

Толерантность к коррупции: типовые и контекстуальные различия на примере ситуаций взяточничества

Что не так с изучением коррупции?

Проблема коррупции остается актуальной по сей день. Коррупция провоцирует серьезные негативные последствия: медленный экономический рост, неравное предоставление и снижение качества государственных услуг, неравномерное распределение общественных благ и др. (Gong & Wang, 2013) Однако при всем интересе исследователей к теме коррупции можно встретить мало исследований, основанных на данных не чиновников или экспертов, а рядовых граждан. К примеру, известный Индекс восприятия коррупции, составляемый «Transparency International», не измеряет субъективное отношение обычных людей, а использует опросы экспертов и предпринимателей (См. Индекс восприятия коррупции — 2017: методическая справка).

Почему взятка?

Безусловно, видов коррупции огромное множество: начиная с мелкой взятки, заканчивая крупными хищениями. При изучении восприятия коррупции рядовыми гражданами кажется более логичным говорить о взятке, к тому же взятке бытовой, так как обычный человек вряд ли может оценить коррупцию «в верхах», потому что знаком с последней гораздо меньше.

Какими бывают взятки?

В современной научной литературе выделяют два вида взятки (как одной из распространенных форм коррупции) – взятку комфорта (*collusion*) и взятку выживания (*extortion*) (Mishra & Mookherjee, 2013). Первая имеет место быть, когда человек хочет сделать свое положение более комфортным (например, получить справку быстрее, чем обычно) и по собственному желанию (внутренний мотив) идет на выплату взятки. Вторая – когда человека вынуждают дать взятку, то есть создаются условия (внешнее обстоятельство), когда человек понимает: если не заплатит, пострадают его интересы, здоровье, возможно, и жизнь. Причем, согласно опросам начала XXI века, ситуации взятки в обыденной жизни (в отличие от бизнес-контекста) в меньшей степени воспринимаются как коррупционные (Kubiak, 2001), то есть субъективно респонденты не видят в таких ситуации коррупционной составляющей.

Что говорят теория и исследования?

- > существует два вида атрибутивных процессов: **внутренний** (поведение человека объясняется его внутренними мотивами) и **внешний** (поведение человека – это результат внешних факторов)
- > можно говорить о преобладании либо внешних, либо внутренних атрибуций (Налчаджян, 2006)
- > внешняя атрибуция, в отличие от внутренней, воспринимается более объективной причинностью (Там же)
- > человек не несет ответственность за нетипичное для себя поведение в ситуациях, в которых другие люди ведут себя аналогичным образом, т.к. в подобных ситуациях общество приписывает такие действия внешним, а не внутренним причинам (Getz & Volkema, 2001)

Выборка

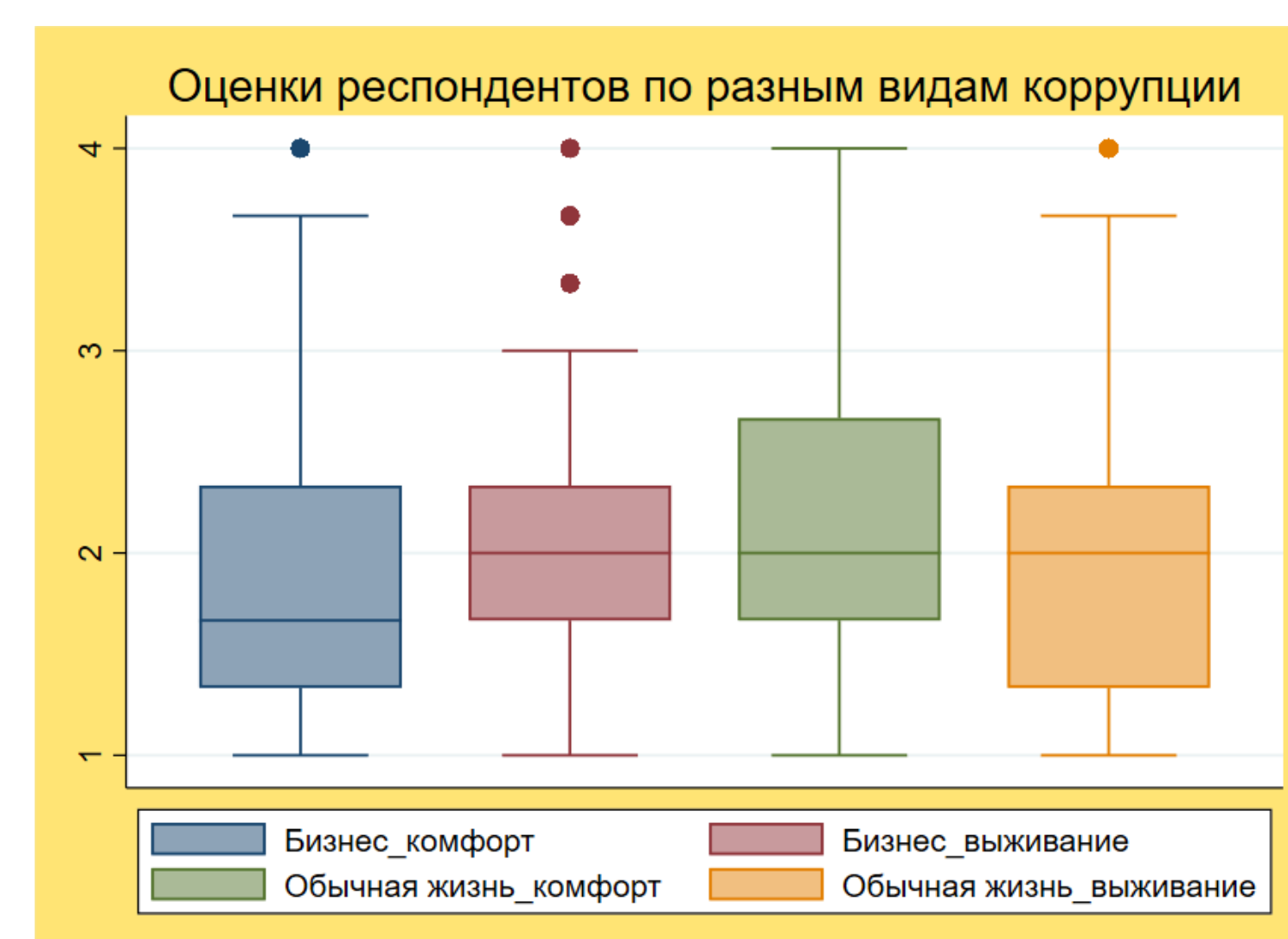
Анализируемые данные включают ответы 594-х респондентов (62% выборки – женщины). Средний возраст равен 34.99 лет (SD = 12.79), минимальный возраст составляет 17, максимальный – 76 лет. Большая часть опрошенных (82%) имеет высшее образование.

Инструмент

Опросник по измерению толерантности к коррупции создавался в рамках проектной деятельности в лаборатории антикоррупционной политики НИУ ВШЭ с привлечением её специалистов. Авторы инструмента использовали сценарный подход к созданию «заданий». По итогам двух сессий обсуждений в опросник были включены 12 ситуаций: по три ситуации в зависимости от типа коррупции (выживание vs. комфорт) и контекста (бизнес vs. обычная жизнь). Каждую ситуацию необходимо оценить на предмет правильности поведения действующего лица по шкале от 1 до 4, где 1 – «Абсолютно неправильно», 4 – «Абсолютно правильно».



Результаты



> В контексте бизнеса взятка-выживание (M = 2.00, SD = 0.68) не воспринимается как более желательная, чем взятка-комфорт (M = 1.87, SD = 0.75); $t_{bonferroni}(593) = 4.91, p < 0.05$.

> В контексте обычной жизни получилось наоборот: взятка-комфорт (M = 2.13, SD = 0.71) оказалась более желательной, чем взятка-выживание (M = 1.97, SD = 0.72); $t_{bonferroni}(593) = 5.79, p < 0.05$.

> При сравнении отношения респондентов к взяткам-комфарту в контексте бизнеса и обычной жизни выяснилось, что взятка комфорта в обычной жизни воспринимается как более желательная, чем в контексте бизнеса: $t_{bonferroni}(593) = 9.37, p < 0.05$.

> При сравнении взятки выживания в двух контекстах получились незначимые различия: $t_{bonferroni}(593) = 1.33, p = 1.00$.

Выводы

- Действия, совершенные под воздействием внешних обстоятельств, воспринимаются более терпимо, чем действия, основанные на внутренних причинах, что и было подтверждено в нашем исследовании на примере бизнес-контекста.
- В контексте ситуаций обыденной жизни добровольная взятка оказалась более желательной, чем взятка-выживание (вынужденная), что противоречит теоретическим предпосылкам. Вероятным объяснением может служить тот факт, что в ситуациях добровольной взятки в обычной жизни люди привыкли поступать «неправильно», чаще с этим сталкиваются, считают это нормой жизни, что и отразилось в результатах исследования.
- Заметна дифференциация контекста в восприятии респондентов относительно добровольной взятки, но нет контекстуальных различий в вопросе вынужденной взятки.