

ЮРИДИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

УДК 159.9

DOI <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2023.1.8>

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*

ПСИХОЛОГІЧНІ КОНТЕКСТИ ВИВЧЕННЯ КОРУПЦІЇ У ЗАРУБІЖНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

PSYCHOLOGICAL CONTEXTS OF THE STUDY OF CORRUPTION IN FOREIGN STUDIES

Метою роботи стало визначення наявних в зарубіжних наукових студіях теоретико-методологічних підходів до виявлення психологічних чинників корупційної поведінки, зокрема ракурсів вивчення взаємозалежності між наявністю владних повноважень та схильністю особистості до корупційних діянь. Використовуючи створений список пошукових термінів було відібрано роботи, опубліковані в галузях психології, соціології, політології, економіки і права із зазначеної проблематики. Проведений аналіз досліджень з точки зору контекстів, які найчастіше використовуються у вивченні корупційної поведінки показав, що в наявній літературі найчастіше досліджуються такі проблеми, як вплив влади на схильність особистості до корупції, питання особистої вигоди та самоконтролю, неприйняття втрат і прийняття ризику, раціоналізації та емоцій. Теорія раціонального вибору пояснює корупцію як функцію розрахованої, стратегічної, корисливої поведінки. З цієї точки зору корупція особливо ймовірна в ситуаціях асиметрії влади, коли одні особи мають владу над іншими. Гіпотезою більшої частини проаналізованих досліджень може слугувати припущення, що особи, які мають владу, більш схильні діяти корумповано. Тобто наявність влади стає одним з головних пунктів в розумінні індивідуальних рішень щодо корупції. Влада може призводити до надмірної самовпевненості, більшого прийняття ризику та зосередженості на винагородах. Надмірна впевненість людей у власній моралі може перешкоджати їм усвідомлювати або визнавати, що вони діють корумповано. Корупційні дії можуть виникати внаслідок попередніх дій, які не вважалися неетичними або перебували в сірій етичній зоні. Дослідники показують, що люди готові брати участь у серйозній корупції, не вдаючись до помірної корупції. У польовому експерименті щодо брехні доведено, що люди є надзвичайно готовими обманювати (брехати) заради особистої вигоди. Гендерно-психологічне пояснення корупції викликає заперечення.

Ключові слова: корупція, корупційна поведінка, влада, схильність до корупції, особиста вигода, прийняття ризику, раціоналізація.

The purpose of the work was to determine the theoretical and methodological approaches available in foreign scientific studies to the identification of psychological factors of corrupt behaviour, in particular, the angles of studying the interdependence between the presence of power and the individual's propensity to corrupt acts. Using the created list of search terms, works published in the fields of psychology, sociology, political science, economics, and law were selected from the specified issues. The analysis of research from the point of view of the contexts most often used in the study of corrupt behaviour showed, that the existing literature most often examines such problems as the influence of power on an individual's propensity to corruption, issues of personal gain and self-control, loss aversion and risk acceptance, rationalization and emotions. The theory of rational choice explains corruption as a function of calculated, strategic, self-interested behaviour. From this point of view, corruption is especially likely in situations of power asymmetry, when some individuals have power over others. The hypothesis of most of the analyzed studies can be the assumption that persons in power are more inclined to act corruptly. That is, the presence of power becomes one of the main points in understanding individual decisions regarding corruption. Power can lead to overconfidence, greater risk-taking, and a focus on rewards. People's overconfidence in their own morality can prevent them from realizing or admitting that they are acting corruptly. Corrupt actions can arise as a result of previous actions that were not considered unethical or were in an ethical gray area. Researchers show that people are willing to engage in serious corruption without resorting to moderate corruption. A field experiment on lying has shown that people are extremely willing to deceive (lie) for personal gain. The gender-psychological explanation of corruption is objectionable.

Key words: corruption, corrupt behaviour, power, tendency to corruption, personal benefit, risk acceptance, rationalization.

Вступ. Питання щодо того, чим саме пояснюється корупційна поведінка і чому корупція є невмирущим явищем в усіх суспільствах привертає увагу як науковців, так і практиків [3; 23]. Нещодавно до цієї проблеми у черговий раз звернулися в політичних, еко-

номічних та наукових колах, оскільки, незважаючи на зростання та поширення глобального антикорупційного руху, чимало корумпованих країн не досягли значного прогресу у зменшенні корупції [17; 29; 36]. 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.

Теорія раціонального вибору протягом тривалого часу домінувала в академічних дослідженнях корупції, антикорупційної практики та політичних підходів. Вона пояснює корупцію як функцію розрахункової, стратегічної, корисливої поведінки. З цієї точки зору корупція особливо ймовірна в ситуаціях асиметрії влади, коли одні особи (агенти) мають владу над іншими (принципалами). Проте пояснення раціонального вибору роблять припущення щодо мотивацій, які можуть бути недійсними. Психологічні концепції пояснення схильності особистості до корупції кинули серйозні виклики теоріям раціонального вибору людської поведінки.

Неспроможність антикорупційної політики та програмних заходів, натхненних раціональним вибором, спонукала вчених і практиків у галузі вивчення корупції шукати альтернативні підходи до розуміння рушійних сил корупційної поведінки на індивідуальному рівні. На сьогодні науковці, які працюють над психологією корупції, зосереджувалися насамперед на соціально-психологічних детермінантах неетичної поведінки, таких як вплив групових норм, взаємодії та динаміки [7; 8; 15; 42; 44]. Це цілком виправдано, враховуючи соціальну, інтерактивну природу корупції, але такі підходи не враховують психічні процеси індивідуального рівня, такі як прийняття рішень, обробка інформації, які спонукають людину до вибору неетичних дій, а також психологічні детермінанти неетичної поведінки.

Мета роботи – визначити наявні в зарубіжних наукових студіях теоретико-методологічні підходи до виявлення психологічних чинників корупційної поведінки, зокрема дослідити ракурси вивчення взаємозалежності між наявністю владних повноважень та схильності особистості до корупційних діянь.

Мета роботи реалізовувалася шляхом вирішення низки завдань.

1. Спочатку необхідно було створити список пошукових термінів із заданої проблематики.

2. Із отриманої сукупності літератури було виокремлено дослідження з психології корупції, що присвячені вивченню індивідуальних детермінант схильності особистості до корупції.

3. Аналіз літератури дозволив синтезувати та оцінити поточні знання та визначити найбільш популярні ракурси психологічного вивчення корупції.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи створений список пошукових термінів ми вибрали роботи, опубліковані в галузях психології, соціології, політології, економіки і права із зазначеної проблематики. Аналіз досліджень з точки зору контекстів, які найчастіше використовуються у вивченні корупційної поведінки показав, що в наявній літе-

ратурі з психології корупції найчастіше досліджуються такі проблеми, як вплив влади на схильність особистості до корупції, особистої вигоди та самоконтролю, неприйняття втрат і прийняття ризику, раціоналізації та емоцій.

Автори зазначають, що для розуміння індивідуальних процесів прийняття рішень (включно з рішеннями про корупційні дії) необхідно дивитися на фактори, які впливають на обробку інформації (такі як час, розумові здібності та мотивація) [1]. Крім того, необхідно враховувати, як люди подумки інтерпретують і організують інформацію за допомогою схем, виразність емоцій і важливість соціального контексту [37]. У визначеному тематичному полі ми знайшли підтвердження цих концепцій в існуючій літературі з когнітивної психології корупції. Зокрема, ми знайшли кілька досліджень про вплив соціального статусу (влади) і сприйняття ризику; менша кількість досліджень про роль особистої вигоди та самоконтролю; і дуже мало досліджень щодо впливу емоцій і раціоналізаційних наративів.

Гіпотезою найбільшої частини виявлених досліджень може слугувати припущення, що особи, які мають владу, більш схильні діяти корумповано (12 наукових робіт з цієї тематики).

Влада має фундаментальне значення для вивчення корупції. Це необхідна умова широко поширеного визначення Клітгаарда та підходів раціонального вибору до вивчення корупції [23]. У цьому контексті влада визначається як певні особи, які мають відповідальний рівень влади або влади над процесами прийняття рішень, створюючи прибуткові вікна можливостей для неетичної поведінки. Відповідно до цього розуміння, без влади не існує корупції. У результаті влада стала одним з головних пунктів в розумінні індивідуальних рішень щодо корупції.

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 [41].

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» [41, 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.

Влада може призводити до надмірної самовпевненості, більшого прийняття ризику та зосередженості на винагородах [43]. У п'яти окремих експериментах N. Fast та інші [15] 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 [37] 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 [11].

Ситуація, а не особа звинувачується в поганій поведінці у формі когнітивного упередження, відомого як «корисливе упередження», за якого особи, які приймають рішення, обробляють інформацію таким чином, щоб підтримувати існуючі погляди та просувати свої власні інтереси [33]. Упередження підтвердження – це схильність ігнорувати інформацію, яка суперечить переконанням людей і поглядам на світ, тоді як ефект ореолу, за Kahneman – це схильність початкових вражень впливати на загальне сприйняття та переконання щодо людини чи організації [20].

J. Darley пише про те, що упередженість підтвердження разом із ефектом ореолу також може збільшити ймовірність того, що корупційні дії осіб, які за інших обставин вважаються хорошими людьми, будуть пропущені або проігноровані. У людей може виникнути спокуса проявити упередженість заднім числом, розглядаючи свої минулі дії як краще продумані та плановані, ніж вони були насправді [11]. Люди також можуть брати на себе більшу особисту відповідальність за успіх і меншу за невдачу, що відоме як причинно-наслідкове упередження [1].

Дії людей, що не володіють владним статусом, можуть спонукати владних осіб діяти корумповано з міркувань покори чи очікуваної винагороди. Щодо першого, В. Terper [39] і R. Prentice [33] згадують сумнозвісні експерименти Стенлі Мілграма, під час яких переважна більшість учасників дослідження сліпо підкорялася вказівкам авторитету заподіяти дедалі більш болючий шок людям через те, що вони не змогли правильно відповісти на запитання. Щоб пояснити цей висновок, Prentice зазначає, що «догджання владі зазвичай призводить до винагороди; неприємна влада часто призводить до покарань, включаючи втрату роботи» [33, с. 18]. Тому не дивно, що безправні не можуть протистояти або зупинити корупційну поведінку впливових людей.

J. Darley пропонує альтернативні пояснення слухняності. По-перше, корупційні дії можуть бути

мотивовані інтуїцією, а не розумом, і тому спочатку можуть бути вчинені ненавмисно і не розглядатися як корупція [11]. Як стверджує J. Darley, «багато дій, які починають цикли корупції, є продуктом інтуїтивної системи суджень, що означає, що вони швидко досягаються, не розглядаються свідомо та є ненавмисними у своїй етичній сумнівності. Крім того, вони часто є результатом тиску, який змушує приймати швидкі рішення» [11, с. 1183]. По-друге, корупційні дії можуть виникати внаслідок попередніх дій, які не вважалися неетичними або перебували в сірій етичній зоні. Люди можуть сприймати початкові дії як етичні, тоді як наступні дії можуть бути менш етичними, але їх важко відрізнити від перших дій – типу «слизького шляху» [27].

Минулі практики формують орієнтир, за яким люди оцінюють майбутні дії. З часом організації можуть відчувати певну форму етичного ковзання або згасання, яке може бути важко розпізнати та зупинити, особливо тому, що люди схильні віддавати перевагу статус-кво [4; 33; 35; 37]. Проте N. Kobis зі співавторами [27] припускають, що люди готові брати участь у серйозній корупції, не вдаючись до помірної корупції. Крім того, сприйняття може вводити в оману, особливо якщо люди вірять, що те, що вони бачать, має бути правдою [20]. Робота L. Manzetti та С. J. Wilson як раз і присвячена спробі пояснити, чому люди обирають корумповану владу [28]. Використовуючи дані опитування World Values, дослідники показують, що коли безправні очікують винагороди від влади, вони, ймовірно, не помічають корумпованої поведінки політичних еліт. У країнах зі слабкими державними інституціями та міцними стосунками «патрон-клієнт» громадяни підтримують корумповані уряди, оскільки очікують отримати відчутну вигоду від корумпованих лідерів [28].

В. M. Djawadi та R. Fahr у своїй роботі, присвяченій впливу влади показують, що владні особи здійснюють дії, які приносять їм користь. У польовому експерименті щодо брехні автори доводять, що люди є надзвичайно готовими обманувати (брехати) заради особистої вигоди [14]. Поширюючи логіку своїх висновків на професійні організації, автори стверджують, що люди готові брехати, навіть якщо користь від брехні невизначена. Вони також вважають, що брехня є більш імовірною, коли будь-яка потенційна шкода є непрямомою та виявляється в письмових заявах чи діях, а не прямою (віч-на-віч). Готовність брехати перед обличчям невизначеної вигоди потенційно ще більша в організаціях, де неетичну поведінку заохочують, там, де вона є звичайною справою або за брехню навіть винагороджують [2].

L. K. Trevino та S. A. Youngblood вивчали чинники, що можуть стримати людей від брехні, обману чи іншої подібної поведінки [40]. У проведеному експерименті автори доводять, що люди з більшим локусом самоконтролю та кращим когнітивним моральним розвитком частіше приймають етичні ділові рішення. Локус контролю «вимірює сприйняття індивідом того, наскільки він або вона контролює події в житті» [40, с. 379], причому дослідження

показало, що люди з більшим почуттям контролю, швидше за все, вчинять правильно. Когнітивний моральний розвиток вимірює ступінь, до якого моральне судження особи залежить від зовнішніх впливів, причому менша залежність призводить до більшої готовності протистояти тиску з боку влади та протистояти неправильним діям. P. Reckers та M. Samuelson шляхом проведеного лабораторного експерименту також наводять докази того, що люди з більш сильними локусом контролю та почуттям моральної відповідальності з часом менш схильні виконувати неетичні вимоги керівництва.

Е. Dimant [12] 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 [40]. 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 [12].

Ще два популярні психологічні ракурси вивчення корупції – у контексті прийняття особистістю ризику, а також з точки зору гендерних відмінностей. Адже корупція є потенційно ризикованою поведінкою, особливо якщо ймовірність бути спійманим і покараним є високою. Спроби зрозуміти корупцію спонукали психологів дослідити, як сприйняття ризику впливає на схильність людини до корупції. Є певні докази того, що сприйняття ризику може спонукати жінок поводитися інакше, ніж чоловіків, коли йдеться про корупцію, але ці аргументи не є стовідсотково переконливими.

А. Menocal зі співавторами пропонують дві групи досліджень про зв'язок між гендером, корупцією та психологією [30]. По-перше, психологічні дослідження надають докази того, що жінки більше схильні до ризику, ніж чоловіки, і менш охочі, ніж чоловіки, брати хабарі. Жінки також можуть мати інші моральні стандарти, ніж чоловіки, і є докази того, що вони більш схильні карати егоїстичну поведінку в лабораторних експериментах, ніж чоловіки-учасники, хоча дані щодо цього не є однозначними [30].

М.А. Guerrero та Е. Rodríguez-Oreggia поставили під сумнів гендерно-психологічне пояснення корупції, стверджуючи, що будь-яка гендерна різниця в корупційній поведінці виникає через те, що чоловіки більше схильні до корупції (наприклад, з поліцією), ніж жінки [16]. Проте жінки частіше взаємодіють із державними службами, такими як освіта та охорона здоров'я, де поширені хабарництво та інші форми корупції (особливо в дуже бідних країнах), тому висновки авторів можуть значною мірою залежати від контексту.

Цікавим є огляд психологічної літератури про владу, запропонований А. Уар [43]. На думку автора, владні особи, як правило, є більш схильними до

ризиків. Проте як більшість людей, як правило, не схильна до ризику і віддає перевагу впевненим виграмам 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 [43].

Робота Д. Kahneman та А. Tversky щодо теорії перспектив надає докази того, що ставлення до ризику залежить від ймовірності виразу чи програшу в конкретній ситуації [21]. Теорія перспективи стверджує, що люди, швидше за все, будуть уникати ризику в ситуаціях, пов'язаних із впевненими прибутками, але сприйматимуть ризик або навіть прагнутимуть 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 [21]. 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, Т. Soreide [38] 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 [38].

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 [34], 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 [34]. Необхідні більш детальні дослідження, щоб краще пояснити, як люди розуміють ризик і, у свою чергу, як сприйняття ризику формує поведінку.

Н. Jacquetet зі співавторами, ґрунтуючись на даних лабораторного експерименту [19] показують, що оптимістичне упередження спотворює судження людей про ймовірність переживання позитивної події в майбутньому. Люди припускають, що неприємні речі частіше трапляються з іншими людьми, ніж з ними самими. Застосовуючи це до корупції, автори виявляють, що люди, які займаються неза-

конною діяльністю, також, швидше за все, вважають, що зможуть уникнути виявлення та покарання. Це може допомогти пояснити, чому люди вирішують діяти корупційно, навіть якщо об'єктивна ймовірність бути спійманими є високою [19]. Поширення публічної інформації про судимості за корупцією може зменшити віру в те, що хабарі є прийнятними.

А от S.K. Berninghaus зі співавторами заперечують аргумент, що ставлення до ризику формує корупцію [6]. Грунтуючись на доказах серії ігрових експериментів, ці автори виявили, що ставлення до ризику не пояснює вибір між корупційною та некорупційною поведінкою. Скоріше віра в ймовірність. В експерименті учасники, які прагнули до ризику, не обов'язково були більш корумпованими; скоріше суб'єктивна оцінка (переконання) ймовірності отримання хабара спонукала особу до корупції. Вищий ступінь невизначеності (менше інформації) щодо ймовірних дій зменшував корупцію [6].

Люди раціоналізують або виправдовують майбутню або минулу поведінку, щоб зробити її прийнятною для себе та інших. Це також стосується корупційної поведінки. M. Venson називає дослідження раціоналізації «теорією нейтралізації» [5]. F. Choо та K. Tap стверджують, що в контексті Сполучених Штатів культурний наратив «американської мрії» сильно впливає на світогляд керівників компаній і робить їх імовірними до незаконної поведінки [10]. «Американська мрія» наголошує на грошовому успіху як на головному символі індивідуального успіху, тому, коли правила та процедури заважають досягненню цієї мети, у керівників виникає спокуса використовувати недозволені засоби для досягнення успіху. Це погіршується в організаційній культурі, яка виправдовує досягнення успіху будь-якими засобами та дозволяє керівникам нехтувати контролем [10].

B.E. Ashforth та V. Anand вважають, що одним із способів легітимізації корупції в організаціях є раціоналізація, «процес, за допомогою якого особи, які беруть участь у корупційних діях, використовують соціально створені облікові записи, щоб легітимізувати дії у своїх власних очах» [10, с. 3]. Раціоналізація корупційної поведінки намагається пояснити порушення соціальних норм неетичною поведінкою та є засобом уникнення засудження за етичне порушення, формою самозахисту. Раціоналізація також може призвести до етичних втрат [35].

Висновки. Психологічні дослідження корупції натеper нагадують притчу про те, як група мудреців в темряві намагалася вивчити слона, щоб зрозу-

міти, що він є. Кожен із них торкався різних частин його тіла, але при цьому тільки якоїсь однієї з них – ноги, хобота або бивня, і описував свої враження від дотиків, починаючи суперечку, оскільки кожен описував слона по-різному, при чому насправді жоден з описів не був вірним. Так і корупція виявляється достатньо складним соціально-психологічним і економіко-правовим феноменом, який в кожному ракурсі його вивчення показується своїми різними проявами.

Одним із висновків, що найбільш часто зустрічається у роботах, стало твердження про те, що перебування при владі змінює індивідуально-психологічні характеристики таким чином, що підвищує ймовірність неетичної поведінки людей. Аналіз теорії перспективи надав нам важливі уроки про те, коли і чому люди, ймовірно, владуться до ризикованої поведінки, такої як корупція.

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. Потрібні додаткові дослідження, щоб краще зрозуміти, як представники політичної та бізнесової еліти сприймають та оцінюють негативні наслідки та переваги корупційних дій, яким чином вони раціоналізують корупціогенну поведінку та обробляють інформацію для прийняття рішень щодо корупційних дій тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Arkin, R.M., A.J. Appelman, and J.M. Burger. (1980). "Social Anxiety, Self-Presentation, and the Self-Serving Bias in Causal Attribution". *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(1): 23–35.
2. Ashforth, B.E., and V. Anand. (2003). "The Normalization of Corruption in Organizations". *Research in Organizational Behavior*, 25: 1-52.
3. Bardhan, P. (1997). "Corruption and Development: A Review of Issues". *Journal of Economic Literature*, 35(3): 1320–1346.
4. Bazelman, M.H., and O. Sezer. (2016). "Bounded Awareness: Implications for Ethical Decision-Making". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136: 95–105.
5. Benson, M. (2015). "White Collar Crime: Recent Trends and Debates". In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2nd edition, Volume 25, pp. 551–557. U4 ISSUE 2018:2 16

6. Berninghaus, S.K., et al. (2013). "Risk Attitude, Beliefs, and Information in a Corruption Game – An Experimental Analysis". *Journal of Economic Psychology*, 34: 46–60.
7. Bicchieri, C., and D. Ganegonda. (2016). "Determinants of Corruption: A SocioPsychological Analysis". In P. Nichols and D. Robertson (eds.), *Thinking About Bribery: Neuroscience, Moral Cognition and the Psychology of Bribery*. Cambridge University Press.
8. Camargo, C.B. (2017). "Can a Behavioural Approach Help Fight Corruption?" Basel Institute on Governance, Policy Brief Number 1.
9. Campbell, J.L., and A.S. Göritz. (2013). "Culture Corrupts! A Qualitative Study of Organizational Culture in Corrupt Organizations". *Journal of Business Ethics*, 120(3): 291–311.
10. Choo, F., and K. Tan. (2007). "An 'American Dream' Theory of Corporate Executive Fraud". *Accounting Forum*, 31: 203–215.
11. Darley, J.M. (2005). "The Cognitive and Social Psychology of Contagious Organizational Corruption". *Brooklyn Law Review*, 70(4): 1177–1194.
12. Dimant, E. (2015). "The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective". *Economics Discussion Papers*, 2013(59): 2–61.
13. Dimant, E., and G. Tosato. (2017). "Causes and Effects of Corruption: What Has Past Decade's Empirical Research Taught Us? A Survey. *Journal of Economic Surveys*.
14. Djawadi, B.M., and R. Fahr. (2015). "...and the are really lying': Clean Evidence on the Pervasiveness of Cheating in Professional Contexts From a Field Experiment". *Journal of Economic Psychology*: 48: 48–59.
15. Fast, N., et al. (2012). "Power and Overconfident DecisionMaking". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117: 249–260.
16. Guerrero, M.A., and E. Rodríguez-Oreggia. (2008). "On the Individual Decisions to Commit Corruption: A Methodological Complement". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65: 357–372.
17. Heywood, P. (2017). "Rethinking Corruption: Hocus-pocus, Locus and Focus". *Slavonic and East European Review*. Vol. 95. No. 1.
18. Hoffmann, L.K., and R.N. Patel. (2017). "Collective Action on Corruption in Nigeria: A Social Norms Approach to Connecting Society and Institutions". London: Chatham House Report.
19. Jacquemet, N., J.L. Rullière, and I.Vialle. (2008). "Monitoring Optimistic Agents". *Journal of Economic Psychology*, 29: 698–714.
20. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. London: Penguin Books.
21. Kahneman, D., and A. Tversky. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*, 47(2): 263–292.
22. Kipnis, D. (1972). "Does Power Corrupt?" *Journal of Personal and Social Psychology*, 24(1): 33–41.
23. Klitgaard, R. (1988). *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.
24. Klitgaard, R. (1998). "International Cooperation Against Corruption". *Finance & Development*, 35(1): 3–6.
25. Kobis, N., et al. (2015). "Who Doesn't? The Impact of Descriptive Norms on Corruption". *PLoS One*, 10(6): 1–14.
26. Köbis, N., et al. (2016). "Prospection in Individual and Interpersonal Corruption Dilemmas". *Review of General Psychology*, 20(1): 71–85.
27. Köbis, N., et al. (2017). "The Road to Bribery and Corruption: Slippery Slope or Steep Cliff?" *Psychological Science*, 28(3): 297–306.
28. Manzetti, L., and C.J. Wilson. (2007). "Why Do Corrupt Governments Maintain Public Support?" *Comparative Political Studies*, 40(8): 949–970.
29. Marquette, H., and C. Peiffer. (2015). "Corruption and Collective Action". *Developmental Leadership Programme Research Paper*. University of Birmingham.
30. Menocal, A.R., et al. (2015). "Why Corruption Matters: Understanding Causes, Effects, and How to Measure Them. Evidence Paper on Corruption". London: Department for International Development.
31. Nye, J. (1967). "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis". *American Political Science Review*, 61(2): 417–427.
32. Persson, A., B. Rothstein, and J. Teorell. (2013). "Why Anticorruption Reforms Fail – Systemic Corruption as a Collective Action Problem". *Governance*, 26(3): 449–471.
33. Prentice, R.A. (2007). "Ethical Decision Making: More Needed Than Good Intentions". *Financial Analysts Journal*, 63(6): 17–30.
34. 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.
35. Reckers, P., and M. Samuelson. (2016). "Toward Resolving the Debate Surrounding Slippery Slope Versus Licensing Behavior: The Importance of Individual Differences in Accounting Ethical Decision Making". *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 34: 1–16.
36. Rose-Ackerman, S and B.J. Palifka. (2016). *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. 2nd Edition. Cambridge University Press. Cambridge and New York (NY).
37. 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.
38. 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.
39. Tepper, B.J. (2010). "When Managers Pressure Employees to Behave Badly: Toward a Comprehensive Response". *Business Horizons*, 53: 591–598.
40. 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.
41. 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.
42. Weisel, O., and S. Shalvi. (2015) 'The collaborative roots of corruption', *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(34): 10651–10656.
43. Yap, A.J. (2013). *How Power and Powerlessness Corrupt*. PhD Dissertation. New York: Columbia University.
44. Zaloznaya, M. (2017). "The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should". *Sociology Compass*, 8(2): 187–202.