

# Санкт-петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему:

## ***КОГНИТИВНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ПРЕДИКТОР КОРРУПЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ***

по направлению подготовки 37.04.01 – Психология

основная образовательная программа «Социальная психология и политическая психология»

Выполнил:

Студент 2 курса

Дневная форма обучения

Шабанькин Никита Александрович

\_\_\_\_\_ (подпись)

Рецензент:

д. пс. н., профессор

Свенцицкий Анатолий Леонидович

Внешний рецензент:

д-р культурологии, профессор

Мельникова Алла Александровна

Научный руководитель:

д. пс.н., профессор

Почебут Людмила Георгиевна

Санкт-Петербург,

2017

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Generating Table of Contents for Word Import ...

## АННОТАЦИЯ

Данное исследование проводилось с целью изучения социально-психологических факторов коррупционного поведения. Выборка составила 196 жителей Санкт-Петербурга, студентов государственного управления, действующих государственных служащих и кандидатов на государственную службу, 53 мужчин и 143 женщины. Изучался когнитивный социальный капитал (как показатель ценностей, норм и отношений, связанных с эффективной совместную работу, представленных в выборке), связанный с коррупционным поведением. Измерены: ценности (Ценностный опросник Ш. Шварца, адаптация Л. Г. Почебут), социально-эталонные переменные (Л. Г. Почебут) и отношение к праву (Д. С. Безносков). Обработка данных выполнялась с использованием многомерного анализа дисперсий, корреляционного анализа, факторного анализа и метода множественной регрессии.

Были получены следующие результаты: фактические государственные служащие показали когнитивный социальный капитал, менее связанный с коррупцией, поскольку они показали более высокие результаты в универсализме и индивидуализме. Не было обнаружено различий по полу. Факторный анализ позволил выделить 6 факторов, описывающих разнообразие когнитивного социального капитала государственных служащих. «Коррупционные» переменные показали корреляцию с коллективизмом, традиционными ценностями и социальной автономией.

## ABSTRACT

The current study was conducted to examine social-psychological factors of corruptional behaviour. The sample consisted of 196 residents of St. Petersburg, public service students, actual public employees and public service candidates, 53 men and 143 women. Cognitive social capital (as measure of values, norms and attitudes, causing effective teamwork, represented in the sample), related to corrupt behavior was studied.

Measured: values (S. Schwartz Values Questionnaire, adapted by L. G. Pochebut), pattern variables (L. G. Pochebut) and attitudes to law (D. S. Beznosov). Data processing was performed using multidimensional analysis of variances, correlation analysis, factor analysis and multiple regression method.

The following results were obtained: actual public servants represent less corruption-related cognitive social capital, as they showed higher results in universalism and individualism. No sex variance was found. Factor analysis allowed to distinguish 6 factors, describing cognitive social capital of public servants. “Corruption-related” variables showed correlation with collectivism, traditional values and social autonomy.

## ВВЕДЕНИЕ

Коррупционное поведение государственных служащих является острой проблематикой как политического дискурса, так и риторики недовольства граждан. Все чаще в общественную сферу проникают дискуссии, задающие ряд подобных вопросов: всегда ли полезна прозрачность? Возможно ли вознаградить за честность? Можно ли эффективно бороться с коррупцией, сосредотачиваясь только на технических и организационных вопросах? Какую роль должно играть гражданское общество? Чем определяется, что бюрократы будут следовать своим узким личным интересам, в отличие от этических соображений? Сколько ресурсов мы должны потратить на совершенствование судебной системы? Являются ли важными только экономические издержки и выгоды, связанные с коррупцией, или решающую роль играют внутренние мотивы? И если важны внутренние мотивы, определяются ли их культурные особенности?

Многие авторы связывают рост социального капитала с экономическим ростом, а также с развитием демократии. В связи с этим, интересным и актуальным становится вопрос, каков социальный капитал современных российских граждан. Более того, для борьбы с коррупцией подходят преимущественно демократические методы: политический плюрализм, гражданское общество. В настоящем исследовании ставится цель выяснить, с какими сложностями сталкиваются россияне во взаимодействии с современной российской бюрократией. Мы хотим выяснить, отличается ли когнитивный социальный капитал современных студентов (будущих госслужащих) и действующих госслужащих от требований, выдвигаемых законами и иными нормативными актами, регламентирующими поведение публичных властей.

Основные причины коррупции остаются недостаточно изученными и широко обсуждаются. Тем не менее, исследования коррупции за пределами опросов мнений все еще находятся в зачаточном состоянии, и нет достаточно убедительных доказательств того, что коррупция имеет явные причинно-следственные связи в реальном мире.

Примечательно, что как социальные нормы, так и правоприменительные меры часто упоминаются в качестве основного источника коррупции как в научной литературе, так и в популярной прессе, однако нет никаких доказательств, выходящих за рамки самых случайных эмпирических данных по странам.

Выделение различий между влиянием социальных норм и правоприменением смешивается с проблемами идентификации: общества, которые в целом придают меньшее значение для искоренения коррупции и, следовательно, имеют слабые антикоррупционные социальные нормы, могут одновременно обладать слабой юридической базой.

Понимание относительной важности этих потенциальных причин коррупции имеет решающее значение для реформирования государственных институтов в целях совершенствования управления и в ходе текущей дискуссии по вопросам политики внешней помощи. Исследователи подчеркивают эффективность правоприменения, но социальные реформаторы подчеркивают важность изменения гражданских норм в усилиях по борьбе с коррупцией (Fisman R. & Miguel E., 2007).

Цель настоящего исследования — изучить когнитивный социальный капитал студентов государственного управления и действующих государственных служащих, а именно: такие ценности, нормы и аттитюды, которые способствуют эффективной профессиональной деятельности и развитию «позитивного» социального капитала.

В качестве объекта исследования выступила выборка из 196 респондентов (143 женщины, 53 мужчины) в возрасте от 17 до 55: студенты высших учебных заведений Санкт-Петербурга профиля государственного и муниципального управления, действующие служащие одного из комитетов Администрации Санкт-Петербурга, кандидаты программы Кадрового Резерва Администрации Санкт-Петербурга.

В ходе исследования, нами предлагается проверить следующие предположения:

Для настоящего эмпирического исследования были сформулированы следующие гипотезы:

1. Различные организации будут различаться в контексте когнитивного социального капитала;
2. Студенты продемонстрируют социально-психологические характеристики, демонстрирующие большую терпимость к коррупции, нежели действующие государственные служащие (подразумевая эффект социальной желательности и профессиональной деформации);
3. Респонденты проявят вариабельность в характеристиках, сопутствующих терпимости к коррупции;
4. Группа респондентов с более высокой терпимостью к коррупции будут отличаться от респондентов с более низкими показателями.

Для достижения цели исследования необходимо последовательно проанализировать подходы к пониманию коррупции и смежных понятий в культуре и социологии; сформулировать индикаторы и предикторы культуры, терпимой к коррупции, в терминах социальной психологии; эмпирически изучить компоненты когнитивного социального капитала, связанные с коррупционным поведением, студентов и действующих государственных служащих.

В течение последних нескольких десятилетий академический интерес к коррупции был обоснован с точки зрения пост-функционализма, признавая, что коррупция не является зависимой переменной развития (Werner S., 1983), и подобное присуще отнюдь не только обществам, где есть разрыв между законом и неформальными социальными нормами и этикой (Heidenheimer A., et al., 1970; Rose-Ackerman S., 1999). Однако теория девиантного поведения, которая не ссылается на ценности или социальные нормы, рассматривающие только рациональный выбор, интуитивно неправдоподобна (Halpern D., 2001), и поэтому важно попытаться разобрать идею «культуры коррупции» в общественной жизни постсоветских государств (Beck A. & Lee R., 2002).

С появлением Индекса восприятия коррупции Transparency International (CPI) и других индексов на основе восприятия в ряде исследований были использованы кросс-национальные регрессии для изоляции различных факторов, связанных с более низким уровнем коррупции. Некоторые из этих факторов включают:

- политическую конкуренцию (Montinola G. & Jackman R., 2002);
- представительство женщин в правительстве (Swamy A., et al., 2001);
- Протестантские традиции, история британского правления, федерализм, подверженность демократии (Treisman D., 2000);
- низкие барьеры для входа на рынок (Broadman H & Recanatini F., 1999);
- открытость торговли (Ades A. & Di Tella R., 1997);
- меритократический принцип подбора персонала (Rauch J. & Evans P., 2000);
- высокую заработную плату государственных служащих (Van Rijckeghem C. & Weder B., 2001).

Недавний анализ, использующий данные об опыте взятки вместо индексов коррупции на основе восприятия, вызвал вопросы о надежности

этих выводов (Treisman D., 2007), но вполне вероятно, что некоторые макроэкономические и политические институты могут ограничить масштабы коррупции.

Социальные нормы укореняют коррупцию. Р. Фисман и Э. Мигель (Fisman R. & Miguel E., 2007) использовали естественный эксперимент в Нью-Йорке, чтобы показать, что дипломаты ООН из коррумпированных стран чаще паркуются незаконно и с нарушением правил, что свидетельствует о наличии нормы коррупции. Другие исследователи использовали лабораторные эксперименты для имитации коррупционной игры, обнаружив, что участники из коррумпированных стран демонстрируют более коррупционное поведение (Barr A. & Serra D., 2010). Ученые и граждане развивающихся стран последовательно описывают «культуру коррупции», где коррупция является правилом, а не исключением (Smith D., 2008; Truex R., 2011).

Изучению феномена социального капитала посвящено небольшое количество отечественных исследований, однако его национальная и этническая специфика требует детального рассмотрения. Основные теории социального капитала были разработаны П. Бурдье, Р. Патнемом и Дж. Коулманом. Первый определял социальный капитал как совокупность сетей межличностных связей, а также ресурсы, доступные при помощи них. Второй описывал социальный капитал при помощи распространения в обществе различных ассоциаций, норм взаимности и уровня доверия. Третий проводил аналогию между физическим, финансовым, человеческим и социальным капиталом: капитал формируется степенью надежности связей и доверием людей друг к другу (Почебут Л. Г., и др., 2014).

По мнению ученых, исследовавших социальный капитал постсоветских стран, историческое влияние от предыдущего периода блата и номенклатуры создало еще более влиятельные сети межличностных отношений на основе семейных связей и тесной дружбы (Вилка И., и др., 2014). По мнению Р. Уолдингера, «одни и те же общественные отношения, которые повышают удобство и эффективность экономических обменов между членами сообщества, ограничивают аутсайдеров» (Waldinger R., 1995).

Роль социального капитала в экономической деятельности — это недавнее, но быстро растущее научное направление в экономике. Действительно, цитаты термина «социальный капитал» в базе данных

EconLit были менее 10 в первой половине 1990-х годов, но в 2000 году были расширены до 153 ссылок (Isham J., 2002).

Одним из основных междисциплинарных терминов коррупции является конфликт интересов. В социально-психологическом смысле мы можем искать предрасположенность человека поступать в интересах себя и ближнего круга в его когнитивном социальном капитале – ценностях, установках и нормах (Portes A., 1998).

# ГЛАВА 1. ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ И КОРРУПЦИЯ

## 1. Социологические истоки знания о коррупции

Коррупция — общественное явление. Как и любое общественное явление, она подвергается объяснению терминами социологической науки. Разделение труда и собственности — элементы общественной эволюции, пронизанные влиянием культурных особенностей и исторических событий отдельных государств или обществ.

Коррупция, несомненно, связана с экономическим и общественным развитием (Tucex R., 2011):

- коррупция препятствует экономическому росту, снижая инвестиции (Lambsdorff J., 2003; Mauro P., 1995; Wei S., 2000);
- Перераспределяет общественные ресурсы (Mauro P., 1998; Olken B., 2006);
- Увеличивает издержки бизнеса (Ades A., Di Tella R., 1997; Kaufmann D., 1997; Shleifer A., Vishny R., 1993).

И наоборот, низкий уровень развития создает среду, благоприятствующую коррупции, в условиях, когда правительства работают без ограничений верховенством права и уполномоченными гражданами (Rose-Ackerman S., 2004).

Однако недостаточное развитие — понятие относительное и неопределенное. Стремление к верховенству права находит препятствия и разночтения, если противоречит той культуре, в которой пытается сформироваться. Общественное поведение детерминировано культурой. Многие ее аспекты предписывают определенный характер взаимоотношений между элементами общества. Коррупционное поведение становится таковым, если юридическая антикоррупционная норма существует, но безуспешно конкурирует с практиками, несущими больше пользы для нарушителей. Точно так же, коррупционное поведение может вызывать как яркое неодобрение у одних членов общества, так и восхищение у других.

В последнее время ученые-психологи начали уделять больше внимания проблемам культуры, фокус в которых дается концепции *индивидуализма и коллективизма*. Харри Триандис (Triandis H., 1995) утверждает, что кросс-культурные исследования тематики, связанной с индивидуализмом и коллективизмом, ведутся интенсивнее, чем работы по любому другому аспекту психологической науки, а Д. Ойзерман, Х. Кун и М. Кеммельмайер (Oyserman D., et al., 2002) составили список трудов на эту тему, включающий сотни названий.

Гринфилд называет дихотомию «коллективизм-индивидуализм» «глубинной основой» культурных различий, с которыми, по его мнению, связано происхождение всех других вариаций (Greenfield P., 2000). Западное обществоведение давно уже отводит важную роль контрасту между индивидуализмом и коллективизмом (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Идеи об интеграции индивидуализма и коллективизма развивал французский социолог девятнадцатого века Эмиль Дюркгейм (Émile Durkheim). Он воспринимал коллективизм как явление одновременно примитивное и прогрессивное. Обществу в его примитивной форме характерен коллективизм, обуславливающий «коллективную» совесть, которой никто не смеет перечить. Сообщество доминирует над индивидом.

Дюркгейм противопоставлял тесные, фиксированные, холистические связи между одинаковыми членами «сегментарных обществ», и называл это «механической солидарностью» людей, полагая, что, такая солидарность все больше теряет почву под ногами по причине того, что промышленность требует разделения труда, а именно к этому «механическая солидарность» очень плохо приспособлена. Это может служить одним из объяснений раннего экономического подъема «индивидуалистских» (в том числе протестантских) наций (Дюркгейм, 1991 (1893)).

Однако Дюркгейм также видел более свободные, гибкие и разнообразные связи между неодинаковыми людьми, которые он назвал «органической солидарностью». Дальнейшее разделение труда приведет к тому, что индивид будет иметь все меньше характеристик, роднящих его с другими индивидами в пределах одного общества, и со временем потребует новые формы социальной интеграции (Тромпенаарс Ф. и Хэмпден-Тернер Ч., 2012).

Дюркгейм рассматривал переход от механической солидарности к органической как один из аспектов модернизации, утверждая, что в результате на смену коллективным моделям самоидентификации приходят индивидуалистические (Дюркгейм Э., 1991 (1893)).

Немецкий социолог Макс Вебер (Max Weber) полагал, что главное различие между протестантскими и католическими обществами заключается в том, что в первых главную роль играет индивид, а в последних — коллектив (Вебер М., 2006 (1904)). Фердинад Тённис (Ferdinand Tönnies) подчеркивал разницу между *Gemeinschaft* и *Gesellschaft* — общностью и обществом (Tönnies F., 1955 (1887)). Суть общности — в тесных и холистических «скрепляющих связях», обеспечивающих высокий

уровень внутригруппового единства, но одновременно придающих группам закрытый, интровертированный характер. Общество предусматривает менее жесткие и более специфические «связи, наводящие мосты», объединяющие людей из разных социальных слоев на основе общих интересов. «Общность» порождает коллективную идентичность, а «общество» — индивидуалистическую (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Различие между индивидуализмом и коллективизмом в широком смысле этих понятий остается одной из главных тем в изучении кросс-культурных различий учеными-психологами. Герт Хофстеде (Geert Hofstede) определил индивидуализм как акцент на правах, а не обязанностях, озабоченность собой и своим ближайшим окружением, приверженность личной независимости и самореализации и построение идентичности на основе личных достижений (Hofstede G., 1980). Он разработал методику, позволившую «замерить» ситуацию с коллективизмом и индивидуализмом в ходе опроса сотрудников компании IBM в 40 с лишним странах. Позднее, межстрановое сравнительное исследование на тему индивидуализма провел Триандис (Triandis H., 2003).

Шалом Шварц изучил тесно связанный с этой темой вопрос о *независимости/включенности* (embeddedness), опросив студентов и преподавателей в десятках стран (Schwartz S., 1992). Кроме того, уровни индивидуализма/коллективизма (измеряемые по методике Триандиса) и независимости/включенности (по методике Шварца) связаны с тем же измерением кросс-культурной вариабельности, что и *ценности выживания/самовыражения* (о которых пойдет речь подробнее в Главе 2): акцентом на самостоятельном принятии решений (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Таблица 1 объясняет акцент на собственном выборе человека 78% дисперсии (анализ методом главных компонент) (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Таблица 1. Сравнение вклада в дисперсию

Инглхарт: ценности выживания/самовыражения	0,91
Хофстеде: ранговая шкала «индивидуализм/коллективизм»	0,87
Шварц: независимость/включенность (средний показатель по выборке, представляющей преподавателей и студентов)	0,87

Коллективизм — интегрирующая характеристика культуры. Он способствует тесной кооперации. Однако коллективистские сообщества более инертны к модернизации, а конформизм, присущий им, работает на пользу лишь тогда, когда конкурирующие с общепринятыми практики покушаются на жизнеспособность сообщества. В культурах, где коррупция является распространенной практикой, индивидуализм может быть проводником развития, если выражается в противодействии дисфункциональной норме.

## 2. Иерархическая культура

Любая государственная организация в Российской Федерации является номинально иерархической и бюрократической по определению и юридическому статусу. Самый ранний подход к трактовке организации в современную эпоху базировался на работе Макса Вебера, который изучал европейские правительственные организации 1800-х гг. Главный вызов времени, перед лицом которого они оказались в начале промышленной революции, — времени, в которое творил Вебер, — состоял в необходимости продуктивно производить товары и услуги во все более усложнявшемся обществе. Для соответствия такому требованию в полной мере Вебер предложил семь характеристик (Weber M., 1947), со временем признанных классическими атрибутами бюрократии (правила, специализация, система отбора по оценкам, иерархия, раздельная собственность, обезличивание, учет).

Соответствие этим характеристикам гарантировало бы высокую эффективность. Они широко использовались организациями, главной целью которых было обеспечение рентабельного, надежного, плавно текущего и предсказуемого выпуска продукции. Вплоть до 1960-х гг. фактически в любой книге по менеджменту и организационным наукам принималось допущение, что иерархия, или бюрократия Вебера, есть идеальная форма организации, поскольку она приводит к стабильному, рентабельному, в высокой степени единообразному выпуску продукции и предоставлению услуг (Камерон К. и Куинн Р., 2001).

Принимая во внимание относительную стабильность внешнего окружения, можно было интегрировать и координировать задачи и функции, поддерживать единообразие продукции и услуг, держать под контролем рабочих и выполняемые работы. Ключевыми ценностями успеха считались четкие линии распределения полномочий по принятию решений, стандартизированные правила и процедуры, механизмы контроля и учета.

Критериями эффективности, которые наиболее высоко ценятся в иерархической культуре, являются рентабельность, своевременность, плавное функционирование и предсказуемость. Доминирующий теоретический постулат деятельности, который определяет движение организации к успеху, состоит в том, что контроль способствует рентабельности (исключает потери и образование излишков) и, следовательно, достижению эффективности. Например, иерархические организации вроде налогового управления считаются результативными, только если они добиваются этих доминантных характеристик. Мы не хотим гибкости в налоговом управлении; мы хотим безошибочного обеспечения русла рентабельности (Камерон К. и Куинн Р., 2001).

Как говорил Макс Вебер, только в современном государстве гражданская служба больше не считается источником дохода, которым можно злоупотреблять для извлечения выгоды. Там, где это не применимо, мы сталкиваемся с коллективистскими и иерархическими обществами, основанными на способе организации, называемом *партикуляризмом*. Это прямо противоречит *универсализму* — норме и практике индивидуалистических обществ, в которых равное обращение распространяется на всех, независимо от группы, к которой они принадлежат. В последнем типе общества индивиды ожидают равного обращения со стороны государства. В первом случае отношение к ним зависит от их статуса или положения в обществе, и люди даже не ожидают справедливого отношения со стороны государства; то, что они ожидают — это одинаковое отношение ко всем, имеющим одинаковый статус. Макс Вебер изначально определял общества, которые управляются партикуляризмом, как общества, которые управляются скорее *конвенцией*, чем законом, где определенные группы монополизируют полномочия господства и источники дохода. Статус лучше всего можно понять с точки зрения распределения власти, поскольку он отражает дистанцию человека от групп или сетей, которые удерживают власть. Другими словами, чем ближе человек к источнику власти, будь он харизматическим лидером или привилегированной группой, тем лучше он или она может обладать более высоким статусом и, следовательно, иметь больше влияния (Mingiu U., 2006). Лица, пользующиеся этой привилегией, связаны в статусных группах, таких как касты, когорты или сети, и имеют гораздо больший доступ к общественным благам.

Закрытые группы или сообщества могут в определенных обстоятельствах препятствовать успешному осуществлению бизнес-инициатив их членами. В своем исследовании, посвященном подъему коммерческих предприятий на Бали, Клиффорд Гертц (Clifford Geertz)

наблюдал, как успешные предприниматели постоянно подвергаются нападкам со стороны ищущих работу и берущих займы родственников. Эти требования подкреплялись строгими нормами, предусматривающими взаимопомощь в расширенной семье и среди членов общины в целом (Geertz С., 1963). Результатом стало превращение перспективного бизнеса в «ночлежки для бездомных», препятствуя его расширению.

Марк Грановеттер (Mark Granovetter) отмечает, что подобные проблемы, с точки зрения классической теории экономического развития, присущи традиционным организациям (Granovetter M., 1995). М. Вебер (Weber, 1947) отмечал то же самое, когда подчеркивал важность безличных экономических сделок, руководствующихся принципом универсализма. Таким образом, как показывает Алехандро Портес (Alejandro Portes), тесные межгрупповые отношения такого рода, встречающиеся в очень солидарных сообществах, могут породить огромную проблему, поскольку менее добросовестные члены предъявляют требования более успешным, и это подкреплено общей нормативной структурой (Portes A., 1998).

Два социологических подхода помогают осветить отношения между культурой и коррупцией. Первое вытекает из работы основоположника социологии Эмиля Дюркгейма, которая была переработана Робертом Мертоном (Robert K. Merton). В своей книге «Социальная теория и социальная структура» (“Social Theory and Social Structure”) Мертон представляет *схему средства-цели* (mean-ends schema), которая объясняет различия в нарушениях норм (Merton R., 1968).

Второй подход касается семейных отношений. Социальные системы устанавливают культурные цели, которые стремятся достичь люди, а также одобряемые способы их достижения (т.е. институционализированные нормы). Те, кто стремятся к достижению целей социально одобренными средствами, являются конформистами, в терминологии Мертона. Однако социальные системы также оказывают давление на многих из тех, кто имеет ограниченный доступ к структуре возможностей — будь то из-за своей расы, этнической принадлежности или из-за отсутствия навыков, капитала, материальных и иных ресурсов, — для достижения доминирующих целей, будь то высокий доход или общественное признание. Многие рынки достижений по своей природе организованы таким образом, чтобы создать большой разрыв между спросом (целями и ценностями) и предложением (средствами). Следовательно, многие, у кого мало реалистичных возможностей, отвергают правила игры и пытаются добиться успеха за счет неконвенциональных (инновационных или преступных) средств. Подобная аналитическая схема позволяла объяснить различия в девиантном поведении между высшими и низшими классами и

между различными этническими группами в Америке (Lipset S. & Lenz G., 2000).

Культуры, возносящие экономический успех, но ограничивающие доступ к возможностям, имеют самый высокий уровень коррупции (Lipset S. & Lenz G., 2000). Скандинавская модель порождается взаимосвязью между достижением мотивации и структурно дифференцированным доступом к возможностям. Примечательно, что шкала достижений сильно (но отрицательно) коррелирует с доходом на душу населения. Это наводит на мысль: чем богаче страна, тем ниже уровень мотивации достижений. Эти результаты могут противоречить культурной теории Вебера (о протестантизме). Однако, описывая влияние религиозных ценностей на экономическое развитие, Вебер ожидал, что положительные отношения с протестантизмом уменьшатся, как только высокая продуктивность будет институционализована.

Можно предположить, что ныне богатые нации когда-то были среди самых мотивированных к достижениям (т.е. до развития), а их граждане, в настоящее время состоятельные, теперь превозносят ценности, не связанные с профессиональной деятельностью, — музыку, искусство, литературу — то есть пост-материалистические ценности, или *Ценности Самовыражения* (Self-Expression Values) в терминологии Рональда Инглхарта (Ronald Inglehart), о теории которого речь пойдет в Главе 2.

Элиты и средние классы некоторых менее развитых стран, с другой стороны, реагируя на осознание своего низкого экономического статуса, могут подстрекать к более высоким уровням мотивации достижений. Множественный регрессионный анализ связал данные World Values Survey 1990 г. (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011) с индексом восприятия коррупции (CPI) в качестве зависимой переменной для проверки этой гипотезы (Lipset S. & Lenz G., 2000). Как отмечалось, теоретический анализ Мертона предполагает, что серьезная коррупция будет распространяться на страны с высокими уровнями ориентации на достижение и низким доступом к средствам достижения этих целей.

Тесная взаимосвязь между мотивацией достижения и различными индексами экономических свобод и восприятия коррупции позволяет сделать важнейший вывод: *чем больше средств достижения целей – тем меньше коррупции.*

Политолог Эдвард Банфилд (Edward Banfield) проанализировал то, как сильная семейная ориентация, на примере Южной Италии и Сицилии, помогает объяснить высокий уровень коррупции (Banfield E., 1975). Основополагающая теория проистекает от Платона, который указал, что неотъемлемые отношения между членами семьи, особенно родителями и

детьми, дают на них ради особых предпочтений. Банфилд отметил, что коррупция связана с силой семейных ценностей, связанных с чувством долга (Banfield E., 1975; Lipset S. & Lenz G., 2000).

Культурное обоснование, предложенное Банфилдом, также предполагает, что коррупция в большой мере является выражением партикуляризма — предписания помогать, предоставлять ресурсы лицам, перед которыми есть личные обязательства — прежде всего семье, а также друзьям и группам членства. Его наиболее заметным выражением является кумовство (*непотизм*). Лояльность — это партикулярное (частное) обязательство, которое было очень сильным в докапиталистических, феодальных обществах. Как подразумевал Вебер, лояльность и рынок являются антитезами. Как упоминалось ранее, противоположностью партикуляризму является универсализм — обязательство относиться к другим по аналогичному стандарту. Рыночные нормы выражают универсализм; следовательно, чистый капитализм демонстрирует и поддерживается такими ценностями.

Эдвард Банфилд продолжил концепцию «аморальной семейственности» (“*amoral familism*”): культуры с нехваткой общинных ценностей (*communitarian values*), но превозносящей семейные связи. Он пишет: «В обществе аморальных фамилистов никто не будет способствовать интересам группы или сообщества, за исключением, когда в этом есть личная выгода» (цит. по Banfield E., 1975).

Следовательно, семейственность аморальна, порождает коррупцию и способствует отклонению от норм универсализма и меритократии (*merit*). Мафия – пример крайней аморальной семейственности. Банфилд, по сути, утверждает, что коррупция в южной Италии и схожих традиционных обществах является выражением сил, подобных тем, которые поддерживают мафию (Banfield E., 1975).

Пытаясь понять первоначальный рост капитализма в протестантских культурах, Вебер отметил, что доиндустриальные нормы в католических обществах были общинными (*communitarian*), требуя, прежде всего, того, чтобы общество, семья и доминирующие страты помогали отстающим. Он считал, что эти ценности противодействовали возникновению рациональной рыночной экономики. Наоборот, акцент на индивидуализме, забота о себе, более способствует накоплению капитала.

Кальвинизм и протестантское сектантство способствовали такому поведению. Вебер отмечал, что «великое достижение... этических и аскетических сект протестантизма должно было разрушить оковы *сиба* (*sib*) (расширенной семьи)» (Weber M., 1947). Солидарность с расширенной семьей и враждебность к посторонним, которые не являются

членами семьи, деревенской общины или, возможно, племени, могут порождать своекорыстную (self-interested) культуру.

Известные своим сильным семейным укладом, большинство азиатских стран относятся к числу более коррумпированных. С другой стороны, скандинавы на сегодняшний день являются самыми низкими по шкале семейственности — как отмечалось, эти страны считаются наименее коррумпированными. Регрессионный анализ подтверждает ассоциацию. Этот результат свидетельствует о том, что семейственность является промежуточной переменной между религией и коррупцией (Lipset S. & Lenz G., 2000). Другими словами, протестантизм уменьшает коррупцию, частично из-за ее связи с индивидуалистическими, несемейными отношениями.

Что можно сделать для снижения уровня коррупции, кроме повышения производительности и повышения «современности»? Для ответов мы можем взглянуть на дискуссию Вебера о влиянии политически открытого общества на ограничение государственной власти — больше демократии, свободы личности и верховенства закона. Демократия, которая формирует политическую оппозицию, свободу печати и независимую судебную систему, способствует созданию потенциально мощных механизмов снижения коррупции. Оппозиционные партии заинтересованы в том, чтобы разоблачать коррупцию в правительстве, чтобы победить на выборах. В условиях демократии правящая партия или правительство, которое не может провести реформы, может проиграть выборы. С другой стороны, однопартийным (де-юре и де-факто) государствам не хватает таких стимулов.

Появление развитых экономик было облегчено благодаря акцентам на рациональность, небольшой размер семьи, достижения, социальную мобильность и универсализм — элементы, которые характеризуют современность в отличие от традиционализма. В идеале они были отмечены снижением семейственности, ценностей, поддерживающих партикулярные системы взаимопомощи, которые идут вразрез с теми, которые функционируют для рыночной экономики (Lipset S. & Lenz G., 2000). Ценности, которые поддерживают и выражают логику рынка, следуют за разрушением систем стратификации феодального типа, которые подчеркивают обязательства и лояльность.

Бывшие коммунистические страны, за исключением Венгрии и Чешской Республики, имеют все показатели ниже медианы. Они в той или иной степени разделяют семейственность, государственный коммунитаризм, иерархические религиозные культуры (католицизм и православие) и партийный партикуляризм, который породил высокий

уровень коррупции при коммунизме. Если рационально ориентированные экономические ценности и верховенство закона станут доминирующими в менее развитых и бывших коммунистических странах и, если они будут способствовать развитию, уровни коррупции должны снизиться, как произошло в хорошо обеспеченных и в значительной степени ориентированных на рынок и относительно законопослушных китайских обществах: Гонконге, Тайване и Сингапуре.

### 3. Культура и структурно-функциональный анализ

То, что индивидуализм, или ориентация на самого себя является ключевым элементом современного общества, доказывал Фердинанд Тенниес. Он предположил, что в процессе модернизации мы переходим из *Gemeinschaft*, основанного на семейных отношениях тесного социального контекста, в котором личность четко не определена, в *Gesellschaft* — рабочее место с индивидуальными задачами и четко разграниченными обязанностями (Tönnies F., 1955 (1887)). Адам Смит так же видел в разделении труда индивидуализацию человека. Макс Вебер различал сразу несколько аспектов индивидуализма: чувство собственного достоинства, автономию (означающую самоуправление), частную жизнь и возможность для человека свободно развиваться (Тромпенаарс Ф. и Хэмпден-Тернер Ч., 2012).

Фонс Троменаарс (Fons Trompenaars) в 1985 опубликовал опросник (Trompenaars F., 1985, p. 84), основанный на культурных и личностных “социально-эталонных переменных” (ценностных дилеммах) Толкотта Парсонса и Эдварда Шилса (Parsons T. & Shils E., 1951). Опросник (Trompenaars F., 1993) включает в себя пункты, посвященные семи гипотетическим аспектам культурных ценностей. Первые пять из них взяты непосредственно из (Parsons T. & Shils E., 1951), а именно:

- универсализм-партикуляризм;
- предписание-достижение (ascription-achievement);
- индивидуализм-коллективизм;
- эмоциональность-нейтральность;
- специфичность-диффузность

Концепция универсализма-партикуляризма проистекает из работ Парсонса и Шилса (Parsons T. & Shils E., 1951). Они различают два типа ценностных стандартов (value standards), которые могут определять поведение людей или целых культур. Лица, полагающиеся на

партикулярные (particularistic) ценностные стандарты, будут уделять больше внимания отношениям с конкретными людьми в большей степени, чем людям с универсальными (universalistic) ценностными стандартами, которые будут руководствоваться относительно чаще стандартами, не зависящими от конкретных социальных отношений. «Партикуляристический актер в основном ценит межличностные связи, в то время как универсалистский актер ценит абстрактные общественные ожидания» (цит. по Trompenaars F., 1985, p. 84). Парсонс и Шилс видели индивидуализм-коллективизм (который определяли, как «я против коллективности») и универсализм-партикуляризм как отдельные измерения.

Учитывая предыдущую дискуссию, в которой подчеркивалось значение ин-групп в коллективистских обществах, более правдоподобно предположить, что партикулярные общества также будут коллективистскими (Smith P., et al., 1996). Существует меньше оснований ожидать, что универсалистское общество обязательно будет индивидуалистическим, потому что это будет только тот случай, когда универсальные принципы, которым следует следовать, поддерживают индивидуалистические ценности. Эти соображения предполагают некоторую связь между двумя измерениями, но не полное перекрытие. Действительно, это предсказание подтверждается результатами Л. Цурхера и коллег (Zurcher L., et al., 1965), которые обнаружили, что сотрудники мексиканских банков гораздо более индивидуалистичны, чем американские банковские служащие, используя опросник, разработанный Стоуфером и Тоби (Stouffer S. & Toby J., 1951).

Концепция *достижения-предписания* (achievement-ascription) относится к характеристикам людей, определяющим их статус (Почебут Л. Г. и др., 2014). Достичь статуса можно благодаря способностям, упорству и конкуренции, так что социальная мобильность возможна. Например, статус спортсмена может быть достигнут. С другой стороны, присвоенные статусы во многом основываются на том, каков человек. Прекрасные примеры представлены британской монархией и индийской кастовой системой (Smith P., et al., 1996).

Третьей областью ценностей в опроснике Тромпенаарса (1985) был индивидуализм-коллективизм. Вероятно, существует также определенная связь индивидуализма-коллективизма и достижения-предписания. Стремление к достижению статуса гораздо чаще возникает в индивидуалистических обществах, чем в коллективистских обществах. Выводы Дж. Уильямса и Д. Беста (Williams J. & Best D., 1990), что

относительная жесткость гендерных ролей выше в более коллективистских культурах, также вписываются в эту концепцию.

#### 4. Государственная служба как институт

Среди экономистов Дуглас Норт (Douglas North) широко известен за возрождение интереса к институтам и их влиянию на экономические показатели. Д. Норт рассматривает институты как «правила игры в обществе или, если более формально, созданные людьми ограничения, формирующие человеческое взаимодействие» (North D., 1990). Он разделяет формальные и неформальные правила (неформальные институты).

Аналогичным образом, Дж. Арон (Aron J., 2003) определяет институты как набор формальных и неформальных ограничений, налагаемых на социальную, экономическую и политическую деятельность. Эмпирические исследования качества институтов включают множество показателей, таких как права собственности (Knack S. & Keefer P., 1995); (Zak P. J. and Knack S., 2001), бюрократическую структура (Rauch J. & Evans P., 2000), а также политические права и гражданские свободы (Isham J., et al., 1997).

Актуальные работы, описывающие роль институтов в экономическом развитии, включают исследования С. Нака и Ф. Кифера (Knack S. & Keefer P., 1995), Д. Кауфманна (Kaufmann D., et al., 2009) и Д. Доллара (Dollar D. & Kraay A., 2003). Некоторые эмпирические исследования показали, что институты могут иметь решающее значение для успеха экономических реформ (Dollar D. & Kraay A., 2003; Addison T. & Balamoune-Lutz M., 2006). Однако связь между институтами и показателями развития не всегда может быть положительной. Например, в исследовании уровня жизни (Dasgupta P. & Weale M., 1992) показано, что доход на душу населения и ожидаемая продолжительность жизни положительно коррелируют с улучшением политических и гражданских свобод, но грамотность отрицательно связана с политическими и гражданскими свободами. Более того, по крайней мере, с точки зрения разработки политики направление причинности должно быть важной областью исследований.

А. Чонг и К. Кальдерон (Chong A. & Calderon C., 2000) показывают, что существует обратная причинно-следственная связь между экономическим ростом и институциональным качеством, и чем беднее страна, тем сильнее влияние институционального качества на экономический рост. Возможно, отношения и направленность причинно-следственной связи между экономическим развитием и институтами

зависят от уровня развития и уровня институционального качества. Также возможно, что взаимодействие учреждений с преобладающей социальной структурой влияет на эти отношения. Например, роль прав собственности может быть особенно важной, когда страны проводят реформы, как это делали многие африканские страны в конце 1980-х и на протяжении 1990-х годов, как утверждают Эддисон и Балиамун-Лутц (Addison T. & Baliaoune-Lutz M., 2006).

Имущественные и контрактные права имеют решающее значение для инвестиций, вызванных изменением относительных цен на товары посредством торговой реформы (увеличение относительной цены экспортных товаров на импортные товары посредством устранения импортных квот и снижения тарифных ставок), а также путем улучшения распределения и доступности кредитов через финансовую реформу (включая либерализацию процентных ставок, отмену целевого кредитования, приватизацию банков и пересмотр банковского регулирования).

«Достаточно скоро стало ясно, что еще не найдены такие рычаги управления в государственном масштабе, которые способствовали бы формированию «западного» варианта экономического поведения у многочисленных групп населения. Например, особенно актуален вопрос, как совместить склонность людей преследовать свои личные интересы и необходимость поддерживать благополучие конкретных организаций и общества в целом. В настоящее время имеется значительное количество исследований, в которых приводятся примеры, как руководители на различных уровнях преследовали личный интерес не только в ущерб процветанию руководимых ими организаций, но и за счет их гибели» (цит. по Камерону К. и Куинну Р., 2001). Вопрос, будет ли такая ситуация существовать и в будущем или же она является следствием каких-то особых постсоветских социокультурных стереотипов, которые сами собой исчезнут со сменой поколений, совершенствованием законодательства или ужесточением внешнего контроля, и можно ли на эту ситуацию воздействовать сегодня, остается крайне актуальным и не находит однозначного ответа. Важным представляется то, что любая попытка ответить на этот вопрос неизбежно выводит предмет обсуждения за рамки экономической науки и переводит его в область этики, права, психологии и целого ряда других наук, предметом которых является изучение культуры того или иного общества.

*Оппортунизм* как степень следования экономического агента собственным интересам рассмотрен в работах Оливера Уильямсона

(Williamson O., 1993). С точки зрения Оливера Уильямсона, оппортунизм является такой формой поведения экономического агента, когда им/ею предоставляется неполная или искажённая информация (в том числе обман, введение в заблуждение, искажение и сокрытие истины или другие типы запутывания партнёра). Подобное поведение ведёт к возникновению информационной асимметрии, что усложняет экономическое взаимодействие и организацию как до заключения сделки (*ex ante*), так и после (*ex post*) (Williamson O., 1993).

Примером оппортунизма *ex ante* является проблема неблагоприятного отбора (*adverse selection*), когда потенциальный клиент страховой компании не заинтересован честно раскрывать свои истинные характеристики, а продавец подержанного автомобиля — реальное качество машины.

Примером оппортунизма *ex post* является ситуация риска безответственности («морального риска», *moral hazard*), когда застрахованный водитель может больше рисковать, зная о своей защищённости, а защищённый профсоюзом работник — уваливать от интенсивного труда.

Наличие оппортунизма в поведении агентов приносит сложности и в организацию фирмы. В случае акционерного общества, когда происходит отделение управления от собственности, возникает конфликт интересов между собственниками и наёмными топ-менеджерами, требующий специальных механизмов корпоративного управления для разрешения.

Также проблема оппортунизма анализируется в современной конституционной экономике и новой политэкономии (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок), когда рассматривается поведение политиков до и после избрания на пост.

Первая предпосылка означает, что человек, обладающий ограниченной информацией, может минимизировать не только материальные издержки, но и интеллектуальные усилия. Вторая означает «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (*self-interest-seeking-with-guile*), то есть возможность нарушения контрактов.

Неоклассическая экономическая школа предполагает, что рынок действует в условиях совершенной конкуренции, а отклонения от неё характеризует как «провалы рынка» и возлагает в таких случаях надежды на государство. Неинституционалисты указывают, что государство также не обладает полной информацией и не имеет теоретической возможности ликвидации трансакционных издержек.

Коррупция является глобальным явлением. Новости о коррупции не обязательно будут поступать из развивающихся и переходных стран, но также легко найти в ведущих индустриальных странах мира. Коррупция пересекает не только географические границы, но также пересекает все периоды истории. Один из старейших индийских источников, описывающий коррупцию, насчитывает более 2300 лет (Klitgaard R., 1988 р. 23). В Китае уголовный кодекс династии Цинь (221-207 гг.) уже включал явление коррупции и налагал на нее серьезные санкции. В конце концов, коррупция представляется феноменом, проявляющимся во всех обществах, которые проходят определенную степень сложности, и восходит к самым первым случаям организованной человеческой жизни (Klitgaard R., 1988, р. 71).

Проблема коррупции, по-видимому, тесно связана с институциональными условиями жизни людей: когда конституция разрешает побег из джунглей Гоббса, этот шаг также устанавливает силу Левиафана и позволяет его (паразитическую и эгоистичную) эксплуатацию в социальном взаимодействии (Т. Гоббс, 1965 (1651), стр. 202). Такая институциональная власть над (экономическими) ресурсами и транзакциями неизбежно ведет к коррупционному поведению. Сила формальных институтов для наведения порядка в социальной жизни в обществе ставит одну из самых древних дилемм: институциональная сила Левиафана для защиты транзакций и (пере-)распределения ресурсов также означает монополию, которая дает возможность для оппортунистической эксплуатации институциональной власти (Greif A., et al., 1994, р. 745). С другой стороны, экономисты обычно задаются вопросом, почему уровни коррупции не становятся только выше. Самосознание, естественное для человека, всегда следует возможности для самообогащения; естественным последствием должно быть недоверие к государственным лицам, принимающим решения; доверие к ним, как представляется, является наивным. Учитывая, что у нас иногда есть основания удивляться высоким уровням добросовестности, экономисты должны признать, что им не хватает теоретического объяснения. Кроме того, в последних экспериментах исследователи обнаружили, что рациональное поведение не повсеместно соблюдается и что внутренняя мотивация снижает коррупционные стремления человека (Schulze G. & Frank B., 2003). Это ставит роль норм в центре внимания. Коррупция всегда тесно связана с нормами, формальными и неформальными правилами и, разумеется, с конкретной правовой культурой конкретного общества (Goudie A. & Stasavage D., 1998). Анализ, объяснение и борьба с коррупцией должны

учитывать эти особые обстоятельства. Новая институциональная экономика и новая экономическая социология посвятили себя анализу этих формальных и неформальных институциональных механизмов, и возникающих в результате ограничений, которые определяют взаимодействие человеческих субъектов в повседневной жизни.

Вместо того, чтобы сосредоточиться на юридических институтах и их потенциале сдерживания коррупции, институциональная экономика, а также экономическая социология могут подойти к теме изнутри коррупционных отношений. К этому подходу так же могут присоединиться социальные психологи. Хотя экономика и социология — это отдельные и разные науки, недавно было отмечено, что они работают с очень похожими явлениями. Одними из них являются формальные и неформальные институты. Социологи согласны с тем, что, от конституционных кодексов и правовых систем до неформальных норм и договоренностей, институты имеют значение в социальной и экономической жизни.

Одной из важнейших функций институтов является защита сделок от оппортунистического поведения. Тем не менее эти механизмы защиты могут использоваться двумя способами: одни могут защищать юридические операции и помогать экономить на транзакционных издержках, в то время как другие используются для совершения транзакций, противоречащих формализованному канону правовой деятельности — одной из них является коррупционная сделка.

Социологи, однако, скорее склонны рассматривать эти институты как находящиеся за пределами индивидуального человеческого дизайна и фокусируясь на том, как они социально организованы. Напротив, экономисты подчеркивают, как люди формируют свою институциональную среду и как нормы и доверие могут быть результатом индивидуальной оптимизации (Lambsdorff J., et al., 2004).

## ГЛАВА 2. КОГНИТИВНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

### 5. Понятие социального капитала

Американский социолог Джеймс Коулман (James Coleman) широко известен за внедрение и формулирование концепции социального капитала. Он определяет социальный капитал как «обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы» (Coleman J., 1988, p. 95). Также, Коулман определяет социальный капитал как «некоторый аспект социальной структуры, который позволяет достичь определенных целей, которые не были бы достижимы в его

отсутствие» (Coleman J., 1990). С другой стороны, Роберт Патнэм (Robert Putnam) определяет социальный капитал как «те особенности социальной организации, как сети частных лиц или домашних хозяйств, а также связанные с ними нормы и ценности, которые создают внешние факторы для сообщества в целом» (цит. по Putnam R., 1993, p. 161). Аналогичным образом, Фрэнсис Фукуяма (Francis Fukuyama) утверждает, что «доверие действует как смазка, которая заставляет любую группу или организацию работать более эффективно» (Фукуяма Ф., 1999).

Терминами, которые обычно связывают с социальным капиталом, являются нормы кооперации (Coleman J., 1988; Putnam R., 1993, 2000; Knack S. & Keefer P., 1997; Woolcock M. & Narayan D., 2000), доверие (Putnam R., 1993; Knack S. & Keefer P., 1997); и сети межличностных связей, которые позволяют людям действовать сообща (Putnam R., 1993; Woolcock M. & Narayan D., 2000; Sobel J., 2002). Однако большинство определений включают одну или несколько концепций сетей, норм кооперации, доверия и совместной деятельности.

В статье в «Журнале экономических перспектив» социолог Марк Грановеттер представляет интересное обсуждение влияния социальной структуры на экономические результаты. Хотя автор и не уделяет особого внимания социальному капиталу, он анализирует элементы, которые часто ассоциируются с концепцией социального капитала. Грановеттер утверждает, что «социальные сети влияют на поток и качество информации... Социальные сети являются важным источником вознаграждения и наказания... доверие возникает, если это происходит, в контексте социальной сети» (цит. по Granovetter, 2005, p. 33). Автор также отмечает, что социальные сети играют жизненно важную роль в большинстве рынков труда и что «работодатели и сотрудники предпочитают узнавать друг о друге из личных источников, которым они доверяют» (Granovetter M., 2005, p. 36).

Эмпирическая литература по социальному капиталу подчеркивает сети, совместную деятельность (Putnam R., 1993) и доверие (Knack S. & Keefer P., 1997) как индикаторы социального капитала. Р. Патнэм использует членство в группах и клубах как меру социального капитала и делает вывод, что итальянский Север развивался быстрее, чем итальянский Юг, потому что Север имел более высокий социальный капитал (Почебут Л. Г. и др., 2014). Похожим образом, Л. Гуизо (Guiso L., et al., 2004) изучил влияние социального капитала на финансовое развитие в Италии и показал, что домашние хозяйства, расположенные в регионах с высоким социальным капиталом (главным образом в Северной Италии), в меньшей

степени используют неофициальный кредит и больше используют формальные финансовые рынки и, как правило, вкладывают меньше в наличные средства и больше в акции. Более того, он показывает, что влияние социального капитала сильнее среди менее образованных людей и в регионах, где правовое принуждение слабее. Эти результаты говорят о том, что социальный капитал может заменить институты (и может также заменить человеческий капитал), и подчеркивают важность взаимодействия между социальным капиталом и институтами. С. Нак и Ф. Кифер обнаружили прочную связь между доверием, нормами гражданственности и доходом, но не нашли доказательств, что членство в официальных группах, а также экономические показатели и доверие коррелируют (Knack S. & Keefer P., 1997). Кроме того, авторы показывают, что нормы доверия и гражданственности сильнее в странах с официальными институтами, которые эффективно защищают договоры и права собственности, указывая на то, что социальный капитал и институты могут дополнять друг друга.

Доверие часто использовалось в качестве показателя социального капитала. Например, в исследованиях С. Нака и П. Зака (Zak P. & Knack S., 2001) используются переменные доверия из World Values Survey (WVS) (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011); в то время как С. Бегельсдейк и Т. Ван Шайк (Beugelsdijk S. & Van Schaik T., 2005) используют данные о доверии из Европейского Исследования Ценностей (EVS). Данные показывают, что этот показатель доверия сильно коррелирует с доходом (Knack S. & Keefer P., 1997). Используя данные поперечного сечения из 48 стран, за период 1980-1994 гг., К. Кальдерон показывает, что доверие коррелирует с финансовым проникновением и эффективностью, а также с развитием фондового рынка (Calderon C., et al., 2002). Зак и Кнак обнаружили, что социальный капитал в форме доверия способствует экономическому росту (Zak P. & Knack S., 2001). Аналогичным образом, Пол Уайтли считает, что социальный капитал оказывает положительное влияние на рост, которое, по крайней мере, столь же сильно, как и влияние человеческого капитала (Whiteley P., 2000).

Ключевым в недавней литературе является исследование шведских ученых Пелле Алерупа и коллег (Ahlerup P., et al., 2009), которое поднимает вопрос о влиянии институтов и социального капитала (проксированных данными межличностного доверия из World Values Survey) на экономический рост и включает в себя мультипликативный термин взаимодействия для социального капитала и институтов. Авторы показывают, что предельный эффект социального капитала уменьшается с

укреплением институтов. Воздействие таково, что увеличение стандартного отклонения социального капитала в Нигерии (страна со слабыми институтами) должно повысить экономический рост на 1,8 процентных пункта, в то время как такое же увеличение социального капитала увеличивает рост только на 0,3 процентных пункта в Канаде, которая обладает сильными институтами.

Другие исследования основывались на экспериментах. Эдвард Глэзер описал эксперименты (с использованием 196 студентов из Гарварда) с денежными вознаграждениями (Glaeser E., et al., 2000), а в игре в исследовании Джойса Берга (Berg J., et al., 1995) участников (отправителей) просят отправить деньги своему партнеру (получателю). Экспериментатор удваивает отправленную сумму, а получатель может вернуть деньги обратно отправителю. В этой игре сумма денег, отправленных первым игроком (отправителем), рассматривается как естественная мера доверия, а сумма, возвращаемая рецептом, как оценка доверительности. Второй эксперимент состоял в том, чтобы попросить испытуемого пометить конверт (содержащий 10 долларов), которые экспериментатор оставлял в общественном месте. Испытуемый пометил каждое местоположение и состояние конверта (например, штамп и печать).

Сопоставляя результаты двух игр с опросом на 137 вопросов, половина из которых включает в себя поведенческие и самооценочные измерения доверия со стороны респондентов, Глэзер и его соавторы определяют два аспекта доверительных отношений, которые прогнозируют доверие в обоих экспериментах. С другой стороны, ни один из десяти вариантов широко распространенных вопросов, используемых в модели, не был связан с доверительным выбором.

Л. Андерсон с соавторами проводили социальные эксперименты, используя группу из 48 студентов в колледже Уильяма и Мэри, где студенты должны были выделить определенную сумму денег (жетонов) на публичный счет (Anderson L., et al., 2004). После эксперимента студенты заполняли опросник из 42 вопросов, на основе которого (и по вкладам, внесенным в публичный счет) авторы получали соответствующие аттитюды. Основной вывод состоял в том, что обобщенное (генерализированное) доверие (доверие к незнакомцам) оказывает наиболее существенный вклад в публичные отчисления. В отличие от находок Глэзера (Glaeser E., et al., 2000), Андерсон с коллегами (Anderson L., et al., 2004) утверждают, что наиболее распространена мера доверия, используемая в литературе и основанная на утвердительных ответах на вопрос «как вы думаете, большинству людей можно доверять?».

Существующая на данный момент литература сообщает неоднозначные результаты относительно направления причинно-следственных связей коррупции и переменных общества (Baliamoune-Lutz M., 2011). В большинстве исследований утверждается, что более высокий уровень социального капитала вносит позитивный вклад в экономическое развитие и рост. Тем не менее, некоторые исследования показывают, что предпосылка может чередоваться от экономического роста к социальному капиталу, и эффект может быть отрицательным. Например, по крайней мере исследования Э. Мигеля и соавторов показывают, что экономическое развитие привело к тому, что социальный капитал в Индонезии ослабел в результате воздействия развития на мобильность и урбанизацию (Miguel E., et al., 2003).

#### 6. Формы социального капитала

Социальный Капитал имеет две формы: структурный (ССК) и когнитивный (КСК). Социальный капитал проявляется на микро-уровне (индивид и его семья) и на макро-уровне (организации и общества) (Almedom A., 2005).

Первые упоминания о такой категории, как «когнитивный социальный капитал» относятся к статье Ж. Нахапьет и С. Гошал, которые взяли за основу разработки по когнитивной социологии Арона Сикурела (Cicourel A., 1974). Нахапьет и Гошал определяют когнитивный социальный капитал, как ресурс, проистекающий из общих представлений, интерпретаций и систем значений (Nahapiet J. & Goshal S., 1998). В дальнейшем из этого определения проистекают иные понимания когнитивного социального капитала. В частности, отмечается, что когнитивный социальный капитал – это общие цели и культура, которые разделяют работники и организации (Parra-Raquena G., et al., 2010), это точки зрения и понимания смыслов, которые работники разделяют (Volino M., et al., 2002).

Четкое определение дает Норман Апхофф. Согласно автору, когнитивный социальный капитал проистекает из умственной деятельности человека и включает в себя такие нормы, ценности, аттитюды и представления (beliefs) человека, которые облегчают взаимовыгодную совместную деятельность (Uphoff N., 2000; Uphoff N., et al., 2000). Автор также относит к когнитивному социальному капиталу и идеи (Uphoff N., 2000).

Когнитивный социальный капитал проявляется в таких феноменах, как нормы доверия, нормы взаимности, ценности истинности, аттитюды

солидарности, представления о честности (Uphoff N., et al., 2000), гражданской культуре, солидарности, кооперации, щедрости (Uphoff N., 2000). В прикладных исследованиях под когнитивным социальным капиталом исследователи могут понимать различные сущности. Так, под когнитивным социальным капиталом понимается межличностное доверие к друзьям и соседям (Forsman A., et al., 2012).

В качестве основной платформы для формулировки рабочего определения можно взять подход Апхоффа. Он (Uphoff N., 2000) указывает, что когнитивные процессы приводят к возникновению идей, которые, следуя духу статьи, также можно причислить к когнитивному социальному капиталу. Предполагается, что идеи следует не включать в понятие когнитивного социального капитала по двум причинам. Прежде, чем перейти к собственно причинам, разделим все идеи на два класса: идеи, направленные на социальные институты самой группы (как нам жить) и все остальные идеи.

Идеи, которые направлены на социальные институты, будучи воплощенными, превратятся в нормы, установки, убеждения или в ценности группы. Таким образом эти идеи не являются собственно когнитивным социальным капиталом, а являются скорее прекапиталом, тем, что в потенциале может стать капиталом. До тех пор, пока такие идеи не воплощены на практике, они не имеют реальной власти над поведением членов группы.

Все остальные идеи, к примеру, что конкретно делать группе, как конкретно это делать и т.д. являются составляющей другой категории анализа группы: Креативный Капитал (Флорида Р., 2011).

Глория Парра-Реквена указывает, что когнитивный социальный капитал проистекает из общих целей и культуры (Parra-Raquena G., et al., 2010). В данном исследовании уже предполагается, что участники группы имеют и разделяют общие цели (Почебут Л. Г. и Мейжис И. А., 2010). Вследствие, можно указать что понимание и принятие общих целей группой является необходимым условием существования группы, то есть, это минимальный уровень когнитивного социального капитала, отсутствие которого ведет к деградации группы.

Также можно легко согласиться с замечанием, что когнитивный социальный капитал – это общая культура (Parra-Raquena G., et al., 2010). Тем не менее, для целей работы необходимо ответить на вопрос о том, что такое культура и из каких компонент она состоит.

В итоге, можно заключить, что **когнитивный социальный капитал** рабочей группы – это такие нормы, ценности, аттитюды и представления участников этой группы, которые помогают им эффективно совместно добиваться поставленных целей.

## 7. Ценности

Наибольший вклад о том, каким образом ценности регулируют общественные взаимоотношения и поведение, внесли европейские социологи Э. Дюркгейм и М. Вебер (Мейжис, 2009).

Артур Лавджой (Lovejoy A., 1950) предложил разделение ценностей на terminal (конечные) и adjectival (дополнительные), а Милтон Рокич (Rokeach M., 1973) позднее положил это разделение в основу своего эмпирического метода (Rokeach Values Survey). Подобное разделение позволило создать связку между тем, к каким высшим идеям стремятся люди (terminal values) и какими способами они могут это достигать в повседневной жизни (instrumental values).

Равно как и ценности, разделяемые отдельной личностью, мы можем изучать ценности, разделяемые или игнорируемые обществом. Данные многих исследований показали, что различные социальные группы могут отличаться разделяемыми высшими смыслами, даже внутри одной культуры.

Знания о базовых плоскостях общественных ценностей позволили позднее сопоставить их с представлениями о базовых политических взглядах. Двухмерная модель Рокича (Two-Dimensional Social Value Model) явилась эмпирическим аналогом классической политической дихотомии Левый-Правый, выступающей с критикой последней. Австралийский исследователь ценностей Валери Брэттуэйт (Braithwaite V., et al, 1994) смогла выделить дихотомию «Международная гармония» и «Национальная сила», объясняющую два направления политических взглядов общества.

Другой знаковой фигурой в изучении ценностей стал Шалом Шварц (Shalom Schwartz). Им была эмпирически выведена система базовых для большинства культур ценностей, а также было объяснено их происхождение. Ценности были объединены в универсальную кольцевую структуру. Работы Шалома Шварца также посвящены разделению других концептов, объясняющих человеческое поведение — аттитюдов, убеждений (beliefs), норм и черт (traits).

Шварцем было выведено 6 свойств ценностей (на основании идей большинства исследователей в области (Schwartz S., 1992):

- Ценности – это убеждения, неразрывно связанные с эмоциями;
- Они соотносятся с желаемыми целями, мотивирующими к действию;
- Ценности выходят за пределы конкретных действий и ситуаций (в отличие от норм и аттитюдов);
- Ценности служат стандартами или критериями;
- Ценности расположены в порядке важности, имеют приоритеты;
- Различные действия опосредованы взаимосвязью нескольких ценностей.

Работы американского социолога Рональда Инглхарта описывают взаимосвязь социально-экономических показателей и общественных ценностей. Так, Инглхартом была разработана система координат общественных ценностей, описывающая эмпирические данные многих стран. Ценности выживания (Survival Values) вбирают в себя приоритеты об организации комфортной и безопасной жизни. Ценности самовыражения (Self-Expression Values), отвечающие за равноправие, гармонию и открытость инновациям, выходят в приоритет в тех обществах, где проблематика ценностей выживания не является лейтмотивом жизни людей (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Книга Рональда Инглхарта и Кристиана Вельцеля «Модернизация, культурные изменения и демократия» посвящена эволюции ценностных установок жителей разных стран мира в последние десятилетия XX века. В работе демонстрируется, каким образом экономическое развитие порождает движение обществ от традиционных ценностей к секулярно-рациональным и от ценностей выживания к ценностям самовыражения, а также прослеживается влияние культурной динамики на становление демократии. Работа Инглхарта и Вельцеля основана на данных массовых опросов многолетнего социологического проекта World Values Surveys (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Социокультурные изменения носят нелинейный характер. Процесс индустриализации несет с собой рационализацию, секуляризацию и бюрократизацию, но возникновение «общества знаний» оборачивается изменениями иного порядка, идущими в новом направлении, — повышается роль личной независимости (individual autonomy), самовыражения и свободы выбора. Утверждение ценностей самовыражения (self-expression values) преобразует модернизацию в процесс человеческого развития, формируя тем самым гуманистическое общество нового типа — в центре его находится человек. Огромный

массив межстрановых данных показывает, что: а) модернизация в социально-экономической сфере; б) утверждение ценностей самовыражения в культурной сфере; в) демократизация представляют собой компоненты единого основополагающего процесса: человеческого развития (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Лейтмотивом этого процесса является расширение свободы выбора. Социально-экономическая модернизация приводит к ослаблению внешних ограничений свободы выбора, увеличивая материальные, когнитивные и социальные ресурсы личности. Это приводит к усилению акцента на ценностях самовыражения, а оно, в свою очередь, ведет к нарастанию в обществе требований в пользу гражданских и политических свобод, гендерного равенства и «отзывчивости» властей (*responsive government*), способствуя формированию и укреплению институтов, в наибольшей степени соответствующих максимальной свободе выбора, — одним словом, демократии (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Более высокая степень жизненной защищенности (*existential security*) и личной независимости человека фундаментальным образом меняет его непосредственный жизненный опыт, побуждая придавать первостепенное значение целям, прежде стоявшим на втором плане, в том числе обретению свободы. Акцент в культурной сфере смещается от коллектива и дисциплины к свободе личности, от групповой нормы к индивидуальному многообразию, от власти государства к личной независимости, порождая синдром, который Р. Инглхарт (2011) определил, как *ценности самовыражения*. Благодаря этим ценностям в обществе все большее значение придается гражданским и политическим правам, составляющим основу демократии, которая расширяет возможности для самовыражения и самореализации людей.

Эта последовательность, однако, может иметь и противоположную направленность: при возникновении угрозы физическому выживанию людей преобладающее значение приобретают ценности выживания (*survival values*), что, в свою очередь, ведет к упрочению институтов авторитаризма. Тем не менее, независимо от направленности, эта последовательность имеет один и тот же лейтмотив: расширение или сужение личной независимости и свободы выбора. Действуя в одном направлении, она способствует человеческому развитию и гуманизации общества. Если же процесс идет в обратном направлении, результатом становится откат к авторитаризму и ксенофобии.

Современные эмпирические данные об уровне индивидуализма, независимости и ценностей самовыражения, как выясняется, относятся к одному и тому же измерению кросс-культурной вариабельности, отражая акцент на самостоятельности выбора. Средние национальные показатели по этим трем переменным демонстрируют коэффициент корреляции на уровне от 0,62 до 0,70 со средним значением 0,66. Факторный анализ средних показателей по странам показывает, что индивидуализм, независимость и ценности самовыражения отражают одно и то же скрытое измерение, на долю которого приходится целых 78% межстрановой дисперсии. Результаты замеров уровня индивидуализма по методике Триандиса также сильно коррелируют с этим измерением ( $r = 0,88$ ), но включать их в этот факторный анализ не имеет смысла, поскольку его подсчеты основаны на данных Хофстеде, дополненных оценками соответствующих показателей по ряду не охваченных его исследованием стран (ранговая шкала «дистанция по отношению к власти», составленная Хофстеде, также тесно связана с данным измерением ( $r = -0,72$ )).

Высокий уровень индивидуализма сопровождается высоким уровнем независимости и распространения ценностей самовыражения. Результаты анализа по методикам Хофстеде, Шварца, Триандиса и Инглхарта (Hofstede G., 1980; Schwartz S., 1992; Triandis H., 2003; Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011) затрагивают кросс-культурную вариабельность по одному и тому же фундаментальному аспекту человеческой психологии — стремлению к расширению открывающегося перед людьми выбора. Явление, которое демонстрируют эти результаты, отнюдь не исчерпывается индивидуалистическим или коллективистским характером тех или иных культур. Общества, занимающие высокие места на шкале распространения ценностей самовыражения, отличаются сильным акцентом на личной независимости и качестве жизни, а не на экономической и физической защищенности. Население этих стран характеризуется относительно низким уровнем уверенности в том, что технологии и научные открытия позволят решить стоящие перед человечеством проблемы, и сравнительно высокой готовностью предпринимать какие-либо действия в защиту окружающей среды. Граждане этих стран также занимают достаточно высокие места по показателям толерантности по отношению к геем, лесбиянкам, иностранцам и другим «чуждым» группам, демонстрируют сравнительно высокий уровень субъективного благополучия и доверия друг к другу, считают, что у детей следует развивать воображение и прививать им терпимость.

Однако индивидуализм, независимость и самовыражение — не статические характеристики общества. Их уровень меняется вместе с ходом социально-экономического развития. Как мы видели, социально-экономическое развитие (особенно на его постиндустриальном этапе) приводит к росту жизненной защищенности, в свою очередь порождающей усиление акцента на индивидуализме, независимости и самовыражении. Мы трактуем его как процесс человеческого развития, в рамках которого самое «типичное» человеческое свойство — способность к самостоятельному выбору — становится все более важной характеристикой современного общества, придающей ему гуманистическую ориентацию. Как мы увидим, этот синдром индивидуализма, независимости и самовыражения способствует возникновению и сохранению демократических институтов (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

Самым главным внешним ограничителем свободы выбора является степень жизненной защищенности (или незащищенности) людей. Почти всегда в истории для большинства людей выживание было отнюдь не гарантировано. Большинство детей не доживало до взрослых лет, а главными причинами смерти являлись недоедание и связанные с ним болезни. Хотя сегодня населению западных стран уже не приходится жить в подобных условиях, в большинстве других регионов мира отсутствие жизненной защищенности остается фундаментальным фактом действительности. В такой ситуации приоритетное значение приобретают ценности выживания. Выживание — потребность настолько фундаментальная, что, когда оно находится под вопросом, вся жизнь человека определяется этим фактом. Низкий уровень социально-экономического развития не только оборачивается материальными ограничениями имеющихся у людей возможностей выбора — их образованность и информированность также слабы. Эта «интеллектуальная нищета» накладывает когнитивные ограничения на свободу выбора. Наконец, в отсутствие «социального государства» единственной формой социального страхования является мощная система внутригрупповых обязательств, что обставляет эту свободу выбора еще и социальными ограничениями (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

В последние десятилетия все больше стран достигает беспрецедентного за всю свою историю уровня социально-экономического развития. Ослабление материальных, когнитивных и социальных ограничений выбора ведут к переходу от ценностей выживания к ценностям самовыражения — и от приоритета коллектива к приоритету

индивида; при этом внешние источники мотивации заменяются внутренними. Субъективное благополучие — психологическая движущая сила самовыражения (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

По мере ослабления объективных ограничений свободы выбора в обществе повышается приоритетность стремления к самовыражению. Стремление к свободе выбора и самовыражению свойственно всем людям: когда это возможно, у человека возникает ощущение самореализации, как давно уже отметил Абрахам Маслоу (Maslow A., 1988 (1954)). Утверждение Маслоу о том, что самовыражение связано с более мощным ощущением самореализации, получило эмпирическое подтверждение в ходе исследований психологов, установивших, что самостоятельные люди, движимые внутренней мотивацией, чувствуют себя более счастливыми, чем люди, движимые мотивацией внешней, — независимо от коллективистского или индивидуалистического характера общества, в котором они живут (Schmuck P., et al., 2000). Аналогичным образом, Валерий Чирков с соавторами показывают, что независимость на индивидуальном уровне порождает у людей, принадлежащих как к индивидуалистическим, так и коллективистским культурам, ощущение собственного благополучия (Chirkov V., et al., 2003).

#### 4. Гражданственная природа ценностей самовыражения

Критические (existential) угрозы побуждают людей искать защиты в рамках тесно спаянных групп. Это способствует формированию сильных холистических связей, что сужает сферу солидарности людей до расширенного круга сородичей (Geertz C., 1963). Закрытость внутригрупповых связей повышает уровень доверия между членами группы в ущерб доверию к людям в целом. Это явление оказывает сильнейшее воздействие на характер социальных связей или «социального капитала»: в условиях незащищенности социальный капитал скорее «скрепляет» (bonding) людей, принадлежащих к одной группе, а не «наводит мосты» (bridging) между представителями разных групп.

Следовательно, в ходе дискуссии по поводу «ослабления» социального капитала в постиндустриальном обществе игнорируется один важный вопрос. На самом деле социальный капитал в постиндустриальных странах не слабеет, а просто принимает иную форму. Без социальных связей не может существовать ни одно общество. Разница заключается в характере этих связей. «Скрепляющая» и «наводящая мосты» формы социального капитала конкурируют друг с другом, и максимальное развитие обеих форм одновременно невозможно. Неизбежно возникает

противоречие между интенсивностью и экстенсивностью социальных связей человека: интенсивные внутригрупповые контакты ограничивают его способность завязывать более свободные связи с большим количеством людей (Фукуяма Ф., 1999). Таким образом, можно не согласиться с точкой зрения Патнэма, считающего, что сокращение числа членов формальных ассоциаций в Соединенных Штатах свидетельствует о размывании социального капитала (Putnam R., 2000). Его данные свидетельствуют об упадке одной конкретной его разновидности — «скрепляющей». В то же время возрастает роль социального капитала, «наводящего мосты», — об этом говорит заметное расширение масштабов противоэлитных коллективных действий, основанных на самоорганизации их участников. В постиндустриальных странах меняется характер социального капитала. Растущая индивидуализация придает людям все большую социальную независимость: социальные контакты, которые они завязывают, становятся результатом их самостоятельного выбора, а не следования навязываемым извне групповым нормам. Именно самостоятельный выбор в условиях постиндустриального общества все больше превращается в определяющий фактор при формировании социальных связей (Beck A. & Lee R., 2002). Они все чаще определяются внутренней мотивацией людей, а не навязываются им извне.

У членов закрытой группы формируется подчинение ее нормам, а «чужаки» подвергаются дискриминации (Monroe K., et al., 2000). Необходимость соответствовать норме оказывает деиндивидуализирующее воздействие, в результате чего люди в большей степени готовы поддержать ограничение индивидуальных свобод ради групповой дисциплины (Pettigrew T., 1998). Что же касается дискриминации в отношении «посторонних», то она ослабляет гуманистическую составляющую общества, приводит к непризнанию за «чужаками» элементарных прав человека — порой дело доходит до того, что приемлемым средством обеспечения благосостояния «своей» группы становится геноцид. Утверждение ценностей выживания представляет собой логичную реакцию людей на критические угрозы: когда ресурсы настолько скудны, что залогом выживания одной группы становится гибель другой, дискриминация «посторонних», жесткие взаимные обязанности и предпочтение «своих» становятся неизбежными. Преобладающее влияние критических угроз на жизнь людей создает питательную среду для распространения ксенофобии. В таких условиях ценности выживания вполне функциональны, но они вынуждают людей принимать этику, в основе которой лежит благополучие «своей» группы, а не всех людей.

Ценности выживания способствуют утверждению «скрепляющего» социального капитала, который зачастую используется в дискриминационных целях. Тенденция к дискриминации «чужаков» придает этим ценностям во многом антигражданственный характер.

Ценности выживания анализировались под разными углами. Милтон Рокич исследовал феномен «закрытости сознания» (Rokeach M., 1973), который, по мнению Карла Поппера, ведет к формированию «закрытого общества», управляемого «стадным инстинктом» (Popper K., (1945) 1966). Роберт Патнэм подчеркивает антигражданственный характер «скрепляющих связей» (Putnam R., 1993), Банфилд изучал ценности «аморальной семейственности» (Banfield E., 1975; Lipset S. & Lenz G., 2000), а Кристен Монро с соавторами проанализировали взаимосвязанные феномены внутригруппового фаворитизма и дискриминации посторонних (Monroe K., et al., 2000). Все перечисленное — проявления общего синдрома ценностей выживания, приобретающих наиболее экстремальные формы в ситуациях, когда под угрозой оказывается само существование группы.

Таким образом, явление, которое Г. Хофстеде называет «коллективной идентичностью» (Hofstede G., 1980), а Д. Ойзерман — «взаимозависимым» самоощущением (Oyserman D., et al., 2002), нельзя считать попросту статичными атрибутами той или иной культуры. Эти психологические особенности отражают преобладание ценностей выживания в условиях жизненной незащищенности. Эти ценности отдают приоритет коллективной дисциплине перед свободой личности, соответствию групповой норме перед многообразием и государственной власти перед гражданской независимостью (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

И напротив, ценности самовыражения приобретают распространение тогда, когда критические угрозы отступают (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011). Они возникают по мере того, как подрастают поколения, живущие в условиях жизненной защищенности и личной независимости, снимающих потребность в защите со стороны группы. В результате ослабляется давление в пользу соответствия групповым нормам.

Самоощущение людей становится все более независимым. Установление контактов с другими уже не связано с внешними ограничениями, а становится вопросом личного выбора, что помогает людям вырваться из узкого круга «расширенного родства». На смену «скрепляющим» связям приходят связи, «наводящие мосты», а на смену

доверия к «своим» — доверие к людям в целом. Люди уже меньше готовы соглашаться с ограничением свободы индивида ради преданности группе и все чаще рассматривают не похожих на себя людей как самоценные личности. Соответственно, ценности самовыражения побуждают людей к поддержке свободы личности и прав человека. Эти ценности обладают антидискриминационным и гуманистическим, а значит, гражданственным характером.

Обществоведы исследовали различные аспекты этого феномена, разработав разнообразные термины, такие как открытое сознание, связи, «наводящие мосты», независимость самоощущения, индивидуализм и альтруизм. С точки зрения человеческого развития все они представляют собой различные грани одного феномена, который был назван в работах Р. Инглхарта ценностями самовыражения. Подобные ценности приобретают все большее распространение, когда ограничения свободы выбора, связанные с условиями существования людей, ослабевают, расширяя простор для осуществления присущих всем стремлений к самореализации и личной независимости. С точки зрения человеческого развития это широкое разнообразие психологических и культурных характеристик представляет собой не особенности тех или иных культур, а феномены, связанные с социально-экономическими условиями (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

В ходе дискуссии о гражданских добродетелях индивидуализм и гуманизм зачастую расцениваются как взаимно противоречивые феномены. Однако эта точка зрения основана на ложной предпосылке: индивидуализм приравнивается к асоциальному эгоизму. Из этого делается вывод, что индивидуализм оборачивается негативными последствиями в том, что касается гражданственности (Sherrod L., et al., 2002). Истоки этой концепции прослеживаются еще в античной Греции, где эпикурейцы поднимали на щит эгоистические интересы, а стоики делали акцент на бескорыстии и служении другим (Coleman J., 1990 p. 302). Однако между индивидуализмом и гуманизмом существует лишь кажущееся противоречие. На деле индивидуализм чаще всего сопровождается гуманистической, а не эгоцентристской ориентацией. Отнюдь не случайно философия гуманизма, возникшая в XV веке, в эпоху Ренессанса, была создана в благополучных городах Фландрии и Ломбардии, жителям которых доиндустриальный капитализм придал более индивидуалистическое мировоззрение, чем членам всех других сообществ того времени (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011).

## 5. Нормы

В текущей работе мы не будем различать понятие социальной нормы и культурной нормы, подразумевая, тем не менее, что культурные нормы являются шире социальных и, по сути, включают их.

Кристина Биччери (Cristina Bicchieri) дает список определений понятия «норма» разных ученых (Bicchieri C., 2005):

- Т. Парсонс: норма – описание конкретного случая деятельности, относящегося к желательному.
- Т. Шибатуни: норма – способ одобряющего действия.
- Д. Хоманс: нормы – виды деятельности, из которых люди в каждой конкретной ситуации выбирают наиболее оптимальный.
- Н. Смелзер: норма – правило поведения, ожидание и стандарт, регулирующий взаимоотношения между людьми.

Внутренние мотивы проистекают из интернализации социальных норм, существующих в обществе. Нормы являются «социальными», когда ценности, лежащие в основе норм, разделяются, так что отклонение от нормы вызывает общественное неодобрение и, если норма интернализуется, порождает чувства стыда и вины (Young A., 2008).

Таким образом, культурные ценности «оправдывают и руководят способами функционирования социальных институтов, их целями и способами работы. Социальные акторы апеллируют к ним для выбора действий, оценки людей и событий, а также для объяснения или обоснования своих действий и оценок» (Licht A., et al., 2007).

Часто утверждается, что ценности и убеждения передаются неизменными от поколения к поколению посредством первичной социализации и поэтому они представляют собой медленно движущийся компонент культуры (Guiso L., et al., 2004). Тем не менее, социальные взаимодействия могут сделать культурные ценности и социальные нормы по крайней мере частично эндогенными (Akerlof G., 1980). Не только сами ценности и убеждения влияют на соблюдение социальной нормы, но и соотношение людей, придерживающихся нормы, влияет на индивида, и эти стратегические взаимодополняющие факторы могут приводить к множественным равновесиям, характеризующимся разным уровнем приверженности к норме и верой в лежащие в основе ценности.

Объединяя эти теории с идеей социальной нормы, которая предписывает воздержание от коррупции, мы можем объяснить, почему

«культура коррупции» существует и устойчива в одних странах (Hauk E. & Saez-Marti M., 2002), но не в других. В первом случае индивиды не усвоили антикоррупционную норму, и поэтому влияние внутренних мотивов на их решение участвовать или воздерживаться от коррупции слабое, а во втором — обратное. Если это так, при прочих равных условиях люди, растущие в обществах, в которых коррупция распространена, должны быть более склонны к коррупции, чем люди, которые растут в обществах, где коррупция встречается редко (Barr A. & Serra D., 2010).

Необходимо понимать связь между нормами, доверием и конкретными механизмами, благодаря которым устанавливаются коррупционные отношения. Все эти условия встречаются в рабочей среде, которая непосредственно касается институтов, как официальных, так и неофициальных. Таким образом, мы можем рассмотреть загадку коррупционных транзакций с двух точек зрения. Взгляд социолога исследует роль норм, доверия и социальной зависимости в коррупционных сделках. Придерживаясь более традиционной социологической традиции, люди склонны рассматривать такие институты как данность. Они подстраивают свое поведение с учетом этих внешних нормативных и моральных ограничений. Более экономическим направлением является рассмотрение институтов как самих себя в результате индивидуальной оптимизации (Lambsdorff J., et al., 2004). Они сознательно выбираются из-за их способности организовывать повседневную жизнь - и они одинаково выбираются, когда они оказываются лучше в организации коррупционного обмена.

Коррупция всегда возможна в ситуации, когда у индивида есть полномочия, подразумевающие распоряжение ресурсами и возможность злоупотреблять ими в личных целях. Джозеф Най (Nye J., 1967) определяет коррупцию как поведение, отклоняющееся от официальных обязанностей публичного лица, чтобы получить финансовые выгоды или улучшить статус.

Чтобы объяснить принципы коррупции, необходимо посмотреть на отношения между участниками коррупционной сделки. Эдвард Банфилд предлагает модель с тремя акторами, которая может быть использована для иллюстрации их интересов и ресурсов (Banfield E., 1975). Актер, злоупотребляющий своим авторитетом для личной выгоды, называется «агентом», а актер, получающий выгоду от этого противоправного поведения, называется «клиент». Третий участник называется «принципалом» и присваивает (решает) полномочия и ресурсы агенту. «Принципалом» может быть лицо (например, руководитель отдела), орган

или департамент, или само государство. «Агент» нарушает правило (данное руководством или официальным законом), чтобы предоставить «клиенту» незаконную выгоду. Даже если коррупция распространена в обществе, и все знают об этом, коррупция по-прежнему незаконна и сопряжена с риском преследования.

Взаимность — необходимое условие для того, чтобы актер сделал коррупционное предложение. Кроме того, она необходима для проведения коррупционных обменов, поскольку преступный акт подразумевает риск негативных санкций (Coleman J., 1990 p. 147). В принципе, каждый участник может раскрыть незаконный обмен, если его партнер не выполнил свою часть коррупционного соглашения.

Актер, который раскрывает коррупцию, признает свое преступное деяние. Чаще всего незаконность и произвол коррупционных сделок подразумевают, что коррупция имеет негативное внешнее влияние для не участвующих акторов (*non-participants*), так как в коррупционных сделках партикулярные интересы перевешивают универсалистские интересы. Коррупционные действия должны храниться в секрете, чтобы не допустить обнародования.

Взаимность исходит из общего социального бэкграунда (*background*) и общих знаний друг о друге, что упрощает решение о коррупционном предложении (Graeff P., 2004). Перспектива иметь дело друг с другом снова добавляет возможность подкрепить или наказать поведение партнера по сделке. В этой ситуации взаимность связана с доверием акторов, что позволяет организовывать коррупционную сделку в одиночку.

Нормы могут регулировать изолированные коррупционные сделки, если эти нормы четко определяют, что должны делать коррупционеры (Graeff P., 2004). В долгосрочных отношениях акторы могут организовывать коррупционный обмен в соответствии со своими потребностями и пожеланиями. Это также подразумевает сильную зависимость между ними. Однако сильная утилитарная взаимозависимость снижает риск обмена (Schmid A. & Robison L., 1995). В этой ситуации доверие дает возможность совершить коррупционную сделку, не ссылаясь ни на какие нормы. Если взаимность не подвергается сомнению в ходе долгосрочной коррупционной сделки, достигается более высокий уровень доверия (даже если ранее отношения руководствовались нормами). «Справедливое» поведение акторов усиливает взаимность. Впоследствии, акторы расценивают свои преступные действия как взаимовыгодные. что снова увеличивает доверие (Husted B., 1994, p. 21).

Существует множество социальных норм, которые потворствуют коррупции косвенно, подразумевая социальные связи или обязательства (например, традиции в Гуанси), и есть коррупционные нормы, которые непосредственно подразумевают взаимность, необходимую для проведения коррупционных сделок (Graeff P., 2004).

Поскольку коррупция является порицаемым обществом поведением, она включает в себя различие между публичной и частной ролью государственных служащих. Общества различаются в степени разделения между частной и общественной (публичной) ролью. Это становится ясным, если попытаться провести различие между подарками и взятками (Rose-Ackerman S., 1999). В некоторых азиатских или африканских странах, где формальные отношения «принципал-агент» или формальные отношения «агент-клиент» считаются противоестественными и искусственными, а подарки приемлемы как обратная связь за полученные услуги. Однако общие условия для коррупционных обменов остаются в силе, если существует коррупционная норма. Коррупционную норму можно определить, как ожидание того, что обычно допустимо предложить или принять коррупционную сделку в определенной ситуации (Graeff P., 2004). Если коррупционная норма является руководящим принципом поведения, она должна противоречить другой уже существующей норме или закону (Schweitzer H., 2002). В противном случае акторы могли бы сделать их коррупционный обмен публичным достоянием без стеснения. Их сделка больше не будет считаться коррупцией. Коррупционной нормой является незаконное поведение, но это не означает, что она автоматически воспринимается как незаконное поведение. Некоторые коррупционные действия соответствуют ожиданиям граждан, например, в тех случаях, когда клиенты получают контроль над бюрократическими процессами. Иногда коррупция дает возможность избежать неразумных правил. С точки зрения государственного служащего, было бы оправдано взимать дополнительный сбор за услуги и документооборот (иногда называемый «быстрыми деньгами»). В подобных случаях коррупционная норма мешает другой норме. Это делает необходимым хранить транзакцию в секрете.

Согласно Коулману, «норма о конкретном действии существует, когда общественное право контролировать действие принадлежит не актору, а другим» (Coleman J., 1990 p. 243). Существует обоюдное согласие между участниками относительно того, кто имеет право руководить конкретными действиями. Нормы принадлежат к действиям, которые Коулман называет «фокальными действиями» (Coleman J., 1990 p. 246). Нормы уменьшают или увеличивают вероятность появления фокальных действий. Как

правило, существуют законы, которые призваны сдерживать все основные действия, связанные с коррупцией. Но есть также определенные нормы, которые способствуют коррупции (например, «каждый должен поддерживать членов семьи всеми средствами — даже если это противоречит закону») (Graeff P., 2004).

Поскольку в коррупционных сделках интересы акторов взаимозависимы, и каждый участник должен учитывать интересы другого (например, о секретности сделки), нормы коррупции могут быть приняты как негативные «формальные манеры», в понимании Элиаса (Elias P., 1969). «цель» норм — получить контроль над правами на действия (Berger A., 1998). Появление норм связано с этой «целью». Если нормы коррупции воспринимаются как негативные «формальные манеры», они возникают потому, что они выгодны для всех, кто им подчиняется. Такое функциональное объяснение подразумевает, что люди хотят, чтобы эта норма появилась на свет, но совершенно непонятно, как люди получают право действовать. Коулман упоминает важную причину появления норм: существование внешних эффектов (externalities) (Coleman J., 1990). Норма может возникнуть, если акторы не смогут устранить внешние эффекты посредством рыночной или переговорной деятельности. В таких ситуациях нормы могут помочь, предоставив правило. Примерами для этого являются многие случаи коррупции, такие как проблема регулятивного бремени или бюрократизма в государственных организациях. Государственные служащие могут создавать и использовать дополнительное бремя регулирования. Если это попускается их руководством, новая «регламентационная процедура» становится привычкой государственных служащих и может установить норму (Graeff P., 2004). Иногда руководители сознательно упускают из виду эксплуатирующее государственных служащих, чтобы обеспечить их дополнительным доходом (Klitgaard R., 1988).

Когда авторы пытаются определить нормы, большинство из них также подчеркивают, что нормы включают возможность санкционировать любое отклоняющееся поведение (от этих норм) (Weede E., 1995). Разумно предположить, что нормы коррупции появляются чаще в обществах, где возможностей для санкций меньше. Согласно Коулману (Coleman J., 1990), санкционирование более вероятно в тесных социальных отношениях, так как подкрепить или наказать поведение других проще. Применять санкции в случае коррупционных сделок — особый случай. Санкционирование действия против нормы коррупции (например, путем раскрытия коррупции) сопряжено с трудностями, поскольку цена выявления

коррупции влияет на обоих участников сделки. Возможность предать коррупционную сделку огласке является инструментом манипуляции для каждого из акторов и после сделки. Таким образом, можно санкционировать поведение против нормы коррупции, но общие условия коррупционных обменов делают применение этих санкций маловероятным.

Нормы коррупции создают социальную сферу для субъектов, которые хотят действовать в своих собственных интересах за счет других. Действия, вытекающие из норм коррупции, в основном являются незаконными, но редко неправомерными (нелегитимными). Актор может придумывать юридические «лазейки», которые дают возможность гармонизировать партикулярные и универсалистские интересы через коррупционные обмены (Smelser, (1971) 2011). В этой ситуации коррупция выступает в качестве социального «инструмента», привнося индивидуальные и общественные интересы в соответствие друг с другом. Но обычно утверждения о коррупционных нормах не столь позитивны, как утверждения Нила Смелсера ((1971) 2011).

Коррупционные нормы являются частью более широкой системы социальных норм в обществе, и они характеризуются тем, что индивиды стремятся к своим собственным интересам за счет общественных. Если в обществе распространены коррупционные нормы, то существует «системная коррупция» с серьезными последствиями для политической и правовой системы. Чаще всего стимул для политиков преодолевать эти проблемы мал, потому что они выигрывают от такой ситуации. Согласно Хартмуту Швейцеру (Schweitzer H., 2004), «системная коррупция» возникает в тех обществах, которые неспособны разрешать конфликты в своих нормативных системах. Если универсалистские нормы не преобладают над партикулярными нормами, людям нельзя помешать реализовать частную выгоду за счет общества в целом. Если норма коррупции заранее структурирует ситуацию, то осуществление коррупционного обмена не зависит от конкретного партнера по коррупции. Это означает, что субъекты ожидают (из-за взаимности), что они вряд ли будут наказаны за преступные действия. Таким образом, коррупционная норма ведет к инвестициям в доверие к другим индивидам, независимо от того, кем они являются (Graeff P., 2004).

## 6. Аттитюды и установки

Когда люди спрашивают о чьих-то установках, они имеют в виду убеждения и чувства, возникающие в связи с каким-нибудь человеком или

событием и, как следствие, готовность вести себя определенным образом. Взятые вместе, благоприятные или неблагоприятные оценочные реакции на что-либо, независимо от того, в какой форме он выражены (в форме убеждений, чувств или готовности к действиям), определяют установку человека (Olson J. & Zanna M., 1993). Установки — эффективный способ оценки мира. Когда нам нужно быстро отреагировать на что-то, чувство, которое это «что-то» вызывает у нас, способно направить нашу реакцию. Например, человек, убежденный, что представители данного этноса ленивы и агрессивны, может испытывать к ним антипатию и совершать по отношению к ним дискриминационные поступки. Оценивая установки, мы обращаемся к одному из следующих трех параметров: чувствам, действиям, мыслям (Майерс Д., 2010).

Впервые понятие «аттитюд» было введено социологами У. Томасом и Ф. Знанецким, они определяли его как состояние сознания индивида относительно некоторой социальной ценности (Thomas W. & Znaniecki F., (1918) 1958). Позднее они же дали другое определение аттитюду как устойчивой системе взглядов и представлений, подготавливающей индивида к определенным действиям, которая может быть выражена в форме отрефлектированных суждений (Summers G., 1971). Установка, как утверждают А. Праткинс и А. Гринвальд, — это оценочное отношение к какому-либо предмету или явлению, о которых у индивида имеются определенные знания (Зимбардо Ф. и Ляйппе М., 2000). Элис Игли и Шелли Чейкин определяют аттитюд как психологическую тенденцию, которая выражается в оценке определенного объекта с определенной степенью одобрения или неодобрения (Eagly A. H. and Chaiken S., 2007).

Доказательства о масштабах коррупции и о формах, которые она принимает, очень трудно собрать, и выводы трудно проверить. Неоднозначные факты изобилуют, но недавние исследования показывают, что личный опыт предоставления взятки в Центральной и Восточной Европе гораздо более распространен в «сплетнях», слухах или представлениях людей о коррупции, чем в их отчетах об их личном опыте (Miller, et al., 2001).

Если уровни фактической коррупции переоцениваются обществом, возможно, часть объяснений может заключаться в осознании обществом терпимости государства к коррупции как в смысле ее сокрытия, так и в некоторых случаях в смысле морального одобрения. «Кодекс молчания», как правило, является признаком, в большей или меньшей степени, полицейских культур (Haberfeld M., et al., 2000), и российская полиция вряд ли станет исключением; но также представляется правдоподобным

предположить, что некоторые нравственно сомнительные поступки воспринимаются должностными лицами не просто как ошибки, которые следует упустить из виду, особенно если нужно встать на защиту коллеги, а как нравственно приемлемые действия (Beck A. & Lee R., 2002).

В результатах исследования Эдриена Бэка и Рут Ли, посвященного аттитюдам к коррупции среди российских полицейских (Beck A. & Lee R., 2002), наиболее приемлемыми для респондентов были те сценарии, которые не имели финансовой выгоды, или те действия, которые не подразумевали «жертв» (т.е., которые защищают офицера от наказания уже после факта нарушения или привлекают компанию, а не человека). Когда дело касается рядового коллеги, который избегает наказания за нарушение, а не самих офицеров или их близких друзей или родственников, присутствие «жертвы» может заметно влиять на уровень приемлемости: пьяная драка, которая подразумевает разделение вины, была более приемлемой, чем кража со взломом) (Beck A. & Lee R., 2002).

Вопиющая преступность действий, как оказалось, снижает приемлемость сценариев для респондентов. Тем не менее, уровни приемлемости между 4 и 6 процентами получили «кража телевизора с места преступления», «получение денег от преступника, чтобы его отпустить» и «вступление в сговор с бандой, импортирующей угнанные автомобили». Опыт реальной службы среди респондентов, как представляется, повышает их толерантность к коррупции на низком уровне, уменьшая их толерантность к откровенно преступной коррупции: единственный сценарий, который служащие были более склонны, чем студенты, считать приемлемым, был одним из наименее «серьезных»: «получение водительских прав супруга обратно без штрафных санкций» (55% служащих-офицеров, в отличие от 45% учащихся первого курса и 44% учащихся четвертого курса). Единственный сценарий, который служащие офицеры были менее склонны считать приемлемым, был откровенно преступным: «кража телевизора с места преступления» (2% служащих, в отличие от 7% учащихся первого курса и 8% учащихся четвертого курса) (Beck A. & Lee R., 2002).

Сценарии, в которых другие акторы воспринимались коррумпируемыми, побуждали большинство респондентов классифицировать эти сценарии как нравственно неприемлемые: например, вымогательство денег у проституток или торговцев наркотиками (членов «преступного класса» со стабильным доходом) и получение взятки от адвоката (другого соучастника коррупции в системе уголовного правосудия) считались приемлемыми только для 14% респондентов.

Однако подброс наркотиков действующему преступнику с целью гарантирования меры задержания был приемлем для 30% респондентов; здесь присутствует элемент «упрощенного делопроизводства» (summary justice) (Beck A. & Lee R., 2002).

Множество литературы, посвященной соблюдению законов, демонстрирует сильные гендерные различия. Женщины с меньшей вероятностью совершают почти все виды уголовных преступлений и менее склонны к участию и одобрению коррупции, уклонению от уплаты налогов и другой незаконной деятельности. Наблюдаемые гендерные различия на микроуровне могут так же перекладываться на макро-результаты. Например, исследования Д. Доллара и А. Свэми (Dollar D., et al., 2001; Swamy A., et al., 2001) показывают, что уровень коррупции в стране снижается с увеличением процентной доли женщин в парламенте. Кроме того, мнение о том, что более широкое представительство женщин в государственных учреждениях приведет к сокращению масштабов коррупции, привело к принятию конкретных политических мер. В 1999 году Мексика создала новые патрули из женщин и увеличила число женщин-полицейских для уменьшения масштабов коррупции (Transparency International, Пресс-релиз, Март 2000). Аналогичная политика была введена в Лиме, Перу (Swamy A., et al., 2001).

В литературе предложены две основные теории, объясняющие гендерные различия (Gottfredson M., & Hirschi T., 1990; Zager M., 1994). Одна из теорий объясняет гендерные различия фундаментальными различиями на когнитивном, эмоциональном и поведенческом уровнях из-за биологических, психологических и эмпирических реалий. Альтернативная теория объясняет гендерные различия различным вовлечением мужчин и женщин в рабочую силу и правительство. Например, в соответствии с этим мнением женщины менее коррумпированы, потому что они менее склонны занимать позиции власти и, следовательно, у них меньше возможностей стать коррумпированными.

В последние годы ряд исследований показали, что ценности, нормы и аттитюды влияют на экономическое поведение и институты (Knack S. & Keefer P., 1997). Согласно И. Айзену и М. Фишбеину (Ajzen I. & Fishbein M., 1980), поведение можно прогнозировать из отношений и субъективных норм. Например, в литературе по вопросам соблюдения законов о налогах зафиксирована прочная связь между отношениями к соблюдению налогов и фактическим соблюдением (Cummings R., et al., 2009). Фрей (Frey B. & Weck H., 1983; Frey B. & Torgler, 2007) сообщает о негативной корреляции между налоговой моралью (tax morale) (отношением к уплате налогов) и

размером теневой экономики. По сравнению с другими переменными, налоговое настроение оказывает наиболее существенное влияние на размер теневой экономики. Аналогично, (Torgler B. & Valev N., 2010) обнаружили, что налоговая мораль (tax morale) значительно уменьшает уклонение от налогов.

Важно также отметить, что приемлемость коррупции положительно коррелирует с известными индексами фактического уровня коррупции, такими как Индекс восприятия коррупции Transparency International ( $r = 0,358$  и статистически значим) и Рейтингом качества правительства (борьба с коррупцией), разработанный Кауфманном и коллегами (Kaufmann, et al., 2009) ( $r = 0,380$ , также статистически значим) (Torgler B. & Valev N., 2010).

## 7. Доверие

Взаимное доверие — основной принцип социального капитала; служит его качественной характеристикой (Почебут Л. Г. и др., 2014). Никлас Луман (Niklas Luhmann) дифференцирует “trust” (доверие) — к людям, и “confidence” (уверенность) — к институтам (Luhmann N., 2000). Энтони Гидденс (Anthony Giddens) указывает, что доверие основывается на взаимной ответственности и соучастии. Доверие — уверенность в надежности человека или системы, выражает веру в благонадежность человека или правильность абстрактных принципов (Giddens A., 1990).

Ф. Фукуяма: доверие — ожидание, что другие будут демонстрировать сотрудничество, честное поведение, основанное на общепринятых нормах. Закон, договор и экономическая рациональность обеспечивают необходимую, но недостаточную основу постиндустриальных обществ. Они должны быть наполнены взаимностью, моральными обязательствами, доверием, основанные скорее на традиции (habit), чем на рациональном расчете (Фукуяма Ф., 1999).

Становится возможным выделить два очень отличных друг от друга подхода к изучению доверия (Веселов Ю. В., 2011):

- Фукуяма, Гидденс: доверие иррационально, социальная привычка, феномен веры, след традиционного общества;
- Луман, Коулман, Штомпка: доверие — рациональное отношение к будущему.

Петер Штомпка: доверие — ставка в отношении будущих непредвиденных действий других (Sztompka, 1999). «Доверие — это социальное благо, которое следует защищать и сохранять» (цит. по Почебут, и др., 2014). Рыночная экономика ставит человека перед выбором

— доверять или нет. Современное доверие связано с рациональным выбором, риском, свободой действий, активностью при неопределенности. Проблема двух основных подходов к определению доверия:

- доверие существует и в традиционных (досовременных) и в современных обществах;
- в разных обществах разные виды доверия;
- в традиционных — на вере; в современных — рациональное;
- в современных обществах оба вида доверия сосуществуют (безусловное доверие друзьям; рациональное доверие в бизнесе);
- современный тип доверия господствует, но переход в другой тип распространен;
- традиционное доверие для малых групп; современное — для рыночного общества.

Отличительная черта современного общества, доверие — социальный капитал. Благодаря нему общество становится эластичным во время социальных потрясений. Если индивид не доверяет государству (судебной системе, правительству, президентской власти), то вряд ли будет планировать свою деятельность в долгосрочной перспективе; дистанцируется и станет обманывать государство (Веселов, 2011). У доверия можно выделить уровни (Sztompka, 1999; Веселов, 2011):

- Базовый — общая диспозиция доверия, присущая всем людям; “онтологическая безопасность” по Гидденсу (Giddens, 1990);
- Личностный — опыт доверия, недоверия, воспитания, социализации; но, при этом, зависит не только от семьи, но и от социальных условий. В авторитарных режимах, с нормой доносительства, деление на “своих” и “чужих” доминирует;
- Социальный — в рамках групп (малых и больших), предполагает институциональный характер; сильно продиктовано отношением “свой-чужой”; тем не менее, “отношения доверия в группах имеют универсальную природу”; не просто сумма доверия отдельных людей, имеет надындивидуальный характер;
- Культурный — наоборот, национальный характер атрибутов доверия

Досовременные общества характеризуются механической солидарностью, о которой речь шла ранее, основывающейся на схожести мыслей и действий. Ей свойственно безусловное доверие к “своим”, недоверие — к “чужим”, что созвучно понятию партикуляризма.

Современное общество — органическая солидарность (Дюркгейм), основанная на различии индивидов. Доверие регулирует отношения между незнакомыми людьми. Доверие позволяет рыночному обществу соединять функционально различные интересы индивидов в единое целое. Борьба противоположностей не переходит в конфликт (Веселов, 2011).

Петер Штомпка выделил защитные реакции общества при недостатке доверия (Sztompka П., 1999):

- Провиденциализм — высший Промысел, ведет к стагнации, саботажу, застою;
- Коррупция — ложный контроль, стимуляция нужных действий;
- Чрезмерный рост бдительности — охранные системы и заборы;
- Чрезмерное сутяжничество — формализация и фиксация взаимоотношений;
- «Геттоизация» — обособление этнических или социальных групп;
- Патернализм — потребность в авторитарном лидере;
- Экстернализация доверия — недоверие государственным социальным институтам. Поиск доверия в иностранном обществе.

Доверие — необходимая предпосылка демократизации общества и институтов (Sztompka П., 1999; Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011). Инглхарт обнаружил сильную корреляцию между уровнем межличностного доверия, благосостоянием граждан, экономическими успехами страны, демократизацией общества (Инглхарт Р. и Вельцель К., 2011; Azen R. & Budescu D., 2003).

Если акторы не знают друг друга, и их взаимодействие свободно регулируется общими ожиданиями, норма коррупции может структурировать ситуацию и может управлять поведением акторов. Но если действие основано на конкретной, а не общей информации о партнере по коррупции, между ними существует доверительная связь, потому что оба принимают отрицательные последствия наказания. Успешное повторение коррупционных сделок увеличивает доверие акторов друг к другу (Husted В., 1994). Это связано с тем, что в процессе повторения становится доступной все больше информации о партнере по взаимодействию.

Определение доверия зависит от теоретической перспективы автора. Однако существуют два аспекта, которые относятся почти к каждому определению доверия (Graeff Р., 2004) и которые применяются как

авторами, использующими теории рационального выбора Коулмана (Coleman J., 1990) так и авторами, которые используют функционалистские теории (например, Парсонса (Parsons T. & Shils E., 1951)): доверенные ресурсы размещаются в распоряжении другого актора или стороны (доверяемого), и это действие связано с риском. Риск в данной ситуации подразумевает, что доверяющий столкнется с потерей, если его доверие будет подорвано.

Взаимность (reciprocity) имеет особое значение в теориях о межличностном доверии. Она, как уже упоминалось ранее, является характерной чертой коррупционных сделок. Поскольку коррупционные транзакции являются незаконными, необходимо, чтобы оба актора ожидали справедливой сделки. Поскольку каждый актор предлагает или принимает коррупционную сделку по своей собственной воле, сделка не произойдет, если один из участников предположит, что его партнер не выполнит свою часть незаконной сделки. Концепцию доверия Коулмана (Coleman J., 1990) можно объединить с ранее упомянутыми представлениями о коррупции, поскольку она включает атрибуты, которые соответствуют атрибутам типичных коррупционных ситуаций. Взаимная симпатия или восприятие сходства также способствуют взаимности (Graeff P., 2004).

Представленная концепция доверия является конкретной (specific). Она не может быть применена в целом к другим социальным явлениям, которые связаны с доверием, так как этот вид доверия активизируется только в определенных ситуациях. Доверие коррупционных акторов — это когнитивная концепция; это «доверие, основанное на знаниях» (Yamagishi T. & Yamagishi M., 1994). Для его появления не значимы эмоции. Он не может рассматриваться ни как диспозиционное доверие (dispositional trust), то есть как последовательная тенденция к доверию по широкому спектру ситуаций и людей (Wrightsmann L., 1991), ни только как ситуационное доверие. Характер доверия в коррупционных отношениях — это решение о доверии или недоверии в результате оценки потенциальных прибылей и потенциальных убытков. «Решение доверять другому человеку по существу стратегическое. Стратегическое (или основанное на знаниях) доверие предполагает риск» (Uslaner E., 2004).

Есть несколько методов, используемых для инициирования коррупционных сделок, такой как предоставление небольших подарков. Накопление этих подарков делает (социально) трудным для актора, который получил подарки, отказаться от контакта. Этим пользуется дающий, который предлагает незаконную сделку, когда другой актор чувствует необходимость продолжать взаимоотношения. Но у каждого

коррупционного актора есть определенная цель, которую он достигает посредством коррупционной сделки.

Обычно преступные действия, такие как коррупция или шантаж, не являются единичными случаями. Коррупционные акторы склонны также совершать другие уголовные преступления, особенно если они принадлежат к преступным сетям. Но для изучения принципов коррупции может оказаться ошибочным объединить этот социальный феномен с другими. Как доверие, так и нормы содействуют партнерам по коррупционным сделкам. Все социальные механизмы, такие как доверие или нормы, обеспечивающие такое содействие (*facilitation*), могут рассматриваться как социальный капитал (Graeff P., 2004).

## 8. Негативный социальный капитал

Коррупционную сделку можно рассматривать как попытку индивида инвестировать свои ресурсы наилучшим образом. Отношения актора, позволяющие ему получить дополнительные выгоды, можно воспринимать как ресурс (с точки зрения человека). Гленн Лоури (Lougy G., 1977) ввел термин «социальный капитал» для такого рода ресурсов. Эта концепция была развита уже знакомыми нам авторами: Джеймсом Коулманом (1990), Фрэнсисом Фукуямой (1999) и Робертом Патнемом (1993). Однако, они явно используют социальный капитал для определенных *позитивных* отношений между акторами и исключают отношения, которые обеспечивают выгоды только за счет других. Эффективность социального капитала объясняется тем, что он позволяет участникам достигать тех целей, которые были бы недостижимы без него (Portes A., 1998).

Коррупция служит определенной цели, а именно для того, чтобы улучшить положение актора незаконным способом. Теоретические подходы, акцентирующие инструментальный характер социального капитала, могут быть использованы для нахождения теоретического различия между коррупцией и социальным капиталом. Коулман (1988) иллюстрирует этот инструментальный характер примером взаимоотношений между родителями, учителями и учениками в вопросе условий обучения в школе и возможности их улучшить.

Теоретические связи между доверием и социальным капиталом рассматриваются в литературе по-разному. Некоторые авторы считают доверие компонентом общих ценностей и норм, составляющих социальный капитал. Другие утверждают, что доверие является результатом социального капитала (Woolcock M., 1998). Если различать доверяющее поведение (*trusting behavior*) и доверительность индивида

(trustworthiness), то проблема причинно-следственной связи может быть решена. Социальный капитал не может возникнуть в транзакции без взаимности (т.е. если актер не воспринимается как заслуживающий доверия). Люди, которые ведут себя не так, как они говорят, не могут содействовать другим. Термин социального капитала не должен использоваться для обозначения поведения, которое противоречит истинному отношению (Portes A., 1998).

Если социальный капитал используется успешно, результатом становится фасилитация определенных действий. Это может привести к формированию доверия. Если это так, это повышает доверие человека, оказывающего помощь. Поэтому социальный капитал в коррупционных обменах существует только в том случае, если все участники считают, что их партнеры ведут себя, как они говорят (эта особенность коррупции называется «взаимностью» (“reciprocity”). Это подчеркивает тот факт, что социальный капитал всегда позитивен для использующих его, несмотря на неопределенность того, будет ли это иметь положительные или отрицательные внешние воздействия на других людей (Portes A., 1998).

Нужно применить два условия, чтобы включить коррупционные транзакции в понятие социального капитала (Coleman J., 1990 p. 302). Во-первых, должна существовать социальная структура среди акторов. Эта социальная структура формируется в коррупционных сделках благодаря взаимности. Во-вторых, социальный капитал способствует определенным действиям людей в рамках социальной структуры и делает достижение определенных целей, невозможных прежде, возможными (Graeff P., 2004). Коррупционные сделки отражают эту характеристику социального капитала, потому что «агент» использует свои полномочия, чтобы предоставить «клиенту» возможность. Этот вариант был бы недоступен для «клиента» в ином случае (например, юридически).

Ценность социального капитала зависит от обстоятельств и от действий, соответственно. И обстоятельства, и действия конкретны в коррупционных сделках, так что (с точки зрения теории действий) социальный капитал может быть непосредственно связан с коррупцией. Поскольку социальный капитал не является в полном смысле измеримым, им невозможно торговать. Хотя коррупционные акторы используют его для частных целей, это не их «частная собственность», поскольку она закреплена в структуре их отношений (Graeff P., 2004).

Как правило, нормы и доверие являются особыми формами социального капитала. Нормы являются мощными, но нестабильными

формами социального капитала. Относительно коррупции, это можно объяснить тем, что нормы предоставляют только неспецифическую информацию для действий, в то время как доверие основано на конкретных знаниях о других. Развитие коррупционных норм, используемых в качестве негативного социального капитала определенными группами, зависит от близости этих групп. Близость является необходимым условием возникновения ожиданий относительно определенных действий (Coleman J., 1990).

В коррупционных отношениях стабильность устанавливается благодаря секретности незаконной транзакции. Если акторы нарушают социальную норму, придерживаясь другой социальной нормы, то есть нормы коррупции, они должны отложить (социально) этические ценности в сторону. Восприимчивость к нарушению норм зависит от властных полномочий актора. Эмпирические результаты (Bailey F., 1971; Starr H., 1978) свидетельствуют о том, что наделенные властью люди, как правило, менее склонны подвергаться санкциям, нежели другие. Также менее вероятно, что влиятельные люди следуют правилам. Объяснение может заключаться в том, что акторы, не обладающие властью, избегают санкционировать их. Если сильная сторона замечает это, то их (субъективный) риск наказания за нарушение социальных норм снижается. Если влиятельные государственные чиновники нарушают социальные нормы (из-за коррупционных сделок), то они подвергают опасности свою позицию (Graeff P., 2004). С одной стороны, им есть что терять. С другой стороны, вероятность мала, что они будут привлечены к ответственности за их нарушение не наделенными властью коллегами или подчиненными. Представьте себе низкорангового государственного служащего, который обнаружил коррупционную деятельность высокопоставленного государственного чиновника. Он дважды подумает, прежде чем донести на него. Само по себе выявление коррупции не дает никаких преимуществ. Поскольку реакции его коллег и начальства также могут быть отрицательными, поскольку он обвиняет члена своей социальной группы, нет ни малейшей причины санкционировать высокопоставленного государственного чиновника. Более того, он должен учитывать, что влиятельные государственные чиновники могут контролировать информационные каналы, которые используются для раскрытия коррупции.

В этом примере возникают вопросы о том, при каких обстоятельствах акторы обычно применяют санкции. Хотя участники не могут раскрывать коррупционную сделку, они должны принимать во

внимание социальный капитал коррумпированных акторов (этот аспект делает борьбу с мафиозными организованными группами такой сложной и опасной). Государственный служащий низкого уровня должен учитывать, что высокопоставленный чиновник будет использовать свой социальный капитал для причинения ему вреда. Вероятнее всего, у высокопоставленного государственного чиновника есть лучшие источники информации, и он будет оказывать влияние. Его социальный капитал обладает сдерживающим эффектом — он подавляет негативные внешние влияния. Государственный служащий низкого уровня мог бы преодолеть негативные внешние эффекты, если у него есть сильные этические или идеологические/религиозные взгляды.

Как правило, у акторов есть две возможности создать негативный социальный капитал: либо преднамеренно путем планирования или накопления, либо как «побочный продукт» случайных действий акторов. Социальный капитал, который используется для коррупционных сделок, иногда преднамеренно создается методами инициирования коррупционных обменов, как упоминалось выше. «Клиент» проверяет восприимчивость «агента» к коррупционным сделкам, предлагая крошечные подарки или намеки. Это полезно в ситуациях, когда людям не хватает информации друг о друге, так как накопление этих маленьких подарков может быть принято в качестве социального капитала, если они формируют отношение «клиента» и «агента». Дары — это форма социального влияния в любом случае (Rose-Ackerman S., 1999). Выгода «клиента» возрастает, если «агент» воспринимает свои отношения все больше и больше как ситуацию взаимного обмена. Это может привести к ситуации, когда накопление мелких подарков суммируется до «взятки», что усложняет для агента прекращение отношений (Graeff P., 2004).

Исследования (Portes A., 1998) выявили по крайней мере четыре негативных последствия социального капитала: исключение аутсайдеров, избыточные требования к членам группы, ограничения индивидуальных свобод и понижающие нормы выравнивания. Сильные связи, которые приносят пользу членам группы, обычно позволяют ей препятствовать доступу других людей. Роджер Уолдингер (Waldinger R., 1995) описывает жесткий контроль, осуществляемый потомками итальянских, ирландских и польских иммигрантов над строительными профессиями и пожарными и полицейскими союзами Нью-Йорка. К другим случаям относятся растущий контроль за агробизнесом со стороны корейских иммигрантов в нескольких городах Восточного побережья, традиционная монополия еврейских торговцев над торговлей алмазами в Нью-Йорке и

доминирование кубинцев над многочисленными секторами экономики Майами. В каждом случае социальный капитал, порожденный ограниченной солидарностью и доверием, лежит в основе экономического роста группы. Но, как указывает Уолдингер (Waldinger R., 1995 p. 595), «те же социальные отношения, которые... усиливают легкость и эффективность экономических обменов между членами сообщества, неявно ограничивают посторонних».

Социальный капитал оказывает положительное влияние на общество, если он связан с (этическими, идеологическими или религиозными) установками и правилами, которые побуждают людей оценивать свое поведение, принимая во внимание выгоды или потери других. Несмотря на то, что коррупционный актер учитывает выгоды и потерь своих партнеров, он не заботится о неудобствах третьей стороны (non-participants). Одним из основных недостатков, когда раскрывается дело о коррупции, является возникновение недоверия среди неучаствующих (non-participants). Это является препятствием для создания «позитивного» социального капитала (Portes A., 1998).

Существуют некоторые различия между тем, как работает негативный и позитивный социальный капитал. Обычно позитивный социальный капитал уменьшается, если уменьшается зависимость между участниками. Это не работает в случае негативного социального капитала (например, коррупционных отношений). Когда рассматривается негативный социальный капитал, отношения стабилизируются, когда взаимозависимость увеличивается. Социальная система коррупционных отношений закрыта. Таким образом, это способствует возникновению норм и доверия (Coleman, 1990).

Влияние числа участников оказывает различное влияние на положительный и отрицательный социальный капитал: позитивный социальный капитал повышает его ценность для общества, если действий участников (развивающих социальный капитал) становится больше. По-иному происходит в социальных системах, использующих негативный социальный капитал. Если группа членов становится больше, принуждение к использованию и развитию отрицательного социального капитала повышается. Если один из членов отказывается использовать его, он ставит под сомнение его взаимность по отношению к другим членам (Graeff P., 2004). Подобное можно проиллюстрировать примером: представьте себе босса строительной компании, которая принадлежит к коррупционной сети. Однажды он начинает честно работать. Его старые «друзья» начинают его подозревать, когда он подает заявку на

строительство в соответствии с законом или если он больше не спрашивает у них «содействия». В конечном итоге, им приходится выяснить причины его необычного поведения, потому что отказ от криминальной социальной системы представляет угрозу для остальных членов группы.

## 9. Выводы

Рассмотрение ряда подходов к изучению общественного развития и феномена коррупции позволили выделить ряд критериев, которые могут отражать терпимость к коррупции, присущей конкретной группе или обществу.

Механическая солидарность, ключевой характеристикой которой можно определить коллективизм, была описана Эмилем Дюркгеймом. Подобная характеристика общества, как предполагается теоретиками, может быть связана с коррупцией, так как нормативное давление в таких обществах выше, нежели в индивидуалистических. Синдром «культуры коррупции» или коррупционной нормы не находит препятствий.

Идеи об «идеальной организации» и идеальном общественном устройстве восходят к Максиму Веберу. Впоследствии его идеи не раз были подвергнуты сомнению и переосмыслению. Современные исследования позволяют понять, что не существует «единого наилучшего способа организации», но есть многообразие способов, одни из которых более отвечают целям конкретных культур и более эффективны, чем другие; однако все представляют возможность для исследователя понять природу человеческой культуры. Тем не менее, Вебером были заложены нерушимые принципы бюрократических и иерархических организаций, которыми, безусловно, являются государственные организации в Российской Федерации, пускай зачастую только лишь номинально. Важнейший принцип *безличного* и *универсализма* позволяет выявить важнейший культурный критерий, способствующий успешной деятельности государственного служащего и препятствующий коррупции. Идеи Вебера позволяют резюмировать, что лояльность – это партикуляристское обязательство, присущее докапиталистическим и феодальным обществам. В понимании Вебера, лояльность противоречит рынку. Рыночные нормы выражают универсализм.

Также, были рассмотрены два основных подхода культурного обоснования коррупции. *Схема средства-цели*, выдвинутая Р. Мертоном, объясняет коррупцию, как реакцию общества на невозможность равноправного доступа к ресурсам в силу общественных и экономических ограничений.

Э. Банфилд предлагает термин «*аморальной семейственности*», также постулирующий о тесной связи коррупции и *партикуляризма* — деления общества на «своих» и «чужих», не в пользу последних.

Большое количество информации о коррупции и институциональном развитии можно получить в трудах современных ученых направления неинституциональной экономики. Данная область знаний постулирует принципиальную важность общественных изменений для развития экономики. Экономические знания находятся в тесном взаимодействии со знаниями социологическими и социально-психологическими.

Безусловно, ни один из перечисленных культурных индикаторов не является однозначной причиной коррупции, не связан с коррупционным поведением непосредственно и напрямую. Однако множество теоретических и эмпирических работ показывают сильную связь между коррупцией и определенными культурными параметрами (Addison, et al., 2006; Ades, et al., 1997; Banfield, 1975; Barr, et al., 2010; Beck, et al., 2002; Broadman, et al., 1999; Dollar, et al., 2001; Fisman, et al., 2007; Frey, et al., 1983, 2007; Graeff, 2004; Haberfeld, et al., 2000; Halpern, 2001; Hauk, et al., 2002; Holmberg, et al., 2009; Husted, 1994; Kaufmann, 1997, 2009; Klitgaard, 1988; Knack, et al., 1997; Lambsdorff, 2003; Mauro, 1995, 1998; Miller, et al., 2001; Mingiu, 2006; Montinola, et al., 2002; Olken, 2006; Portes, 1998; Rauch, et al., 2000; Rose-Ackerman, 1999, 2004; Schulze, et al., 2003; Schweitzer, 2002, 2004; Smith, 2008; Swamy, et al., 2001; Torgler, et al., 2010; Treisman, 2000, 2007; Truex, 2011; Uslaner, 2004; Wei, 2000; Werner, 1983; Williamson, 1993; Waldinger, 1995; Zak, et al., 2001).

Современные исследования показывают межкультурную вариабельность ценностей. Также, многие авторы постулируют о трансформации ценностей с течением времени и благодаря культурным и экономическим изменениям. Человеческое развитие показано, как движение от традиционных обществ к более современным, с незначительными исключениями. Дихотомия ценностей выживания/самопрезентации может отражать приемлемость коррупционного поведения в обществе, а также детерминировать гражданственность, безусловно полезную в борьбе с коррупцией.

Обзор исследования социальных норм и коррупции показывает их вариабельность. Коррупционное поведение выражается в широком спектре противоправных действий, сильно варьирующихся в приемлемости обществом. Исследования показали, что одни виды коррупционного поведения вызывают сильное и повсеместное неодобрение, другие же

могут неформально поощряться. Изучение аттитюдов к коррупции позволило установить гендерные и статусные различия в разнообразных сообществах.

Рассмотренные теории говорят о том, что, хотя возникающий интерес к «инвестированию в формирование социального капитала» является потенциально полезным компонентом наилучшей теории экономического развития, он тем не менее весьма проблематичен, поскольку он маскирует классические социологические проблемы, среди них: а) характер и степень социальных отношений различны в разных институциональных секторах и между ними; б) задачи, выполняемые этими отношениями, неизбежно изменяются по мере усложнения экономического обмена; и в) что как «слишком низкий», так и «слишком высокий» социальный капитал на любом институциональном уровне может помешать экономической деятельности (Woolcock M., 1998). Соответственно, если социальный капитал должен сохранить свой статус в качестве значимой теоретической и эмпирической концепции, он должен быть не только ресурсом, который помогает группам преодолевать по существу статические дилеммы коллективных действий (как бы важны они ни были). Он должен также охватывать ряд социальных аспектов и отображать определенные ключевые атрибуты, которые могут быть задействованы в процессе решения динамических организационных дилемм, когда сам успех коллективного действия сам по себе влияет на различные типы социальных отношений, координирующих этот успех в будущем.

Теоретический анализ позволил выделить характеристики сообщества, в котором создание социального капитала может обратиться негативными экономическими последствиями. Например, такое сообщество, членам которого скорее свойственны характеристики Общины или Традиционного общества (партикуляризм и коллективизм), будет создавать партикулярные сети доверия — негативный социальный капитал, описанный Алехандро Портесом (Portes A., 1998; 2014).

В бюджетных организациях Российской Федерации, равно как и в любой бюрократической организации, существует строгая регламентация деятельности, то есть высоко давление универсальных правил. Эти правила ограничивают формальное взаимодействие в ситуации конфликта интересов. Характер доверия, способы установления и качественные характеристики установления доверительных отношений также могут стать предметом изучения в коррупционном контексте. Так, нехватка генерализированного доверия может вынуждать индивидов создавать

более замкнутые, но тесные сети доверия — партикулярные. Такие формы и сети доверия государственных служащих, как только в них обмен ресурсами начинает затрагивать экономические интересы третьих сторон, одновременно негативно влияют на социальный капитал общества.

Так, Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих (2010) накладывает сильные универсалистские обязательства на действующих государственных служащих или должностных лиц: конфликт интересов и поведение не могут противоречить правилам или предполагать исключения.

«Механическая солидарность», основывающаяся на схожести мыслей и действий, безусловном доверии к «своим», недоверии — к «чужим», а также «аморальный фамилизм» Э. Банфилда постулируют об очевидном противоречии партикуляризма государственных служащих и эффективного противодействия коррупции.

Отличительная черта современного общества, — доверие — социальный капитал. Благодаря нему общество становится эластичным во время социальных потрясений. Если индивид не доверяет государству (судебной системе, правительству, президентской власти), то вряд ли будет планировать свою деятельность в долгосрочной перспективе; дистанцируется и станет обманывать государство. Современное общество — «органическая солидарность» Э. Дюркгейма, основанная на различии индивидов. Доверие регулирует отношения между незнакомыми людьми. Доверие позволяет рыночному обществу соединять функционально различные интересы индивидов в единое целое. Борьба противоположностей не переходит в конфликт. М. Вебером подчеркивалась теснейшая связь эффективной бюрократической организации и государства с универсализмом — прямой противоположностью партикуляризму.

Характеристики когнитивного социального капитала (по определению Н. Апхоффа (Uphoff N., 2000)) рабочей группы государственных служащих, а именно такие характеристики, которые позволят оценить столь требуемую «органическую солидарность», возможно изучать опосредовано, получая данные о разделяемых ценностях, нормах и аттитюдах конкретной группы и сопоставлять их с характером ее деятельности и непосредственными обязанностями ее членов.

Исходя из теоретических посылок, описанных в Главах 1 и 2, можно сделать вывод, что коррупция свойственна менее современным

сообществам, с низким универсализмом и высоким партикуляризмом. Оппортунизм, как свойство, позволяющее нарушать принятые правила и извлекать из них выгоду, возможно оценить опосредованно – оценивая правовую культуру индивида и его аттитюды к праву.

Переходные социально-экономические периоды сильно изменяют характер доверия в обществе в худшую сторону. Новые институты только формируются, старые теряют силу. Изменяются как формальные, так и неформальные стороны отношений. Партикулярные неформальные отношения вступают в ведущую роль при непринятии формальных. Когнитивный социальный капитал – форма социального капитала, свойство и ресурс общества или группы, позволяющий эффективно взаимодействовать, повышать доверие. На государственных служащих лежит повышенная ответственность распределять ресурсы справедливо, пользоваться универсальными правилами. Социальный капитал может формироваться негативным, партикулярным образом, формируя тесный коррупционный обмен ресурсами, потворствующий неравенству и расслоению общества.

## ГЛАВА 3. ПРОГРАММА, МЕТОДИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

### 1. Программа исследования

Осознавая недостатки метода субъективных оценок коррупции, исследователи стремились использовать объективные данные экономического микроуровня. Однако они столкнулись с отсутствием надежных данных, полученных в реальных условиях из-за присущего им теневого характера коррупции. Чтобы обойти это препятствие, ученые проводили контролируемые лабораторные эксперименты. Экспериментальная методика исследования позволила исследователям зафиксировать влияние различных характеристик индивидов на их выбор при различных коррупционных ситуациях. Б. Франк и Г. Шульце (Schulze G. & Frank B., 2000) сообщают, что крупные экономисты (особенно мужчины) более склонны к коррупционному поведению, чем студенты-неэкономисты. Виви Алатас (Atalas V., et al., 2006) изучала роль культуры, исследуя склонность к участию и наказанию за взяточничество в четырех странах (Австралии, Индии, Индонезии и Сингапуре), которые имеют разный уровень коррупции. Она обнаружила большее отклонение в модальности и масштабах наказаний, чем в вероятности участия в коррупции в рассматриваемых странах. В продолжение работы, В. Алатас и Л. Кэмерон (Alatas V., et al., 2007) добавили гендерные различия в анализ культурных различий, не обнаружив широкого гендерного воздействия на готовность субъектов участвовать в коррупции и наказывать их, за исключением австралийских субъектов. Ривас (Rivas M., 2013) приводит доказательства, которые согласуются с закономерностями, наблюдаемыми среди австралийской выборки В. Алатас. В его исследовании мужчины более склонны участвовать в коррупционных действиях, чем женщины. Алатас и др. (2009) исследовали, влияет ли опыт людей в качестве работников государственного сектора на их поведение во взяточничестве по сравнению с пулом сравнения студентов в Индонезии. Их выводы указывают на более низкую терпимость к коррупции со стороны государственных служащих, а не со стороны учащихся. Кроме того, студенты, как правило, оправдывали свое поведение с использованием более простых аргументов, чем государственные служащие, которые объясняли бы свое решение участвовать или нет в коррупции, ссылаясь на низкие заработные платы, которые они зарабатывают, или на издержки, которые коррупция налагает на общество.

Оценить социально-психологические характеристики, теоретическая связь с коррупционным поведением которых была описана в Главах 1 и 2, наибольший смысл имеет среди современных студентов направления государственной службы, а также действующих чиновников. Несмотря на то, что актуальные исследования не описывают конкретных коррупционных предикторов в контексте социального капитала, понятие когнитивного социального капитала позволяет теоретически рассматривать и изучать его компоненты (Ценности, Нормы и Аттитюды) при помощи актуальных смежных подходов и существующими апробированными методиками.

Формально, наивысшим когнитивным социальным капиталом, способствующим эффективной деятельности на современной государственной службе в Российской Федерации (критерии описаны в Типовом этическом кодексе (2010)), будут обладать те индивиды, кто проявят наивысший универсализм, в сочетании с адекватным отношением к праву, а также руководствующиеся современными ценностями (Равноправия, Социальной Автономии и Профессионального Развития) — именно эти характеристики способствуют адекватному принятию бюрократической организационной культуры, восходящей в своих принципах к идеям Макса Вебера, и описанной в Типовом кодексе (2010).

Теоретический анализ позволил выделить ряд предикторов более терпимого отношения к коррупции в сообществе, а также стать предиктором коррупционного поведения: предполагается, что индивид, наиболее отрицает главенство правил, универсализма, а также проявляет деформированное отношение к праву, — то есть высоко оценивающий партикуляризм

Для эмпирического анализа когнитивного социального капитала современных студентов направления государственного управления и собственно государственных служащих были выбраны методы, позволяющие оценить искомые гипотетические характеристики. Так как эти характеристики относятся к культурным параметрам, метод их изучения позволяет поместить в фокус исследования смежные культурные параметры и социально-психологические характеристики.

Так, для оценки места Партикуляризма и Оппортунизма в когнитивном социальном капитале испытуемых были предложены подходы к изучению ценностей Шалом Шварца, структурно-функциональный подход к изучению социального действия Толкотта Парсонса (рассматривает дихотомию Партикуляризм-Универсализм и другие

параметры), а также методику оценки типа Отношения к праву Дмитрия Сергеевича Безносова (оценивает адекватное и деформированное отношение к праву). Важно отметить, что отдельные характеристики не формируют коррупционера, а лишь постулируют о принципиальных расхождениях его когнитивного социального капитала и бюрократической культуры.

**Цель** настоящего исследования — изучить социально-психологические характеристики студентов государственного управления и действующих государственных служащих, определяющих терпимое отношение к коррупции.

**Предмет:** когнитивный социальный капитал, а именно: такие ценности, нормы и аттитюды, которые способствуют неэффективной профессиональной деятельности государственного служащего в бюрократической организации и развитию негативного социального капитала.

**Объект исследования:** выборка из 196 респондентов (143 женщины, 53 мужчины) в возрасте от 17 до 45: студенты высших учебных заведений Санкт-Петербурга профиля государственного и муниципального управления (СЗИУ РАНХиГС, факультет ГиМУ; НИУ-ВШЭ СПб, факультет ГиМУ), действующие служащие одного из комитетов Администрации Санкт-Петербурга, кандидаты программы Кадрового Резерва Администрации Санкт-Петербурга.

Таблица 2 показывает описательные характеристики выборки. Неравномерное распределение в группах испытуемых по полу обусловлено характером выборки — в каждом из действующих коллективов количество женщин преобладало над количеством мужчин.

Таблица 2. Описание выборки

	Мужчины	Женщины	Всего
Администрация	30	22	52
РАНХиГС	77	24	101
ВШЭ	36	7	43
Всего	143	53	196

Для настоящего эмпирического исследования были сформулированы следующие **гипотезы**:

5. Различные организации будут различаться в контексте когнитивного социального капитала;
6. Студенты продемонстрируют социально-психологические характеристики, демонстрирующие большую терпимость к коррупции, нежели действующие государственные служащие (подразумевая эффект социальной желательности и профессиональной деформации);
7. Респонденты проявят вариабельность в характеристиках, сопутствующих терпимости к коррупции;
8. Группа респондентов с более высокой толерантностью к коррупции будут отличаться от респондентов с более низкими показателями.

Для проведения исследования были сформулированы следующие исследовательские **задачи**:

- Проанализировать подходы к пониманию коррупции и смежных понятий в культуре и социологии;
- Сформулировать индикаторы и предикторы культуры, терпимой к коррупции, в терминах социальной психологии;
- Эмпирически изучить компоненты когнитивного социального капитала, связанные с коррупционным поведением, студентов и действующих государственных служащих;
- Разделить выборку на 2 группы, где будут сравнены респонденты с высокой терпимостью к коррупции с остальными респондентами, для выявления различий по иным социально-психологическим характеристикам.

## 2. . Методики

### 9.1. Методика ценностных ориентаций Ш. Шварца

Методика создана зарубежными психологами Ш. Шварцем и У. Билски. Они выдвинули предположение о наличии ограниченного числа универсальных ценностей. Ш. Шварц провел кросс-культурное исследование 66 ценностей как «руководящих принципов жизни» в 20 странах мира и с помощью статистики выделил 10 групп универсальных ценностей:

1. самостоятельность;
2. стимуляция;
3. гедонизм;

4. достижения;
5. власть;
6. безопасность;
7. конформизм;
8. традиции;
9. щедрость;
10. универсализм.

Шварц исходил из идеи о том, что основные человеческие ценности свойственны всем культурам, так как они связаны с универсальными человеческими потребностями как осознанные цели. По его мнению, культурные варианты решения этих проблем располагаются вдоль полярных осей:

1. консерватизм — автономия;
2. иерархия — равноправие;
3. гармония — мастерство.

Согласно точке зрения авторов методики, ценности равноправия и автономии важны для поддержания демократии, поскольку представляют собой ценностную и моральную базу социальной ответственности. Ценностной основой свободного предпринимательства являются ценности мастерства и автономии. Соответственно приоритет ценностей автономии, равноправия и мастерства свойствен современному западному обществу с развитыми рыночными отношениями (Лебедева, 2000). Доминирование ценностей консерватизма, иерархии и гармонии присуще традиционным обществам коллективистического типа.

Распределение ценностей по противоположным осям, предложенное Ш. Шварцем, было несколько пересмотрено авторами (Почебут Л. Г., 2010). Дело в том, что полюса осей Шварца не являются противоположностями в строгом смысле слова. Так, полюс консерватизма не является логическим противопоставлением полюсу автономности. С точки зрения логики консерватизму противостоит новаторство, а автономности — зависимость. Так же нелогично выглядит ось «гармония — мастерство».

В результате корреляционного, факторного и логического анализа, опираясь на теорию Ш. Шварца и работы Л. Г. Почебут, была получена структура ценностей, показанную на Рисунке 1 (Почебут Л. Г., 2010).

Математическая обработка осуществляется с помощью ключа. Ценности респондентов ранжируются и распределяются по описанным выше группам и полюсам. На основе полученных данных делается вывод о приоритетных и отвергаемых ценностях респондентов, о принадлежности их системы ценностей к традиционной общности или к современному обществу.

Рисунок 1. Структура ценностей методики Ш. Шварца (в работе Н. Лебедевой)



### 3.1.1. Методика «Социально-эталонные переменные»

Социально-эталонные переменные определяют альтернативные предпочтения, ожидания или предрасположенности. В системе личности они описывают ожидания или предрасположенности актора по отношению к другим акторам с точки зрения организации его личности. СЭП показывают, как реагирует система потребностей личности при взаимодействии с системами потребностей других людей. В случае общества СЭП – это важнейшие компоненты в определении ролевых ожиданий. Культурно они определяют эталоны ценностной ориентации. Культурные эталоны предписывают определенное поведение. Существует пять основных эталонных переменных:

1. Аффективность – аффективная нейтральность (АФФ–АФН) измеряет отношение актора к нормам общества.
2. Ориентация на себя – ориентация на коллектив (ИНД–КОЛ) измеряет отношение актора к интересам сообщества.
3. Универсализм – партикуляризм (УНИ–ПАР) измеряет отношение актора к требованиям сообщества.
4. Качества – результативность (КАЧ–РЕЗ) измеряет критерии оценки личности, применяемые сообществом.

5. Специфичность – диффузность (СПЕ–ДИФ) измеряет степень включенности актора в ситуации взаимодействия.

Социальные эталонные переменные выполняют специфические функции. АФФ–АФН применяется для определения, имеет ли место оценивание ситуации. Переменная ИНД–КОЛ предназначена для того, чтобы определить, преобладают ли моральные эталоны в процессе оценивания. Переменная УНИ–ПАР предполагает определение того, какие эталоны – познавательные или катектические – преобладают в процессе оценивания. КАЧ–РЕЗ способствует определению подхода к объектам оценивания – с точки зрения комплекса их качеств или по результату деятельности. СПЕ–ДИФ показывает степень включенности индивида в оценивание значимости объекта.

Все социальные эталонные переменные отражают в культурном аспекте нормативные эталоны; в личностном аспекте – систему оценки объектов и ситуаций; в социальном аспекте – систему ожиданий.

Выбор человеком одной СЭП из дихотомии характеризует его ведущую диспозицию во взаимоотношениях с людьми:

1. АФФ – безоценочное поведение («Я стараюсь удовлетворить свои потребности»).
2. АФН – оценочное поведение («Я стараюсь заслужить одобрение окружающих»).
3. УНИ – преимущество когнитивной оценки по сравнению с ценностной и моральной. Оценка личности вне зависимости от принадлежности к общности («Мне безразлична моральная сторона отношений с людьми»).
4. ПАР – преимущество моральной оценки перед когнитивной. Оценка личности на основе близости, принадлежности к той же общности («В своем поведении я ориентируюсь на моральные принципы взаимоотношений»).
5. ИНД – преимущество когнитивно различительных эталонов во взаимоотношениях («Я учитываю только свои интересы»).
6. КОЛ – преимущество коллективных моральных эталонов («Я учитываю интересы окружающих»).
7. КАЧ – отношение к объекту как комплексу качеств. Взаимные ожидания конформизма и согласия.

8. РЕЗ – отношение к объекту, как комплексу деятельности. Взаимные ожидания успешности в деятельности.
9. ДИФ – удовлетворение всех требований социального объекта, если они не противоречат другим обязанностям субъекта («Я стараюсь заслужить любовь людей»).
10. СПЕ – удовлетворение только тех требований социального объекта, которые официально определены в отношениях между ними («Я стараюсь заслужить уважение окружающих»).

Математическая обработка и анализ результатов проводится на основе выраженности одной из противоположных парных переменных.

Обработка результатов осуществляется по ключу. Преимущество в оценке одних или противоположных переменных характеризует диспозиционную структуру личности. Исследование системы СЭП показало кросс-культурные различия в диспозиционной структуре личности (Почебут Л. Г., 2010).

### 3.1.3. Методика «Отношение к праву»

Разработана Д.С. Безносковым, измеряет различные виды отношения к праву как проявление правового сознания. Правовой реализм как нормальное позитивное отношение к праву показывает толерантность человека к правовой системе общества.

Автором была выделена шкала нормального отношения к праву (правовая толерантность):

Правовой реализм – положительное отношение к праву, нормальное правосознание, связанное со знанием и позитивной оценкой законодательства, признание права в качестве основного регулятора поведения в обществе, толерантность к правовой системе общества.

И 7 деформированных отношений к праву (правовая интолерантность):

Правовой скептицизм – критическое, недоверчивое отношение к праву, сомнение в возможности правовой системы исправить недостатки организации общества и поведения человека.

Правовой конформизм – признание власти правовой системы в обществе, бездумное подчинение законам, основанное на их незнании, отсутствие интереса к системе права.

Правовой цинизм – осознанное отрицание роли права в обществе, сознательное нарушение его норм, вера в собственные силы и возможности

перебороть общественные правовые **отношение**, навязать свою волю окружающим, самому диктовать правила поведения, неподчинение нормам права, принятым в современном обществе, создание собственных правил. Может быть свойствен людям, преступившим нормы закона, уголовникам, заключенным.

Правовой фетишизм – отношение, расценивающее право, как предмет слепого поклонения, приписывающее закону, праву **магическое** всемогущее.

Правовой инфантилизм – отношение, основанное на незнании или недостаточном знании норм права, опирающееся на мысль о том, что в современном обществе можно спокойно прожить без проблем, не зная права, не интересуясь им.

Правовой идеализм – отношение, основанное на идее о том, что только правовая система способна осуществить преобразования в обществе, правильные и хорошие законы могут привести к процветанию общества. Гиперболизация (преувеличение) роли права в общества.

Правовой нигилизм – отношение, построенное на тотальном отрицании какой бы то ни было социальной ценности права и его способности быть сколько-нибудь приемлемым средством регулирования общественных отношений (Безносков Д. С., 2008).

Деформированное отношение к праву нивелирует его важность или способность в регуляции общественной жизни. Подобное отношение оттесняет в тень букву закона, позволяя находить способы его обойти, с корыстной или иной целью.

## 2. Организация исследования

Первый этап сбора данных для исследования проводился в период с Апреля 2016 года по Май 2016. Часть данных была собрана во время потоковых лекций в Российской Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы (РАНХиГС). Для сбора больших объемов анкет были созданы специальные машиночитаемые формы (приложение 1). Опросные листы были анонимными, однако предполагали уникальный идентификационный номер для дачи анонимной обратной связи всем желающим респондентам. В дальнейшем, благодаря помощи Ресурсного Центра Социологических Исследований СПбГУ, было проведено потоковое сканирование, цифровое распознавание результатов и их верификация, что позволило получить данные в кратчайшие возможные сроки. Исследование прошли студенты 3-го курса бакалавриата

направления «государственное и муниципальное управление» и студенты, получающие второе высшее, аналогичного направления подготовки. Всего N=111 человек, из которых 43 женщины и 10 мужчин. Возраст респондентов составляет 19–22 лет.

Второй этап исследования проводился в двух академических студенческих группах в рамках многостороннего исследования когнитивного социального капитала. Исследование прошли студенты Высшей Школы Экономики в Санкт-Петербурге 3-го и 4-го курсов бакалавриата по направлению “государственное и муниципальное управление”, всего N=43 человека, из которых 36 женщины и 7 мужчин. Возраст респондентов составляет 19–23 года.

Третий этап исследования прошел в сотрудничестве с Комитетом развития государственной службы Администрации губернатора Санкт-Петербурга. В ходе плановых мероприятий по оценке сотрудников Администрации и участников программы дополнительного обучения «Кадровый Резерв» (участники проходят обучение, где затем участвуют в конкурсе на трудоустройство на государственную должность) было также предложено заполнить батарею методик.

Респондентам предлагалось выразить свое согласие или несогласие с вопросами теста по шкале от 1 (совершенно не согласен) до 5 (полностью согласен). Студентам задавались вопросы о том, как они воспринимают ценности, нормы и аттитюды своей академической группы и университета. Набор вопросов и утверждений был составлен из описанных в Параграфе 3.2 авторских методик.

### 3. Математико-статистическая обработка

После завершения этапа сбора данных были проанализированы анкеты: часть анкет, содержащая пропущенные значения, была исключена из анализа; наборы сырых данных интерпретировались при помощи прилагаемых к методикам ключам. В конечном итоге, из данных выборки были выделены 24 метрические переменные, относящиеся к шкалам методики.

Нормальность распределения метрических шкал была проверена критерием Холмогорова-Смирнова. Значимых отклонений от нормального распределения не было выявлено, что позволило применить параметрические статистические критерии.

Для разделения выборки по градации «Организация», респондентам, данные которых были получены в сотрудничестве с Администрацией

губернатора Санкт-Петербурга, университетами СЗИУ РАНХиГС и НИУ-ВШЭ, были присвоены идентификационные номера соответственно. Также была введена переменная «Пол», позволившая дать выборке еще одну градацию. Дальнейший анализ массива данных проводился с помощью статистического программного пакета IBM SPSS 23.

В процессе статистического анализа данных были последовательно проведены этапы:

1. Вывод описательных статистик (средние и среднеквадратические отклонения) по всем градациям выборки отдельно и по обобщенным результатам;
2. Анализ различий между градациями выборки и статистическая интерпретация результатов с помощью метода многомерного дисперсионного анализа (MANOVA). Введена ковариата по переменной «Возраст»;
3. Вывод корреляционной матрицы с коэффициентами корреляции и уровнем статистической значимости по каждой из методик. Визуализация: построение корреляционных графов с подписями коэффициентов;
4. Факторный анализ: определение компонентов, объясняющих дисперсию совокупной выборки методом Главных Компонент и вращением матрицы Варимакс;
5. Множественный регрессионный анализ – с целью выявления значимых предикторов среди всех переменных, связанных с зависимыми переменными Партикуляризма и Универсализма.

## ГЛАВА 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

### 1. Анализ средних

Первый этап анализа полученных данных совокупной выборки заключался в анализе мер центральной тенденции. Данные, иллюстрирующие средние и среднеквадратические отклонения методики «Социально-эталонные переменные» по градациям выборки описаны в Таблицах 3-4.

Методика «Социально-эталонные переменные» Л. Г. Почебут, равно как и теория социального действия Т. Парсонса предполагают дихотомическое деление шкал. Для содержательной интерпретации результатов данной методики необходимо придерживаться этой модели и сравнивать значения попарно.

Аффективность – Аффективная нейтральность. Во всех группах анализа шкала Аффективной Нейтральности преобладает над шкалой Аффективности. Наименьшее значение по обоим шкалам продемонстрировали респонденты группы Администрация, наибольший — студенты ВШЭ. Наибольший разброс значений был выявлен у студентов РАНХиГС.

Коллективизм – Индивидуализм. В совокупной выборке обнаружено преобладание Коллективизма над Индивидуализмом. Та же тенденция была продемонстрирована в группах студентов. При этом, респонденты группы Администрация показали преобладание Индивидуализма.

Партикуляризм – Универсализм. Средние показатели по всему объему данных показали значительное преобладание Партикуляризма над Универсализмом. Наибольший разрыв был продемонстрирован в выборке РАНХиГС. Студенты ВШЭ единственными показали преобладание Универсализма.

Диффузность – Специфичность. Специфичность преобладает над Диффузностью во всех группах, кроме ВШЭ, где наблюдается противоположная картина. Преобладание Диффузности ярко выражено в группе РАНХиГС и практически отсутствует в группе Администрация.

Аскрипция – Достижения. Выраженное преобладание Аскрипции над Достижениями показали респонденты Администрации и ВШЭ. Противоположные результаты были показаны студентами РАНХиГС.

Таблица 3. Интегральные описательные статистики, градация выборки:  
«Организация»

<b>Социально-эталонные переменные</b>			
		М	σ
Аффективность	Администрация	1,61	0,73
	РАНХиГС	2,40	1,02
	ВШЭ	2,42	0,53
	Всего	2,20	0,92
Аффективная нейтральность	Администрация	2,29	0,79
	РАНХиГС	2,80	1,07
	ВШЭ	3,38	0,63
	Всего	2,79	0,99
Коллективизм	Администрация	2,63	0,92
	РАНХиГС	3,09	1,16
	ВШЭ	3,39	0,55
	Всего	3,03	1,03
Индивидуализм	Администрация	2,86	0,82
	РАНХиГС	1,98	0,90
	ВШЭ	3,26	0,48
	Всего	2,49	0,97
Партикуляризм	Администрация	3,41	0,73
	РАНХиГС	3,20	1,09
	ВШЭ	3,41	0,57
	Всего	3,30	0,91
Универсализм	Администрация	3,15	0,82
	РАНХиГС	1,93	0,97
	ВШЭ	3,60	0,46
	Всего	2,62	1,11
Диффузность	Администрация	2,50	0,84
	РАНХиГС	2,37	0,92
	ВШЭ	3,15	0,49
	Всего	2,58	0,88

Специфичность	Администрация	2,64	0,86
	РАНХиГС	3,22	0,96
	ВШЭ	3,00	0,61
	Всего	3,02	0,90
Аскрипция	Администрация	1,63	0,75
	РАНХиГС	3,67	0,99
	ВШЭ	2,94	0,44
	Всего	2,97	1,19
Достижения	Администрация	2,68	0,82
	РАНХиГС	3,12	1,06
	ВШЭ	3,53	0,62
	Всего	3,09	0,96

Показатели средних значений при градации выборки по полу представлены в Таблице 3. Стоит отметить, что различия между мужчинами и женщинами в совокупной выборке показали весьма низкие значения. Статистическая значимость различий между градациями выборки будут описаны в параграфе 4.2.

Таблицы 5 и 6 представляют описательные статистики выборки по методике «Отношение к праву» Д. С. Безносова. Данная методика предполагает оценку утверждений, связанных с одним адекватным вариантом отношения к праву, и семью деформированными.

Всеми респондентами был наивысшим образом отмечен Правовой Реализм — показатель, описывающий адекватное отношение к праву. Деформированные типы отношения к праву получили значимо меньшие оценки, не демонстрируя различий между группами. Более высокие оценки получили типы, преувеличивающие значимость права, нежели преуменьшающие.

Аналогичным образом можно описать результаты, где выборка сравнивается по полу. Здесь, как и в предшествующей градации, нет ярких различий по полу. Уровень значимости различий будет оценен при помощи Многомерного Дисперсионного Анализа в параграфе 4.2.

Таблица 4. Интегральные описательные статистики, градация выборки: «Пол»  
**Социально-эталонные переменные**

		М	σ
Аффективность	Женщины	2,23	0,92
	Мужчины	2,10	0,93
Аффективная нейтральность	Женщины	2,79	1,01
	Мужчины	2,78	0,94
Коллективизм	Женщины	3,07	1,04
	Мужчины	2,93	1,00
Индивидуализм	Женщины	2,48	0,94
	Мужчины	2,52	1,05
Партикуляризм	Женщины	3,35	0,93
	Мужчины	3,19	0,85
Универсализм	Женщины	2,56	1,13
	Мужчины	2,78	1,07
Диффузность	Женщины	2,55	0,89
	Мужчины	2,63	0,83
Специфичность	Женщины	3,06	0,88
	Мужчины	2,92	0,95
Аскрипция	Женщины	3,01	1,19
	Мужчины	2,85	1,21
Достижения	Женщины	3,10	0,97
	Мужчины	3,07	0,93

Таблица 5. Интегральные описательные статистики, градация выборки:  
«Организация»

<b>Отношение к праву</b>			
	М	σ	
Реализм	Администрация	4,11	0,44
	РАНХиГС	3,98	0,53
	Всего	4,03	0,50
Скептицизм	Администрация	2,76	0,59
	РАНХиГС	2,86	0,59
	Всего	2,83	0,59
Конформизм	Администрация	3,17	0,48
	РАНХиГС	3,10	0,54
	Всего	3,13	0,52
Цинизм	Администрация	2,25	0,78
	РАНХиГС	2,46	0,59
	Всего	2,39	0,67
Фетишизм	Администрация	2,57	0,88
	РАНХиГС	2,46	0,78
	Всего	2,50	0,81
Инфантилизм	Администрация	2,39	0,71
	РАНХиГС	2,57	0,64
	Всего	2,51	0,67
Идеализм	Администрация	3,38	0,46
	РАНХиГС	3,19	0,55
	Всего	3,25	0,53
Нигилизм	Администрация	2,73	0,78
	РАНХиГС	3,13	0,46
	Всего	3,00	0,62

Таблица 6. Интегральные описательные статистики, градация выборки: «Пол»

<b>Отношение к праву</b>			
Реализм	Женщины	4,03	0,48
	Мужчины	4,02	0,56
Скептицизм	Женщины	2,81	0,57
	Мужчины	2,87	0,64
Конформизм	Женщины	3,10	0,53
	Мужчины	3,20	0,48
Цинизм	Женщины	2,33	0,63
	Мужчины	2,51	0,72
Фетишизм	Женщины	2,41	0,78
	Мужчины	2,70	0,86
Инфантилизм	Женщины	2,47	0,64
	Мужчины	2,59	0,73
Идеализм	Женщины	3,23	0,54
	Мужчины	3,29	0,49
Нигилизм	Женщины	2,96	0,57
	Мужчины	3,08	0,73

Методика Ш. Шварца (в адаптации Л. Г. Почебут) позволяет выявить ценностные ориентации респондентов. Таблицы 7 и 8 показывают средние значения этих ценностных ориентаций.

Таблица 7. Интегральные описательные статистики, градация выборки: «Организация»

<b>Ценностные ориентации</b>			
		<b>М</b>	<b>σ</b>
Традиции	Администрация	2,62	0,81
	РАНХиГС	2,61	0,94
	Всего	2,61	0,90
Равенство	Администрация	2,73	0,80
	РАНХиГС	2,93	1,04
	Всего	2,86	0,96
Духовное развитие	Администрация	2,45	0,80
	РАНХиГС	2,48	1,04

Автономия	Всего	2,47	0,97
	Администрация	1,96	0,75
	РАНХиГС	2,36	1,01
Иерархия	Всего	2,23	0,95
	Администрация	1,94	1,13
	РАНХиГС	2,60	1,28
Профессиональное развитие	Всего	2,37	1,27
	Администрация	2,20	0,82
	РАНХиГС	3,07	1,07
	Всего	2,78	1,07

Таблица 8. Интегральные описательные статистики, градация выборки: «Пол»

**Ценностные ориентации**

Традиции	Женщины	2,69	0,89
	Мужчины	2,45	0,90
Равенство	Женщины	2,95	0,97
	Мужчины	2,65	0,92
Духовное развитие	Женщины	2,59	1,01
	Мужчины	2,19	0,78
Автономия	Женщины	2,27	0,99
	Мужчины	2,13	0,86
Иерархия	Женщины	2,36	1,32
	Мужчины	2,39	1,15
Профессиональное развитие	Женщины	2,79	1,08
	Мужчины	2,74	1,07

Результаты показывают явные различия между организациями в ценностях Социальной Автономии, Иерархии и Профессионального Развития. Студенты РАНХиГС наивысшим образом оценили последние. Респонденты группы Администрация наименьшим образом отметили ценности Социальной Автономии и Иерархии.

## 2. Анализ межгрупповых различий

Для подтверждения гипотез о различиях результатов между организациями и по полу был использован метод многомерного дисперсионного анализа – Общая Линейная Модель (многомерная) в процедуре анализа в SPSS. В качестве фиксированных факторов выступили градирующие переменные «Организация» и «Пол». Ковариатой была выбрана метрическая переменная «Возраст». Зависимыми переменными стали результаты шкал методик. Результаты анализа различий по методикам описаны в Таблицах 9-18.

Таблица 9. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Организация"

	Социально-эталонные переменные		
	Сумма квадратов	F	p
Аффективность	5,60	7,64	,001**
Аффективная нейтральность	6,66	8,04	,000**
Коллективизм	5,21	5,69	,004**
Индивидуализм	16,33	25,40	,000**
Партикуляризм	0,50	0,60	,552
Универсализм	27,98	39,78	,000**
Диффузность	5,19	7,67	,001**
Специфичность	3,51	4,60	,011*
Аскрипция	42,25	63,49	,000**
Достижения	3,73	4,44	,013*

Таблица 9 показывает, что все организации отличны друг от друга статистически значимо по всем шкалам методики «Социально-эталонные переменные», за исключением переменной Партикуляризма. С точки зрения статистики это означает, что респонденты оценивают этот показатель одинаково, вне зависимости от организации, к которой принадлежат. Также, различия в средних, показанные в параграфе 4.1, можно считать достоверными для остальных шкал.

Таблица 10. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Пол"

	Социально-эталонные переменные		
	Сумма квадратов	F	p
Аффективность	0,03	0,04	,846
Аффективная нейтральность	0,08	0,10	,750
Коллективизм	0,10	0,10	,747
Индивидуализм	0,02	0,03	,874
Партикуляризм	1,70	2,04	,155
Универсализм	0,39	0,55	,460
Диффузность	0,54	0,79	,374
Специфичность	0,07	0,10	,758
Аскрипция	1,13	1,69	,195
Достижения	0,18	0,21	,647

Статистический анализ по методике «Социально-эталонные переменные» не показал значимых различий между ответами мужчин и женщин (представлен в Таблице 10). Тенденцию к различиям можно обнаружить в показателях Партикуляризма и Аскрипции.

Введенная ковариата возраста показала связь со шкалами Аффективности, Коллективизма и Аскрипции. Чем старше респондент, тем ниже он ставит оценки по этим шкалам. Результаты этого анализа описаны в Таблице 11.

Оценка межгрупповых различий по методике «Отношение к праву» дана в Таблицах 12-14. Как показано в Таблице 12, отношение к праву не различается между организациями, за исключением типов Правового Цинизма, Правового Инфантилизма и Правового Нигилизма. Значимые различия между мужчинами и женщинами (см. Таблицу 13) были обнаружены по Правовому Цинизму и Правовому Нигилизму. В обоих случаях мужчины давали более высокие оценки этим типам деформированного отношения к праву.

Таблица 11. Многомерный дисперсионный анализ по ковариате "Возраст"

**Социально-эталонные переменные**

	Сумма квадратов	F	p
Аффективность	3,02	4,11	,044*
Аффективная нейтральность	1,94	2,34	,128
Коллективизм	4,27	4,67	,032*
Индивидуализм	2,01	3,13	,079
Партикуляризм	0,03	0,04	,849
Универсализм	0,65	0,92	,339
Диффузность	1,05	1,55	,214
Специфичность	0,16	0,21	,647
Аскрипция	3,47	5,22	,023*
Достижения	1,37	1,63	,203

Таблица 12. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Организация"

**Отношение к праву**

Реализм	0,48	1,90	,171
Скептицизм	0,30	0,85	,358
Конформизм	0,26	0,95	,332
Цинизм	1,69	3,94	,049**
Фетишизм	0,07	0,11	,737
Инфантилизм	1,74	3,97	,048**
Идеализм	0,95	3,46	,065*
Нигилизм	7,42	22,26	,000**

Таблица 13. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Пол"

**Отношение к праву**

Реализм	0,06	0,23	,632
Скептицизм	0,30	0,85	,359

Конформизм	0,22	0,81	,371
Цинизм	1,88	4,38	,038**
Фетишизм	2,46	3,76	,054*
Инфантилизм	0,42	0,95	,331
Идеализм	0,02	0,07	,794
Нигилизм	1,42	4,27	,041**

Таблица 14. Многомерный дисперсионный анализ по ковариате "Возраст"

**Отношение к праву**

Реализм	0,10	0,40	,528
Скептицизм	0,03	0,08	,777
Конформизм	0,47	1,75	,188
Цинизм	0,29	0,67	,416
Фетишизм	0,05	0,08	,775
Инфантилизм	0,02	0,05	,826
Идеализм	0,00	0,00	,987
Нигилизм	2,09	6,26	,013**

Таблица 14 показывает связь типов отношения к праву с возрастом. Как видно по таблице, значимой является лишь связь возраста и уровня Правового Нигилизма — это отрицательная корреляция.

Таблица 15. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Организация"

**Ценностные ориентации**

Традиции	0,52	0,67	,414
Равенство	1,97	2,16	,144
Духовное развитие	0,05	0,05	,816
Автономия	7,81	9,02	,003**
Иерархия	7,17	4,70	,032*
Профессиональное развитие	27,29	27,84	,000**

Таблицы 15-17 описывают результаты анализа различий по методике «Ценностные ориентации». Таблица 13 показывает, что ценности Социальной Автономии и Профессионального Развития получили

наиболее высокие оценки среди респондентов РАНХиГС. Менее значимые различия были обнаружены в ценностях Иерархии.

Таблица 16 демонстрирует, что женщины придают ценностям Духовного Развития большую значимость, чем мужчины, что находится на уровне тенденции. В Таблице 17 показана изменчивость Традиционных ценностей в связи с возрастом.

Таблица 16. Многомерный дисперсионный анализ по группирующей переменной: "Пол"

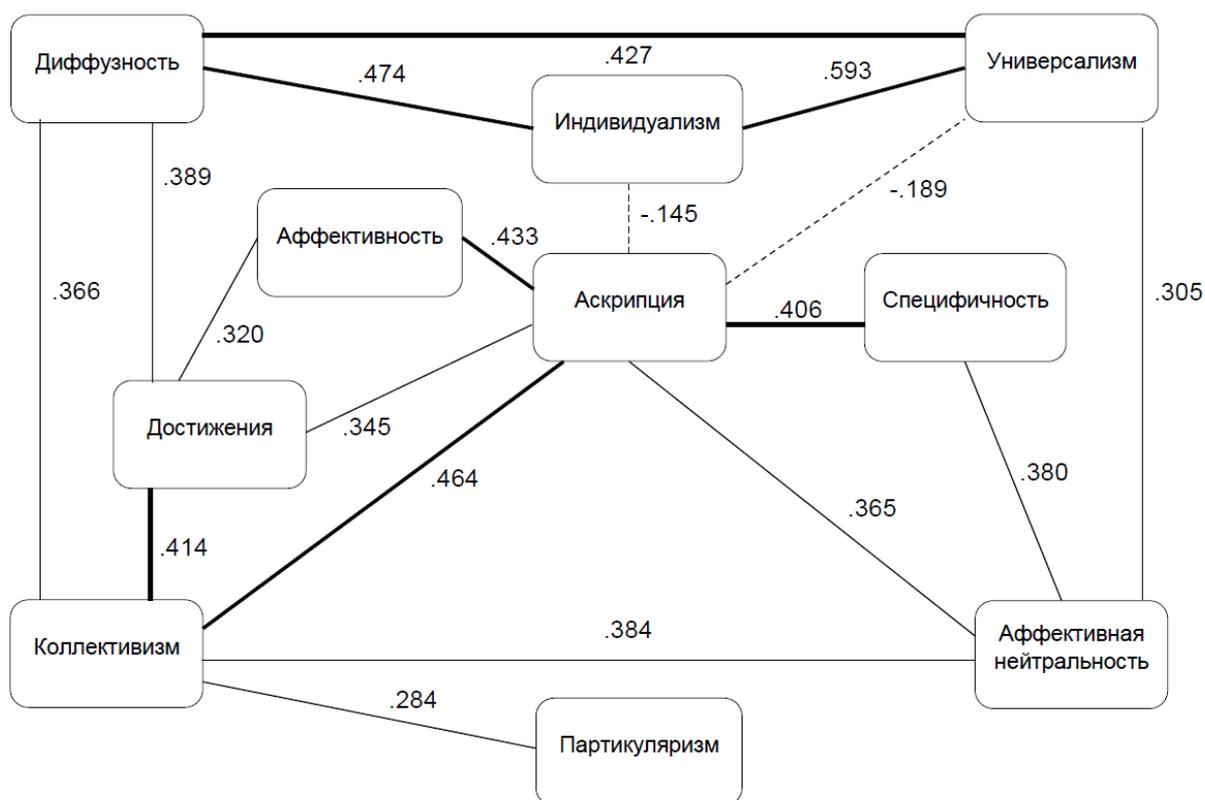
	<b>Ценностные ориентации</b>		
Традиции	1,97	2,55	,112
Равенство	2,26	2,47	,119
Духовное развитие	4,73	5,17	,024*
Автономия	0,20	0,23	,630
Иерархия	1,25	0,82	,366
Профессиональное развитие	0,47	0,48	,490

Таблица 17. Многомерный дисперсионный анализ по ковариате "Возраст"

	<b>Ценностные ориентации</b>		
Традиции	5,46	7,07	,009**
Равенство	2,30	2,51	,115
Духовное развитие	0,22	0,24	,628
Автономия	2,35	2,71	,102
Иерархия	1,48	0,97	,325
Профессиональное развитие	3,29	3,36	,069

### 3. Корреляционный анализ

Следующим этапом анализа был поиск значимых связей внутри методик. Для этого была построена общая матрица корреляций. Затем были отобраны связи, коэффициент корреляции которых превышал бы



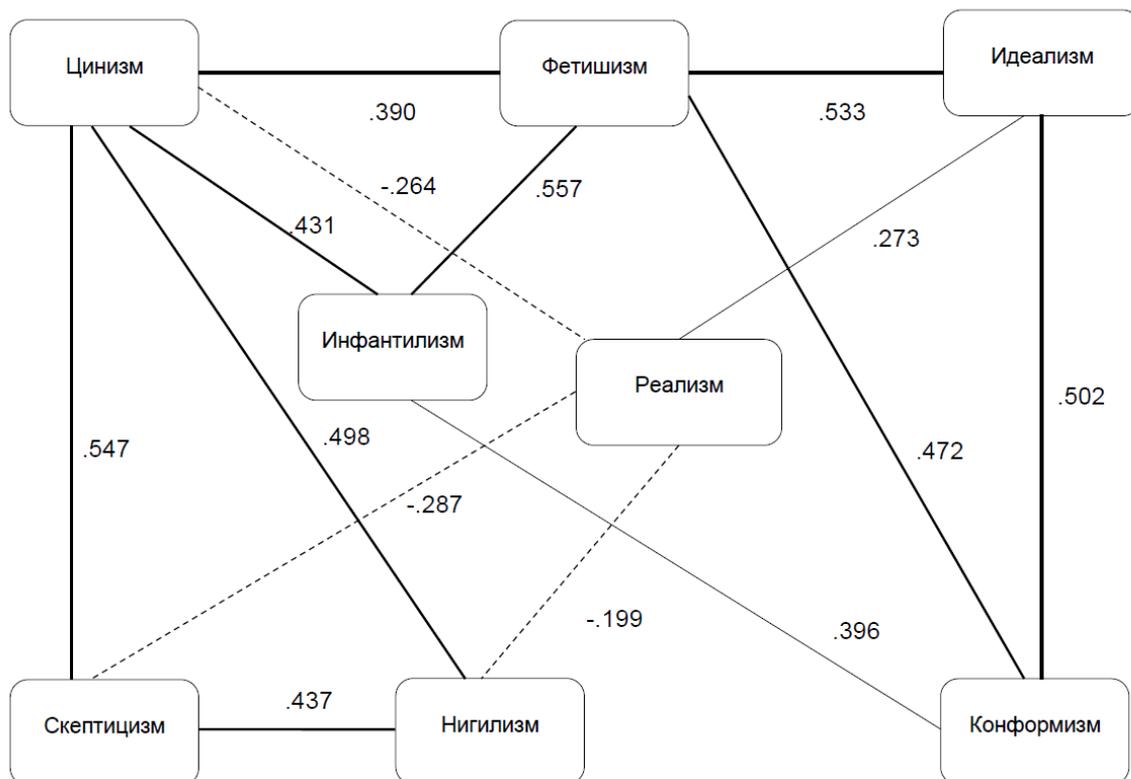
значение  $r = 0,25$ , а также были исключены незначимые корреляции. На основании проделанных преобразований были построены корреляционные графы, показанные на Рисунках 1 и 2.

На обоих графах проиллюстрированы связи шкал методик. Линии большей толщины обозначают более сильную связь ( $r > 0,4$ ). Пунктирные линии обозначают отрицательную корреляцию.

Как показано на Рисунке 2, наибольшее количество тесных связей у переменной Аскрипции. Тесным связям с Коллективизмом, Специфичностью и Аффективностью соответствуют обратные корреляции с Индивидуализмом и Универсализмом. Последние формируют триаду тесных связей с Диффузностью. Также необходимо отметить высокую корреляцию переменных Достижений и Коллективизма. Наименьшее количество связей выявлено у переменной Партикуляризма. Наиболее тесные связи обнаружены между Индивидуализмом и Универсализмом ( $r = 0,593$ ), Диффузностью и Индивидуализмом ( $r = 0,474$ ), а также Коллективизмом и Аскрипцией ( $r = 0,464$ ).

Рисунок 2. Корреляционный граф методики «Отношение к праву»

Поскольку шкалы методики подразумевают дихотомичность, что значит, что в индивиде допустимы сочетания противоположностей. При этом, корреляционный анализ позволил удостовериться внутреннюю валидность методики: противоположные шкалы плохо коррелируют между



с собой, но хорошо – друг с другом. Шкалы Универсализма и Индивидуализма имеют значимую отрицательную связь с Аскрипцией, не имея связей с другими противоположными шкалами.

На Рисунке 2 показан корреляционный граф методики «Отношение к праву». Можно наблюдать сильные связи деформированных типов отношения к праву между собой. Наименьшая из значимых связей была обнаружена между Правовым Конформизмом и Правовым Инфантилизмом. Правовой Реализм, как представленный в единственном числе адекватный тип отношения к праву, имеет отрицательные корреляции с «негативными» типами отношения, имея положительную связь лишь с Правовым Идеализмом. Подобную связь можно объяснить тем, что респонденты не видят сильного противоречия оценить гиперболизированное отношение к праву. Результаты анализа можно проинтерпретировать так: чем выше оценки деформированных типов отношений, тем ниже показатель Правового Реализма.

Переменные методики «Ценностные ориентации» показали тесные и значимые связи между каждой из переменных, поэтому корреляционный граф не представлен в виде иллюстрации.

#### 4. Факторный анализ

Для поиска компонент, вносящих наибольший вклад в дисперсию результатов выборки, был проведен факторный анализ. Список переменных, включенных в анализ, составил набор шкал всех методик, а также переменную возраста. Извлечение факторов проводилось методом Главных Компонент. Для создания упрощенной структуры был использован метод вращения факторов – Варимакс. Вращение сошлось за 6 итераций, что позволило выявить 6 компонент.

Таблица 18. Факторная нагрузка компонент и процент объясненной дисперсии  
**Объясненная совокупная дисперсия**

Компонент	Ротация суммы квадратов нагрузок		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	3,86	15,43	15,43
2	2,23	8,90	24,33
3	2,16	8,66	32,99
4	2,13	8,53	41,52
5	1,74	6,94	48,46
6	1,71	6,84	55,30

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

Совокупность шести компонент, как показано в Таблице 16, объясняет 55,3% всей дисперсии выборки. На первый фактор приходится 15,43% дисперсии, второй – 8,9%. Третий и четвертый факторы объясняют немногим больше 8,5% дисперсии, пятый и шестой – менее 7%.

В Таблице 17 показана матрица компонент после вращения. Нагрузки каждой переменной отличаются в разных компонентах и формируют 6 факторов, которые необходимо будет подвергнуть содержательной интерпретации.

Первый фактор, объясняющий 15,43% дисперсии выборки, объединил в себе Коллективизм и Партикуляризм, Правовой Реализм и Правовой Идеализм, а также, с наибольшей факторной нагрузкой, ценности Иерархии.

Второй фактор, объясняющий 8,9% дисперсии, наиболее связан с деформированными типами отношений к праву, имеющими наибольшие факторные нагрузки. Примечательно, что данный фактор содержит

отрицательную связь с Правовым Реализмом и Правовым Идеализмом, а также связан с Аффективностью.

Третий фактор связывает Коллективизм, Правовой Конформизм и Инфантилизм, а также коррелирует с Правовым Реализмом и объясняет 8,66% дисперсии.

Четвертый фактор наиболее связан с Аффективной Нейтральностью и Специфичностью, а также объединяет Коллективизм, Аскрипцию, Достижения, и Правовой Реализм. Этот фактор, также связанный с ценностями Профессионального Развития, объясняет 8,53% дисперсии выборки. Важно отметить, что данный фактор отрицательно связан с возрастом – это показывает на то, что данный фактор тем больше проявляется, чем моложе респондент.

Пятый фактор тесно связывает Аффективность, Диффузность, Достижения и Индивидуализм, в меньшей степени – Коллективизм и Аскрипцию.

Шестой фактор наибольшим образом определяется сильной прямой связью с Индивидуализмом и Универсализмом, а также сильной обратной связью с Аскрипцией и Аффективностью. Стоит отметить высокий коэффициент корреляции с возрастом: этот фактор проявляется тем ярче, чем старше респондент.

Таблица 17. Матрица компонентов факторного анализа после вращения

**Повернутая матрица компонентов**

Компонент

	1	2	3	4	5	6
Аффективность		,369			,708	-,303
Аффективная нейтральность				,824		
Коллективизм	,250		,326	,368	,473	
Индивидуализм					,525	,626
Партикуляризм	,341					
Универсализм						,763
Диффузность					,776	,255
Специфичность				,727		
Аскрипция				,508		-,571
Достижения				,479	,515	
Реализм	,213	-,534		,370		
Скептицизм		,788				
Конформизм			,730			
Цинизм		,746				
Фетишизм						
Инфантилизм		,505	,593			
Идеализм	,211	-,217				
Нигилизм		,736				
Традиции						
Равенство						
Духовное развитие						
Автономия						
Иерархия	,666					
Профессиональное развитие				,221		
Возраст				-,219		,732

Метод выделения факторов: метод главных компонент.

Метод вращения: варимакс с нормализацией Кайзера.

## 5. Регрессионный анализ

Детально интересующие нас культурные параметры можно оценить с помощью Множественного Регрессионного Анализа. Так как данный метод позволяет проверить воздействие множества независимых переменных (предикторов) на единственную переменную (критерий), то целесообразно было бы избрать наиболее интересные с точки зрения исследовательских задач измерения.

Наиболее детально в данном исследовании была рассмотрена дихотомия Партикуляризм-Универсализм. Именно эти два параметра наибольшим образом объясняют вариативность между Организациями выборки, а также гипотетически предопределяют принятие бюрократической системы (и как следствие, коррупционное поведение), следовательно, они были выбраны как критерии Множественного Регрессионного анализа с целью оценить наиболее связанные с этими критериями предикторы.

Таблица 18. Модель и коэффициенты регрессии по критерию "Универсализм"

Модель	Коэффициенты		
	Стандартизованные коэффициенты	t	p
(Константа)		-1,30	,197
Индивидуализм	0,39	5,23	,000**
Аффективность	-0,27	-3,43	,001**
Диффузность	0,33	4,49	,000**
Специфичность	0,26	3,53	,001**
Аскрипция	-0,24	-2,91	,004**
Инфантилизм	0,14	2,26	,026*
Реализм	0,17	2,51	,013*
Партикуляризм	-0,14	-2,06	,041*

Зависимая переменная: Универсализм

Таблица 18 показывает результаты Множественного Регрессионного Анализа. Для выявления наибольшего вклада в переменную Универсализма были оценены все переменные анализа, ввод переменных

происходил пошаговым методом. Наибольшим образом Универсализм определяют переменные Индивидуализма, Диффузии, Специфичности; в меньшей степени – Правового Реализма и Инфантилизма. Обратнопорциональны и имеют значимый вклад переменные Аффективности, Аскрипции и Партикуляризма.

Таблица 19. Модель и коэффициенты регрессии по критерию "Партикуляризм"

Модель	Коэффициенты		
	Стандартизованные коэффициенты	t	p
(Константа)		-0,16	,876
Традиции	0,24	3,12	,002**
Реализм	0,15	1,90	,059
Специфичность	0,17	2,31	,022*
Идеализм	0,16	2,03	,044*

Зависимая переменная: Партикуляризм

Как видно из результатов Множественного Регрессионного Анализа по зависимой переменной Партикуляризм, описанных в Таблице 19, ее предиктором в наибольшей степени являются Традиционные ценностные ориентации. Значимый, но в меньшей степени, был проявлен вклад переменных Специфичности и Правового Идеализма. Также была обнаружена тенденционная связь с Правовым Реализмом.

## 6. Обсуждение результатов

Обобщение результатов исследования при помощи избранных трех методик, а также последующая их математическая обработка позволили сделать несколько содержательных интерпретаций.

Предложенные переменные соответствуют таким культурным параметрам, которые принципиально важно рассмотреть для будущих и действующих профессионалов государственной службы. Государственные должности накладывают противоречивые обязательства на сотрудников, порождая конфликты интересов. Эффективная деятельность в бюрократической системе или организации может объясняться принятием этой системы индивидом. В антикоррупционном смысле предложенные переменные могут выявлять ресурсы для модернизации.

Анализ различий социально-эталонных переменных между группами, разделенными по организации, к которой они принадлежат (ВУЗ или Администрация), показал, что респонденты из разных организаций по-разному оценивают переменные методики. Совокупные результаты методики представилось возможным сравнить с результатами исследования, описанными Л. Г. Почебут в книге «Кросс-культурная и этническая психология» (Почебут, 2011), основанное на репрезентативной выборке ( $n = 766$ , 65% женщин, 35% мужчин). Настоящее исследование показало, что:

1. Аффективная нейтральность выше Аффективности. Это означает, что в выборке, относящейся к государственной службе, так же, как и в российском обществе в целом, не одобряется, когда чувства влияют на ролевое поведение;

2. Коллективизм выше Индивидуализма. Респонденты оценили себя как коллективистов. Ориентация на коллектив превышает ориентацию на себя. При этом, респонденты группы «Администрация» проявили Индивидуализм выше Коллективизма;

3. Партикуляризм значительно выше, чем Универсализм. Люди подчеркивают важность близких человеческих отношений в сравнении с официальными, нормативными;

4. Специфичность включения в ситуации взаимодействия преобладает над диффузностью. Люди стараются не вторгаться в частную жизнь и пытаются заслужить уважение друг друга. Однако, респонденты группы «ВШЭ» поставили более высокие оценки Диффузности;

5. Достижения выше Аскрипции. Люди предпочитают оценивать друг друга по достижениям, нежели по приписываемым им характеристикам, а также статусу, роли, возрасту или полу.

Полученные совокупные результаты не противоречат результатам исследования Л. Г. Почебут, за исключением дихотомии Аскрипция-Достижения. Респондентам данного исследования свойственно оценивать других людей по их поступкам и результатам их деятельности, нежели по их происхождению, групповой принадлежности и т.д. Более того, Аскрипция отрицательно связана с переменной «Возраст», что говорит о том, что более старшие люди уделяют меньшее внимание происхождению и качествам другого человека.

Единственной переменной, которая не проявила значимой изменчивости между организациями, стала переменная Партикуляризма. При этом ее оценили наивысшим образом все респонденты. Это означает, что данной переменной дают наивысшие оценки вне зависимости от организации.

Статистический анализ не выявил различий в оценках социально-эталонных переменных между мужчинами и женщинами. С возрастом меньше Аскрипция, Коллективизм и Аффективность.

Самый весомый фактор, объясняющий 15,43% дисперсии выборки, объединил в себе Коллективизм и Партикуляризм, Правовой Реализм и Правовой Идеализм, а также, с наибольшей факторной нагрузкой, ценности Иерархии. Данное сочетание переменных характеризует выборку наибольшим образом. Из этого следует, что наиболее свойственными характеристиками для Студентов государственного управления, равно как для кандидатов и сотрудников Администрации, стали переменные, характеризующие «механическую солидарность» Дюркгейма. Одновременно, эти характеристики тесно связаны с высокой оценкой правовой культуры, что подчеркивает корреляция с Правовым Идеализмом. Данный фактор можно назвать **«Государственник»**.

Второй фактор, объясняющий 8,9% дисперсии, наиболее связан с деформированными типами отношений к праву, имеющими наибольшие факторные нагрузки. Примечательно, что данный фактор содержит отрицательную связь с Правовым Реализмом и Правовым Идеализмом, а также связан с Аффективностью. Данное сочетание переменных показывает, что респонденты, дающие низкие баллы Правовому Реализму и Идеализму, склонны выше оценивать деформированные типы, за исключением Правового Конформизма. Данный фактор можно назвать **«Оппортунист»**.

Третий фактор связывает Коллективизм, Правовой Конформизм и Инфантилизм, а также коррелирует с Правовым Реализмом и объясняет 8,66% дисперсии. Данный фактор можно назвать **«Конформист»**.

Четвертый фактор наиболее связан с Аффективной Нейтральностью и Специфичностью, а также объединяет Коллективизм, Аскрипцию, Достижения, и Правовой Реализм. Этот фактор, также связанный с ценностями Профессионального Развития, объясняет 8,53% дисперсии выборки. Важно отметить, что данный фактор отрицательно связан с возрастом – это показывает на то, что данный фактор тем больше

проявляется, чем моложе респондент. Данный фактор можно назвать **«Специалист»**.

Пятый фактор тесно связывает Аффективность, Диффузность, Достижения и Индивидуализм, в меньшей степени – Коллективизм и Аскрипцию. Данный фактор можно назвать **«Энтузиаст»**.

Шестой фактор наибольшим образом определяется сильной прямой связью с Индивидуализмом и Универсализмом, а также сильной обратной связью с Аскрипцией и Аффективностью. Стоит отметить высокий коэффициент корреляции с возрастом: этот фактор проявляется тем ярче, чем старше респондент. Данный фактор можно назвать **«Демократ»**.

Фактор «Оппортунист», объединяющий деформированные типы отношения к праву, стал вторым по вкладу в объяснение дисперсии. В теоретическом анализе была рассмотрена связь партикуляризма и коррупционного поведения. Для сравнения респондентов с наиболее высоким коррупционным риском, были отобраны те наблюдения, где показатели Партикуляризма и деформированного отношения к праву (Правового Скептицизма, Правового Цинизма и Правового Нигилизма) превышали среднее по выборке значение. Эти критерии поделили выборку на 2 группы, где 61 человек попали в группу, условно названную по фактору «Оппортунист», а оставшиеся 101 стали контрольной группой. Результаты этих двух выборок подверглись сравнению методом Однофакторного дисперсионного анализа по оставшимся переменным набора данных. Таблица 20 описывает результаты этого анализа, где «1» означает контрольную выборку, а «2» – «Оппортунистов». Группа «Оппортунистов» с высокими показателями Партикуляризма и деформированного отношения к праву значительно выше оценили переменные Коллективизма, а также ценности Духовного Развития и Социальной Автономии, проявив более высокие баллы по Традиционным ценностям на уровне тенденции. При этом переменные Индивидуализма и Универсализма в данной градации выборки выше в контрольной группе, но эти различия не были отмечены как статистически значимые.

Таблица 20. Однофакторный дисперсионный анализ, градация: "Оппортунист"

**Фактор «Оппортунист»**

		М	σ	F	p
Коллективизм	1	2,78	0,98	6,56	,011**
	2	3,22	1,18		
Традиции	1	2,49	0,91	4,64	,033*
	2	2,80	0,84		
Духовное развитие	1	2,29	0,93	8,85	,003**
	2	2,75	0,96		
Автономия	1	2,03	0,96	9,98	,002**
	2	2,52	0,86		

Как показал Множественный регрессионный анализ в Таблицах 18 и 19, критерий «Универсализм» обладает предикторами, которые можно сопоставить с критериями «органической солидарности» Э. Дюркгейма. Универсализм в выборке определяется Индивидуализмом, а также противоположным образом связан с Аффективностью и Партикуляризмом. Критерий «Партикуляризм» выявил в качестве сильного предиктора Традиционные ценности.

**Гипотеза I.** Компоненты когнитивного социального капитала были измерены в трех разных организациях: Администрации Губернатора Санкт-Петербурга (Комитет и Кадровый резерв), СЗИУ РАНХиГС (факультет ГиМУ) и НИУ-ВШЭ СПб (факультет ГиМУ). Все представленные организации имеют в своих рядах тех, кто мог бы отразить освещенные в теоретической части свойства, — действующих государственных служащих и студентов соответствующего направления.

Несмотря на схожие с предыдущими исследованиями результаты (Почебут Л. Г., 2011) по более широкой выборке, респонденты проявили сильную вариативность в зависимости от организации. Так, Многомерный дисперсионный анализ, описанный в параграфе 4.2, показал значимый уровень различий в средних, причем группа Администрации показала преобладание Индивидуализма над Коллективизмом, а группа ВШЭ – преобладание Универсализма над Партикуляризмом.

Однако Партикуляризм проявил себя как переменная, наибольшим образом характеризующая выборку и не проявившая различий между организациями. Сильное преобладание Партикуляризма над

Универсализмом в более репрезентативной выборке также описано в книге Л. Г. Почебут. Таким образом, гипотезу о различии между Организационными необходимо считать подтвержденной на статистически значимом уровне.

**Гипотеза II.** Респонденты группы Администрация (действующие государственные служащие и участники программы «Кадровый резерв») в среднем показали значимо более высокие результаты по переменной Универсализма и Правового Реализма, чем обобщенная группа студентов, а также меньшие баллы по деформированным типам отношения к праву. Согласно гипотезе, те респонденты, кто занимает или планирует занять должность на государственной службе в ближайшей перспективе, могут быть более мотивированы давать ответы, характеризующие более позитивный образ чиновника, или же могут отразить социально желательные ответы в большей степени, несмотря на анонимность анкеты и конфиденциальность результатов. Как показали результаты, описанные в параграфе 4.2, респонденты Администрации показывают более низкие результаты по тем шкалам, которые могут негативно охарактеризовать их как государственного служащего, что свидетельствует в пользу подтверждения поставленной гипотезы.

**Гипотеза III.** Анализ различий между мужчинами и женщинами не показал значимых различий по Социально-эталонным переменным. Женщин отличает значимым образом более низкие оценки Правового Цинизма и Нигилизма, а также более высокие оценки ценностей Духовного Развития. В ходе дисперсионного анализа была введена ковариата возраста, позволившая выявить отрицательную связь с Аффективностью, Аскрипцией и Коллективизмом — чем старше респондент, тем меньше он оценивает эти параметры. Обратным образом, чем моложе респондент, тем выше он оценивает Правовой Нигилизм. Традиционные ценности свойственны более старшему поколению. Гипотезу о различиях между мужчинами и женщинами в критериях, теоретическая связь с коррупционным поведением которых была описана в Главе 1 и 2, подтвердить не удалось, однако были выявлены различия по иным критериям.

**Гипотеза IV.** Респонденты, показавшие наиболее выраженные «коррупционные» свойства, — Партикуляризм и деформированное отношение к праву, — были отобраны в отдельную группу для сравнения с респондентами, проявившими адекватное отношение к праву и низкий уровень Партикуляризма. Сравнение этих групп показало, что вместе с высокими «коррупционными» свойствами, испытуемые дают значимо более высокие оценки Традиционным ценностям, Коллективизму,

ценностям Духовного Развития и Социальной Автономии. Таким образом, гипотезу о различиях между этими группами можно считать подтвержденной.

Регрессионный анализ аналогичным образом связал Универсализм с Диффузностью, Специфичностью, Правовым Инфантилизмом и Реализмом. Отрицательный вклад в Универсализм вносят Аффективность, Аскрипция и Партикуляризм. Регрессионный анализ по критерию «Партикуляризм» выявил значимый вклад Традиционных ценностей в эту переменную.

Обобщая результаты, можно отметить, что рассмотренные в теоретической и эмпирической части исследования высокие значения по характеристикам, связанным с коррупцией (Партикуляризм и деформированные типы отношения к праву) были выявлены лишь у 61 из 196 респондентов. «Оппортунисты» также проявляли более высокий Коллективизм, ценности Духовного Развития и Традиционные ценности — характеристики, связанные с консервативным обществом и «механистической солидарностью». При этом респонденты отметили выше ценности Социальной Автономии — такой результат может быть согласен с высокими баллами по неприятию правовой культуры.

Наиболее высокие результаты по «антикоррупционным» характеристикам (Универсализм и Правовой Реализм) были выявлены у респондентов группы Администрация — данный результат можно связать с эффектом социальной желательности, связанным с процедурой оценивания уже действующих или претендующих на должность государственных служащих, — в обоих случаях респонденты могли желать представить себя с лучшей стороны, несмотря на анонимность анкеты. Также, профессиональный опыт и знания о требованиях, выдвигаемых к бюрократам, могли наложить свой отпечаток.

Наиболее высокие оценки по «коррупционным» характеристикам (Партикуляризму и деформированным типам отношения к праву) получили студенты РАНХиГС. Подобный результат можно попытаться интерпретировать с той позиции, что Академия Народного Хозяйства при Президенте РФ обладает более консервативно настроенными студентами. Отличия от группы того же направления и в том же регионе студентов Высшей Школы Экономики показывают на более современные взгляды. Подобное различие можно связать характеристиками ВУЗов как организаций: более современный стиль преподавания, а также

экономический и рыночный уклон Высшей Школы Экономики может быть связан с полученными результатами.

В показатель Универсализма, определяющих наиболее адекватное принятие бюрократической системы и типа организации, наибольший вклад оказывают переменные, связанные с «органической солидарностью» — Индивидуализм и Специфичность. Обратным образом Универсализм связан с Партикуляризмом и Аскрипцией — признаками «механической солидарности». Также, «антикоррупционная» характеристика тесно связана с реалистичным правосознанием.

## ВЫВОДЫ

Идеи о том, что можно оценивать социально-психологические и культурные параметры организации с целью получения ценной информации для управленческих решений и предсказания поведения в организации восходит к первым организационным психологам и консультантам.

Понятие когнитивного социального капитала акцентирует внимание на согласованности фактической разделяемой культуры членами организации с требованиями, которые эта организация на них накладывает. Бюрократические организации обладают конкретными особенностями организационной культуры, требующими от своих членов абсолютную беспристрастность. Подобная беспристрастность была описана Максом Вебером и о ней можно рассуждать в эмпирическом смысле, оценивая уровень Универсализма в обществе или организации.

Универсализм не свойственен российскому обществу, а наоборот, оно характеризуется доминирующим Партикуляризмом, что подтвердилось и в настоящем исследовании. В сложившихся экономических и исторических условиях, переходный период и мировые кризисы сильно влияют на уровень доверия в обществе. Универсализм является «ответной реакцией» на четко сформулированные и общепринятые нормы и правила — тем правилам, которые ясны и непоколебимы, неизменны и Универсальны, легче и полезнее подчиняться.

Партикуляризм, рассмотренный как характеристика, свойственная досовременным обществам, также показал связь с Традиционными ценностями и Коллективизмом. Это показывает на факт, что для борьбы с системной коррупцией государство должно привлекать людей со взглядами современными, универсалистскими.

Социальный капитал, являясь благом и мерилom развития общества, тем не менее может иметь негативное воздействие на общество, если будет формировать «закрытые клубы», способные подчинять общественные интересы себе. За это свойство отвечает Партикуляризм. Таким образом, партикуляристские сообщества могут создавать негативный социальный капитал, который, в свою очередь, если нарушает действующие законодательные нормы, становится коррупционной схемой, картельным сговором, искусственной монополией и иными проявлениями несправедливого общества.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При столь характеризующем российское общество Партикуляризме и консервативности, кажется наиболее важным поиск внутренних ресурсов к изменениям и модернизации среди тех людей, кто, возможно, будет управлять страной в будущем. Коррупция является естественной реакцией на нестабильную экономическую ситуацию или не укрепившиеся институты, а коррупционное поведение, если оставить его этический аспект, является весьма адаптивным, при условии, что совершается в тесных доверительных, партикулярных отношениях.

В обществе с выраженным Партикуляризмом, Универсалистские практики, сутяжничество и строгое следование правилам находят противоречия. Государственный служащий, как апологет универсализма, встает перед сложной дилеммой следовать правилам или подчинять правила себе. Если организация не предоставляет Партикуляристу возможной компенсации его партикулярных интересов (например, гибкая оплата труда, комиссионные со сделок), то он будет извлекать компенсацию из вверенных ресурсов или полномочий.

Данное исследование показало, что идеологических ресурсов для антикоррупционной деятельности среди действующих государственных служащих не так много. Большинству респондентов свойственен Коллективизм и Партикуляризм. Действующая система государственной службы, ее система оплаты труда не подкрепляет столь необходимые для эффективного функционирования бюрократической системы универсалистские практики. Чиновник, занятый на государственной должности, связанной с перераспределением ресурсов, не имеет подкрепленного Универсализмом (например, зафиксированной в трудовом контракте системы гибкого премирования за заключенные в наибольшем интересе для государственного бюджета сделки), формализованного интереса совершить сделку наиболее выгодным для государства образом. Следовать букве закона становится сложнее, если номинально государственная должность не является конкурентноспособной на рынке труда с точки зрения удовлетворения потребностей наемного работника.

Для борьбы с коррупционным поведением государственных служащих необходимо брать во внимание особенности общества и отдельного индивида. Партикуляризм подталкивает чиновников принимать во внимание в своей профессиональной деятельности свои личные интересы что является абсолютно нормальным. Однако, абсолютно Универсалистская бюрократическая организация не дает легального и

легитимного способа эти интересы удовлетворять и не нарушать при этом законы и нормы общества. Коррупции, которая зачастую является «латентной» системой вознаграждения и продвижения по службе, можно придать оттенок равноправия и доступности, если зафиксировать в отношениях чиновника и контрагентов его партикулярный интерес. Элитарность, партикулярность и недоступность коррупции таким образом будет нарушена.

Универсализм может стать свойством, объединяющим людей, желающих помогать в совершенствовании государственной службы Российской Федерации как комфортного рабочего места, так и как инструмента создания гармонии в обществе.

Результаты теоретические положения данного исследования были представлены на конференции «Психология XXI», проводимого Санкт-Петербургским государственным университетом, а также на конференции в Санкт-Петербургском Государственном университете профсоюзов.

Положения, подтвержденные в исследовании, представляется возможным подтвердить в дальнейших аналогичных исследованиях, посвященных профессиональным дилеммам государственных служащих и бюрократическим культурам.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безносов Д. С. Правовое сознание: структура, содержание, виды // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. - 2008 г. - 2 : Т. 12.
2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма . - Москва : РОССПЭН, 2006 (1904).
3. Веселов Ю. В. Доверие и справедливость: Моральные основания современного экономического общества . - [б.м.] : Аспект Пресс, 2011.
4. Вилка И., Баумане-Витолина И. и Ковалевская Б. Положительные и отрицательные стороны социального капитала: примеры постсоветских стран // Бизнес. Общество. Власть. - 2014 г. - 20. - стр. с. 1-27.
5. Гоббс Т. Левиафан. Избр. произведения . - Москва : Мысль, 1965. - Т. 2.
6. Дюркгейм Э. О. О разделении общественного труда . - Москва : Метод, 1991 (1893).
7. Зимбардо Ф. и Ляйппе М. Социальное влияние . - СПб : Питер, 2000. - стр. 448.
8. Инглхарт Р. и Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития . - М. : Новое издательство, 2011. - стр. 464.
9. Камерон К. и Куинн Р. Диагностика и изменение корпоративной культуры . - СПб : Питер, 2001.
10. Майерс Д. Социальная психология . - СПб : Питер, 2010. - 7-е : стр. 794.
11. Мейжис И. А. Ценности как мерило социальной эволюции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология. - 2009 г. - 2-1.
12. Почебут Л. Г. [и др.] Социальный капитал личности . - М. : ИНФРА-М, 2014. - стр. 250.
13. Почебут Л. Г. Кросс-культурная и этническая психология: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. . - [б.м.] : Издательский дом " Питер", 2011.

14. Почебут Л.Г. и Мейжис И.А. Социальная психология . - СПб : Питер, 2010. - стр. 672.
15. Тромпенаарс Ф. и Хэмпден-Тернер Ч. 4 типа корпоративной культуры / перев. Самсонов Е. П.. - Минск : Попурри, 2012. - стр. 528.
16. Флорида Р. Креативный Класс: Люди, Которые Меняют Будущее . - Москва : Классика – XXI, 2011.
17. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния [Раздел книги] // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / ред. Иноземцев В. Л.. - Москва : Academia, 1999.
18. Addison T. and Balioune-Lutz M. Economic reform when institutional quality is weak: The case of the Maghreb // Journal of Policy Modeling. - 2006. - 9 : Vol. 28. - pp. 1029-1043.
19. Ades A. and Tella R. D. National champions and corruption: some unpleasant interventionist arithmetic // The Economic Journal. - 1997. - 433 : Vol. 107. - pp. 1023-1042.
20. Ahlerup P., Olsson O. and Yanagizawa D. Social capital vs institutions in the growth process // European Journal of Political Economy. - 2009. - 1 : Vol. 25. - pp. 1-14.
21. Ajzen I. and Fishbein M. Understanding attitudes and predicting social behaviour . - 1980.
22. Akerlof G. A. A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence // The quarterly journal of economics. - 1980. - 4 : Vol. 94. - pp. 749-775.
23. Alatas V. [et al.] Gender and corruption: insights from an experimental analysis . - 2006.
24. Almedom A. M. Social capital and mental health: An interdisciplinary review of primary evidence // Social science & medicine. - 2005. - 5 : Vol. 61. - pp. 943-964.
25. Anderson L. R., Mellor J. M. and Milyo J. Social capital and contributions in a public-goods experiment // The American economic review. - 2004. - 2 : Vol. 94. - pp. 373-376.
26. Aron J. Building institutions in post-conflict African economies // Journal of International Development. - 2003. - 4 : Vol. 15. - pp. 471-485.

## АНКЕТА

Уважаемый респондент!

Вам предстоит пройти тест на определение устойчивых личностных и поведенческих черт определенных социальных групп. Данный тест состоит из 6 блоков. К каждому блоку вопросов дана инструкция. Время прохождения теста составит приблизительно 30 минут. Старайтесь отвечать искренне, не раздумывая подолгу над каждым вопросом.

### 1

**ИНСТРУКЦИЯ:** При ответе на вопросы вы должны спросить себя: «Какие ценности важны для меня как основные принципы в моей жизни, а какие ценности менее важны для меня?» Эти ценности взяты из разных культур. В скобках после каждой ценности есть слова, которые могут помочь вам лучше понять ее значение.

Ваша задача — указать, в какой степени каждая ценность представляет для вас ведущий принцип вашей жизни. Используйте приведенную цифровую шкалу:

- «1» — означает, что ценность совсем незначима для вас и не является ведущим принципом вашей жизни;
- «3» — означает, что ценность важна для вас;
- «6» — значит, что ценность очень важна для вас.

Чем больше номер (1, 2, 3, 4, 5, 6), тем более важна для вас эта ценность как ведущий принцип в вашей жизни.

Кроме этого, могут быть использованы цифры:

«-1» — для обозначения ценности, противоположной ведущим принципам вашей жизни;

«7» — для обозначения ценности, важнейшей для вас и являющейся руководящим принципом в вашей жизни; обычно таких ценностей не более двух.

В пустой ячейке перед каждой ценностью укажите номер (-1, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7), отражающий важность этой ценности лично для вас. Постарайтесь использовать все цифры, как можно точнее и разнообразнее отражая ваше отношение к данным ценностям (разумеется, каждая цифра может быть использована неоднократно).

Перед тем как начать, прочитайте список ценностей группы 1 (от 1 до 30), выберите наиболее важную для вас и оцените ее важность цифрой. Затем выберите ценность, наиболее противоречащую вашим жизненным принципам, и отметьте ее цифрой «-1». Если здесь нет такой ценности, выберите ту, что наименее важна для вас, и отметьте ее цифрой «1» соответственно степени ее важности. Затем отметьте цифрами оставшиеся на листе ценности.

#### ГРУППА 1

1. Равенство (равные возможности для всех).
2. Внутренняя гармония (быть в мире с самим собой).
3. Власть (контроль над другими, доминирование, господство).
4. Удовольствие (удовлетворение желаний).
5. Свобода (свобода мыслей и поступков).
6. Духовная жизнь (акцент на духовных, а не на материальных вещах).
7. Чувство принадлежности (я небезразличен другим людям).
8. Социальный порядок (стабильность в обществе).
9. Интересная жизнь (захватывающие приключения).
10. Смысл жизни (наличие жизненных целей).
11. Вежливость (хорошие манеры).
12. Благополучие (деньги, материальное благополучие).
13. Национальная безопасность (защищенность моей страны от врагов).
14. Самоуважение (уверенность в ценности своей личности, достоинство).
15. Взаимослуживость (стремление не остаться в долгу).
16. Творчество (изобретательность, уникальность, неповторимость).
17. Мир на земле (отсутствие войн и конфликтов).
18. Уважение традиций (сохранение обычаев, обрядов).
19. Зрелая любовь (глубокая эмоциональная и духовная близость).

-1	1	2	3	4	5	6	7
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							

27. Azen R. and Budescu D. V. The dominance analysis approach for comparing predictors in multiple regression // Psychological methods. - 2003. - 2 : Vol. 8. - p. 129.
28. Bailey F. G. Gifts and poison: the politics of reputation . - [s.l.] : Oxford : Blackwell, 1971. - pp. 1-25.
29. Balamoune-Lutz M. Trust-based social capital, institutions, and development // The Journal of Socio-Economics. - 2011. - 4 : Vol. 40. - pp. 335-346.
30. Banfield E. C. Corruption as a feature of governmental organization // The Journal of Law and Economics. - 1975. - 3 : Vol. 18. - pp. 587-605.
31. Barr A. and Serra D. Corruption and culture: An experimental analysis // Journal of Public Economics. - 2010. - 11 : Vol. 94. - pp. 862-869.
32. Beck A. and Lee R. Attitudes to corruption amongst Russian police officers and trainees // Crime, Law and Social Change. - 2002. - 4 : Vol. 38. - pp. 357-372.
33. Berg J., Dickhaut J. and McCabe K. Trust, reciprocity, and social history // Games and economic behavior. - 1995. - 1 : Vol. 10. - pp. 122-142.
34. Beugelsdijk S. and Van Schaik T. Social capital and growth in European regions: an empirical test // European Journal of Political Economy. - 2005. - 2 : Vol. 21. - pp. 301-324.
35. Bicchieri C. The grammar of society: The nature and dynamics of social norms . - [s.l.] : Cambridge University Press, 2005.
36. Bolino M. C., Turnley W. H. and Bloodgood J. M. Citizenship behavior and the creation of social capital in organizations // Academy of management review. - 2002. - 4 : Vol. 27. - pp. 505-522.
37. Braithwaite V. Beyond Rokeach's Equality–Freedom Model: Two–Dimensional Values in a One–Dimensional World // Journal of Social Issues. - 1994. - 4 : Vol. 50. - pp. 67-94.
38. Broadman H. and Recanatini F. Corruption and Market Institutions in Transition Economies // World Bank. - Washington, DC : [s.n.], 1999.
39. Calderon C., Chong A. and Galindo A. Development and efficiency of the financial sector and links with trust: Cross-country evidence // . – . – T. . – №. . – C. . // Economic Development and Cultural Change. - 2002. - 1 : Vol. 51. - pp. 189-204.

40. Chirkov V. [и др.] Differentiating autonomy from individualism and independence: a self-determination theory perspective on internalization of cultural orientations and well-being // Journal of personality and social psychology. - 2003 г. - 1 : T. 84.
41. Chong A. and Calderon C. Institutional quality and income distribution // Economic Development and Cultural Change. - 2000. - 4 : Vol. 48. - pp. 761-786.
42. Cicourel A. V. Cognitive sociology: Language and meaning in social interaction . - 1974.
43. Coleman J. S. Foundations of social theory . - [s.l.] : Cambridge, 1990.
44. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital // American journal of sociology. - 1988. - Vol. 94. - pp. 95-120.
45. Cottle T. J. The location of experience: A manifest time orientation // Acta Psychologica. - 1968. - Vol. 28. - pp.129-149.
46. Dasgupta P. and Weale M. On measuring the quality of life // World development. - 1992. - 1 : Vol. 20. - pp. 119-131.
47. Dollar D. and Kraay A. Institutions, trade, and growth // Journal of monetary economics. - 2003. - 1 : Vol. 50. - pp. 133-162.
48. Dollar D., Fisman R. and Gatti R. Are women really the “fairer” sex? Corruption and women in government // Journal of Economic Behavior & Organization. - 2001. - 4 : Vol. 46. - pp. 423-429.
49. Eagly A. H. and Chaiken S. The advantages of an inclusive definition of attitude // Social cognition. - 2007. - 5 : Vol. 25. - pp. 582-602.
50. Fisman R. and Miguel E. Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets // Journal of Political economy. - 2007. - 6 : Vol. 115. - pp. 1020-1048.
51. Forsman A. K. [et al.] Forsman A. K. et al. Structural and cognitive social capital and depression among older adults in two Nordic regions // Aging & mental health. - 2012. - 6 : Vol. 16. - pp. 771-779.
52. Frey B. S. and Torgler B. Tax morale and conditional cooperation // Journal of Comparative Economics. - 2007. - 1 : Vol. 35. - pp. 136-159.

53. Frey B. S. and Weck H. Bureaucracy and the shadow economy: a macro-approach [Book Section] / book auth. Deficiencies Anatomy of Government. - [s.l.] : Springer Berlin Heidelberg, 1983.
54. Geertz C. Old societies and new states: The quest for modernity in Asia and Africa . - New York : Free press of Glencoe, 1963. - pp. 105-157.
55. Glaeser E. L. [et al.] Measuring trust // The Quarterly Journal of Economics. - 2000. - 3 : Vol. 115. - pp. 811-846.
56. Goudie A. W. and Stasavage D. A framework for the analysis of corruption // Crime, Law and Social Change. - 1998. - 2 : Vol. 29. - pp. 113-159.
57. Graeff P. Why should one trust in corruption? The linkage between corruption, norms and social capital [Book Section] // The new institutional economics of corruption. - [s.l.] : Routledge, 2004.
58. Granovetter M. Coase revisited: Business groups in the modern economy // Industrial and corporate change. - [s.l.] : 4, 1995. - Vol. 1. - pp. 93-130.
59. Granovetter M. The impact of social structure on economic outcomes // The Journal of economic perspectives. - 2005. - 1 : Vol. 19. - pp. 33-50.
60. Greenfield P. M. Three approaches to the psychology of culture: Where do they come from? Where can they go? //Asian Journal of Social Psychology . - 2000. - 3 : Vol. 3. - pp. 223-240.
61. Greif A., Milgrom P. and Weingast B. R. Coordination, commitment, and enforcement: The case of the merchant guild // Journal of political economy. - 1994. - 4 : Vol. 102. - pp. 745-776.
62. Guiso L., Sapienza P. and Zingales L. The role of social capital in financial development // The American Economic Review. - 2004. - 3 : Vol. 94. - pp. 526-556.
63. Haberfeld M. R. [et al.] Police officer perceptions of the disciplinary consequences of police corruption in Croatia, Poland, Slovenia and the United States // Police Practice and Research. - 2000. - Vol. 1. - pp. 41-72.
64. Halpern D. Moral Values, Social Trust and Inequality Can Values Explain Crime? // British Journal of Criminology. - 2001. - 2 : Vol. 41. - pp. 236-251.

65. Hauk E. and Saez-Marti M. On the cultural transmission of corruption // *Journal of Economic Theory*. - 2002. - 2 : Vol. 107. - pp. 311-335.
66. Heidenheimer A. J., Johnston M. and LeVine V. T. Political corruption . - New York : Holt, Rinehart & Winston, 1970. - Vol. 24. - pp. 26-27.
67. Hofstede G. Motivation, leadership, and organization: do American theories apply abroad? // *Organizational dynamics*. - 1980. - 1 : Vol. 9. - pp. 42-63.
68. Holmberg S., Rothstein B. and Nasiritousi N. Quality of government: What you get // *Annual Review of Political Science*. - 2009. - Vol. 12. - pp. 135-161.
69. Husted B. W. Honor among thieves: A transaction-cost interpretation of corruption in Third World countries // *Business Ethics Quarterly*. - 1994. - 1 : Vol. 4. - pp. 17-27.
70. Isham J. The effect of social capital on fertiliser adoption: Evidence from rural Tanzania // *Journal of African Economies*. - 2002. - 1 : Vol. 11. - pp. 39-60.
71. Isham J., Kaufmann D. and Pritchett L. H. Civil liberties, democracy, and the performance of government projects // *The World Bank Economic Review*. - 1997. - 2 : Vol. 11. - pp. 219-242.
72. Kaufmann D. Corruption: the facts // *Foreign policy*. - 1997. - pp. 114-131.
73. Kaufmann D., Kraay A. and Mastruzzi M. Governance matters VIII: aggregate and individual governance indicators, 1996-2008 . - 2009.
74. Klitgaard R. Controlling corruption . - [s.l.] : Univ of California Press, 1988.
75. Kluckhohn F. R. and Strodtbeck F. L. Variations in value orientations . - 1961.
76. Knack S. and Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *The Quarterly journal of economics*. - 1997. - 4 : Vol. 112. - pp. 1251-1288.
77. Knack S. and Keefer P. Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures // *Economics & Politics*. - 1995. - 3 : Vol. 7. - pp. 207-227.
78. Lambsdorff J. G. How corruption affects persistent capital flows // *Economics of Governance*. - 2003. - 3 : Vol. 4. - pp. 229-243.

79. Lambsdorff J. G., Taube M. and Schramm M. Corrupt contracting. Exploring the analytical capacity of New Institutional Economics and New Economic Sociology [Book Section] // The new institutional economics of corruption / book auth. Lambsdorff J. G.. - [s.l.] : Routledge, 2004.
80. Licht A. N., Goldschmidt C. and Schwartz S. H. Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance // Journal of comparative economics. - 2007. - 4 : Vol. 35. - pp. 659-688.
81. Lipset S. M. Lenz G. S. Culture matters: How values shape human progress [Раздел книги]. - 2000. - Т. 112.
82. Loury G. A dynamic theory of racial income differences // Women, minorities, and employment discrimination. - 1977. - Vol. 153. - pp. 86-153.
83. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // Trust: Making and breaking cooperative relations. - 2000. - Vol. 6. - pp. 94-107.
84. Mauro P. Corruption and growth // The quarterly journal of economics. - 1995. - 3 : Vol. 110. - pp. 681-712.
85. Mauro P. Corruption and the composition of government expenditure // Journal of Public economics. - 1998. - 2 : Vol. 69. - pp. 263-279.
86. Merton R. K. Social theory and social structure . - [s.l.] : Simon and Schuster, 1968.
87. Miguel E. A., Gertler P. and Levine D. I. Did industrialization destroy social capital in Indonesia? // Center for International and Development Economics Research. - 2003.
88. Miller W. L., Grødeland Å. B. and Koshechkina T. Y. A culture of corruption? Coping with government in post-communist Europe . - [s.l.] : Central European University Press, 2001.
89. Mingiu A. Corruption: Diagnosis and treatment // Journal of democracy. - 2006 г.. - 3 : Т. 17. - стр. 86-99.
90. Monroe K. R., Hankin J. and Vechten R. B. V. The psychological foundations of identity politics // Annual Review of Political Science. - 2000. - 1 : Vol. 3. - pp. 419-447.
91. Montinola G. R. and Jackman R. W. Sources of corruption: A cross-country study // British Journal of Political Science. - 2002. - 1 : Vol. 32. - pp. 147-170.

92. Nahapiet J. and Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // *Academy of management review*. - 1998. - 2 : Vol. 23. - pp. 242-266.
93. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance . - [s.l.] : Cambridge University press, 1990.
94. Nye J. S. Corruption and political development: A cost-benefit analysis // *American political science review*. - 1967. - 2 : Vol. 61. - pp. 417-427.
95. Olken B. A. Corruption and the costs of redistribution: Micro evidence from Indonesia // *Journal of public economics*. - 2006. - 4 : Vol. 90. - pp. 853-870.
96. Olson J. M. and Zanna M. P. Attitudes and attitude change // *Annual review of psychology*. - 1993. - 1 : Vol. 44. - pp. 117-154.
97. Oyserman D., Coon H. M. and Kemmelmeier M. Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses // *Psychological Bulletin*. - 2002. - 1 : Vol. 128. - p. 3.
98. Parra-Raquena G., Molina-Morales F. X. and Garcia-Villaverde P. The mediating effect of cognitive social capital on knowledge acquisition in clustered firms // *Growth and change*. - 2010. - 1 : Vol. 41. - pp. 59-84.
99. Parsons T. and Shils E. A. Values, motives, and systems of action // *Toward a general theory of action*. - 1951. - Vol. 33. - pp. 247-275.
100. Pettigrew T. F. Intergroup contact theory // *Annual review of psychology*. - 1998. - 1 : Vol. 49. - pp. 65-85.
101. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. - 1998. - 22. - pp. 1-24.
102. Putnam R. D. Bowling alone: America's declining social capital // *Culture and politics*. - [s.l.] : Palgrave Macmillan US, 2000. - pp. 223-234.
103. Putnam R. D. The prosperous community // *The american prospect*. - 1993. - 13 : Vol. 4. - pp. 35-42.
104. Rauch J. E. and Evans P. B. Bureaucratic structure and bureaucratic performance in less developed countries // *Journal of public economics*. - 2000. - 1 : Vol. 75. - pp. 49-71.

105. Rivas M. F. An experiment on corruption and gender // Bulletin of Economic Research. - 2013. - 1 : Vol. 65. - pp. 10-42.
106. Rokeach M. The nature of human values . - [s.l.] : Free press, 1973.
107. Rose-Ackerman S. Governance and corruption // Global crises, global solutions. - 2004. - Vol. 301. - pp. 310-11.
108. Rose-Ackerman S. Political corruption and democracy // Conn. J. Int'l L. - 1999. - 363 : Vol. 14.
109. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological monographs: General and applied. - 1966. - 1 : Vol. 80. - p. 1.
110. Schmid A. A. and Robison L. J. Applications of social capital theory // Journal of Agricultural and Applied Economics. - 1995. - 1 : Vol. 27. - p. 59.
111. Schmuck P., Kasser T. and Ryan R. M. Intrinsic and extrinsic goals: Their structure and relationship to well-being in German and US college students // Social Indicators Research. - 2000. - 2 : Vol. 50. - pp. 225-241.
112. Schulze G. G. and Frank B. Deterrence versus intrinsic motivation: Experimental evidence on the determinants of corruptibility // . – . – T. 4. – №. 2. – C. . // Economics of governance. - 2003. - 2 : Vol. 4. - pp. 143-160.
113. Schwartz S. H. Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries // Advances in experimental social psychology. - 1992. - Vol. 25. - pp. 1-65.
114. Schweitzer H. Corruption: its spread and decline // The new institutional economics of corruption. - 2004 г.. - стр. 16-40.
115. Schweitzer H. Ideas for Developing a Theory of Corruption . - Bonn : Unveröffentlichtes Manuskript, 2002.
116. Sherrod L. R., Flanagan C. and Youniss J. Dimensions of citizenship and opportunities for youth development: The what, why, when, where, and who of citizenship development // Applied Developmental Science. - 2002. - 4 : Vol. 6. - pp. 264-272.
117. Shleifer A. and Vishny R. W. Corruption // The quarterly journal of economics. - 1993. - 3 : Vol. 108. - pp. 599-617.

118. Smelser N. J. Theory of collective behavior . - [s.l.] : Quid Pro Books, 2011.
119. Smith D.J. Kinship and corruption in contemporary Nigeria // Ethnos. - 2008. - 3 : Vol. 66.
120. Smith P. B., Dugan S. and Trompenaars F. National culture and the values of organizational employees a dimensional analysis across 43 nations // Journal of cross-cultural psychology. - 1996. - 2 : Vol. 27. - pp. 231-264.
121. Sobel J. Can we trust social capital? // Journal of economic literature. - 2002. - 1 : Vol. 40. - pp. 139-154.
122. Stouffer S. A. and Toby J. Role conflict and personality // American Journal of Sociology. - 1951. - 5 : Vol. 56. - pp. 395-406.
123. Summers G. F. Attitude measurement . - [s.l.] : Rand McNally and Company, 1971.
124. Swamy A. [et al.] Gender and corruption // Journal of development economics. - 2001. - 1 : Vol. 64. - pp. 25-55.
125. Swamy A. [et al.] Gender and corruption // Journal of development economics. - 2001. - 1 : Vol. 64. - pp. 25-55.
126. Sztompka P. Trust: A sociological theory . - [s.l.] : Cambridge University Press, 1999.
127. Thomas W. I. and Znaniecki F. The polish peasant in Europe and America . - 1958.
128. Tönnies F. Community and Association . - London : Routledge and Kegan Paul, 1955 (1887).
129. Torgler B. and Valev N. T. Gender and public attitudes toward corruption and tax evasion // Contemporary Economic Policy. - 2010. - 4 : Vol. 28. - pp. 554-568.
130. Treisman D. The causes of corruption: a cross-national study // Journal of public economics. - 2000. - 3 : Vol. 76. - pp. 399-457.
131. Treisman D. What have we learned about the causes of corruption from ten years of cross-national empirical research? // Annu. Rev. Polit. Sci.. - 2007. - Vol. 10. - pp. 211-244.
132. Triandis H. C. Individualism & collectivism . - [s.l.] : Westview press, 1995.

133. Truex R. Corruption, attitudes, and education: Survey evidence from Nepal // World Development. - 2011. - 7 : Vol. 39. - pp. 1133-1142.
134. Uphoff N. and Wijayaratna C. M. Demonstrated benefits from social capital: the productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka // World Development. - 2000. - 11 : Vol. 28. - pp. 1875-1890.
135. Uphoff N. Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation // Social capital: A multifaceted perspective. - 2000. - pp. 215-249.
136. Uslaner E. M. Trust and corruption // The new institutional economics of corruption. - 2004. - Vol. 76.
137. Van Rijckeghem C. and Weder B. Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do wages in the civil service affect corruption, and by how much? //Journal of development economics . - 2001. - 2 : Vol. 65. - pp. 307-331.
138. Waldinger R. The Other Side of Embeddedness: A Case Study of Interplay between Economy and Ethnicity // Ethnical and Racial Studies. - 1995. - Vol. 18. - pp. 555-580.
139. Weber M. The theory of economic and social organization (Trans. AM Henderson and Talcott Parsons) . - New York : Oxford University Press, 1947.
140. Weede E. Economic policy and international security: Rent-seeking, free trade and democratic peace // European Journal of International Relations. - 1995. - 4 : Vol. 1. - pp. 519-537.
141. Wei S. J. How taxing is corruption on international investors? // Review of economics and statistics. - 2000. - 1 : Vol. 82. - pp. 1-11.
142. Werner S. B. New directions in the study of administrative corruption // Public Administration Review. - 1983. - pp. 146-154.
143. Whiteley P. F. Economic growth and social capital // Political studies. - 2000. - 3 : Vol. 48. - pp. 443-466.
144. Williams J. E. and Best D. L. Measuring sex stereotypes: A multination study, Rev. . - [s.l.] : Sage Publications, Inc, 1990.
145. Williamson O. E. Opportunism and its critics // Managerial and decision economics. - 1993. - 2 : Vol. 14. - pp. 97-107.
146. Woolcock M. and Narayan D. Social capital // World Bank Research Observer. - 2000. - 2 : Vol. 15. - pp. 225-249.

147. Woolcock M. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework // Theory and society. - 1998. - 2 : Vol. 27. - pp. 151-208.
148. Wrightsman L. S. Interpersonal trust and attitudes toward human nature . - 1991.
149. Yamagishi T. and Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan // Motivation and emotion. - 1994. - 2 : Vol. 18. - pp. 129-166.
150. Zak P. J. and Knack S. Trust and growth // The economic journal. - 2001. - 470 : Vol. 111. - pp. 295-321.
151. Zurcher Jr L. A., Meadow A. and Zurcher S. L. Value orientation, role conflict, and alienation from work: A cross-cultural study // American Sociological Review. - 1965. - pp. 539-548.

## 152. ПРИЛОЖЕНИЕ А

АНКЕТА 

-2 -1 0 1 2

- |   |  |
|---|--|
| 13. Всегда, при любых обстоятельствах необходимо ориентироваться на высшие божественные силы, которые сконцентрированы в системе права. | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 14. Мне кажется, что знание законов не пригодится мне в жизни.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 15. Я считаю, что в нашей стране создана идеальная правовая система.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 16. У меня часто возникает интуитивное, неосознанное желание обойти закон.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 17. Мне приятно, когда при установлении деловых отношений, прежде всего, выясняют юридическую сторону вопроса.                          | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 18. Конечно, я хорошо знаю законы и правила поведения, но они не могут помочь мне в жизни.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 19. Я всегда обращаю внимание на то, как ведут себя другие люди и поступаю так же.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 20. В нашем обществе наблюдается циничное отношение к закону.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 21. Закон – это высшая сила, которая должна иметь абсолютную власть над людьми.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 22. Мне хотелось бы часто изменять законы нашего государства, усложнять правовую систему.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 23. Право занимает ведущее место в системе общечеловеческих ценностей.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 24. Я думаю, что правовая система в нашем государстве не способна урегулировать общественные отношения.                                 | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 25. Знание законов и правовых норм помогает мне быстро разрешать свои проблемы и проблемы окружающих людей.                             | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 26. От противоправных действий меня удерживают только правовые санкции.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 27. Мне нравится, когда люди просто выполняют требования закона, не вникая в их суть.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 28. Самое главное – добиться результата, не важно, какими средствами, соблюдая или нет правовые нормы.                                  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 29. Неоспоримая сила закона – это проявление божественной власти.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 30. Я соблюдаю требования закона и не переживаю о том, правильно ли я поступаю.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 31. Люди, которые активно реализуют в жизни юридические права и обязанности, являются примером для подражания.                          | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 32. Как показывает практика, в нашем обществе, процветают полная безнаказанность и несправедливость.                                    | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 33. Я считаю, что поведение человека должно соответствовать нормам права.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 34. Я выполняю требования закона не по совести, а только по принуждению.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 35. Я стараюсь изучать законы и предписания потому, что необходимо жить в согласии с другими людьми.                                    | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 36. В практической деятельности использование требований закона только вредит делу.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 37. В праве заключена магическая сила.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 38. Я довольно слабо информирован о правовой системе в нашей стране.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 39. Конституция России является образцом для других стран мира.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 40. Я не верю в то, что только законы и правовые требования могут решить все социальные проблемы.                                       | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 41. Мне представляется правильным и разумным строить свою жизнь в соответствии с законами и нормами права.                              | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 42. У меня вызывают недоверие люди, которые слишком строго придерживаются норм права.   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 43. Мне далеко не безразлично, что подумают обо мне люди, поэтому я стараюсь не нарушать законов и норм нравственности.                 | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 44. Правы те люди, которые сами часто нарушая закон, тем не менее, много говорят о главенстве закона.                                   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 45. В современном обществе поклонение праву должно заменить поклонение богу.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 46. Я чувствую себя слишком маленьким и бессильным перед властью закона.  | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| 47. Мне кажется, что самые теплые, искренние дружеские чувства возникают только у   | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |

людей, придерживающихся правовых норм.

48. Успеха в жизни и богатства можно достичь только неправовыми средствами.

#### 4

ИНСТРУКЦИЯ: Перед Вами набор утверждений. Каждое утверждение представляет собой распространенное мнение и поэтому не может быть верным или неверным. Вероятно, Вы согласитесь с одними утверждениями и не согласитесь с другими. Внимательно прочитайте все высказывания. Затем отметьте степень Вашего согласия или несогласия с каждым мнением по семибалльной шкале – от «Совершенно не согласен» (1 балл) до «Полностью согласен» (7 баллов).

1 2 3 4 5 6 7

1. Открывать другим истинную причину своих действий нужно только в том случае, если это полезно для тебя.

2. Лучший способ получить от людей что тебе надо – говорить им то, что они хотят услышать.

3. Человек должен делать что-либо, только если он уверен, что это морально оправданно, т.е. правильно с нравственной точки зрения.

4. Большинство людей в сущности хорошие и добрые.

5. В общем-то, все люди порочны, и когда-нибудь это обязательно проявляется.

6. Честность – лучшая политика в любых ситуациях.

7. Нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому.

8. В общем-то, люди не хотят работать в полную силу без принуждения со стороны.

9. Лучше занимать скромное положение и быть честным, чем быть влиятельным и нечестным.

10. Когда просишь кого-либо сделать что-то для тебя, лучше сказать о настоящей причине, по которой тебе это необходимо, чем придумывать более веские аргументы.

11. Большинство из тех, кто достиг высокого положения в обществе, являются порядочными и безупречными в нравственном отношении людьми.

12. Человек, полностью доверяющий кому-то другому, напрашивается на неприятности.

13. Большинство преступников отличается от остальных людей в основном тем, что преступники недостаточно умны, и поэтому они попадают.

14. Большинство людей – смелые.

15. Лстить нужным людям – значит проявлять мудрость.

16. Можно быть человеком хорошим во всех отношениях.

17. Большинство людей на Земле состоит из простаков, которых нетрудно обвести вокруг пальца.

18. Для того, кто хочет сделать карьеру, главное – не хорошо работать, а уметь обходить формальности и ради достижения цели не бояться идти на мелкие правонарушения.

19. Неизлечимо больные люди с их согласия могут быть умерщвлены.

20. Большинство людей легче забывают о смерти собственных родителей, чем о потере своей собственности.

#### 5

ИНСТРУКЦИЯ: внимательно прочитайте утверждения и оцените степень своего согласия/несогласия с каждым утверждением, используя следующую шкалу:

- «Неверно» – 1 балл
- «Скорее неверно» – 2 балла
- «Частично верно» – 3 балла
- «Скорее верно» – 4 балла
- «Верно» – 5 баллов



АНКЕТА

- |   | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Я доверяю себе в умении строить взаимоотношения с близкими людьми  | <input type="checkbox"/> |
| 2. Объекты и явления окружающего мира меня мало волнуют   | <input type="checkbox"/> |
| 3. Большинство людей более склонны помогать другим  | <input type="checkbox"/> |
| 4. Я доверяю себе в умении отличить «хорошее» от «плохого»  | <input type="checkbox"/> |
| 5. Окружающий мир является для меня источником опасности  | <input type="checkbox"/> |
| 6. Я доверяю себе в умении ориентироваться в критической ситуации   | <input type="checkbox"/> |
| 7. Если не уследишь, люди воспользуются твоим преимуществом   | <input type="checkbox"/> |
| 8. Человек по своей природе склонен к сотрудничеству  | <input type="checkbox"/> |
| 9. Я доверяю себе в умении прогнозировать поступки других людей   | <input type="checkbox"/> |
| 10. Следует быть очень осторожным, когда имеешь дело с людьми   | <input type="checkbox"/> |
| 11. Я стараюсь тесно взаимодействовать с окружающим миром   | <input type="checkbox"/> |
| 12. Никто не намерен брать на себя ответственность за то, что с тобой случится, хотя видят, к чему ты идешь | <input type="checkbox"/> |
| 13. Я доверяю себе в умении уступить, если необходимо   | <input type="checkbox"/> |
| 14. Я доверяю себе в умении признавать свои ошибки  | <input type="checkbox"/> |
| 15. Другие люди говорят, что от окружающего мира не приходится ждать ничего хорошего                        | <input type="checkbox"/> |

**6**

ИНСТРУКЦИЯ: Оцените степень своей готовности совершить действия, о которых Вас спрашивают.

При ответе на каждый из 25 вопросов поставьте соответствующий балл по следующей схеме:

- -2 балла - полное «нет»;
- -1 балл - больше «нет», чем «да»;
- 0 баллов - ни «да», ни «нет», нечто среднее;
- 1 балл - больше «да», чем «нет»;
- 2 балла - полностью согласен, полное «да».

- |   | -2                       | -1                       | 0                        | 1                        | 2                        |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Превысили бы Вы установленную скорость, чтобы быстрее оказать необходимую медицинскую помощь тяжелобольному человеку?              | <input type="checkbox"/> |
| 2. Согласились бы Вы ради хорошего заработка участвовать в опасной и длительной экспедиции?   | <input type="checkbox"/> |
| 3. Стали бы Вы на пути убегающего опасного взломщика?   | <input type="checkbox"/> |
| 4. Могли бы ехать на подножке товарного вагона при скорости более 100 км/час?   | <input type="checkbox"/> |
| 5. Можете ли Вы на другой день после бессонной ночи нормально работать?   | <input type="checkbox"/> |
| 6. Стали бы Вы первым переходить очень холодную реку?   | <input type="checkbox"/> |
| 7. Одолжили бы Вы другу большую сумму денег, будучи не совсем уверенным, что он сможет Вам вернуть эти деньги?                        | <input type="checkbox"/> |
| 8. Вошли бы Вы вместе с укротителем в клетку со львами при его заверении, что это безопасно?  | <input type="checkbox"/> |
| 9. Могли бы Вы под руководством извне залезть на высокую фабричную трубу?   | <input type="checkbox"/> |
| 10. Могли бы Вы без тренировки управлять парусной лодкой?   | <input type="checkbox"/> |
| 11. Рискнули бы Вы схватить за уздечку бегущую лошадь?  | <input type="checkbox"/> |
| 12. Могли бы Вы после 10 стаканов пива ехать на велосипеде?   | <input type="checkbox"/> |
| 13. Могли бы Вы совершить прыжок с парашютом?   | <input type="checkbox"/> |
| 14. Могли бы Вы при необходимости проехать без билета от Таллина до Москвы?   | <input type="checkbox"/> |
| 15. Могли бы Вы совершить автотурне, если бы за рулем сидел Ваш знакомый, который совсем недавно был в тяжелом дорожном происшествии? | <input type="checkbox"/> |
| 16. Могли бы Вы с 10-метровой высоты прыгнуть на тент пожарной команды?   | <input type="checkbox"/> |
| 17. Могли бы Вы, чтобы избавиться от затяжной болезни с постельным режимом, пойти на опасную для жизни операцию?                      | <input type="checkbox"/> |
| 18. Могли бы Вы спрыгнуть с подножки товарного вагона, движущегося со скоростью 50 км/час?  | <input type="checkbox"/> |
| 19. Могли бы Вы в виде исключения вместе с семью другими людьми, подняться в лифте,   | <input type="checkbox"/> |

АНКЕТА

рассчитанном только на шесть человек?

-2 -1 0 1 2

20. Могли бы Вы за большое денежное вознаграждение перейти с завязанными глазами оживленный уличный перекресток?

21. Взялись бы Вы за опасную для жизни работу, если бы за нее хорошо платили?

22. Могли бы Вы после 10 рюмок водки вычислять проценты?

23. Могли бы Вы по указанию Вашего начальника взяться за высоковольтный провод, если бы он заверил Вас, что провод обесточен?

24. Могли бы Вы после некоторых предварительных объяснений управлять вертолетом?

25. Могли бы Вы, имея билеты, но без денег и продуктов, доехать из Москвы до Хабаровска?

## 7

ИНСТРУКЦИЯ: Далее Вам будут представлены 3 ситуации. Прочитайте внимательно и оцените приемлемость для Вас предложенных действий в гипотетической ситуации. Постарайтесь как можно более искренне вжиться в предложенную роль и поступить так, как поступили бы Вы в действительности.

### СИТУАЦИЯ 1

В процветающей компании Вы — ассистент заведующего отделом кадров. От руководства поступает запрос на первичный отбор кандидатов — специалистов по продажам. Должность является весьма ответственной, квалификация сотрудников и их опыт — первостепенная характеристика. Узнав об этом в беседе, Ваш брат, недавно закончивший педагогический ВУЗ, интересуется возможностью поступить на работу именно на должность специалиста по продажам. Зная о его амбициях и целеустремленности, Вы, по взаимной договоренности, собираетесь рассмотреть его кандидатуру лично. Благодаря Вашим хорошим взаимоотношениям с начальником, Вы лично занимаетесь отбором Вашего брата, не имеющего должных квалификаций. В итоге он благополучно получает эту должность.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Оцените, насколько данный поступок соответствует Вашим принципам

2. Оцените, насколько данный поступок Вы готовы были бы совершить в предложенных условиях

3. Оцените, насколько данный поступок находится в рамках общепризнанных норм

4. Оцените, насколько предложенное в ситуации решение соразмерно с целью поступка

### СИТУАЦИЯ 2

При приеме на работу в перспективную компанию на должность специалиста по продажам, Вы конкурируете с лучшим другом. Закончив вместе с ним педагогический ВУЗ, Вы, затрудняясь найти работу по специальности, решаете получить первичный опыт работы и хороший заработок в компании, знакомой Вам от Вашего брата, работающего в отделе кадров. Зная, что при приеме на работу Вы будете конкурировать с опытными и квалифицированными кандидатами, а также с лучшим другом, Вы решаете заручиться поддержкой брата в этом вопросе.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Оцените, насколько данный поступок соответствует Вашим принципам

2. Оцените, насколько данный поступок Вы готовы были бы совершить в предложенных условиях

3. Оцените, насколько данный поступок находится в рамках общепризнанных норм

4. Оцените, насколько предложенное в ситуации решение соразмерно с целью поступка

### СИТУАЦИЯ 3

Вы работаете барменом в малолюдном баре. К Вам приходит посетитель и просит сделать ему кофе. Прежде, чем вы ввели заказ в кассу, посетитель дает вам банкноту, незначительно превышающую стоимость кофе, и уходит, сказав: "спасибо, сдачу оставьте". Вы решаете, помимо чаевых, оставить деньги за кофе себе, так как заказ не был введен в кассу, и запасы кофе в Вашем баре строго не регламентируются.



АНКЕТА

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1. Оцените, насколько данный поступок соответствует Вашим принципам
2. Оцените, насколько данный поступок Вы готовы были бы совершить в предложенных условиях
3. Оцените, насколько данный поступок находится в рамках общепризнанных норм
4. Оцените, насколько предложенное в ситуации решение соразмерно с целью поступка

**8**

ИНСТРУКЦИЯ: Вам будут предложены утверждения, касающиеся вашего характера. Отвечайте, долго не раздумывая, вы можете выбрать один из двух ответов: "да" или "нет", поставив «X» в соответствующей клетке.

«ДА» «НЕТ»

1. Является ли ваше настроение в общем веселым и беззаботным?
2. Восприимчивы ли вы к обидам?
3. Случалось ли вам иногда быстро заплакать?
4. Всегда ли вы считаете себя правым в том деле, которое делаете, и вы не успокоитесь, пока не убедитесь в этом?
5. Считаете ли вы себя более смелым, чем в детском возрасте?
6. Может ли ваше настроение меняться от глубокой радости до глубокой печали?
7. Находитесь ли вы в компании в центре внимания?
8. Бывают ли у вас дни, когда вы без достаточных оснований находите в угрюмом и раздражительном настроении и ни с кем не хотите разговаривать?
9. Серьезный ли вы человек?
10. Можете ли вы сильно воодушевиться?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете, если вас кто-нибудь обидит?
13. Мягкосердечный ли вы человек?
14. Пытаетесь ли вы проверить после того, как опустили письмо в почтовый ящик, не осталось ли оно висеть в прорези?
15. Всегда ли вы стараетесь быть добросовестным в работе?
16. Испытывали ли вы в детстве страх перед грозой или собаками?
17. Считаете ли вы других людей недостаточно требовательными друг к другу?
18. Сильно ли зависит ваше настроение от жизненных событий и переживаний?
19. Всегда ли вы прямотушны со своими знакомыми?
20. Часто ли ваше настроение бывает подавленным?
21. Был ли у вас раньше истерический припадок или истощение нервной системы?
22. Склонны ли вы к состояниям сильного внутреннего беспокойства или страстного стремления?
23. Трудно ли вам длительное время просидеть на стуле?
24. Боретесь ли вы за свои интересы, если кто-то поступает с вами несправедливо?
25. Смогли бы вы убить человека?
26. Сильно ли вам мешает косо висящая гардина или неровно настланная скатерть, настолько, что вам хочется немедленно устранить эти недостатки?
27. Испытывали ли вы в детстве страх, когда оставались одни в квартире?
28. Часто ли у вас без причины меняется настроение?
29. Всегда ли вы старательно относитесь к своей деятельности?
30. Быстро ли вы можете разгневаться?
31. Можете ли вы быть бесшабашно веселым?
32. Можете ли вы иногда целиком проникнуться чувством радости?
33. Подходите ли вы для проведения увеселительных мероприятий?
34. Высказываете ли вы обычно людям свое откровенное мнение по тому или иному вопросу?

АНКЕТА 

«ДА» «НЕТ»

- |   |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 35. Влияет ли на вас вид крови?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 36. Охотно ли вы занимаетесь деятельностью, связанной с большой ответственностью?                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 37. Склонны ли вы вступить за человека, с которым поступили несправедливо?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 38. Трудно ли вам входить в темный подвал?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 39. Выполняете ли вы кропотливую черную работу так же медленно и тщательно, как и любимое вами дело?                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 40. Являетесь ли вы общительным человеком?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 41. Охотно ли вы декламировали в школе стихи?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 42. Убегали ли вы ребенком из дома?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 43. Тяжело ли вы воспринимаете жизнь?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 44. Бывали ли у вас конфликты и неприятности, которые так изматывали вам нервы, что вы не выходили на работу?         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 45. Можно ли сказать, что вы при неудачах не теряете чувство юмора?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 46. Сделаете ли вы первым шаг к примирению, если вас кто-то оскорбит?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 47. Любите ли вы животных?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 48. Уйдете ли вы с работы или из дому, если у вас там что-то не в порядке?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 49. Мучают ли вас неопределенные мысли, что с вами или с вашими родственниками случится какое-нибудь несчастье?       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 50. Считаете ли вы, что настроение зависит от погоды?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 51. Затруднит ли вас выступить на сцене перед большим количеством зрителей?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 52. Можете ли вы выйти из себя и дать волю рукам, если вас кто-то умышленно грубо рассердит?                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 53. Много ли вы общаетесь?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 54. Если вы будете чем-либо разочарованы, придете ли в отчаяние?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 55. Нравится ли вам работа организаторского характера?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 56. Упорно ли вы стремитесь к своей цели, даже если на пути встречается много препятствий?                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 57. Может ли вас так захватить кинофильм, что слезы выступят на глазах?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 58. Трудно ли вам будет заснуть, если вы целый день размышляли над своим будущим или какой-нибудь проблемой?          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 59. Приходилось ли вам в школьные годы пользоваться подсказками или списывать у товарищей домашнее задание?           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60. Трудно ли вам пойти ночью на кладбище?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 61. Следите ли вы с большим вниманием, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 62. Приходилось ли вам лечь спать в хорошем настроении, а проснуться в удрученном и несколько часов оставаться в нем? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 63. Можете ли вы с легкостью приспособиться к новой ситуации?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 64. Есть ли у вас предрасположенность к головной боли?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 65. Часто ли вы смеетесь?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 66. Можете ли вы быть приветливым с людьми, не открывая своего истинного отношения к ним?                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 67. Можно ли вас назвать оживленным и бойким человеком?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 68. Сильно ли вы страдаете из-за несправедливости?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 69. Можно ли вас назвать страстным любителем природы?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 70. Есть ли у вас привычка проверять перед сном или перед тем, как уйти, выключен ли газ и свет, закрыта ли дверь?    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 71. Пугливы ли вы?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 72. Бывает ли, что вы чувствуете себя на седьмом небе, хотя объективных причин для этого нет?                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 73. Охотно ли вы участвовали в юности в кружках художественной самодеятельности, в театральном кружке?                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



АНКЕТА

«ДА» «НЕТ»

74. Тянет ли вас иногда смотреть вдаль?
75. Смотрите ли вы на будущее пессимистически?
76. Может ли ваше настроение измениться от высочайшей радости до глубокой тоски за короткий период времени?
77. Легко ли поднимается ваше настроение в дружеской компании?
78. Переносите ли вы злость длительное время?
79. Сильно ли вы переживаете, если горе случилось у другого человека?
80. Была ли у вас в школе привычка переписывать лист в тетради, если вы поставили на него кляксу?
81. Можно ли сказать, что вы больше недоверчивы и осторожны, нежели доверчивы?
82. Часто ли вы видите страшные сны?
83. Возникла ли у вас мысль против воли броситься из окна, под приближающийся поезд?
84. Становитесь ли вы радостным в веселом окружении?
85. Легко ли вы можете отвлечься от обременительных вопросов и не думать о них?
86. Трудно ли вам сдерживать себя, если вы разозлитесь?
87. Предпочитаете ли вы молчать (да), или вы словоохотливы (нет)?
88. Могли бы вы, если пришлось бы участвовать в театральном представлении?

Большое спасибо за участие в опросе! Пожалуйста, заполните строки ниже:

М Ж

Пол:

Возраст:

Имел ли кто-либо из Ваших родственников или родителей опыт работы госслужащим?  «ДА»  «НЕТ»

Состоите ли Вы в каких-либо общественных, добровольческих организациях?  «ДА»  «НЕТ»

Конфиденциальность Ваших данных и интерпретации результатов гарантируем.

Обратную связь Вы можете получить, написав Никите Шабанькину:

E-mail: n.shabankin@gmail.com

Для обратной связи Вам необходимо придумать свой уникальный идентификатор – любое слово или набор символов, который позволит идентифицировать Ваши результаты среди остальных.

ИДЕНТИФИКАТОР:

