



ЗАРАЗНАЯ КОРРУПЦИЯ

НЕЧЕСТНОСТЬ ПОРОЖДАЕТ НЕЧЕСТНОСТЬ,
И НЕЭТИЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ БЫСТРО ПОЛУЧАЕТ
РАСПРОСТРАНЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ

Дэн Ариели и Химена Гарсиа-Рада

Представьте, что вы приходите в мэрию за разрешением на строительство для обновления своего дома. Сотрудница, принимающая ваши документы, говорит, что из-за большого числа обращений персоналу потребуется девять месяцев, чтобы выдать разрешение. Но если вы дадите ей \$100, ваше заявление окажется в верхней части стопки бумаг. Вы понимаете, что она только что попросила взятку — незаконное вознаграждение за привилегированное отношение. Скорее всего, у вас в голове возникнет ряд вопросов: «Надо ли заплатить, чтобы ускорить процесс? Сделал бы то же самое кто-то из моих друзей или родственников?» При этом вы, вероятно, не задумаетесь, повлияет ли сам по себе тот факт, что у вас попросили взятку, на принятие этических решений впоследствии. Именно такого рода вопросы задают исследователи, занимающиеся поведением, изучая, как распространяется коррупция.

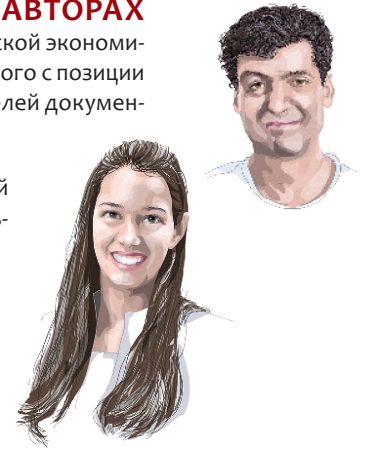
Объемы взяточничества трудно определить, но данные Всемирного банка указывают, что в коррупционное взаимодействие вовлекается \$1 трлн ежегодно. В 2018 г. организация *Transparency International* сообщила, что более двух третей из обследованных 180 стран набрали менее 50 баллов по шкале от 0 («высоко коррумпированные») до 100 («очень чистые»). Крупные скандалы регулярно выносятся в заголовки мировых СМИ, как в случае с бразильской строительной компанией *Odebrecht*, признавшей в 2016 г., что она

заплатила свыше \$700 млн в виде взяток политикам и чиновникам в 12 странах. Однако мелкая коррупция — небольшие одолжения, затрагивающие всего несколько людей, — также широко распространена. Исследование *Transparency International* «Барометр мировой коррупции» за 2017 г. показывает, что в предшествующем году каждый четвертый из опрошенных дал взятку при обращении за государственными услугами, а на Ближнем Востоке и в Северной Африке о таких платежах сообщал почти каждый третий.

ОБ АВТОРАХ

Дэн Ариели (Dan Ariely) — профессор психологии и поведенческой экономики в Дюкском университете и основатель Центра оценки прошлого с позиции современности (*Center for Advanced Hindsight*); один из создателей документальных фильмов о коррупции, автор бестселлеров.

Химена Гарсиа-Рада (Ximena Garcia-Rada) — кандидат на соискание докторской степени по маркетингу в Гарвардской школе бизнеса. Она изучает, как социальные факторы влияют на принятие решений потребителями.



Коррупция, мелкая или масштабная, препятствует социально-экономическому развитию государств. Она влияет на экономическую деятельность, ослабляет государственные и общественные институты, вредит демократии и разрушает доверие общества к государственным служащим, политикам и им подобным. Понимание психологической основы взяточничества может быть важнейшим ключом к решению проблемы. Наши исследования указывают на тревожащую тенденцию: сам факт столкновения с коррупцией оказывает тлетворное влияние. Если не принимать превентивные меры, нечестность может скрыто распространяться от человека к человеку, как болезнь, разрушая социальные нормы и мораль, а как только сложится культура мошенничества и обмана, ее уже трудно вытеснить.

Заражение

Предположим, на просьбу служащей мэрии о взятке вы ответили отказом. Как пережитый опыт повлияет на ваши действия, если вы столкнетесь с этической дилеммой в будущем? В ходе экспериментов, проведенных в лаборатории вместе с учеными, занимающимися исследованиями поведения, —

Владимиром Читуком (Vladimir Chituc), Аароном Николсом (Aaron Nichols), Хитер Манн (Heather Mann), Троем Кэмпбеллом (Troy Campbell) и Панагиотисом Миткидисом (Panagiotis Mitkidis), — мы попытались найти ответ на этот вопрос. Статья об этом исследовании в настоящее время находится на рецензировании в академическом журнале.

Мы пригласили людей в университетскую лабораторию поведения сыграть в игру, связанную с бросанием виртуальной игровой кости для получения вознаграждения. Всем говорили, что их выигрыш будет зависеть от суммы очков по результатам многократных бросков. Тем не менее на деле игравшие могли назвать другой результат, чтобы получить больше денег. Так что все участники эксперимента оказались в ситуации конфликта: либо играть по правилам, либо повести себя нечестно, чтобы заработать больше. Мы создали такие условия для того, чтобы оценить, как индивиды соотносят внешние и внутренние — психологические — поощрения при принятии этических решений. Результаты опубликованного в 2008 г. исследования Нины Мазар (Nina Mazar), Она Амира (On Amir) и одного из авторов этой статьи

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- Коррупция наносит ущерб экономике, демократическим институтам и структурам.
- Само предложение о даче или получении взятки может оказать тлетворное влияние, что указывает на механизм, посредством которого неэтичное поведение получает распространение в обществе.
- Социальные нормы влияют на этическое поведение. Тем не менее, как ни удивительно, врожденная склонность к обману (или честному поведению) одинакова в разных странах, несмотря на большие различия в фактическом уровне коррупции.
- Необходимы дальнейшие исследования, для того чтобы установить, что становится движущим механизмом взяточничества и коррупции, как они распространяются и как это можно контролировать.

(Дэна Ариели) показывают, что большинство людей поступают неэтично лишь при условии, что они, получая выгоду, могут при этом сохранить свою моральную самооценку. Ученые описали это наблюдение как теорию поддержания самооценки.

В нашей игре надо было 30 раз бросить виртуальный кубик на iPad. Многие специалисты в области поведенческой экономики применяют похожие модели с использованием настоящих игровых костей и монет для оценки нечестности в так называемых играх вне контекста, то есть играх, на которые не влияют социальные или культурные нормы. Перед каждым броском участники получили инструкции: они должны мысленно выбрать грань игральной кости — «верх» или «низ» — и сказать о своем выборе после того, как увидят результат броска. Они получают определенную сумму за каждую точку на той грани кубика, о которой будут сообщать каждый раз. Таким образом, у каждого был финансовый стимул, чтобы обмануть, указав на грань, приносящую больший выигрыш. Например, если в результате броска кубика на верхней грани выпадало число 2 (две точки), а на нижней — 5, люди, вероятно, испытывали искушение сказать, что перед броском они выбрали «низ», даже если это было не так.

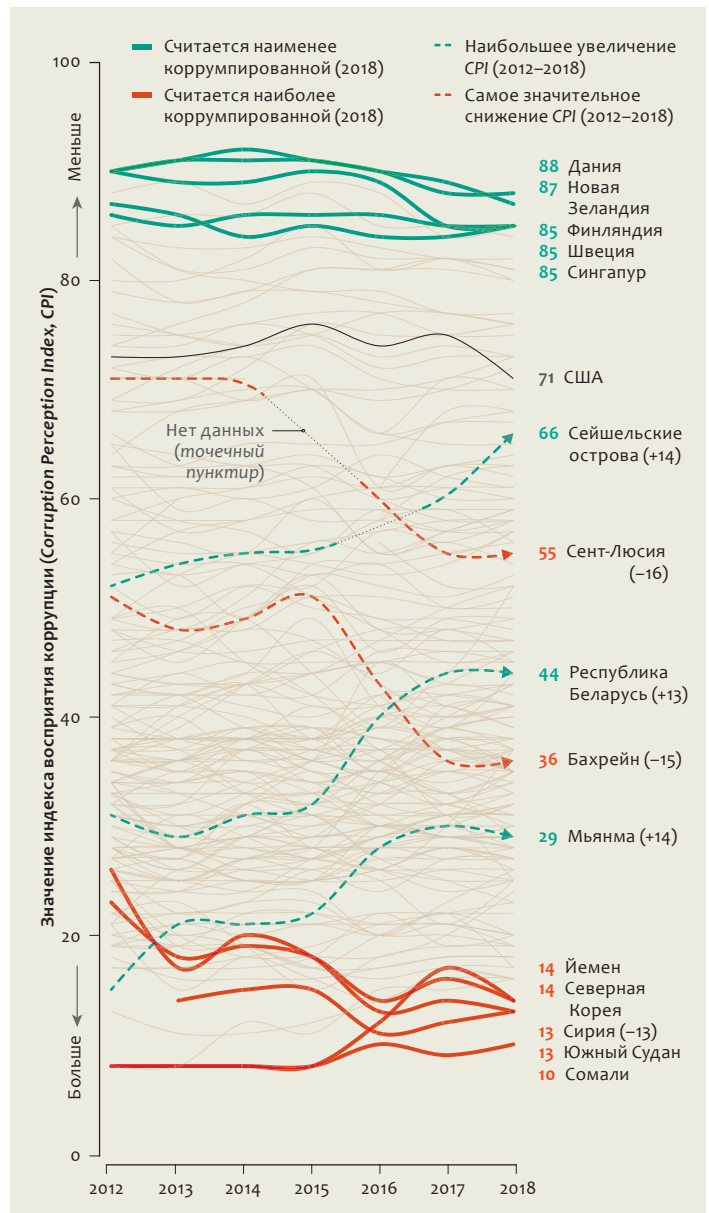
Такая модель не позволяет узнать, обманывал ли участник во время конкретного броска. Однако когда собраны данные по всем броскам кубика для всех участников группы, долю выбранных «выгодных» бросков можно сравнить с вероятностью (50%), чтобы оценить масштабы нечестности.

После того как участники получили инструкции о правилах и о том, как они смогут заработать деньги за сеанс игры, их случайным образом распределили по вариантам игры с малым и крупным выигрышем. В версии игры с большим выигрышем участники должны были выполнять те же действия, что и в варианте с малым выигрышем, но заработать в десять раз больше. Каждому сказали о существовании другого варианта, а затем половине участников с низкооплачиваемой версией предложили возможность дать взятку, чтобы их переключили на высокооплачиваемый вариант игры.

Ассистент-исследователь, курирующий сеанс, сообщил об этой возможности как о незаконной, чтобы перед участниками возникла моральная дилемма, похожая на ту, с которой они могут столкнуться в реальной жизни. Ассистент упомянул, что руководителя нет поблизости и участник сможет переключиться

Индекс восприятия коррупции

Согласно данным *Transparency International*, уровни коррупции в государственном секторе значительно отличаются по всему миру. Каждый год неправительственное агентство использует опросы и экспертные оценки для ранжирования стран по шкале коррупции от 0 до 100. На диаграмме показаны изменения по числу набранных баллов с 2012 по 2018 г., страны с наиболее высоким и наиболее низким уровнем коррупции, а также несколько государств, в которых произошли значительные изменения уровня коррупции. Масштабы нечестного поведения могут увеличиться или уменьшиться с удивительной скоростью, но они относительно стабильны в странах с наименьшим уровнем коррупции. Любопытно, что исследования поведения демонстрируют: врожденная склонность индивидов к нечестному поведению практически одинакова в разных странах независимо от фактического уровня коррупции.





Фальшивые долларовые банкноты, брошенные протестующим, кружатся вокруг тогдашнего президента FIFA, ставшего в 2015 г. участником коррупционного скандала

на вариант игры с большим выигрышем так, что никто не заметит. Таким образом, мы получили три группы людей: 1) низкооплачиваемый вариант игры, без предложения о взятке; 2) вариант игры с большим выигрышем, без предложения о взятке; 3) те, кому сообщили о возможности дать взятку. Последнюю группу можно было разделить на заплативших и отказавшихся дать взятку. Такое распределение позволило нам оценить, насколько этичным будет поведение людей, столкнувшихся с просьбой о взятке, после получения такого предложения.

В нашей лаборатории поведения мы выполнили три варианта теста с участием 349 человек. В первых двух исследованиях некоторым участникам предложили возможность заплатить \$2, чтобы им дали вариант игры с большим выигрышем, и 85% из них заплатили. Принципиально важно: мы наблюдали, что участники, столкнувшиеся с просьбой о взятке, в процессе игры жульничали чаще, чем участники, к которым с таким запросом не обращались. Например, во втором исследовании участники, столкнувшиеся

с требованием о взятке, обманывали на 9% чаще, тем те, кто играл в игру с крупным выигрышем, и на 14% чаще, тем люди, игравшие в игру с небольшим выигрышем, но у которых взятку не просили.

В третьем исследовании мы проверили, поступают ли люди менее нравственно, когда они дают взятку или когда они просто сталкиваются с таким требованием. Мы увеличили размер взятки до \$12, и 82% отклонили требование, поэтому размер группы людей, отклонивших требование о взятке, увеличился. Беспокоит следующее: даже когда мы ограничились анализом только этой группы людей, казалось бы, с твердыми нравственными принципами, то обнаружили, что столкнувшиеся с просьбой о взятке индивиды обманывали чаще, чем те, кто не получал незаконного требования. В целом результаты этих трех экспериментов означают, что сам факт предложения взятки пагубно влияет на моральные принципы, побуждая людей действовать менее честно при принятии этических решений впоследствии.

Разрушение норм

Результаты нашей работы свидетельствуют о том, что взяточничество — как заразная болезнь: быстро распространяется среди индивидов, зачастую в результате простого контакта, и со временем его становится все труднее контролировать. Так происходит потому, что социальные нормы — образцы поведения, которые считаются нормальными, — влияют на то, как люди поведут себя во многих ситуациях, в том числе и в таких, что связаны с этическими дилеммами. В 1991 г. психологи Роберт Чалдини (Robert B. Cialdini), Карл Каллгрэн (Carl A. Kallgren) и Рэймонд Рено (Raymond R. Reno) провели важное различие между дескриптивными нормами — восприятием того, что делают большинство людей, и иньонктивными нормами — восприятием того, что большинство людей одобряют или осуждают. Мы утверждаем, что оба типа норм влияют на взяточничество. Проще говоря, знание о том, что другие дают взятку для получения предпочтительного отношения (дескриптивная норма), заставляет людей считать более приемлемым то, что они сами дают взятку. Точно так же, думая, что другие считают приемлемым давать взятки (иньонктивная норма), люди будут чувствовать себя более комфортно, когда будут соглашаться на требование о взятке. Взяточничество становится нормативным, влияя на моральные принципы людей.

В 2009 г. Дэн Ариели совместно с исследователями поведения Франческой Джино (Francesca Gino) и Шахаром Аяялом (Shahar Ayal) опубликовал результаты работы, демонстрирующей, насколько серьезным может быть влияние социальных норм на формирование бесчестного поведения. В двух лабораторных экспериментах ученые провели оценку условий, в которых столкновение с неэтичным поведением других людей могло бы изменить принимаемые индивидом этические решения. Оказалось, что принадлежность к группе оказывает значительное влияние: когда люди наблюдали, как член группы ведет себя нечестно (ученик в футболке, указывающей на то, что он или она из той же школы, жульничал во время теста), они тоже вели себя некорректно. Наоборот, когда человек, ведущий себя нечестно, был из чужой группы (ученик в футболке школы-соперника), наблюдавшие это действовали по совести.

Однако социальные нормы также варьируют в разных культурах: то, что приемлемо в одной культуре, может быть неприемлемо в другой. Например, в некоторых обществах дарение подарков клиентам или

государственным служащим демонстрирует уважение к деловым отношениям, тогда как в других культурах это считается взяткой. Точно так же личные подарки в деловых отношениях могут рассматриваться и как «смазка» в деловых переговорах, выражаясь словами специалистов по поведенческой экономике Мишеля Андре Марешаля (Michel André Maréchal) и Кристиана Тени (Christian Thöni), и как сомнительная деловая практика. Подобные ожидания и правила, касающиеся того, что приемлемо, усваиваются и еще больше укрепляются в результате наблюдений за другими людьми из той же группы. Так, в странах, где люди регулярно узнают, что другие дают взятки, чтобы получить предпочтительное отношение, они решают, что дача взятки социально приемлема. Со временем граница между этичным и неэтичным поведением размывается, и нечестность становится «способом ведения бизнеса».

Интересно следующее: в ходе межкультурного исследования, результаты которого были опубликованы в 2016 г. совместно с исследователями поведения Хитер Манн, Ларсом Хорнуфом (Lars Hornuf) и Хуаном Тафуртом (Juan Tafurt), мы обнаружили, что базовая склонность людей вести себя нечестно в разных странах не различается. В нашем исследовании приняли участие 2179 коренных жителей США, Колумбии, Португалии, Германии и Китая. Используя игру, похожую на применявшуюся при изучении взяточничества, мы определили, что люди из этих стран жульничают примерно в равной степени. Независимо от страны люди обманывали лишь в той мере, в какой сохранялся баланс между побуждением заработать деньги и стремлением поддержать свой моральный облик. И вопреки распространенному мнению о различиях между этими странами (оценку которого мы провели среди разных групп участников) мы не обнаружили большее число обманщиков в странах с высоким уровнем коррупции (таких, как Колумбия) по сравнению с государствами с низким уровнем коррупции (таких, как Германия).

Так почему же между разными странами наблюдаются огромные различия в уровне коррупции и взяточничества? Оказалось, что, хотя врожденная склонность индивидов к честному поведению или к обману сходна в разных странах, социальные нормы и правоприменение серьезно влияют на восприятие и поведение. В 2007 г. экономисты Рэймонд Фисман (Raymond Fisman) и Эдвард Мигель (Edward Miguel) опубликовали исследование о нарушениях правил стоянки

среди дипломатов ООН, живущих на Манхэттене. Исследователи обнаружили, что дипломаты из стран с высоким уровнем коррупции накопили большее число неоплаченных квитанций за нарушение правил. Но когда правоприменительные органы получили возможность конфисковать у нарушителей дипломатические номера, число неоплаченных квитанций значительно сократилось. Это исследование показывает, что культурные нормы и правоприменение — ключевые факторы в формировании этического поведения.

Более глубокое исследование

Но какие психологические механизмы задействованы в даче и получении взятки? Ученые, занимающиеся исследованием поведения, изучили этот вопрос в лабораториях и в естественных условиях. Например, в недавнем исследовании специалисты по поведенческой экономике Ури Гнизи (Uri Gneezy), Сильвия Саккардо (Silvia Saccardo) и Роэл ван Вельдхейзен (Roel van Veldhuizen) изучали психологические основы получения взяток. Они провели лабораторное исследование с участием 573 человек, разделенных на группы по три человека. Два участника соревновались в написании шуток, а третий выбирал победителя, которому доставался приз. Представляя на рассмотрение свои записи, сочинители могли подкупить судей, вложив \$5 в конверт. Гнизи с коллегами изучали, как реагируют арбитры и как получение взятки влияет на их решение. Ученые обнаружили, что когда арбитры могли оставить себе только сумму, полученную от победителя, взятка влияла на их выбор, но когда судьи могли оставить взятку независимо от того, кто станет победителем, их решение больше не зависело от получения взятки. Это исследование свидетельствует о том, что люди подвержены влиянию взяток, лишь когда это отвечает их собственным корыстным интересам, а не потому, что они хотят оказать ответную услугу любому, кто даст взятку.

В сходных исследованиях, результаты которых были опубликованы в 2017 г., Нильс Кебис (Nils Köbis), в настоящее время работающий в Амстердамском университете, с коллегами проверили гипотезу о том, что коррупция в крупных масштабах развивается постепенно в результате серии все более серьезных нечестных действий. Исследователи обнаружили, что в действительности в четырех экспериментах участники с большей вероятностью вели себя неэтично, когда внезапно получали возможность так

поступить, то есть когда сталкивались с единственной возможностью повести себя неэтично за крупное вознаграждение, а не когда им предоставлялся ряд возможностей с небольшой выгодой. Исследователи пришли к выводу, что «иногда путь к коррупции проходит через крутой обрыв, а не через гладкий спуск».

Учитывая, насколько разрушительна коррупция для общества, мы считаем, что очень важно и дальше исследовать ее корни в психологии. Исследования необходимо проводить по трем направлениям. Во-первых, нужна более полная оценка того, что ведет к формированию культуры менее этического поведения. Что, например, побуждает кого-то требовать взятку? Что влияет на вероятность согласия принять взятку? Во-вторых, каковы последствия взяточничества? Несомненно, взяточничество и, более обобщенно, нечестность заразны. Но в будущем можно было бы исследовать конечные эффекты этого явления по истечении времени и в разных областях: что происходит, когда люди постоянно сталкиваются со взяточничеством? Приводят ли повторяющиеся столкновения с фактом вымогательства взятки к усилению или снижению влияния взяток на то, в какой степени нечестно ведет себя индивидуум? И, наконец, какое вмешательство будет наиболее эффективным для уменьшения числа случаев вымогательства и получения взятки?

Возвращаясь к нашему первоначальному примеру, мы видим, что коррупционная сделка, предложенная служащей мэрии, может показаться тривиальной или по меньшей мере рассматриваться как изолированное событие. К сожалению, единственное требование о взятке повлияет и на запросившего, и на получившего такое предложение. Особенно важно, что со временем за счет эффекта домино такое явление затронет множество других людей, быстро распространится во всем обществе, и если это не контролировать, то сложится культура нечестности. ■

Перевод: С.М. Левензон

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- The (Honest) Truth about Dishonesty. Dan Ariely. Harper-Collins, 2012.
- (Dis)honesty: The Truth about Lies. Documentary starring Dan Ariely. Directed by Yael Melamede. Bond/360, 2015.
- How the Trust Trap Perpetuates Inequality. Bo Rothstein; The Science of Inequality. ScientificAmerican.com, опубликовано онлайн 01.11.2018.