

УДК 159.923.3:159.9.072.43

DOI [10.17150/2225-7845.2015.7\(2\).96-110](https://doi.org/10.17150/2225-7845.2015.7(2).96-110)

А. Н. Татарко

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
г. Москва, Российская Федерация*

А. А. Миронова

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
г. Москва, Российская Федерация*

ЦЕННОСТИ И ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОРЫ ОТНОШЕНИЯ К КОРРУПЦИИ

АННОТАЦИЯ. Проблема коррупции привлекает внимание ученых во всем мире и является одной из наиболее острых проблем для России. В 2014 г. в соответствии с Индексом восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, CPI) Россия заняла 136 место сразу после Нигерии (1 место — минимальное значение коррупции). К настоящему времени довольно хорошо изучены экономические и институциональные факторы, которые могут способствовать коррупции в обществе. Психологические факторы, связанные с лояльным отношением к коррупции исследованы мало. Преимущественно они изучались в поведенческих экспериментах в рамках поведенческой экономики. Одним из важнейших факторов, детерминирующих поведение людей, являются базовые ценности, связанные с поведенческими установками людей. В данном исследовании мы проверили ряд гипотез о влиянии индивидуальных ценностей и доверия (как основы социального капитала общества и социально-психологического капитала личности) на приемлемость коррупции для личности. Для оценки приемлемости коррупции для личности была разработана специальная авторская методика. Далее нами было проведено кросс-культурное исследование влияния ценностей и доверия на отношение к коррупции (Россия, $N = 269$; Франция, $N = 108$; Германия, $N = 101$; Латвия, $N = 178$). Выявлен ряд универсальных, повторяющихся в 4-х рассмотренных странах, закономерностей.

Обнаружено, что доверие влияет на отношение к коррупции только как характеристика социально-психологического климата общества, но не влияет на индивидуальном уровне. Ценности личности — власть-доминирование, конформизм-правила и универсализм-забота о других — оказывают статистически значимое влияние на приемлемость коррупции во всех рассмотренных странах. Первая из названных ценностей позитивно связана с приемлемостью коррупции, две другие — негативно.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Ценности, доверие, отношение к коррупции.

ФИНАНСИРОВАНИЕ. Статья подготовлена в ходе проведения исследования в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и с использованием средств субсидии на государственную поддержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, выделенной НИУ ВШЭ.

A. N. Tatarko

*National Research University «Higher School of Economics»,
Moscow, Russian Federation*

A. A. Mironova

*National Research University «Higher School of Economics»,
Moscow, Russian Federation*

VALUES AND TRUST AS FACTORS OF ATTITUDE TOWARD CORRUPTION

ABSTRACT. Corruption has attracted the attention of scientists from all over the world and it is one of the most essential problems for Russia. In 2014, in accordance with the Corruption Perceptions Index (CPI), Russia was ranked 136th place immediately after Nigeria's (top position — the minimum value of corruption). The economic and institutional factors that can encourage corruption in the society are well-studied. Psychological factors related to acceptability of corruption are poor investigated. These factors mostly has been studied during behavioral experiments in the framework of behavioral economics. Basic values present the most important factor determining the behavior of people are basic values. In this investigation, we have tested a number of hypotheses concerning the influence of individual values and trust (as the basis of social capital of society and social-psychological capital of a person) on the acceptability of corruption.

To assess the acceptability of corruption we have developed our own author's technique. Cross-cultural research concerning the influence of values and trust on people's attitude towards corruption (Russia, $N = 269$; France, $N = 108$; Germany, $N = 101$; Latvia, $N = 178$) was conducted. We have revealed a number of shared, repeated patterns in 4 countries studied. It was discovered that trust has an effect on attitude towards corruption only as characteristic of socio-psychological climate in the society, but has no effect on the individual level. Personal values – Power-Dominance, Conformity-Rules and Universalism-Concern about others – have a statistically significant effect on the acceptability of corruption in all the countries studied. The first pair of Power-Dominance values were positively related to the acceptability of corruption, while other values were related negatively.

KEYWORDS. Values, trust, attitudes towards corruption.

FINANCING. This article was prepared during the research within the framework of the Program of fundamental researches at the National Research University «Higher School of Economics (HSE)» in 2015–2016 and supported within the framework of a subsidy granted to the HSE by the Government of the Russian Federation for the implementation of the Global Competitiveness Program.

Введение

Коррупция может быть определена как злоупотребление служебным положением или властью в целях личной выгоды [1–4]. И хотя коррупция может рассматриваться как «смазка колеса экономики» [5], все же общепринятым является представление о том, что в целом она оказывает негативное влияние на общество. Проблема коррупции является одной из наиболее острых проблем для России. В 2014 г. в соответствии с Индексом восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, CPI) Россия заняла 136 место сразу после Нигерии (1 место – минимальное значение коррупции). В настоящее время существует ряд определений термина «коррупция», при этом в большинстве исследований внимание уделяется трем компонентам коррупции: общей толерантности к принятию и предложению взятки; предложениям взятки; получением взятки.

Единое понимание явления коррупции не сформировано, однако явно обозначаются два подхода к пониманию феномена коррупции: широкий и узкий. В соответствии с наиболее широким пониманием, коррупция определяется как использование социально-политического положения и влияния в государстве, что конкретизируется как злоупотребление собственным служебным положением в корыстных целях. Коррупция же в узком понимании подразумевает под собой такие аспекты, как взяточничество, случаи подкупа, а также продажи должностных лиц.

Поскольку в фокусе нашего исследования психологические феномены, сосредоточив внимание на наиболее психологическом аспекте коррупции – *общей толерантности к принятию и предложению взятки* (см. выше). В качестве основной зависимой переменной мы будем рассматривать *приемлемость для*

личности коррупционных отношений или сокращенно – «приемлемость коррупции». В данное понятие мы включаем совокупность представлений личности о том, насколько допустимо прибегать к коррупции как к инструменту достижения своих целей – т. е. в различных ситуациях использовать возможности подкупа государственных служащих. С нашей точки зрения, такой индикатор хорошо репрезентирует отношение личности к коррупции. Если в обществе в целом распространено лояльное отношение к коррупции, то искоренить коррупцию, конечно, сложно. В таких условиях особый интерес представляют психологические факторы, связанные с приемлемостью для личности коррупционных отношений. Безусловно, существование коррупции обусловлено рядом структурных характеристик общества, а именно политическими, экономическими, институциональными и социально-культурными особенностями [6]. Однако, какова роль таких психологических факторов, как ценности и психологические составляющие социального капитала в системе факторов, влияющих на коррупцию?

Доверие как компонент социального капитала и приемлемость коррупции

В отношении связи социального капитала и коррупции большинство исследований подтверждает, что в обществах с более высоким уровнем «охватывающего» социального капитала уровень коррупции ниже [7]. Высокий уровень социального капитала обуславливает низкий уровень коррупции, в то же время высокий уровень коррупции связан со снижением уровня доверия, которое является базовым элементом социального капитала. Если для общества характерен высокий уровень воспринимаемой коррупции, то в нем, как правило,

наблюдается кризис доверия в первую очередь к государственным институтам. Основные исследованные закономерности влияния социального капитала на коррупцию относятся к макроуровню. Исследований, описывающих детерминанты коррупционного поведения на микроуровне, значительно меньше. Микроуровень предполагает исследование коррупционного поведения и его факторов на уровне индивидов. Проведенные исследования показали, что социально-демографические характеристики и экономическое положение индивида выступают значимыми факторами, определяющими склонность к коррупционному поведению. Так, женщины осуждают коррупционное поведение больше, чем мужчины. Чем выше уровень образования индивида, тем реже он оправдывает коррупционное поведение. Принадлежность к высшему экономическому классу способствует негативному восприятию коррупции. Люди, состоящие в браке, с большим неодобрением относятся к коррупции, чем люди с иным брачным статусом. Возраст индивида оказывает устойчивое влияние на одобрение коррупционного поведения. Чем старше становится индивид, тем реже он оправдывает коррупцию [8]. Однако при этом не исследовано, связаны ли индивидуальные характеристики, лежащие в основе социального капитала на макроуровне, со склонностью к поддержанию и осуществлению коррупционного поведения.

Доверие в качестве ключевого элемента социального капитала выступает ценностью, выражающей убеждение в том, что другие являются частью морального сообщества индивида. Тем не менее, некоторые ученые не решаются рассматривать доверие в такой сильной моралистической интерпретации. С позиций рационального выбора [9; 10], доверие просто основано на ожидании того, что другие ведут себя предсказуемо. Доверие является основой для кооперации с другими людьми, не похожими на себя [11; 12]. Доверяющие люди более позитивно смотрят на мир и на свою способность влиять на жизнь, а также более удовлетворены ей [13–16].

Также М. Селигсон [17] и К. Дэвис с коллегами [18] определяют доверие как важный предиктор восприятия коррупции в правительстве на индивидуальном уровне. В своих исследованиях Дэвис с коллегами [18] пришел к заключению, что те, кто не доверяют своим ближним, зачастую склонны считать, что политическая система коррумпирована.

Теория коррупции-доверия описывает три механизма причинно-следственной связи коррупции и доверия [37, с. 1020–1021]:

1. *Выводы из поведения государственных лиц.* Если государственные служащие рассматриваются в обществе, как коррумпированные или не заслуживающие доверия, граждане будут убеждены, что даже людям, которые по закону должны действовать на благо обществу, нельзя доверять. Исходя из этого, они будут делать вывод, что большинству других людей нельзя доверять.

2. *Выводы из поведения людей в целом.* В обществе с коррумпированными чиновниками среди граждан может сформироваться представление о том, что большинство людей должно принимать участие в коррупционном поведении, для того, чтобы получить то, что полагается им по закону. Это приведет к распространению представления о том, что большинству людей нельзя доверять.

3. *Выводы из собственного поведения.* В условиях высокой коррупции у индивида может сформироваться установка, связанная с тем, что для выживания в таком обществе, ему самому придется принимать участие в коррупции. В результате человек приходит к выводу, что если он сам не заслуживает доверия, то и окружающим доверять тоже нельзя.

Многие авторы эмпирических исследований, анализирующих связь между доверием и коррупцией, делают вывод о том, что существует сильная обратная связь между коррупцией и межличностным доверием [12; 22]. Другими словами, в обществах с высоким уровнем доверия меньше коррупционеров. Некоторые исследователи утверждают, что низкий уровень доверия служит причиной коррупции, но при этом распространение коррупции никак не влияет на уровень доверия [23].

Итак, подведем основные итоги. Доверие подразумевает уверенность в других людях, понимание, что социальные роли будут исполняться в соответствии с нормами и правилами, что повышает прогнозируемость поведения. Когда при установлении контакта с должностным лицом, индивид склонен скорее не доверять, чем доверять ему, то снижается уверенность в том, что обязательства будут выполнены в соответствии с общепринятыми декларируемыми нормами и правилами. Низкий уровень доверия к государственным и властным структурам влечет за собой намерение граждан максимально обезопасить себя при решении ряда ситуаций, и «уско-

ритель» решение вопросов посредством предложения взятки должностным лицам. Таким, в наиболее упрощенной форме, является теоретический механизм взаимосвязи доверия с приемлемостью коррупции для личности. Таким образом, мы можем предположить отрицательную связь генерализованного доверия личности с приемлемостью коррупции.

Культура, ценности и приемлемость коррупции

Культура и коррупция. В основе любого действия человека лежат мотивы. Индивидуальные мотивы в той или иной форме соотносятся с определенными социальными нормами, которые приняты в данном обществе, которые, в свою очередь, базируются на культурных ценностях. Культурные ценности «оправдывают» (justify) способы функционирования социальных институтов, оказывают влияние на доминирующие культурные практики, к которым также относится и коррупция [24]. Это влияние осуществляется через сдерживающее воздействие внешней среды [25]. Социальные акторы обращаются к существующим нормам при принятии решений, при объяснении и обосновании собственных поступков и поступков других людей. Следовательно, ценностные ориентации выступают своего рода ориентирами на социальном пространстве, и таким образом, влияют на отношение членов общества к коррупции и являются важным фактором, объясняющим коррупционное поведение [2; 24; 26]. Формирование ценностей, связанных с нетерпимым отношением к коррупционному поведению, является важнейшей мерой профилактики коррупции в обществе [27–29].

Однако не только ценности, лежащие в основе социальных норм, влияют на поведение людей, но и доля членов общества, которые признают ту или иную социальную норму, влияет на вероятность усвоения нормы другими членами общества. Таким образом, в обществах, где наблюдается высокий уровень коррупции, нормы, препятствующие коррупционному поведению, просто не усвоены членами общества, поэтому внутренние ограничения относительно участия в коррупции слабы. В связи с этим при прочих равных условиях индивиды, социализирующиеся в обществах с высоким уровнем коррупции, с большей вероятностью реализуют коррупционное поведение, чем те, кто воспитывался в обществе, где коррупция встречается редко [30].

Существуют различные подходы к изучению взаимосвязи между культурой и коррупцией. Согласно одному из подходов, сама коррупция рассматривается как культура, которая носит организационный характер и для которой свойственен цинизм и потеря здравого смысла [31]. Представление о коррупции как о культуре основано на предположении о том, что не только экономические выгоды, связанные с низкими транзакционными издержками реализации коррупционных сделок в коррумпированных обществах, влияют на устойчивое воспроизводство коррупции в обществе, но и сама коррупция выступает в виде культурной рамки, определяющей свое воспроизводство.

Безусловно, в обществах с высоким уровнем коррупции существуют объективные обстоятельства, которые упрощают реализацию коррупционных сделок. Например, в странах, где коррупция широко распространена, участие в коррупционных сделках является более простым с точки зрения скоординированности членов общества. Там, где наблюдается высокий уровень коррупции, легче найти потенциального «партнера» для коррупционной сделки, у которого уже есть определенные «компетенции» в данной сфере [32]. Кроме того, в коррумпированных обществах контролирующие органы могут быть сами вовлечены в коррупционную деятельность, что снижает вероятность уличения и наказания индивида [33].

Однако не только, а может и не столько оценка экономических выгод и издержек выступает решающим фактором при принятии решения об участии в коррупции. Почему люди не пользуются всеми возможностями получения взяток, даже когда уверены в том, что это не будет обнаружено и строго наказано? Ответ на этот вопрос связан с тем, что люди часто избегают корыстных поступков не из-за страха строгих санкций, а исходя из собственного представления о правильном и неправильном. Как показывают исследования [34], значительная часть людей не обманывают окружающих, даже когда предоставляется такая возможность и известно, что вероятность обнаружения обмана равна нулю. В данном случае люди исходят из своих внутренних ценностей и представлений. Таким образом, следование нормативным общественным запретам не является простым следствием оценки материальных выгод и издержек. Поведение людей скорее регулируется общественным одобрением в случае соответствия правилам,

и неодобрением, порицанием в случае отступления от норм [35]. Поэтому важным ориентиром для индивида является «нормативность» несоблюдения норм. Наблюдая за тем, соблюдают ли окружающие установленные в данном обществе нормы, индивид оценивает вероятность того, что, если он преступит закон, к нему будут применены социальные санкции. Например, если в обществе большинство людей обманывает друг друга, то индивид, скорее всего, посчитает, что, если он тоже будет обманывать, его не будут сильно осуждать. Аналогичная ситуация складывается и с коррупцией: отдельные действия членов общества условно выступают в качестве компиляторов социальных норм [36]. Поэтому если значительная часть членов общества участвует в коррупции, то можно говорить о возникновении культуры коррупции. Культура коррупции является устойчивой, так как члены общества считают нерациональным менять свое поведение до тех пор, пока уверены, что другие ведут себя как прежде. Пока индивиды считают, что в обществе распространена коррупция, коррупционное поведение будет восприниматься как допустимое. Одним из способов преодоления этого «замкнутого круга» является распространение представления о том, что вокруг живут честные люди [35]. Индивид стремится соответствовать модальному поведению, сложившемуся в данном обществе. Так, чем выше уровень воспринимаемой коррупции для отдельного индивида, тем проще он будет соглашаться на участие в коррупционных сделках [35].

Другой подход к пониманию взаимосвязи между культурой и коррупцией основан на восприятии коррупции как временного нарушения вследствие несогласованности элементов культуры. *Такая несогласованность возникает из-за нарушения баланса между определяемой культурой важностью достижения цели и важностью соблюдения институциональных норм.* Если в культуре заложено чрезмерное поощрение достижения целей, то эти цели будут реализовываться вопреки существующим «правилам игры». Вследствие этого возникают нарушения, частным случаем которых является коррупция [37]. Поэтому ценности *Достижения* при определенных условиях (например, низкий уровень доверия в обществе) обнаруживают прямую связь с приемлемостью коррупции.

Одним из основных подходов к изучению ценностей является подход Ш. Шварца. В рамках этого подхода ценности анализи-

руются как на уровне культуры в целом, так и на уровне индивида.

Используя подход Шварца и данные WVS (World Value Survey), С. Панде и Н. Джейн [38] проанализировали влияние различных индивидуальных ценностей на приемлемость коррупционного поведения (corruption permissiveness). Исследование связи между ценностями индивида и степенью, в которой он допускает коррупционное поведение, приводится на примере индийского чиновника. В подходе Шварца выделяется 10 блоков ценностей: *Самостоятельность, Стимуляция, Гедонизм, Достижение, Власть, Безопасность, Конформность, Традиция, Благожелательность и Универсализм* [39]. Однако в своем эмпирическом анализе Панде и Джейн используют только некоторые из ценностей, выделяемых Шварцем — *Самостоятельность, Власть, Безопасность, Достижение, Гедонизм и Традиция.* Взаимосвязь между ценностями индивида и приемлемостью для него коррупции анализируется как в общем случае, так и при условии, что он не удовлетворен финансовым положением своей семьи. Рассмотрим подробнее ценности, которые Панде и Джейн [38] использовали в своем анализе, а также предполагаемый авторами характер связи этих ценностей с приемлемостью коррупционного поведения.

Ценность *Самостоятельность* имеет в своей основе мотивацию к свободе мысли и действия, обусловленную потребностью индивида быть автономным и независимым [39]. Автономность проявляется в способности сопротивляться социальному давлению, думать и действовать, руководствуясь собственными принципами [40]. Однако индивид может быть как автономно независимым, так и автономно зависимым [38]. Автономно зависимый индивид может одобрительно относиться к чужим советам, в то время как автономно независимый индивид имеет большую способность сопротивляться социальному давлению, думать и действовать так, как сам считает нужным. Поэтому, если возрастает значимость *Самостоятельности*, то уровень допустимости коррупционного поведения снижается. Даже если индивид, у которого выражена ценность *Самостоятельности*, работает в организации, где существует устоявшаяся практика взяточничества, то он сможет отказаться от участия в коррупционных сделках, не боясь давления со стороны коллектива. Исходя из приведенных рассуждений, можно предположить отрицательную

связь ценности *Самостоятельность* с приемлемостью коррупционного поведения.

Ценность *Власть* связана со стремлением к повышению социального статуса, престижа и расширению влияния на других людей. Данная ценность основывается на потребности в доминировании, господстве, лидерстве [39]. Поэтому люди, у которых ценность *Власть* выражена слабо, менее склонны к участию в коррупции, так как для них коррупционная деятельность не несет субъективно значимой выгоды [38].

Ценность *Власть* по своей сути переключается с измерением культуры «Дистанция власти», предложенным Г. Хофстедом [41]. «Дистанция власти» отражает степень неравномерности в распределении власти между членами общества. Для обществ с высокой дистанцией власти характерны распространность авторитарного стиля правления, страх подчиненных перед выражением несогласия с начальством, восприятие власти как важнейшей части общественной жизни [41]. В условиях высокой дистанции власти подчиненные сильно зависят от своего начальства. Начальство благосклонно относится к подчиненным в обмен на их лояльность. При такой системе отношений решения принимаются не на основе достоинств, а исходя из баланса благосклонности начальства и лояльности подчиненного. Такая патерналистская система предоставляет широкие возможности для коррупционных «маневров» в виде фаворитизма и кумовства. Поэтому в обществах с большой дистанцией власти наблюдается более высокий уровень коррупции, чем в обществах с малой дистанцией власти [24], и мы предполагаем обнаружить прямую связь ценности *Власть* с приемлемостью коррупционного поведения.

Ценность *Безопасность* предполагает стремление к стабильности, безопасности и гармонии общества, семьи и самого индивида. Данная ценность связана с потребностью в предсказуемости мира, снижении неопределенности [39]. В данном контексте коррупция рассматривается как риск, так как работник, уличенный в коррупции, может не только потерять работу, но и быть публично униженным. Осознание этих рисков ведет к беспокойству, нарушая гармоничность и стабильность жизни. Поэтому люди, у которых выражена ценность *Безопасность*, с меньшей вероятностью допускают коррупционную деятельность. Неудовлетворенность финансовым положением семьи усиливает влияние

ценности *Безопасность* на принятие коррупции, так как если акт коррупции будет разоблачен, то и без того затруднительное финансовое положение семьи усугубится [38].

Между ценностью *Безопасность* и ценностным измерением «самовыражение/выживание», которое было предложено Р. Инглхартом [42], можно провести определенную параллель. Ценности «самовыражения» сопряжены с низкой потребностью в безопасности, так как человеку гарантировано выживание, ценности «выживания» высоки в случае, когда для существования приходится прилагать значительные усилия. Ценности выживания (акцент на тяжелую работу, ограничение удовольствий, материализм, авторитаризм) противопоставляются ценностям самовыражения (акцент на качество жизни, индивидуальные права на свободу самовыражения и возможность бросить вызов существующему порядку) [42] и, вероятно, сопряжены с высокими значениями ценности *Безопасность* по Ш. Шварцу. Ценности самовыражения снижают склонность к коррупционным действиям, так как предполагают акцент на межличностном доверии приоритет заботы об интересах общества по отношению к личной выгоде [43].

Важным моментом в измерении ценностей «самовыражение/выживание» признается противопоставление материалистических и постматериалистических ценностей. По мере развития общества среда, в которой живут люди, становится более безопасной как с физической, так и с экономической точек зрения. Люди начинают больше ценить свободу слова, свободу самовыражения, эстетическое удовольствие — происходит переход от ценностей материализма к ценностям постматериализма. Как показывают исследования [44], в обществах, где преобладают ценности постматериализма, наблюдается более низкий уровень коррупции. Это во многом объясняется тем, что люди, придерживающиеся ценностей постматериализма, живут в более безопасных условиях. У них нет необходимости защищать себя и свою семью от «захватывающей руки» (grabbinghand) [45]. В то время как «материалисты» живут в менее безопасной обстановке, и поэтому участие в коррупционных сделках для них может выступать как средство обеспечения безопасности. Существует ряд исследований, связывающих атмосферу неуверенности с коррупцией [46–48]. С другой стороны, такие ценности постматериализма как гражданская и политическая активность,

приоритет общественных интересов по отношению к личной выгоде, высокий уровень межличностного доверия, социальная справедливость, идут в разрез со склонностью к коррупционному поведению. В то же время постматериализм характеризуется терпимым отношением к отклонению от общепринятых норм. «Постматериалисты» не склонны придавать большое значение нормам, устанавливаемым извне, в том числе семьей, религией, государством. Они сами определяют правила, которым будут следовать. Постматериализм связан с тенденцией индивидуализации, когда влияние социальных норм ослабевает [49]. В связи с этим люди могут более снисходительно относиться к коррупции, если это способствует реализации личных интересов. Некоторые эмпирические исследования подтверждают неоднозначный характер влияния ценностей постматериализма на коррупцию [50]. Согласно исследованию М. Кравцовой, А. Ощепкова и К. Вельцеля [50], проведенному по данным WVS, при переходе от чисто материалистических ценностей к смешанным имеется тенденция более одобрительного отношения к коррупции, однако когда приверженность ценностям постматериализма становится более четкой, люди начинают более нетерпимо относиться к коррупции.

Другое исследование, проведенное также на основе данных WVS, установило, что в странах, где преобладают ценности самовыражения, уровень коррупции ниже [51]. Ценности самовыражения могут сокращать стимулы для коррупционной деятельности, так как предполагают приоритет межличностного доверия и гражданственности по отношению к личной выгоде. Однако распространенность ценностей самовыражения объясняет различия на межстрановом уровне, но не на уровне страны. При этом влияние ценностей самовыражения не связано с уровнем благосостояния стран. Так, даже когда переменная, обозначающая уровень благосостояния, контролировалась, влияние ценностей самовыражения сохранялось [51]. Таким образом, в странах, где большое значение придается индивидуальной автономности, гражданственности, социальному разнообразию, где социальная структура более близка к эгалитарной, вероятность распространения коррупции ниже независимо от уровня благосостояния страны. Мы предполагаем прямую связь ценности *Безопасность* с приемлемостью коррупционного поведения.

Итак, на основе аналитического обзора публикаций по теме коррупции мы выдвигаем следующие гипотезы:

H1: Генерализованное доверие личности отрицательно связано с приемлемостью для личности коррупции.

H2: Ценность *Достижения* позитивно связана с приемлемостью коррупционного поведения.

H3: Ценность *Самостоятельность* отрицательно связана с приемлемостью коррупционного поведения.

H4: Ценность *Власть* положительно связана с приемлемостью коррупционного поведения.

H5: Ценность *Безопасность* позитивно связана с приемлемостью коррупционного поведения.

Методика

Организация и процедура исследования. Исследование проводилось с помощью онлайн-платформы Qualtrics с октября 2014 по февраль 2015 г. Для сбора ответов респондентов использовался метод «снежного кома». Всего в исследовании приняли участие 705 человек. Выборка представлена несколькими подгруппами: россиянами, гражданами Латвии, Германии, Франции. Для каждой группы опросник был переведен носителем языка. Подробные характеристики выборки представлены в табл. 1.

В зависимости от пола респондента, предлагалась мужская/женская версия опросника. Опрос проводился на добровольной основе: респонденту давалось краткое описание исследования и предлагалось выразить согласие на участие в исследовании.

Методы исследования. Исследование проводилось при помощи ряда подобранных или специально разработанных методик. Методики направлены на изучение: (1) базовых индивидуальных ценностей; (2) генерализованного доверия личности; (3) одобрения коррупционного поведения.

Нами использовалась новая русскоязычная версия опросника ценностей Ш. Шварца, которая включает 57 вопросов для измерения 19 индивидуальных ценностей. Респонденту предлагалось по каждому вопросу оценить человека, насколько похож на него описанный человек, по 6-балльной шкале от «совсем не похож на меня» до «очень похож на меня». В соответствии с ключом вычислено среднее значение для каждой из 19 ценностей.

Таблица 1

Характеристики выборки исследования

Группа	N	Пол, %		Возраст М	Образование
		Мужчины	Женщины		
Россияне	269	32,7	67,3	33	Высшее образование – диплом специалиста
Латыши	178	48,9	51,1	39	Среднее профессиональное образование (техникум, училище, колледж)
Немцы	101	17,7	82,3	34	Высшее образование – диплом специалиста
Французы	108	47,2	52,8	33	Начальное профессиональное образование с полным средним образованием
<i>Всего</i>	705	36,7	63,3	34	Высшее образование – диплом бакалавра

Для измерения генерализованного доверия использовался блок из 14 вопросов [52]. Респонденту предлагалось по 6-балльной шкале от «абсолютно не согласен» до «абсолютно согласен» оценить степень своего согласия с каждым из 14 утверждений (например, «Большинство людей заслуживают доверия», «Люди обычно не настолько доверяют другим, насколько они об этом говорят», «Большинство людей отвечают взаимностью, когда им доверяют»). Данные обработаны при помощи мультигруппового конфирматорного факторного анализа, после чего подсчитано среднее арифметическое по шкале.

Измерение приемлемости для индивида различных видов повседневной коррупции – одобрение коррупционного поведения – проводилось с использованием модифицированной авторами версии методики А. Кубиак: пункты данной шкалы разрабатывались самостоятельно на основе методики, представленной в работе Кубиак [53]. Ситуации разрабатывались так, чтобы описываемые виды коррупционного поведения были релевантны четырем культурам: России, Латвии, Германии, Франции, т. е. чтобы данные виды поведения были потенциально возможны во всех четырех культурах. Респонденту предлагается оценить по 5-балльной шкале (от «не допустимо» до «допустимо») 8 ситуаций, в которых описаны разные виды коррупционного поведения, например, «Государственный служащий принимает на работу в госучреждение члена семьи или друга, а не другого кандидата с более высокой квалификацией», «Один из членов супружеской пары предлагает хирургу деньги, чтобы его (ее) супругу (супруга) прооперировали вне очереди в государственной клинике», «Бизнесмен предлагает деньги налоговому инспектору, чтобы избежать штрафа». В процессе обработки подсчитано общее среднее значение по шкале.

В конце опросника представлен демографический блок: пол, возраст, образование, род занятий, национальность, религиозная принадлежность и уровень религиозности.

Обработка данных проводилась с помощью пакета статистических программ SPSS 19.0 и AMOS 20.0. Для проверки гипотез исследования был использован мультигрупповой конфирматорный факторный анализ, мультигрупповое моделирование структурными уравнениями и t-критерий Стьюдента для оценки статистической значимости различий.

Результаты исследования взаимосвязи доверия, ценностей и одобрения коррупции и их обсуждение

Верификация шкалы одобрения коррупции. Первый этап анализа был посвящен верификации предложенной авторами шкалы одобрения коррупции. По результатам мультигруппового конфирматорного факторного анализа были удалены те ситуации, которые ослабляли инвариантность. В результате, для дальнейшей обработки было оставлено пять ситуаций из первоначальных восьми. В табл. 2 представлены статистики согласия для конфигурационной, метрической и скалярной инвариантностей.

Из табл. 2 можно видеть, что итоговая модель обладает конфигурационной инвариантностью, метрической ($\Delta CFI < 0,01$) и скалярной инвариантностью ($\Delta CFI = 0,01$). Это позволяет нам сравнивать средние значения показателей индекса приемлемости коррупции, полученные в разных группах.

В табл. 3 представлены средние значения и стандартные отклонения шкалы одобрения коррупции (ШОК) для каждой из четырех стран, количество случаев, когда респонденту приходилось давать взятку, согласно самоотчету (обозначим эту переменную, как «опыт дачи взяток»), а также показатели индекса восприятия коррупции

(ИВК) для каждой из четырех стран. В последних двух столбцах таблицы приводятся ранги стран, согласно результатам, полученным нами с использованием ШОК, и согласно другому общепринятому и известному показателю – ИВК.

Результаты, представленные в табл. 3, указывают на то, что ранговый порядок стран, согласно результатам авторской шкалы и данным Индекса восприятия коррупции, очень близок, также к результатам ШОК близки отчеты респондентов о собственном поведении (наличие опыта дачи взяток). Наибольшее соответствие по всем трем показателям – у Германии (3 из 3-х), у Латвии и России – соответствие по 2-м показателям из 3-х. Это служит дополнительным свидетельством валидности результатов, полученных при помощи авторской Шкалы приемлемости коррупции.

Выбивается из этого тренда только Франция – по всем 3-м показателям у нее разные ранги. По поведению – французы на 1-м месте, по ШОК – они на 2-м, а согласно ИВК, Франция из 4-х рассматриваемых стран находится на 3-м месте. Вероятно, во Франции хорошо работают законы, поэтому по Индексу воспринимаемой коррупции она попадает на

3-е место. Если же мы рассматриваем отношение французов к предложению взяток или соответствующий опыт, то они оказываются очень близки по своим установкам и поведению к россиянам.

Оценка инвариантности шкалы доверия. Далее была произведена оценка инвариантности шкалы доверия Ямагиши. В табл. 4 представлены статистики согласия для конфигурационной, метрической и скалярной инвариантностей.

Из табл. 4 можно видеть, что итоговая модель обладает достаточно хорошими показателями конфигурационной инвариантности, а также высокими показателями метрической ($\Delta CFI < 0,01$) и скалярной инвариантности ($\Delta CFI < 0,01$). Это позволяет нам сравнивать средние значения показателей индекса генерализованного доверия, полученные в разных группах.

Мультигрупповой анализ влияния ценностей и доверия на отношение личности к коррупции. В табл. 5 представлены статистики согласия для конфигурационной и метрической инвариантностей модели влияния ценностей и доверия на приемлемость коррупции в четырех выборках.

Таблица 2
Статистики согласия моделей мультигруппового конфирматорного факторного анализа для Шкалы одобрения коррупции (4 группы)

Модель инвариантности	CFI*	ΔCFI	Значение RMSEA	Верхняя граница 90 % доверительного интервала RMSEA	AIC	Хи-квадрат	Степени свободы
Конфигурационная	0,995	-	0,021	0,061	145,484	25,5	20
Метрическая	0,989	0,006	0,025	0,060	145,590	44,5	32
Скалярная	0,978	0,012	0,064	0,066	238,869	169,4	47

Таблица 3
Средние значения и стандартные отклонения шкалы одобрения коррупции и индекса восприятия коррупции

Группа	Шкала одобрения коррупции			Индекс восприятия коррупции		Опыт дачи взяток	
	M, %	SD, %	Ранг	%	Ранг	%	Ранг
Россияне	2,35	0,96	1	27	1	48,0	2
Французы	2,30	1,04	2	69	3	55,6	1
Латыши	1,80	0,80	3	55	2	35,8	3
Немцы	1,51	0,67	4	79	4	3,3	4

Таблица 4
Статистики согласия моделей мультигруппового конфирматорного факторного анализа для шкалы доверия (4 группы)

Модель инвариантности	CFI	ΔCFI	Значение RMSEA	Верхняя граница 90 % доверительного интервала RMSEA	AIC	Хи-квадрат	Степени свободы
Конфигурационная	0,965	-	0,055	0,068	197,3	101,4	36
Метрическая	0,967	0,002	0,045	0,056	179,4	113,4	51
Скалярная	0,967	0,0	0,044	0,055	276,4	116,4	54

Из табл. 5 можно видеть, что итоговая модель обладает достаточно хорошими показателями конфигурационной инвариантности, а также удовлетворительными показателями метрической ($\Delta CFI = 0,01$) инвариантности.

Это позволяет нам сравнивать стандартизированные регрессионные коэффициенты, характеризующие влияние ценностей и доверия на итоговый показатель приемлемости коррупции в четырех рассматриваемых группах.

В табл. 6 представлены стандартизированные коэффициенты регрессии, которые являются универсальными для всех четырех групп.

По итогам мультигруппового анализа, мы можем сказать, что такие ценности, как *Власть-доминирование* и *Власть-ресурсы* (на уровне тенденции), являются универсальными факторами, способствующими повышению приемлемости коррупции для личности. Таким образом, ценность *Власти* является единственной ценностью, повышающей приемлемость коррупции для личности. К числу ценностей, которые представляют собой культурно-универсальные факторы снижения приемлемости коррупции для личности, относятся *Конформизм-правила* и *Универсализм-забота о других*. Механизмы отрицательного влияния данных ценностей на одобрение коррупции обсуждалось выше. Теперь мы можем утверждать универсальность этого влияния.

В процессе мультигруппового анализа неожиданно была получена статистически значимая отрицательная связь ценностей

Достижения с итоговым показателем шкалы приемлемости коррупции. Мы ожидали, что связь этой ценности с одобрением коррупции будет позитивной, предполагая, что чем более ориентирован человек на достижение, тем менее он склонен оглядываться на существующие правила и стандарты и может ради достижения своих целей отойти от правил [37]. Однако, в теории Ш. Шварца ценность *Достижение* характеризует мотивацию достижения успеха в соответствии с социальными стандартами (нормами) [54]. Этим и объясняется ее отрицательное влияние на приемлемость коррупции для личности. В процессе анализа связей в отдельных группах, влияние этой ценности не достигало необходимого уровня значимости, но при мультигрупповом анализе эффект данной ценности оказался все же статистически значимым. Таким образом, статистически значимая связь была выявлена, но она оказалась противоположной предположению, сформулированному в гипотезе 2.

Генерализованное доверие так же, как и на отдельных выборках, не продемонстрировало связи с приемлемостью коррупции, поэтому гипотезу 1 можно считать не подтвержденной.

В дополнение ко всем вышеописанным результатам, отметим, что мы также оценивали влияние на приемлемость коррупции социально-демографических характеристик респондентов: пола, возраста и образования. Ни в одной из групп статистически значимого влияния демографических переменных на

Таблица 5

Статистики согласия моделей мультигруппового конфирматорного факторного анализа для модели влияния ценностей и доверия на приемлемость коррупции (4 группы)

Модель инвариантности	CFI	ΔCFI	Значение RMSEA	Верхняя граница 90 % доверительного интервала RMSEA	AIC	Хи-квадрат	Степени свободы
Конфигурационная	0,999	-	0,022	0,068	429,2	212	4
Метрическая	0,988	0,011	0,025	0,043	415,0	188	28

Таблица 6

Универсальные связи ценностей и генерализованного доверия с приемлемостью коррупции для представителей четырех стран

Модель инвариантности	Стандартизированный коэффициент регрессии	Уровень значимости
Конформизм – правила	-0,236	0,001
Самостоятельность – поступки	-0,01	0,798
Универсализм – забота о других	-0,175	0,001
Власть – доминирование	0,147	0,001
Безопасность – личная	0,034	0,348
Власть – ресурсы	0,087	0,064
Генерализованное доверие	0,007	0,849

приемлемость коррупции не выявлено. Эти результаты говорят о том, что приемлемость коррупции для личности находится под влиянием более сложных и глубинных психологических факторов, в частности, как было показано в исследовании, ряда ценностей.

Выводы

1. На индивидуальном уровне генерализованное доверие личности не демонстрирует отрицательной связи с приемлемостью коррупции, как это обнаруживалось при проведении исследований на уровне обществ. Таким образом, доверие влияет на отношение к коррупции не как индивидуальная ценность или характеристика личности, а как характеристика социально-психологического климата общества. Данная закономерность оказалось универсальной и характерной для принявших участие в исследовании граждан всех четырех стран.

2. Ценности личности оказывают статистически значимое влияние на приемлемость коррупции. Влияние ценностей на приемлемость коррупции обнаружено во всех четырех выборках.

2.1. В выборке россиян позитивное влияние на приемлемость коррупции оказывает ценность *Власть-ресурсы*, отрицательное влияние оказывают такие ценности, как *Конформизм-правила* и *Универсализм-забота о других*.

2.2. В выборке французов не выявлено статистически значимых позитивных связей ценностей с приемлемостью коррупции. Отрицательные связи продемонстрировали ценности *Конформизм-правила* и *Универсализм-забота о других*.

2.3. В германской выборке позитивное влияние на приемлемость коррупции оказывает ценность *Власть-доминирование*, отрицательное — *Самостоятельность-поступки* и *Конформизм-правила*.

3. В выборке латышей позитивное влияние на приемлемость коррупции оказывает ценность *Власть-доминирование*, отрицательное — *Универсализм-забота о других* и *Конформизм-правила*.

4. Ценность *Достижение* снижает приемлемость коррупции для личности. Однако, отрицательное влияние этой ценности не до-

стигало уровня статистической значимости на отдельных выборках, статистически значимый эффект проявился только при мультигрупповом анализе.

Заключение

Обобщая результаты исследования влияния ценностей на приемлемость коррупции в четырех культурах, можно сказать, что четыре ценности оказывают универсальное влияние на коррупционное поведение. Побуждает людей к принятию коррупции ценность *Власть*. Стремление к власти как к источнику влияния и ресурсов сопряжено с тем, что человек будет с высокой вероятностью использовать незаконные способы получения ресурсов или обогащения. Данный вывод имеет большое значение для профотбора и профориентации на государственной службе. Люди, у которых в ценностной иерархии высокие значения занимают ценности *Власть-доминирование* и *Власть-ресурсы*, потенциально более склонны к коррупции, чем люди, у которых данные ценности выражены в меньшей степени. Это можно учитывать при назначениях и кадровых перестановках на государственной службе.

Также универсальным является отрицательное влияние на приемлемость коррупции ценностей *Конформизм-правила* и *Универсализм-забота о других*. Данные ценности выступают в роли ограничителей коррупционного поведения. Причем они характеризуют различные виды мотиваций, которые стоят за данным ограничением. Ценность *Конформизм-правила* характеризует внешнюю мотивацию — подчинение индивида правилам, принятым в обществе. Ценность *Универсализм-забота о других* характеризует внутреннюю мотивацию ограничения коррупционного поведения. Мотивационная цель данной ценности — стремление к равенству, справедливости и защите людей. Поэтому ограничение, накладываемое на приемлемость коррупции данной ценностью, носит не нормативный, а моральный характер. Выраженность двух указанных ценностей в ценностно-мотивационной структуре личности также может приниматься во внимание при кадровых перестановках или назначениях на государственной службе.

Список использованной литературы

1. Svensson J. Eight questions about corruption / J. Svensson // The Journal of Economic Perspectives. — 2005. — Vol. 19, № 3. — P. 19–42.
2. Park H. Determinants of corruption: A cross-national analysis / H. Park // The Multinational Business Review. — 2003. — Vol. 11, № 2. — P. 29–48.

3. Klaveren V. J. van. The concept of corruption / V. J. van Klaveren // *Political Corruption* / ed. by A. J. Heidenheimer, M. Johnston, V. T. LeVine. — New Brunswick, NJ : Transaction Publishers, 1989. — P. 89–91.
4. Heidenheimer A. J. Perspectives on the perception of corruption / A. J. Heidenheimer // *Political Corruption* / ed. by A. J. Heidenheimer, M. Johnston, V. T. LeVine. — New Brunswick, NJ : Transaction Publishers, 1989. — P. 149–163.
5. Meon P.-G. Does corruption grease or sand the wheels of growth? / P.-G. Meon, K. Sekkat // *Public Choice*. — 2005. — Vol. 122. — P. 69–97.
6. Ashour A. Combating corruption: Systemic and strategic perspectives / A. Ashour // UNDP POGAR concept paper. — Beirut : United Nations Development Program, 2006.
7. López J. A. P. Does corruption have social roots? The role of culture and social capital / J. A. P. López, J. M. S. Santos // *Journal of Business Ethics*. — 2013. — P. 1–12.
8. Torgler B. Corruption and age / B. Torgler, N. T. Valev // *Journal of Bioeconomics*. — 2006. — Vol. 8, № 2. — P. 133–145.
9. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity / F. Fukuyama. — New York : Free Press, 1995. — 457 p.
10. Hardin R. Trust and Trustworthiness / R. Hardin. — New York : Russell Sage Foundation, 2002. — 227 p.
11. Putnam R. D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy / R. D. Putnam. — Princeton, NJ : Princeton University Press, 1993. — 258 p.
12. Uslaner E. M. Trust and corruption / E. M. Uslaner // *The New Institutional Economics of Corruption* / ed. by J. G. Lambdorf, M. Taube, M. Schramm. — London : Routledge, 2004. — P. 76–92.
13. Rose-Ackerman S. Trust and honesty in post-socialist societies / S. Rose-Ackerman // *Kyklos*. — 2001. — Vol. 54, № 2-3. — P. 415–443.
14. Helliwell J. F. How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being / J. F. Helliwell // *Economic Modelling*. — 2003. — Vol. 20, № 2. — P. 331–360.
15. Uslaner E. M. The Moral Foundations of Trust / E. M. Uslaner. — Cambridge University Press, 2002. — 292 p.
16. Delhey J. Who Trusts? The origins of social trust in seven societies / J. Delhey, K. Newton // *European Societies*. — 2003. — Vol. 5, № 2. — P. 93–137.
17. Seligson M. A. Nicaraguans Talk About Corruption: A Follow-Up Study of Public Opinion / M. A. Seligson. — Arlington : Casals & Associates, 1999. — 72 p.
18. Davis C. L. The influence of party systems on citizens' perceptions of corruption and electoral response in Latin America / C. L. Davis, R. A. Camp, K. M. Coleman // *Comparative Political Studies*. — 2004. — Vol. 37, № 6. — P. 677–703.
19. Rothstein B. Corruption and social trust: Why the fish rots from the head down / B. Rothstein // *Social Research: An International Quarterly*. — 2013. — Vol. 80, № 4. — P. 1009–1032.
20. Paldam M. Missing social capital and the transition from socialism / M. Paldam, G. Svendsen // *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*. — 2001. — Vol. 5. — P. 21–34.
21. Moreno A. Corruption and democracy: a cultural assessment / A. Moreno // *Comparative Sociology*. — 2002. — Vol. 1 (3-4). — P. 495–507.
22. You J. S. Corruption and Inequality As Correlates of Social Trust: Fairness Matters More Than Similarity / Jong-Sung You. — The Hauser Center for Nonprofit Organizations, The John F. Kennedy School of Government Harvard University, 2005. — 36 p. — (Working Paper, № 29).
23. Graeff P. Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union / P. Graeff, G. T. Svendsen // *Quality & Quantity*. — 2013. — Vol. 47, № 5. — P. 2829–2846.
24. Husted B. Wealth, culture and corruption / B. Husted // *Journal of International Business Studies*. — 1999. — Vol. 30, № 2. — P. 339–346.
25. Wines W. A. Napier Toward an understanding of cross-cultural ethics: A tentative model / W. A. Wines, N. K. Napier // *Journal of Business Ethics*. — 1992. — Vol. 11. — P. 831–841.
26. Davis J. H. Perceptions of country corruption: antecedents and outcomes / J. H. Davis, J. Ruhe // *Journal of Business Ethics*. — 2003. — Vol. 43, № 4. — P. 275–288.
27. Бинюкова И. С. Социальный капитал как сила в борьбе с коррупцией / И. С. Бинюкова // *Культура. Духовность. Общество*. — 2012. — № 1. — С. 188–122.
28. Mansilla H. The traditional mentality as an obstacle to democratization in Bolivia / H. Mansilla // *Psicología Política*. — 2003. — Vol. 26. — P. 25–40.
29. Welzel C. The theory of human development: A cross-cultural analysis / C. Welzel, R. Inglehart, H. Klingemann // *European Journal of Political Research*. — 2003. — Vol. 42. — P. 341–379.
30. Barr A. Corruption and culture: An experimental analysis / A. Barr, D. Serra // *Journal of Public Economics*. — 2010. — Vol. 94, № 11. — P. 862–869.
31. Klitgaard R. Adjusting to reality: Beyond «state versus market» in economic development / Robert Klitgaard. — San Francisco : International Center for Economic Growth : Institute for Contemporary Studies, 1991. — 303 p.

32. Della Porta D. *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption* / D. Della Porta, A. Vannucci. — New York : Aldine de Gruyter, 1999. — 314 p.
33. Lui F. Dynamic model of corruption deterrence / F. Lui // *Journal of Public Economics*. — 1986. — Vol. 31, № 2. — P. 215–236.
34. Ariely D. *The Honest Truth about Dishonesty: How We Lie to Everyone—Especially Ourselves* / D. Ariely. — New York : Harper, 2013. — 312 p.
35. Zhang N. Changing a ‘culture’ of corruption: Evidence from an economic experiment in Italy / Nan Zhang // *Rationality and Society*. — 2015. — № 27 (4). — P. 387–413.
36. Bicchieri C. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms* / Cristina Bicchieri. — New York : Cambridge University Press, 2005. — 260 p.
37. Мертон Р. Социальная структура и аномия / Р. Мертон // *Социология прегрешности*. — М. : Прогресс, 1966. — С. 299–313.
38. Pande S. Relation between personal values and corruption permissiveness of government servants in India and the moderating role of dissatisfaction with the financial condition of the family / S. Pande, N. Jain // *International Review of Public Administration*. — 2014. — Vol. 19, № 2. — P. 126–142.
39. Schwartz S. H. Basic human values: Their content and structure across countries / S. H. Schwartz // *Valores e Comportamento nas Organizações [Values and Behavior in Organizations]* / ed. by A. Tamayo, J. B. Porto. — Petrópolis, Brazil : Vozes, 2005. — P. 21–55.
40. Alkire S. Subjective quantitative studies of human agency / S. Alkire // *Social Indicators Research*. — 2005. — Vol. 74, № 1. — P. 217–260.
41. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* / G. Hofstede. — New York : McGraw Hill, 1997. — 279 p.
42. Inglehart R. Modernization, cultural change and the persistence of traditional values / R. Inglehart, W. Baker // *American Sociological Review*. — 2000. — Vol. 65. — P. 19–51.
43. Welzel C. Values, agency, and well-being: A human development model / C. Welzel, R. Inglehart // *Social Indicators Research*. — 2010. — Vol. 97. — P. 43–63.
44. Sandholtz W. Corruption, culture, and communism / W. Sandholtz, R. Taagepera // *International Review of Sociology*. — 2005. — Vol. 15, № 1. — C. 109–131.
45. Shleifer A. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures* / A. Shleifer, R. Vishny. — Harvard University Press, 2002. — 288 p.
46. Huntington S. P. *Modernization and corruption* / S. P. Huntington // *Political Corruption: Concepts and Contexts* / ed. by A. Heidenheimer, M. Johnston. — New Brunswick, NJ : Transaction Publishers, 1968. — P. 15–24.
47. Scott J. Patron-client politics and political change in Southeast Asia / J. Scott // *The American Political Science Review*. — 1972. — Vol. 66, № 1. — P. 91–113.
48. Roniger L. Political clientelism, democracy, and market economy / L. Roniger // *Comparative Politics*. — 2004. — Vol. 36, № 3. — P. 353–375.
49. Halman L. What happened to Dutch values? Investigating general and differential trends in values in the Netherlands / L. Halman, R. Luijckx // *European Values Studies* / ed. by T. Pettersson, Y. Esmer. — Brill Academic Publishers. Boston, MA, USA, 2008. — Vol. 12: *Changing Values, Persisting Cultures: Case Studies in Value Change*.
50. Kravtsova M. Corruption and Social Values: Do Postmaterialists Justify Bribery? / M. Kravtsova, A. Y. Oshchepkov, C. Welzel. — Higher School of Economics, 2014. — 34 p. — (Working papers by NRU Higher School of Economics. Series SOC «Sociology». 2014. № 34).
51. O’Connor S. Predicting societal corruption across time: Values, wealth, or institutions? / S. O’Connor, R. Fischer // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. — 2011. — № 43, iss. 4. — P. 644–659. — DOI: 10.1177/0022022111402344.
52. Yamagishi T. *Trust and Social Intelligence: The Evolutionary Game of Mind and Society* / Toshio Yamagishi. — Tokyo : Tokyo University Press, 1998. — 46 p.
53. Kubiak A. *Corruption in Everyday Experience : Report on Survey* / A. Kubiak. — Warsaw : Institute of Public Affairs, 2001. — 42 p. — (Against Corruption Program).
54. Refining the theory of basic individual values / S. H. Schwartz et al. // *Journal of Personality and Social Psychology*. — 2012. — Vol. 103, № 4. — P. 663–688.

References

1. Svensson J. Eight questions about corruption. *The Journal of Economic Perspectives*, 2005, vol. 19, no. 3, pp. 19–42.
2. Park H. Determinants of corruption: A cross-national analysis. *The Multinational Business Review*, 2003, vol. 11, no. 2, pp. 29–48.
3. Klaveren V. J. van. The concept of corruption / V. J. van Klaveren // In Heidenheimer A. J., Johnston M., LeVine V. T. (eds). *Political Corruption*. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers, 1989, pp. 89–91.
4. Heidenheimer A. J. Perspectives on the perception of corruption. In Heidenheimer A. J., Johnston M., LeVine V. T. (eds). *Political Corruption*. New Brunswick, NJ, Transaction Publishers, 1989, pp. 149–163.

5. Meon P.-G., Sekkat K. Does corruption grease or sand the wheels of growth? *Public Choice*, 2005, Vol. 122, pp. 69–97.
6. Ashour A. Combating corruption: Systemic and strategic perspectives. *UNDP POGAR concept paper*. Beirut, United Nations Development Program, 2006.
7. López J. A. P., Santos J. M. S. Does corruption have social roots? The role of culture and social capital. *Journal of Business Ethics*, 2013, pp. 1–12.
8. Torgler B., Valev N. T. Corruption and age. *Journal of Bioeconomics*, 2006, vol. 8, no. 2, pp. 133–145.
9. Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. New York, Free Press, 1995. 457 p.
10. Hardin R. *Trust and Trustworthiness*. New York, Russell Sage Foundation, 2002. 227 p.
11. Putnam R. D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ, Princeton University Press, 1993. 258 p.
12. Uslaner E. M. Trust and corruption. In Lambdorf J. G., Taube M., Schramm M. (eds). *The New Institutional Economics of Corruption*. London, Rutledge, 2004, pp. 76–92.
13. Rose-Ackerman S. Trust and honesty in post-socialist societies. *Kyklos*, 2001, vol. 54, no. 2-3, pp. 415–443.
14. Helliwell J. F. How's life? Combining individual and national variables to explain subjective well-being. *Economic Modelling*, 2003, vol. 20, no. 2, pp. 331–360.
15. Uslaner E. M. *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge University Press, 2002. 292 p.
16. Delhey J., Newton K. Who Trusts? The origins of social trust in seven societies. *European Societies*, 2003, vol. 5, no. 2, pp. 93–137.
17. Seligson M. A. *Nicaraguans Talk About Corruption: A Follow-Up Study of Public Opinion*. Arlington, Casals & Associates, 1999. 72 p.
18. Davis C. L., Camp R. A., Coleman K. M. The influence of party systems on citizens' perceptions of corruption and electoral response in Latin America. *Comparative Political Studies*, 2004, vol. 37, no. 6, pp. 677–703.
19. Rothstein B. Corruption and social trust: Why the fish rots from the head down. *Social Research: An International Quarterly*, 2013, vol. 80, no. 4, pp. 1009–1032.
20. Paldam M., Svendsen G. Missing social capital and the transition from socialism. *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*, 2001, vol. 5, pp. 21–34.
21. Moreno A. Corruption and democracy: a cultural assessment. *Comparative Sociology*, 2002, vol. 1, no. 3-4, pp. 495–507.
22. You J. S. *Corruption and Inequality As Correlates of Social Trust: Fairness Matters More Than Similarity*. The Hauser Center for Nonprofit Organizations, The John F. Kennedy School of Government Harvard University, 2005. 36 p. (Series Working Paper, no. 29).
23. Graeff P., Svendsen G. T. Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union. *Quality & Quantity*, 2013, vol. 47, no. 5, pp. 2829–2846.
24. Husted B. Wealth, culture and corruption. *Journal of International Business Studies*, 1999, vol. 30, no. 2, pp. 339–346.
25. Wines W. A., Napier N. K. Napier Toward an understanding of cross-cultural ethics: A tentative model. *Journal of Business Ethics*, 1992, vol. 11, pp. 831–841.
26. Davis J. H., Ruhe J. Perceptions of country corruption: antecedents and outcomes. *Journal of Business Ethics*, 2003, vol. 43, no. 4, pp. 275–288.
27. Binyukova I. S. Social Capital as a Power in the Struggle against Corruption. *Kul'tura. Dukhovnost'. Obshchestvo = Culture. Spirituality. Society*, 2012, no. 1, pp. 188–222. (In Russian).
28. Mansilla H. The traditional mentality as an obstacle to democratization in Bolivia. *Psicología Política*, 2003, vol. 26, pp. 25–40.
29. Welzel C., Inglehart R., Klingemann H. The theory of human development: A cross-cultural analysis. *European Journal of Political Research*, 2003, vol. 42, pp. 341–379.
30. Barr A., Serra D. Corruption and culture: An experimental analysis. *Journal of Public Economics*, 2010, vol. 94, no. 1, pp. 862–869.
31. Klitgaard R. *Adjusting to reality: Beyond «state versus market» in economic development*. San Francisco, International Center for Economic Growth, Institute for Contemporary Studies, 1991. 303 p.
32. Della Porta D., Vannucci A. *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption*. New York, Aldine de Gruyter, 1999. 314 p.
33. Lui F. Dynamic model of corruption deterrence. *Journal of Public Economics*, 1986, vol. 31, no. 2, pp. 215–236.
34. Ariely D. *The Honest Truth about Dishonesty: How We Lie to Everyone—Especially Ourselves*. New York, Harper, 2013. 312 p.
35. Zhang N. Changing a 'culture' of corruption: Evidence from an economic experiment in Italy. *Rationality and Society*, 2015, no. 27 (4), pp. 387–413.
36. Bicchieri C. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. New York, Cambridge University Press, 2005. 260 p.

37. Merton R. Social Structure and Anomia. *Sotsiologiya prestupnosti* [Criminal Sociology]. Moscow, Progress Publ., 1966, pp. 299–313. (In Russian).
38. Pande S., Jain N. Relation between personal values and corruption permissiveness of government servants in India and the moderating role of dissatisfaction with the financial condition of the family. *International Review of Public Administration*, 2014, vol. 19, no. 2, pp. 126–142.
39. Schwartz S. H. Basic human values: Their content and structure across countries. In Tamayo A., Porto J. B. (eds). *Valores e Comportamento nas Organizações* [Values and Behavior in Organizations]. Petrópolis, Brazil, Vozes, 2005, pp. 21–55.
40. Alkire S. Subjective quantitative studies of human agency. *Social Indicators Research*, 2005, vol. 74, no. 1, pp. 217–260.
41. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* New York, McGraw Hill, 1997. 279 p.
42. Inglehart R., Baker W. Modernization, cultural change and the persistence of traditional values. *American Sociological Review*, 2000, vol. 65, pp. 19–51.
43. Welzel C., Inglehart R. Values, agency, and well-being: A human development model. *Social Indicators Research*, 2010, no. 97, pp. 43–63.
44. Sandholtz W., Taagepera R. Corruption, culture, and communism. *International Review of Sociology*, 2005, vol. 15, no. 1, pp. 109–131.
45. Shleifer A., Vishny R. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*. Harvard University Press, 2002. 288 p.
46. Huntington S. P. Modernization and corruption. In Heidenheimer A., Johnston M. (eds). *Political Corruption: Concepts and Contexts*. New Brunswick, NJ. Transaction Publishers, 1968, pp. 15–24.
47. Scott J. Patron-client politics and political change in Southeast Asia. *The American Political Science Review*, 1972, vol. 66, no. 1, pp. 91–113.
48. Roniger L. Political clientelism, democracy, and market economy. *Comparative Politics*, 2004, Vol. 36, no. 3, pp. 353–375.
49. Halman L., Luijckx R. What happened to Dutch values? Investigating general and differential trends in values in the Netherlands. In Petterson T., Esmer Y. (eds). *European Values Studies*. Brill Academic Publishers. Boston, MA, USA, 2008. Vol. 12: Changing Values, Persisting Cultures: Case Studies in Value Change.
50. Kravtsova M., Oshchepkov A. Y., Welzel C. *Corruption and Social Values: Do Postmaterialists Justify Bribery?* Higher School of Economics, 2014. 34 p. (Series Working papers by NRU Higher School of Economics. Series SOC «Sociology», 2014, no. 34).
51. O'Connor S., Fischer R. Predicting societal corruption across time: Values, wealth, or institutions? *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 2011, no. 43, iss. 4, pp. 644–659. DOI: 10.1177/0022022111402344.
52. Yamagishi Toshio. *Trust and Social Intelligence: The Evolutionary Game of Mind and Society*. Tokyo, Tokyo University Press, 1998. 46 p.
53. Kubiak A. *Corruption in Everyday Experience: Report on Survey*. Warsaw: Institute of Public Affairs, 2001. 42 p. (Series Against Corruption Program).
54. Schwartz S. H. et al. Refining the theory of basic individual values. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2012, vol. 103, no. 4, pp. 663–688.

Информация об авторах

Татарко Александр Николаевич — доктор психологических наук, ведущий научный сотрудник, Международная научно-учебная лаборатория социокультурных исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 109316, Российская Федерация, г. Москва, Волгоградский пр-т, 46Б, офис 220, e-mail: atatarko@hse.ru.

Миронова Анна Алексеевна — младший научный сотрудник, Центр семейной политики и качества жизни, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Российская Федерация, г. Москва, ул. Мясницкая, 20, e-mail: amironova@hse.ru.

Библиографическое описание статьи

Татарко А. Н. Ценности и доверие как факторы отношения к коррупции / А. Н. Татарко, А. А. Миронова // Психология в экономике и управлении. — 2015. — Т. 7, № 2. — С. 96–110. — DOI: 10.17150/2225-7845.2015.7(2).96-110.

Information about authors

Tatarko, Alexandr N. — Doctor in Psychology, Leading Researcher of International Scientific Training Laboratory of Social-Cultural Investigations, National Research University Higher School of Economics, 220 office, 46B, Volgogradsky Str., Moscow, 109316, Russian Federation, e-mail: atatarko@hse.ru.

Mironova, Anna A. — Junior Research Fellow, Center of Family Policy and Quality of Life, National Research University Higher School of Economics, 20, Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation, e-mail: amironova@hse.ru.

Reference to article

Tatarko A. N., Mironova A. A. Values and Trust as Factors of Attitude toward Corruption. *Psikhologiya v ekonomike i upravlenii* = *Psychology in Economics and Management*, 2015, vol. 7, no. 2, pp. 96–110. DOI: 10.17150/2225-7845.2015.7(2).96-110. (In Russian).