

# Ученые выяснили, что происходит в головах у коррупционеров

Журнал New Scientist обобщил выводы нескольких исследований о причинах коррупции. Ученые наглядно показали, при каких обстоятельствах умные, здравомыслящие люди могут становиться коррупционерами. И хотя готовых рецептов для борьбы с этим злом не предлагается, с помощью своих изысканий они пытаются хотя бы разобраться в том, почему противозаконное и аморальное поведение настолько распространено в мире.

Большинство людей считают себя довольно честными, предполагая, что такие неприятные понятия, как «коррупция», относятся к кому-то другому, но уж точно не к ним. Однако новые исследования показывают, что так или иначе любой человек, даже самый честный, может быть в ней замешан.

Дело в том, что каким бы цивилизованным ни было общество, злоупотребления положением в политике, различных органах власти и бизнесе в той или иной степени имеют место везде. Никакими тюремными сроками и прочими наказаниями стремление получивших власть людей к незаконному обогащению в большинстве стран подавить не получается. Эффективная борьба с коррупцией требует четкого понимания того, что же все-таки побуждает становиться коррупционерами.

Незаконное использование должностным лицом своих полномочий для личной выгоды изучалось в самых разных проявлениях. И даже на уровне инстинктов. Ведь с эволюционной точки зрения высокоморальное поведение далеко не самая рациональная стратегия, именно хитрость дает некоторое преимущество и большие шансы на репродуктивный успех перед теми, кто действует как все или строго следует правилам. Вот одна из причин, почему побороть стремление к материальным благам в обход закона и морали настолько сложно.

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ МАХИНАЦИИ

«Если вы большую часть времени честны, то это может быть только из-за того, что у вас отсутствует возможность обмануть», — утверждает Самуэль Бендахан из Швейцарского федерального института технологии в Лозанне. Вместе со своими коллегами он придумал игру, участники которой должны были распределять сумму денег между собой и другими людьми, выполняющими роль сотрудников.

Были разные варианты, как это сделать. Можно было делить деньги, давая другим высокое вознаграждение за свой счет. А можно было сделать денежное довольствие меньше и по-тихому забрать то, что недополучили сотрудники, себе. В ходе предварительного опроса вторая стратегия приглянулась лишь 4% участников эксперимента.

На начальном этапе один назначенный человек распределял небольшие суммы реальных денег. И в течение десяти раундов все проходило честно. Затем число ответственных за распределение средств возрастало до трех человек, суммы также увеличивались. По итогам десяти раундов игры по этим правилам 45% участников эксперимента шли против морали и обогащались, пользуясь своим «служебным положением». Так было наглядно продемонстрировано развращающее влияние власти.

## ОПЬЯНЕННЫЕ МОГУЩЕСТВОМ

Власть не просто предоставляет больше возможностей для финансовых злоупотреблений, она влияет на то, как человек думает. Йорис Ламмерс из Тилбургского университета (Нидерланды) сравнил то, что происходит в головах властей предрежащих, с алкогольным опьянением.

Алкоголь сужает внимание и провоцирует поведение, которое можно назвать гиперуверенностью в себе и гипернапористостью. Так вот в Тилбургском университете следили за мозговой деятельностью облеченных властью людей и обнаружили, что у них наблюдалась активность в областях, связанных с подобной

расторженностью. Получается, что высокопоставленный человек, который хочет «взять плату за услуги», до конца не отдает себе отчета или предпочитает не верить в то, что в какой-то момент для него все может полететь в тартарары. Йорис Ламмерс назвал этот эффект «моральной близорукостью».

Поведенческий экономист Дэн Ариэли из Массачусетского технологического института добавляет к портрету мздоимца еще один нюанс. Согласно его выводам, наибольших успехов в махинациях, как, впрочем, и во многом другом, добиваются творческие люди с нестандартным подходом к решению задач и развитой фантазией.

## НЕ ПОЙМАН — НЕ БРАЛ

Однако возникновению коррупции способствуют не только полномочия, которых нет у других, но и возможность удерживать психологическую дистанцию. Дэн Ариэли обнаружил, что люди больше склонны обманывать на жетоны, которые можно обменять на деньги, чем на сами деньги. Если продолжать рассуждать в том же ключе, то и взятки через посредника позволяют нечестным на руку несколько дистанцироваться от некрасивой ситуации.

Во-первых, посредник снимает неопределенность, озвучивая тариф на определенные услуги, такие как подкуп политика, и тем самым способствует «нормализации» акта дачи взятки. Во-вторых, существование посредника снижает риск наказания для взяточника и создает иллюзию совместной ответственности.

## КОРРУПЦИЯ ЗАРАЗИТЕЛЬНА

Между тем самым главным фактором, обуславливающим коррупцию, является то, признается или нет она самим обществом. В каких-то странах давать взятки даже не придет в голову, а где-то, как в России, они в порядке вещей, что-то вроде неофициального, но быстрого и надежного способа решения важных вопросов.

Нюансы восприятия коррупции изучала Эбигейл Барр из Оксфордского университета. Она провела серию экспериментов со студентами Оксфорда из 34 стран. Каждый из них должен был решить, следует ли давать взятку должностному лицу, например, за больничный лист. Обнаружилось, что люди из государств с наихудшими оценками в рейтинге восприятия коррупции часто решались на это пойти, потому что для них покупка справок была в порядке вещей.

Хорошая же новость заключается в том, что эти же самые люди могли стать менее коррумпированными. Повторное исследование, проведенное г-жой Барр через некоторое время, показало, что, пожив в Великобритании с ее низким уровнем коррупции, такие респонденты начинали вести себя практически полностью в соответствии с общепринятыми нормами. А выпускники из «коррупционно неблагополучных» стран и вовсе были неотличимы в этом вопросе от выпускников-англичан.

«В Англии и других странах с низкой коррупцией есть то, чего пока нет у нас. Главная причина этого — в действии социальных институтов, которым большинство подчиняется даже не всегда осознанно, а в результате усвоения их норм не критически с раннего детства в процессе социализации», — говорит заведующий отделом социологии фонда ИНДЕМ Владимир Римский. В странах, где хорошо выстроены социальные институты, взяточничество становится маргинальным явлением, отвергаемым общественной моралью и общественным мнением.

«Психология человека, которую изучали исследователи, в таких государствах подчиняется социальным институтам, а не доминирует над ними. Поэтому, например, люди, переехавшие из стран с высоким уровнем коррупции в государства, где она практически отсутствует, в большинстве своем прекращают совершать коррупционные действия. Ведь они начинают подчиняться социальным институтам, коррупцию отвергающим, делающим ее ненормальным и недопустимым явлением, — добавляет г-н Римский. — Но природа человека при этом не меняется: возвращаясь назад, такие люди снова начинают давать и брать взятки, потому что они снова подпадают под действие социальных институтов, поддерживающих коррупцию».

Андрей Сердечнов

Автор: Артур Скальский © РосБизнесКонсалтинг НАУКА И ТЕХНИКА, МИР 👁 2889 21.11.2011, 15:02 🔄 349  
URL: <https://babr24.com/?ADE=99891> Bytes: 7235 / 7186 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Артур**

**Скальский.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)