

Надруковано // Проблеми політичної психології: зб. наук праць / Асоціація політичних психологів України, Інститут соціальної та політичної психології НАПН України. – К. : Міленіум, 2013(2014). – Вип. 14.

**Дана стаття в авторській редакції. У збірнику можливі редакторські правки**

Довірчі контексти ставлення до хабарництва у середовищі  
держслужбовців  
(на прикладі групового обговорення)

Циганенко Г.В. м.Київ

Стаття містить результати теоретико-емпіричної розвідки соціально-психологічної та психоаналітичної суті явища «корупція, хабарництво». Виявлено особливості співзалежності у взаємостосунках «того, хто дає» (суб'єкт 1) і «того, хто бере» (суб'єкт 2). Спираючись на дані анкетування та групового обговорення аналізується психологічна природа явища спокушання до корупційних практик. Порушено питання про «менталітет захисної байдужості», який унормовує специфічну патологічну культуру хабарництва у групових стосунках.

*Ключові слова:* довіра у стосунках, групові обговорення, групові та індивідуальні настанови корупції.

Галина Цыганенко. Доверительные контексты отношения к фактам взяточничества в среде госслужащих (на примере группового обсуждения)

В статье представлены результаты теоретического и эмпирического анализа сущности явлений «коррупция и взяточничество». Раскрыты особенности созависимости отношений «того, кто дает» (субъект 1) и «того, кто берет» (субъект 2). На основании результатов контент-анализа данных анкетирования и групп-динамического обсуждения, выделена психологическая природа соблазнения к коррупционным практикам. Рассматривается вопрос «менталитета защитного безразличия», который нормализует специфическую патологическую культуру взяточничества в групповых отношениях в среде госслужащих.

*Ключевые слова:* доверие в отношениях, групповые обсуждения, групповые и индивидуальные установки коррупции и взяточничества.

Halyna Tsyhanenko. The Context of Trust and the Attitude to Bribery in the Environment of Public Service Officers (as Exemplified by a Group Discussion)

The article contains results of theoretical and empirical inquiries of socio-psychological and psychoanalytical essence of the “corruption” (‘bribery and bribetaking’) phenomenon. Elicited are the characteristics of co-dependence in the relationship between ‘the one who bribes’ (Subject 1) and ‘the one who is bribed’ (Subject 2). Based upon survey data and group discussion data, analysed is psychological nature of the phenomenon in which a person is tempted into corruption. Raised is the question of the ‘defensive indifference mentality,’ which normalises specific pathological culture of corruption in group relations.

*Keywords:* group discussion, bribery or corruption relationships, “defensive indifference mentality”, group and individual attitudes towards corruption.

*Проблема.* Факти надання державних послуг низької якості, нарікання стосовно байдужого або ж недбалого ставлення працівників органів місцевого самоврядування до відвідувачів, прояви корупції та хабарництва у цьому середовищі є свідченням, насамперед, низького рівня культури управління, показником закритості та непрозорості державної і місцевої влади, навіть їхньої, до певної міри, недостатньої професійної компетентності. Суттєвим чином ці процеси впливають на довіру до України загалом, а також говорять як про брак довіри громадян до владних органів, так і довіри самих працівників держслужби та органів місцевого самоврядування до самих себе, як до професіоналів.

Дослідження причин корупції та неформальної економіки останнім часом стають все популярнішими. Такий посилений інтерес почасти відображає формальну сторону питання – працює Державна програма щодо запобігання і протидії корупції. Проте, як виявилось, тільки формальне ставлення виявляє низьку ефективність подібних заходів та велику кількість скарг громадян щодо явищ корупції, «вимагання оплати, зловживання владою» держслужбовцями різних управлінських рівнів. Складається враження, що традиційний підхід антикорупційної роботи – знання закону про корупцію, аналіз законодавчих, нормативно-правових «дірок», акцент на підвищенні рівня професійної відповідальності та рівня контролю за діями влади, і наостанок, «виховні» заходи, які мали би породити страх бути покараним – втілюють необхідний, але все ж дещо дуже вузький підхід антикорупційної роботи. Натомість випускається з фокусу уваги питання з’ясування психологічного підґрунтя зазначеного явища, іншими словами розуміння суті понять «корупційна поведінка», «стосунки між хабародавцем і хабарником», «особа корупціонера», знань про психологію взаємодії «того, хто спокушає хабарем і того, хто ним спокушається», «спотворена хабарництвом професійна культура держслужбовця». Як авторка статті я свідома того, що проведений аналіз є до певної міри розвідувальним, контурним та десь провокаційним. Проте ці

припущення мають право бути озвученими, щоб спонукати хід подальших досліджень та рефлексивних міркувань.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій виділення невирішених частин загальної проблеми.* Корупцію та хабарництво, як її сутнісний різновид, прийнято вважати формами девіантної, злочинної поведінки [1, 2]. Проте не варто розглядати обидва явища лише як кримінальні, бо воно є також політичним, культурним, етичним та соціально-психологічним. До певної міри як корупція, так і хабарництво складають тіньовий бік нашого життя, боротися з якими не лише складно законодавчо – на рівні держави, але й особисто. Спокушання грошима, владою тощо, увиразнює за К.Юнгом, приховані, неусвідомлені психологічні структури особи, що втілюють «тінь» та можуть десь засуджуватись свідомою частиною Я [3]. *Тінь*, автором розглядається, як сума неприємних зловтішних особистих якостей, які людина би воліла забути, або принаймні заховати і від себе також.

**Метою статті** є з'ясування соціально-психологічної та психоаналітичної суті явища «корупція, хабарництво»; увиразнення психологічної природи ставлення до фактів, що сприяють корупційним практикам у середовищі держслужбовців.

Поняття корупція походить від латинського *corrumpere* – розтлівати, або *corruptio* – підкуп, псування [4]. Спираючись на це значення, складається враження, що вона кимось надсилається, а сам об'єкт порчі й не винен. Чи то так? Якщо брати до уваги визначення корупції, під якою розуміються і «використання державної влади в особистих цілях», і «надання послуг службовцями в обмін на хабар», то можемо побачити, що навіть у таких стандартних формулюваннях досить важко, по-перше, зафіксувати повний спектр різних проявів корупції, а по-друге, провести чіткі межі між корупційною і некорупційною поведінкою. Ці межі залежать від бачення інших проблем, прихованих у визначеннях, наприклад, що саме слід вважати хабарем; що є особистими цілями, за якими починається зловживання службовим становищем; чи можна вважати оплату за добре виконання своїх обов'язків хабарем; чи є корупцією – звернення до відвідувачів «приносити

папір, бо немає на чому рішення вам друкувати» інше. Чи можна використати бажання задовольняти свої інтереси, своїх дітей, родини? Мабуть, що ні. Більш того – над-альтруїзм може набувати патологічних та деструктивних форм, а віра в природну моральність людини виглядає, навіть для оптимістів, утопією, бо за своєю природою людина може бути агресивною, нарцистичною, прагне до швидкого задоволення своїх матеріальних та сексуальних потреб в їх природних чи сублімованих формах (влада, творчість, кар'єра), іншими словами «культура ворожа людині, бо кожен би хотів щоб заборони були зняті для нього» [5, с. 132]. Багато хто може виявити цю «тінь» у власних, не зорієнтованих на норми соціального співжиття, вчинках, які наш внутрішній цензор «Супер Его» засуджує.

Соціальна колізія в розумінні психологічної природи особи корупціонера та стосунків між тими «*хто дає хабар*» (суб'єкт 1) та «*бере хабар*» (суб'єкт 2) була зафіксована під час проведення занять за темою «Психологічне підґрунтя корупції та хабарництва: мотиви, причини, умови тощо» у Центрі перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників державної влади, органів місцевого самоврядування, керівників державних підприємств, установ та організацій. Їх учасники, загалом було опитано 311 осіб<sup>1</sup>, долучились до анонімного опитування<sup>2</sup> та групового обговорення. Анкетування мало на меті з'ясувати, як сприймаються держслужбовцями ситуації, що можуть спонукати до корупційних практик.

Перед тим, як перейдемо до аналізу отриманих результатів зробимо застереження. *Корупційні практики*, на думку Дж. Бладно, О. де Сардана та П. Джіна, є прихованими, невидимими, і тому практично не виявляються методами прямого обговорення [цит. за 7]. Щоб подолати цю методологічну трудність нами було використано індуктивні методи – анонімне анкетування з відкритими запитаннями та спостереження за груп-динамічним обговоренням. Обидва методи є неформальними інтерв'ю і «допомагають розкривати розповсюджені локальні семіотичні і етичні коди, які стосуються питань

---

<sup>1</sup> якщо ж бути точними, то у групових обговореннях брало участь більше слухачів, дана цифра відображає кількість респондентів, котрі брали участь у добровільному анонімному анкетуванні.

<sup>2</sup> для формування анкети було використано і модифіковано деякі запитання-ситуації з посібника під загальною редакцією П.Н.Баликова [4]

корупції» [там само, с. 64]. Результати анкетування та обговорення було узагальнено методом контент-аналізу.

Аналізуючи дані соціологічних опитувань, не важко помітити, що ставлення населення до корупції коливається в континуумі – від повного схвалення до повного неприйняття [8]. І якщо найбільші поширені корупційні практики «подяки», дари і послуги в сфері розподілу офіційних благ, сприймаються громадянами як механізм швидкого вирішення багатьох питань, і викликають, якщо не підтримку, то майже завжди розуміння, то інша ситуація складається стосовно корупції. Як зазначає Віто Танці, «обговорення теми корупції незмінно ускладнюється тим, що вона не піддається точному опису і виміру. Але, як і слона, корупцію розпізнаємо, якщо стикаємося з нею» [цит. за 9]. Таку очевидну корупцію, яку безпомилково впізнають ті, хто стикається з нею, – громадяни оцінюють, безумовно, негативно. Корупція розуміється учасниками групових обговорень як певна система, властива переважно «верхам»<sup>3</sup>, вона асоціюється з великими сумами «відкатів» за тендери та хабарі, як заохочень за згоду співпрацювати, заради більших прибутків. Р. Тілман (R. Tilman) запропонував додати до визначення такої корупції критерій секретності (secrecy), оскільки вона воліє бути прихованою, і ця утаємниченість є вірним знаком того, що суспільні стандарти поведінки та культури співжиття порушуються [10].

Повертаючись до аналізу результатів групового обговорення хочемо зазначити один традиційний факт, який виникає на початку практично кожного заняття – стан безпорадності. Він, за відгукami учасників, пов'язаний з тим, що «корупція та хабарництво є національними, це як замкнуте коло, з нього не вирвешся». Корупція розцінюється як явище, яке учасників обговорення не стосується, натомість хабарництво – як таке, до якого залучена майже кожна людина, як і кожен «змушений за медицину» платити, щоб отримати відповідної якості медичну допомогу, і вкінці кінців отримує вигоди від нього, для того, щоб позитивно вирішити важливе для себе питання. Іншими словами

---

<sup>3</sup> тут і далі в лапках подані формулювання асоціацій, які виникали в учасників груп-динамічного обговорення

за відгуками учасників «хабар дає гарантію» вирішення питань в умовах невизначеності, складності та заплутаності питання.

У масовій свідомості учасників займає поняття «хабарник» – сприймається як бридке, про яке не треба говорити вголос. Більш прийнятними є «обдарований хабарем», «хабароприймач», «той хто бере». Натомість «замовник злої послуги», «той, хто дає», або «хабародавач, давальник» часто взагалі не береться до уваги, ігнорується, витісняється, виправдовується як залежний від «того, хто бере». Проте роль суб'єкту 1 (того, хто дає) в стосунках з суб'єктом 2 (тим, хто бере) відображає взаємну залежність – специфічну співзалежність, зорієнтовану на формування особливих довірчих стосунків для задоволення потреб кожного з зазначених суб'єктів.

Психологічно дача хабара далеко не завжди акт примусу, досить часто це добровільна ціна, яку замовник послуги платить за «швидке, якісне виконання справи», «задоволення індивідуальних інтересів в обхід закону», що супроводжується відчуттям «насолоди від контролю за ходом справи», «за отримання бажаного через розширення кола впливових знайомств». Використовуючи хабар «суб'єкт 1» немовби відкуповується від державного інституту контролю за те, що він порушує закон з однією лише метою – задоволення його, замовника, інтересів.

«Безпосередній ефект хабара полягає у зміцненні неефективних соціальних інститутів, тобто хабар не лише матеріальна підтримка відповідних «невідповідальних» громадян, а й психологічна підтримка соціальних структур, які б, можливо, уже давно щезли чи змінились» [11]. Іншими словами, стосунки за посередництвом хабара підтримують лояльність соціальній структурі, що підкреслює її «необхідність» та значущість, формуючи у суб'єктів особливу ціннісно-сміслову структуру співзалежності. Хабар, як форма брехні, викликає у суб'єкта 1, так і у суб'єкта 2 супроводжується у потребу у використанні механізмів захисних (витіснення, проектування, перенесення, раціоналізацію тощо). Це створює ґрунт для маніпуляцій, несвободи, скутості та обмежує вибір ймовірних рішень. Наприклад, хабарник змушений відчувати «симпатію» до того, «хто дав», йти на повідку його інтересів. Навіть більше, хабарник

змушений вибудувати свою діяльність так, щоб стосунки з тими, хто дає хабарі не припинялась<sup>4</sup> [10, с.21], виникає своєрідна співзалежність у стосунках. Таким несподіваним чином наші результати доповнили і розвинули висновок російського психолога і психотерапевта Раміля Гаріфулліна [11].

В ході кількох останніх групових обговорень особливе місце серед характеристик *особи корупціонера (хабарника)* та *особи хабародавача*, стали посідати такі, які вказують на психологічну залежність – *хабароманію*. Дане явище заслуговує на уточнення. Гаріфуллін говорить, що хабароманія, як специфічна форми фінансової залежності, має всі ознаки хвороби, які спостерігаються і при наркоманії, алкоголізмі, ігроманії, сексоманії та інших деструктивних формах залежної поведінки. Автор зазначає, що хабароманія має ті ж характерні етапи, ті ж психічні процеси, які мають місце при інших залежностях. Якщо, наприклад, хабарник перестає брати оплату (подарунки), то часто виникає депресивний синдром, тобто, синдром «відміни» – коли відсутність «доз» супроводжується високим рівнем тривожності, станом невдоволення. З іншого боку, отримання бажаного сприяє стану ейфорії і радості, піднесеного настрою. Як зазначали учасники групового обговорення, у таких осіб «підвищується самооцінка», бо «є змога пити чай з цукерками», «використовувати друкарський папір, який принесений вдячним дарувальником», навіть більше – «подарунки сприяють натхненню на подальшу плідну роботу в сфері земельних відносин». Для хабародавця процес дачі хабара є не менш стресовим, оскільки супроводжується ризиком втрати коштів без жодних гарантій їх повернення у разі невиконання *хабароприймачем* своїх обіцянок, а відмова взяти «подарунок» спонукає до психологічного приниження, бо може сприйматися як знецінення його, замовника, інтересів.

Структура психологічних механізмів подібних залежностей має як поведінкову, ціннісно-культурну, так і нейропсихологічну природу. З останньою, професор з Університету Іова Антуан Бечера (Antoine Bechera) та колеги пов'язують інсулярну кору головного мозку, як структуру, функції якої полягають, з одного боку, у додаванні до досвіду емоційного контексту, а з

---

<sup>4</sup> дане визначення втілює суть сформульованого Е. Крістол визначення суті співзалежності

іншого боку – вона задіяна в більше складному процесі прийняття рішень, зокрема, при формуванні емоційної пам'яті [12]. А тому передбачається, що вивчення випадків *відключення* цієї структури може вплинути на пізнання механізмів залежності, тобто залежний просто *забуває про свою залежність*.

У ході своїх досліджень Гаріфуллін дійшов висновку, що хабароманія має чотири ступені вираження [11]. Автор вважає, що на *першому ступені* є факт разового отримання винагороди, який може більше й не повторитися. На *другому* – вже виникає залежність, тобто хабарник чекає цієї події, прокручує в голові образи ситуації отримання хабара, які дають змогу «економити власні кошти», «вчиняти владу», «налагоджувати цінні стосунки», «здійснювати індивідуальний підхід до відвідувачів», «реалізовувати кар'єрні намагання» тощо. Симптомами *третього ступеня* є поява депресивних ознак (поганий настрій вранці<sup>4</sup> порушення сну; змінюються цінності; те, що раніше приносило задоволення перестає задовільняти). Пріоритетною залишається тільки одна цінність – хабарі, які перетворюються на такий собі допінг, який дає змогу мати відчуття комфорту. У цьому випадку має місце стійка періодичність, прояв активності в пошуку хабародавця і розробці ефективних корупційних практик. І, останній, *четвертий ступінь*, коли людина постійно живе в потоці фінансових схем, реальність стосунків її мало цікавить, така людина втрачає почуття співпереживання і вже не радіє тому, що їх отримує. На жаль, така людина може повертається до реальності, образно кажучи, тільки, «опинившись за ґратами» або втративши щось значуще для себе. До речі, зазначає Гаріфуллін інтерес до грошей може зникнути вже й на *третьому ступені*. «Хабароманія» виникає тоді, коли людина вбудовується в ситуацію, де діє система чітких корупційних стосунків та «хлібних» посад, які оперують потоками, зокрема, державних коштів, або мають монополію на прийняття рішення, де при вирішенні службових питань ухил робиться не на законну професійну відповідність, а на те, які стосунки склались в учасників. Ілюструє дане явище відповідь на запитання «В складних, неоднозначних ситуаціях, що Ви виберете, «службу» чи «дружбу»?» – 58% держслужбовців схиляються обирати дружні стосунки, 23 % – службову відповідність, 12 % - і те, й інше



(див. додаток табл. 1). Такі настанови є унормованими, спотворюючи професійну етику та культуру держслужбовця, можуть бути як у керівників вищого ешелону), так і на низовому рівні.

Ще однією ілюстрацією спотвореної професійної культури є розподіл відповідей учасників групових обговорень на запитання: «Як Ви вчините, якщо випадково станете свідком того, що Ваш колега, з яким Ви знаходитесь в хороших ділових стосунках, отримав фінансову винагороду за виконану послугу?», що ілюструє ставлення до неофіційної оплати роботи. Майже 60 % держслужбовців відповіли, що «проігнорують цю сцену, намагатимуться забути її», 12,4 % – «порадіють та підтримають колегу», а 2,6 % – скажуть, щоб «поділився, за співучасне мовчання». Тих, хто виявив готовність завадити подібним діям було істотно менше, про намір «поговорити з колегою за неприпустимість подібних дій» висловили 11,4 %, і звернутись до керівниками – 1,3 % опитаних (див. додаток табл. 2). Відповіді на це запитання вказують на домінування у культурі держслужбовців *менталітету «захисної байдужості»*, за яким публічне засудження корупції та хабарництва не підкріплюється відповідною особистою поведінкою. Ці настанови унормовують «зароблені» винагороди, і сприймається як спосіб: «віддячити», «уміння заробляти», «подарунок». Той, хто вміє отримати подібні винагороди оцінюється як «молодець» або ж сприймається як особа, що не підлягає моральній оцінці «це справа людини», «мене це не стосується» тощо. Хабар за таких умов, психологічно, виправдовується як необхідний і навіть корисний метод вирішення особистих фінансових проблем. Толерантне ставлення до фактів хабарництва на роботі спонукає до того, що при вирішення складних неоднозначних ситуацій такі працівники обирають дрібні подарунки як метод стимулювання вирішення робочого завдання. Результати розподілу відповідей на запитання *«Уявіть, що Вам було дане серйозне завдання, або проект. Все готово, є тільки одна незавершена проблема, яку можна ліквідувати, запропонувавши невелике матеріальне заохочення потрібній людині. Які будуть Ваші дії?»* подано в таблиці 3.

Зафіксовано значущий позитивний взаємозв'язок між толеруванням хабарництва як способу вирішенні проблемних робочих ситуацій і орієнтацією на дружні стосунки всупереч службової необхідності. Орієнтованих на дружні стосунки виявилось майже 58%, на службові обов'язки – 23 % відповідно. Даний факт є ще одним виявом спотворення «етичності», коли службовець допускає викривлення об'єктивного рішення на користь своєї групи, дружньої близькості.

Таким чином, можна припустити, що низька ефективність боротьби з корупцією пов'язана, в тому числі, і з тим, що не враховується психологічні вигоди від давання та отримання хабаря. Виявляється, що страху покарання і осудження замало для викорінення явища. Натомість підвищення рівня усвідомлення індивідуальної, групової та суспільної шкоди хабарництва дасть змогу підкріпити законодавчі кроки по боротьбі з явищем, психологічною готовністю до відмови від нього як сумнівної складової професійної культури держслужбовців. Одним із інструментів такого усвідомлення можуть стати подібні заняття, які варто організовувати для досвідчених і молодих державних службовців. Групові обговорення сприяють тому, що актуалізуються та осмислюються особливості особистісної робочої мотивації та службові цінності. В ході обговорень створюються внутрішні психологічні умови для заміщення задоволення від отримання хабарів, втрати ним однозначної привабливості. Завдання усунення привабливості цього образу одне з найскладніших завдань, але і його, як показали наші дослідження, можна вирішувати. Найскладніший етап – це зміна звичної приємної, але шкідливої поведінки, на іншу. Цей період нагадує «ломку» наркомана і може бути потрясінням. Окрім того, синдром відміни може протікати болісно і потребує допомоги з боку фахівця та групи.

Відзначимо, що не кожен держслужбовець страждає хабароманією, так само як і не кожна людина, що час від часу споживає алкоголь є алкоголіком. Проте певне психологічне підґрунтя, яке сприяє формуванню залежності притаманне кожному. Однією з ілюстрацій може бути ситуація, описана у книзі «Психологія корупції» Михаїлом Решетніковим [13]. Автор зазначає, що

чиновники, як привідники всієї соціальної механіки, виконують ряд подібних до психотерапевтів функцій. І до тих і до інших приходять поділитись проблемами, попросити допомоги у їхньому вирішенні. Проте відмінності все ж є, і суттєві. Психотерапевт, на відміну від чиновника, не бере на себе, у повній мірі, відповідальність за вирішення проблем клієнта, а допомагає йому усвідомити особистісні перешкодами та випробувати нові шляхи для їх подолання. Чиновник же, може брати на себе турботливу функцію «батька» чи «матері» і всі питання проблеми вирішувати за клієнта. Психотерапевт, на відміну від чиновника, отримує легальну фінансову винагороду за консультації клієнта, вмотивований постійно удосконалювати свій професійний рівень, проходить власний аналіз. Натомість чиновник, змушений компенсувати свої зусилля за допомогою нелегальної оплати – хабара, який розглядається як цілком виправдана плата за добре виконання своїх прямих професійних обов'язків («заслужив»). Іншим поширеним виправданням хабарництва може бути, як свідчить наше опитування, погане матеріальне становище спеціаліста, хвороба близьких. Ці аргументи оцінюються як соціально-прийнятні, придатні для морального виправдання покривання фактів хабарництва серед колег. «Моральність» даного виправдання, наявність таких настанов є одним із показників культури бідності. Такі настанови розбещують, сприяють формування спотворених глибинних структур групової (чи колективної) моральної свідомості..

Ще одним показником культури бідності є фаталізм у сприйнятті своєї роботи. Ілюстрацією цього факту є відповіді на запитання: «Як вчините, якщо, на Ваш погляд, Ви вже заслужили деяку надбавку до зарплати, а шеф не поспішає її задовольнити?». Більше третини респондентів обирають варіанти «буду чекати», «а що тут зробиш»; лише 16% вказали, що воліють прямо запитати керівника про причини затримки, натомість 11,7% вчинять «скромні» активні дії, такі як - «будуть шукати ситуацію, щоб сказати керівникові», або «натякну при нагоді» (див. додаток табл.4). Ці результати підтверджують думку У. Бенніс, який зазначив «.. бути чесним в організації набагато складніше, ніж може видаватися на перший погляд. [14] Працівники намагаються часто

приховати реальний стан справ і робочі труднощі, і говорять своєму керівництву лише те, що керівники хотіли б почути, ігноруючи при цьому неприємні факти. Тобто виявляється, що говорити правду керівникам є складною етичною проблемою. Існує страх, що таким чином можна позбавитись «прихильності, поваги, довіри» у керівництва. Проте ця «культура» замовчування сприяє відчуттю безпорадності та низькому рівню самореалізації, довіри до себе як до професіонала.

*Висновки.* Долання корупції є можливим лише за умови формування у спеціаліста органів державної влади та місцевого самоврядування відчуття захищеності та самодостатності, яке базується на щирій турботі про загальне благо, яке вчиняє кожен на своєму місці. Головне завдання дослідників-психологів – допомагати сформувати в суспільстві психологічно виважений погляд на проблему корупції та хабарництва.

### *Література*

1. Лунеев, В.В. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции / В.В. Лунеев. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2005. – 912 с.
2. Позднякова М.Е., Салагаева А.Л. Девиантное поведение в современной России в фокусе социологии: наркотизация, алкоголизация, преступность, коррупция / Под ред. М.Е. Поздняковой, А.Л. Салагаева. - М: Институт социологии РАН, 2005. - 306 с.
3. Юнг К.Г. Борьба с тенью Режим доступа на 3.09.13 <http://jungland.net/node/549>
4. Мельник М. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії [Текст] / М. Мельник. – Київ, 2001, - с. 113-116
5. Фрейд З. Недовольство культурой // Фрейд З. Психоанализ. Религия. Культура. — М., Ренессанс, 1992. - С. 65-134
6. Балыков П.Н., Богданова Е.Л., Дорошкова О.А., Петерикова Ю.Е., Федотова М.В. Организация психологической работы антикоррупционной направленности в таможенных органах Российской Федерации: Методические рекомендации/ Под общей редакцией Балыкова П.Н. – Москва, Отдел координации работы психологов Управления государственной службы и кадров ФТС России, 2010. - 149 с.
7. Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции/ Сост. и отв. ред. И.Б.Олимпиева, О.В.Паченков. – СПб.: Алетейя, 2007. - 234 с.
8. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007–2009, 2011. Звіт за результатами соціологічних досліджень. – Київ, 2011. – 47с.
9. Леонтьева Э.О. Стереотипы восприятия коррупции в массовом сознании россиян Режим доступа на 3.09.13 [http://www.politeia.ru/content/pdf/Politeia\\_Leonteva-2010-1.pdf](http://www.politeia.ru/content/pdf/Politeia_Leonteva-2010-1.pdf)
10. Tilman R. Administration, Development, and Corruption: The Emergence of Black-Market Bureaucracy. A paper presented to the Southern Political Science Association annual meeting. - November. 1967
11. Балыков П.Н., Богданова Е.Л., Дорошкова О.А., Петерикова Ю.Е., Федотова М.В. Организация психологической работы антикоррупционной направленности в таможенных органах российской федерации - Санкт-Петербург: СПбГУ ИТМО, 2010. - 200 с

12. Kristol E. Declarations of Codependence: People Who need people are the sickliest people in the world - and that's just for starters/ Kristol E. // The American Spectator. - 1990. - P. 21-23.

13. Гарифуллин Р. Психологические и психотерапевтические подходы к проблеме взяточничества и взяточности (новая концепция разрешения проблемы коррупции) Режим доступа на 3.09.13 <http://psyfactor.org/lib/corruption2.htm>

14. Noël X., Van Der Linden M., Bechara A. The Neurocognitive Mechanisms of Decision-making, Impulse Control, and Loss of Willpower to Resist Drugs Режим доступа на 3.09.13 <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2990622/>

15. Решетников М.М. Психология коррупции. - СПб.: Восточно-Европейский Институт Психоанализа, 2008. – 128 с.

16. Transparency: How Leaders Create a Culture of Candor [Text]: Jossey-Bass/ Ed. by W. Bennis; editors: D. Goleman; J.O'Toole; P. W. Biederman. – Hardcover: Jossey-Bass, 2008. – June, 144 p.

Додаток.

Табл. 1. Розподіл відповідей на запитання *В складних, неоднозначних ситуаціях, що Ви виберете, службу чи дружбу?*

№	Варіанти відповідей респондентів	%
1.	служба	22,9%
2.	дружба	56,1%
3.	і те і інше	12,3%
4.	не знаю	5,8%
5.	правда	0,3%
6.	немає відповіді	2,6%

Табл. 2. Розподіл відповідей на запитання *Як Ви вчините, якщо випадково станете свідком того, що Ваш колега, з яким Ви маєте хороші ділові стосунки, отримав фінансову винагороду за виконану послугу?*

№	Варіанти відповідей респондентів	%
1.	проігнорую, намагатимусь забути	59,5%
2.	скажу, щоб поділився	2,6%
3.	скажу, не робити при мені	1,0%
4.	матиму розмову з колегою щодо неприпустимості такої поведінки	11,3%
5.	звернуся до керівника	1,3%
6.	не знаю	5,5%
7.	зміню своє ставлення до людини	1,3%
8.	самому стане соромно	0,3%
9.	заздритиму	1,6%
10.	порадію за колегу	10,3%
11.	таких фактів не було	1,9%
12.	намагатимусь не бути свідком	0,3%
13.	запитаю чи не боїться	1,0%
14.	підтримаю	2%
15.	немає відповіді	0%

Табл. 3. Розподіл відповідей на запитання *Уявіть, що Вам було дане серйозне завдання, або проект. Все готово, є тільки одна незавершена проблема, яку можна ліквідувати, запропонувавши невелике матеріальне заохочення потрібній людині. Які будуть Ваші дії?*

№	Варіанти відповідей респондентів	%
1.	запропоную заохочення	52,7%
2.	звернуся в необхідні контролюючі органи (прокуратуру)	2,6%
3.	шукатиму іншу людину	3,5%
4.	доопрацюю проект для вирішення	8,7%
5.	залежно від ситуації	3,2%
6.	не знаю	2,6%
7.	як вирішить керівник	1,9%
8.	запропоную свою допомогу	1,6%
9.	не виконаю завдання	2,3%

10.	таких ситуація не було	0,3%
11.	буду вирішувати без матеріального заохочення	11,9%
12.	буду переконувати	3,9%
13.	матиму надію на Бога	0,3%
14.	немає відповіді	4,5%

Табл. 4. Розподіл відповідей на запитання *Як Ви вчините, якщо, на Ваш погляд, Ви вже заслужили деяку надбавку до зарплати, а шеф не поспішає її задовольнити?*

№	Варіанти відповідей респондентів	%
1.	чекатиму	36,3%
2.	натякну	11,6%
3.	вимагатиму	4,8%
4.	хитрістю, саботажем, покажу це по якості в роботі	1,3%
5.	скажу	9,0%
6.	знаю, що державна ситуація не сприяє преміям	3,2%
7.	зміню керівника	3,2%
8.	буду з'ясовувати причину	7,1%
9.	буду відчувати незадоволення, ображатимусь	3,2%
10.	залежно від ситуації	1,0%
11.	буду ще краще працювати	3,9%
12.	не знаю	1,9%
13.	не було такої ситуації	0,6%
14.	буду обурюватись вдома	0,3%
15.	немає відповіді	12,5%