іншими словами, надмірна впевненість людей у власній моралі може перешкодити тим самим особам усвідомити або визнати, що вони діють корумповано [1].

Дії людей, що не володіють владним статусом, можуть спонукати владних осіб діяти корумповано з міркувань покори чи очікуваної винагороди. Щодо першого, В. Terper [9] і R. Prentice [5] згадують сумнозвісні експерименти Стенлі Мілграма, під час яких переважна більшість учасників дослідження сліпо підкорялася вказівкам авторитету заповідати дедалі більш болючий шок людям через те, що вони не змогли правильно відповісти на запитання. Щоб пояснити цей висновок, Prentice зазначає, що «догодження владі зазвичай призводить до винагороди; неприємна влада часто призводить до покарань, включаючи втрату роботи» [5, с. 18]. Тому не дивно, що безправні не можуть протистояти або зупинити корупційну поведінку впливових людей.

E. Dimant [2] пропонує міждисциплінарне вивчення корупції, у якому в огляді психологічних теорій та їх застосування для пояснення сутності корупції обговорює самоконтроль, але отримує результат, протилежний порівняно з дослідженням L. K. Trevino та S. A. Youngblood [10]. Теорія запланованої поведінки вказує на важливість індивідуального сприйняття ступеня, до якого люди контролюють певну поведінку. Особиста впевненість поводитися певним чином впливає на

ймовірність того, що така поведінка (наприклад, корупційний вчинок) відбудеться [2].

Цікавим є огляд психологічної літератури про владу, запропонований А. Уар [12]. На думку автора, владні особи, як правило, є більш схильними до ризику. Проте як більшість людей, як правило, не схильна до ризику і віддає перевагу впевненим виграшам перед невизначеними результатами. Якщо корупція розглядається як ризикована через ймовірність бути спійманим і покараним, то готовність діяти корупційно має бути низькою. Автор задається питанням, чому ж тоді люди обирають корумповані дії, особливо коли наслідки можуть бути потенційно дуже негативними. Одним із пояснень може бути бажання запобігти або зменшити втрати [12].

Робота D. Kahneman та A. Tversky щодо теорії перспектив надає докази того, що ставлення до ризику залежить від ймовірності виграшу чи програшу в конкретній ситуації [4]. Теорія перспективи стверджує, що люди, швидше за все, будуть уникати ризику в ситуаціях, пов'язаних із впевненими прибутками, але сприйматимуть ризик або навіть прагнути його у ситуаціях, пов'язаних із впевненими втратами. Люди, як правило, не схильні до втрат (і водночас уникають ризику), оскільки втрати є набагато болючішими, ніж прибутки приносять задоволення. Щоб уникнути болю втрати, люди вдаватимуться до ризикованих дій, тоді як, щоб зберегти здобутки, люди відмовляться від ризику [4]. Розширенням цієї логіки є те, що коли люди перебувають у складних ситуаціях, вони роблять неетичний вибір, щоб запобігти тому, що вони сприймають як поганий результат або втрату, наприклад втрату роботи чи посади, великі фінансові втрати для організації або втрату влади. Наприклад, T. Soreide [8] виявив, що прийняття ризику може фактично збільшити схильність фірм пропонувати хабарі, наприклад, коли некорумпована поведінка зруйнує шанси фірми працювати на певному ринку (можлива область збитків) або коли компанія може позичати гроші на хабарі [8].

Поки що було проведено дуже мало емпіричних робіт, які б перевіряли ступінь впливу теорії перспектив на ймовірність корупційних дій. Потрібна додаткова робота, щоб краще зрозуміти, як люди розуміють і реагують на уявлення про ризик, а також як це впливає на ймовірність корупції. Винятком є докторська дисертація R.E. Prescott [6], яка показує, що прийняття моральних рішень за невизначених умов схоже на те, що передбачає теорія перспектив для рішень щодо економічного ризику. Він вважає, що люди, швидше за все, прийматимуть несхильні до ризику етичні рішення в позитивно сформульованих ситуаціях і прийнятні ризиковані рішення в негативно сформульованих ситуаціях [6]. Необхідні більш детальні дослідження,

щоб краще пояснити, як люди розуміють ризик і, у свою чергу, як сприйняття ризику формує поведінку.

Висновки. Вивчення психологічних чинників корупції є порівняно новою сферою, і тому потрібні додаткові дослідження в кількох напрямках. По-перше, наявна доказова база про психологію корупції є досить слабкою, і потрібні додаткові дослідження, щоб зробити переконливими висновки про те, яким чином і які саме психологічні механізми роблять корупцію більш чи менш імовірною.

По-друге, зрозуміло, що окремі особи не діють ізольовано; скоріше їхні дії формуються соціальним світом. Тому необхідно провести більш детальні вивчення питань розвитку корупційних норм і способів їх зміни, а також групової динаміки та взаємодії, проблем соціальної ідентичності та корупційної (антикорупційної) культури.

По-третє, розуміння психологічного впливу корупції на окремих осіб може допомогти зрозуміти, чому саме системну корупцію буває важко подолати; такий контекст міг би спиратися на існуючу літературу про довіру до управлінського апарату та про здатність людей змінювати свою поведінку та оновлювати попередні переконання.

По-четверте, окремим цікавим вектором досліджень могло би стати вивчення психологічних характеристик політичних та бізнесових еліт, оскільки еліти мають велику владу, а їхні дії впливають на багатьох людей.

Література:

1. Darley, J. M. (2005). "The Cognitive and Social Psychology of Contagious Organizational Corruption". *Brooklyn Law Review*, 70(4): 1177–1194.
2. Dimant, E. (2015). "The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective". *Economics Discussion Papers*, 2013(59): 2–61.
3. Fast, N., et al. (2012). "Power and Overconfident Decision Making". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117: 249–260.
4. Kahneman, D., and A. Tversky. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*, 47(2): 263–292.
5. Prentice, R. A. (2007). "Ethical Decision Making: More Needed Than Good Intentions". *Financial Analysts Journal*, 63(6): 17–30.
6. Prescott, R. E. (2012). *Applying Prospect Theory to Moral Decision-Making: The Heuristic Biases of Moral Decision-Making Under Risk*. PhD Dissertation. Minneapolis, MN : Walden University.
7. Rusch, J. (2016). "The Social Psychology of Corruption". Paper presented at the 2016 OECD Integrity Forum. Sappington, D. E. M. (1991).

“Incentives in Principal-Agent Relationships”. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 2.

8. Soreide, T. (2009). “Too Risk Averse to Stay Honest? Business Corruption, Uncertainty and Attitudes Toward Risk”. *International Review of Law and Economics*, 29: 388–395.

9. Tepper, B. J. (2010). “When Managers Pressure Employees to Behave Badly: Toward a Comprehensive Response”. *Business Horizons*, 53: 591–598.

10. Trevino, L. K., and S. A. Youngblood. (1990). “Bad Apples in Bad Barrels: A Causal Analysis of Ethical Decision-Making Behavior”. *Journal of Applied Psychology*, 75(4): 378–386.

11. Wang, F., and X. Sun. (2016). “Absolute Power Leads to Absolute Corruption? Impact of Power on Corruption Depending on the Concepts of Power One Holds”. *European Journal of Social Psychology*, 46: 77–89.

12. Yap, A. J. (2013). *How Power and Powerlessness Corrupt*. PhD Dissertation. New York : Columbia University.