

A KORRUPCIÓ PSZICHOLÓGIAI GYÖKEREI

PSYCHOLOGICAL ROOTS OF CORRUPTION

Bereczkei Tamás

intézetigazgató egyetemi tanár, Pécsi Tudományegyetem Pszichológia Intézet
berezkei.tamas@pte.hu

ÖSSZEFOGLALÁS

Noha a korrupció nyilvánvalóan társadalmi jelenség, számos pszichológiai adottság – személyiségjegyek, érzelemszabályozás, motiváció – befolyásolja azt az egyéni döntést, hogy valaki részt vegyen korrupciós cselekményekben. A vizsgálatok azt mutatják, hogy jóllehet nincsenek olyan pszichés jellegzetességek, amelyek kifejezetten a korrupcióra volnának jellemzőek, az alapvető személyiségfaktorközül a barátságosság és lelkiismeretesség alacsony foka kapcsolatban áll a korrupcióra való hajlandósággal. Ugyanebbe az irányba hat a sötét triád két személyiség típusa, a nárcizmus és a machiavellizmus, amelyek a manipulációval, a hatalomra való törekvéssel, és az önérdék-érvényesítéssel állnak kapcsolatban. Ugyanakkor a társas környezet sajátosságai ugyancsak fontos szerepet játszanak a korrumpált cselekedetek kialakulásában. Az egyik legfontosabb környezeti feltétel az erőforrások megosztása és birtoklása: a magas státusszal rendelkező egyének másokhoz képest nagyobb valószínűséggel élnek vissza a hatalmukkal és befolyásukkal saját egyéni hasznosításuk érdekében. A korrupcióra egy alapvető kettősség jellemző: az erkölcsstelen versengés mellett ez éppenséggel az együttműködés területe is, hiszen a korrumpált és a korrumpáló között egy sajátos kooperáció, mondhatni bizalmi kapcsolat alakul ki. Ez egyfelől sebezhetővé teszi a korrupciót, másfelől azonban nehezíti az ellene való fellépést. Az egyéni akciók általában nem vezetnek eredményre, a nyilvánosság intézményei (átláthatóság, a vezetők demokratikus választása és rotációja stb.) szükségesek ahhoz, hogy a korrupcióval sikeresen fel lehessen venni a harcot.

ABSTRACT

Although corruption is a social phenomenon, several psychological traits – personality factors, emotion regulation, motivation – influence the individual decision on participating in corruption. The relevant studies have revealed that although no personality traits directly link to corruption, the relatively low degree of Agreeableness and Conscientiousness may increase one's inclination for corruption. Similarly, narcissism and Machiavellianism – components of Dark Triad – are characteristics of strive for power and self-interest. At the same time peculiarities of social environment also influence the possible participation in corruption. One of the most important social conditions is the possession and distribution of resources: people with high status are more likely to use their own power and influence for getting benefits. Corruption is a double-edge strategy: besides the immoral competition it is paradoxically the field of cooperation as the participants of corruption often develop a personal, trustful relationship with each

other. This makes corruption vulnerable but also makes the struggle against it more difficult. The individual acts usually are not effective, the institutions of democracy (transparency, the free election and rotation of leaders) are necessary for the successful suppression of corruption.

Kulcsszavak: alacsony fokú lelkiismeretesség, sötét triád, hatalom, bizalmi kapcsolat, társadalmi nyilvánosság

Keywords: low conscientiousness, Dark Triad, power, trustfulness, democratic institutions

A korrupció világszerte elterjedt jelenség, amely óriási károkat okoz a közösségeknek. Leginkább az ipari társadalmakat érinti, ahol az emberek közötti kapcsolatok sokkal nehezebben áttekinthetők, és az erőforrások elosztásának mechanizmusai lényegesen bonyolultabbak, mint a modernizációt megelőző társadalmakban. Miközben azonban a korrupciót egy hallatlanul bonyolult társadalmi rendszer megnyilvánulásának tekintjük, nem szabad elfelejtenünk arról, hogy e mögött egyének sajátos kapcsolatáról van szó, egyéni motivációkkal és hajlamokkal.

Gyakran hallani ugyanis azt a nézetet, hogy „X. Y. csak azért nem korrump, mert nincs rá módja és lehetősége”. Valójában semmi sem bizonyítja, hogy az emberekben ellenállhatatlan vágy élne arra, hogy részt vegyenek korrump kapcsolatokban. A tények inkább azt mutatják, hogy bizonyos emberek bizonyos körülmények között válnak hajlamossá arra, hogy másokat korrumpáljanak. Számos pszichológiai adottság – személyiségjegy, érzelemszabályozás, motiváció – egyidejű birtoklása szükséges ahhoz, hogy valaki úgy érezze, hogy nem szabad elszasztania a kínálózó alkalmat.

SZEMÉLYISÉGJEGYEK: KULTÚRÁK KÖZÖTTI KÜLÖNBBSÉGEK

Melyek ezek a lelki tényezők? Érdemes egy dolgot előrebecsíteni. Nincsenek olyan pszichés jellegzetességek, amelyek kifejezetten a korrupcióra volnának jellemzőek. Ellenkezőleg, számos olyan adottság sajátos együttállása kell hozzá, amelyek külön-külön bármelyikünket jellemezhetik.

A korrupció és a személyiség összefüggésére vonatkozó adatok egy része a különböző társadalmak összehasonlító elemzéséből ered (Zaloznaya, 2014). A Transparency International és más szervezetek minden évben meghatározott kritériumok alapján megbecsülik a korrupció gyakoriságát és intenzitását az egyes országokban, és ez alapján egy listát állítanak össze. Ehhez kapcsolódtak azok a kutatók, akik az egyes országokból származó mintákon (amelyek általában 100 és 1000 közötti egyént foglalnak magukban) különböző pszichológiai teszte-

ket és kérdőíveket vesznek fel. Az egyik legismertebb ezek közül az ún. Big Five típusú személyiségteszt, amely a személyiség öt fő faktorát és ezek összetevőit méri (lásd *I. táblázat*). Az egyik vizsgálatból – amely 54 társadalmat ölelt fel – az derült ki, hogy azokban az országokban mérik a legmagasabb korrupciót, amelyek tagjaira átlagban alacsony extravertió és magas neuroticizmus (érzelmi labilitás) jellemző (Connelly–Ones, 2008). Ez feltehetőleg azzal magyarázható, hogy az extravertált emberek – aki többnyire társaságkedvelők, dominánsak, aktívak – másoknál hajlamosabbak arra, hogy észrevegyék és jelentsék a korrupció általuk tapasztalt vagy hallott jelenségeit. De az oksági összefüggés a másik irányban is működhet: a korrupció arra készíthet embereket, hogy visszahúzódnak, introvertáltak legyenek, annak érdekében, hogy elkerüljék a lehetséges összetűzéseket és támadásokat. Elképzelhető, hogy az emberek által tapasztalt mindennapi korrupció a felelős a neuroticizmus magas fokáért is: a frusztrációért, a kiegyensúlyozatlanságért és a szorongásért.

Egy másik kultúraközi vizsgálat azt mutatta, hogy az egyes országokban mért korrupció mértéke leginkább a hatalmi megosztástól függ (Husted, 1999). Nagyobb mértékű korrupciót regisztráltak azokban az országokban, ahol a társadalom erős hierarchiát mutat, és egyenlőtlen gazdasági feltételek érvényesülnek. Valószínűleg azért, mert ezekben az országokban fontosnak tartják a hatalomhoz való lojalitást és alkalmazkodást, ami azzal járhat, hogy az emberek többsége nem meri megkérdőjelezni a korrump gyakorlatokat. A magas IQ-értékek viszont a korrupció ellen hatnak: azt találták, hogy a magas átlagos intelligenciaértéket mutató társadalmakban (populációkban) relatíve kevesebb korrump esemény fordul elő azokhoz a társadalmakhoz képest, ahol az átlagos IQ-értékek alacsonyabbak (Potrafke, 2012). A szerző szerint azért, mert a magas IQ összefügg a nyitott, független és tágabb perspektívájú gondolkodással, ami elősegíti a hosszú távú együttműködést. Ha az egyéni IQ befolyásolja a gazdasági és politikai döntéseket, akkor elképzelhető, hogy a magas intelligencia valóban gátló hatást gyakorol a korrupcióra. Nagy kérdés, hogy ez a népesség szintjén kimutatott összefüggés igaz-e a személyek közötti viszonylatokra.

SEMÉLYISÉG, ERKÖLCSI IDENTITÁS, BŰNÖZÉS

A korrupció személyiség-összetevőinek kutatása nem csupán a társadalmak közötti különbségek területén zajlik, hanem sokkal inkább társadalmon belül, azaz az egyének közötti különbségekre vonatkoztatva. Itt előljáróban fontos megjegyezni, hogy rendkívül nehéz kísérleti adatokat gyűjteni a korrupcióban érintett személyekről. Viszonylag ritkán lehet ezeket az embereket fülön csípni és bíróság elé állítani (még kevésbé elítélni). Ennek következtében szinte megoldhatatlan feladat egy viszonylag nagy mintán tanulmányozni a korrupció pszichológiai ösz-

1. táblázat. Big Five modell

Az öt fő személyiségfaktort tükröző kétpólusú és egypólusú melléknévszókálák (Carver–Scheier, 1998). Az egypólusú skálák az egyes faktorok tartalmát, „témáját” írják le, a kétpólusú skálák pedig a faktorok által jellemzett személyiségjegyek szélsőértékeit adják meg. E szélsőértékek között természetesen számos átmenet létezik; az egyes emberek konkrét tulajdonságai igen széles változótartományt jelentenek egy adott népességben.

Faktor	Kétpólusú skálák	Egypólusú skálák
<i>Extraverzió</i>	Bátor – félénk	Társas igény
	Erőszakos – önalávető	Szókimondó
	Magabiztos – bizonytalan	Energikus
	Bőbeszédű – csendes	Boldog
	Spontán – gátlásos	Elzárkózó
<i>Barátságosság</i>	Barátságos – barátságtalan	Féltékeny
	Meleg – hideg	Figyelmes
	Kedves – nyers	Rosszindulatú
	Udvarias – bárdolatlan	Sértődékeny
	Jó természetű – ingerlékeny	Panaszkodó
<i>Lelkiismeretesség</i>	Óvatos – meggondolatlan	Talpraesett
	Komoly – frivol	Kitartó
	Felelősségteljes – felelőtlen	Előrelátó
	Alapos – felületes	Gondos
	Szorgalmas – lusta	Különc
<i>Emocionalitás</i>	Ideges – kiegyensúlyozott	Aggódó
	Szorongó – nyugodt	Ideges
	Izgulékony – higgadt	Félős
	Laza – feszült	Feszült
<i>Intellektus</i>	Fantáziadús – fantáziátlan	Értelmes
	Intellektuális – ösztönös	Gyors felfogású
	Kifinomult – durva	Képzletgazdag
	Érdektelen – kíváncsi	Verbális
	Nem kreatív – kreatív	Eredeti

szetevőit egy társadalmon belül. Ezért többnyire meg kell elégednünk közvetett bizonyítékokkal és olyan összefüggésekkel, amelyek nem minden esetben elégitik ki az egzaktság tudományos kritériumait, mindazonáltal pontosan tükrözik a korrupcióval kapcsolatos tapasztalatainkat.

A korrupció egyik közvetítő változója a deviáns munkavégzés, amely olyan viselkedésformákat foglal magában, amelyek károsak a szervezetekre vagy az egyes személyekre nézve. Magában foglalja az olyan nyílt cselekvéseket, mint az erőszak vagy a lopás, de kevésbé nyilvános magatartásokat is tartalmaz, amilyen például a vállalati szabályok megszegése. Az ezen a területen alkalmazott tesztek többsége egyrészt a teljesítményt – még inkább annak hiányát – méri („Igyekeztem elfoglaltnak tűnni, miközben nem csináltam semmit”), másrészt a munkatársakkal szembeni kártékony magatartást vizsgálja („Leszóltam más munkáját”; „Viccet csináltam más személyes problémájából”; „Megtagadtam az együttműködést a kollégámmal”) (Fox et al., 2001).

Sokan a korrupciót is a deviáns munkavégzéshez sorolják, amennyiben gátolja a vállalat vagy intézmény normális működését, sérti az alkalmazottak érdekeit, és csökkenti a munka eredményességét és hatékonyságát. Több vizsgálatban azt találták, hogy a deviáns munkavégzés szorosan kapcsolódik az alacsony fokú lelkiismeretesség és barátságosság személyiségfaktorokhoz (lásd *1. táblázat*). Az előbbi inkább az intézmények elleni romboló viselkedéssel, az utóbbi viszont inkább az egyénekre irányuló negatív cselekedetekkel áll kapcsolatban (Salgado, 2003; Berry et al., 2007). Egy másik vizsgálat azt mutatta ki, hogy a munkahelyi deviancia erősen korrelál a jutalomkereső magatartással és a versengéssel, vagyis az egyének arra való törekvésével, hogy másoknál többre vigye (Diefendorff–Mehta, 2007).

Egy másik közvetítő változó az ún. „féhérgalléros bűnözés”, amely gyakran hozható kapcsolatba a korrupcióval. Egy vizsgálatban több mint háromszáz amerikai értelmiségi bűnözőt, hasonlítottak össze nem bűnöző értelmiségiekkel (Collins–Schmidt, 1993). A bűnözők – akik a legkülönbözőbb csalásokért és lopásokért ültek börtönben – az átlag amerikai diplomásokhoz képest alacsonyabb felelősségérzettel, kisebb toleranciával és a szabályokat és normákat figyelmen kívül hagyó attitűddel rendelkeztek.

Ami az eddigi vizsgálati eredmények közös metszéspontját képezi, az a korrupcióban részt vevő személyekhez köthető alacsony fokú lelkiismeretesség. A lelkiismeretesség pedig szorosan kapcsolódik a morális érzékhez és az erkölcsi tudatossághoz. Több kutatás azt mutatja, hogy a gyenge erkölcsi azonoságtudat (morális identitás) az egyik legfontosabb tényező abban, hogy valaki visszaéljen a hatalmával, és korrump kapcsolatot kezdeményezzen (Darley, 2005; DeCelles et al., 2012). A morális identitás pszichológiai értelemben azt jelenti, hogy az egyén milyen mértékben képes az erkölcsi elveket és normákat a saját magáról alkotott kép szerves részévé tenni. Olyan belsővé tett értékek

rendszeréről van szó, amely meghatározza mindennapjaink döntéseit, és befolyásolja saját magunk és mások szükségleteinek és törekvéseinek a megértését. Az egyik kísérletben a morális identitáson kívül mérték a hatalom szubjektív átélésének fokát, vagyis azt, hogy valaki milyen mértékben, intenzitással és gyakorisággal érez hatalmat mások fölött a mindennapi életében (DeCelles et al., 2012). Ugyancsak mérték az önérdék-érvényesítés szintjét, mégpedig különböző módszerekkel: egy kísérleti játék (diktátorjáték) során, ahol pénz lehetett szerezni (pontosabban megtartani) mások rovására, és a munkahelyi devianciák számbavételével, ahol a munkaadókat károsították meg („Hazudtam arról, hogy mikor hagyom el a munkahelyem és mikor tartok szünetet”). A szerzők az önérdék-érvényesítést a korrupció egyik szükséges pszichológiai feltételének, alapjának tekintették.

Meglepő módon azt találták, hogy a hatalomérzés ellentmondásos viszonyban van az önérdék-érvényesítéssel: hol gyengíti, hol erősíti azt. Negatív volt kettőjük kapcsolata abban az esetben, amikor az egyén erős erkölcsi identitással rendelkezett, de pozitív összefüggést találtak abban az esetben, ha a kísérleti személyek morális identitása erős volt. Ez azt jelenti, hogy amikor szilárd erkölcsi érzékkel rendelkező emberek kerülnek hatalomra, többnyire jó tetteket hajtanak végre, míg az alacsony vagy labilis erkölcsi értékekkel rendelkező személyek hatalmi pozícióban rossz dolgokat cselekszenek. A korrupció szempontjából az a lényeg, hogy azok az emberek, akik alacsony morális identitással rendelkeznek – másoknál kevésbé vannak tisztában tetteik erkölcsi súlyával és következményével – azok kifejezetten hajlamosak érdekeik önző érvényesítésére. Másrészt viszont a morálisan tudatos emberek sokkal inkább ellenállnak a korrupció kísértésének.

SÖTÉT TRIÁD

A hatalomra való törekvéssel és az önérdék-érvényesítéssel szoros kapcsolatban áll a nárcizmus (Paulhus–Williams, 2002). A nárcizmushoz leginkább a beképzeltség, hiúság, önhittség és önzés fogalmait szoktuk társítani. Lényege, hogy az illető saját személyiségét mások rovására, mindenké fölé helyezve imádja, ez válik érdeklődésének központi, sőt egyedüli tárgyává. A narcisztikus személy mértéktelenül énközpontú és önimádó, saját magát különlegesnek tekinti. Olyan embernek tartja magát, akinek különleges jogai vannak, és rendkívül irigy mások sikereire. Rendkívül önző, meg van győződve arról, hogy minden az ő érdekét kell, hogy szolgálja. Kapcsolatai felszínesek, társaira azért van szüksége, hogy kiszolgálják, felnézzenek rá, és elismerjék. A narcisztikus személyiségzavar – mint a nárcizmus patológiás formája – mindezeket az ismérveket kórosan felnagyítva tartalmazza. Beteges önimádat, a felsőbbrendűség hirdetése, nagyzási hóbort, a

csodálat feltétlen igénylése és elvárása, a kritikára való hiperérzékenység kóros formája jellemző rá.

Többen azt állítják, hogy a narcisztikus személyek különösen hajlamosak korrupciós ügyekben részt venni (Levine, 2005). Elsősorban korrump szervezetek vezetőiként, akik úgy képzelik, hogy a korrupciót szabadon működtethetik a rendszerben, hiszen meg vannak róla győződve, hogy ezzel nem csupán hatalmat növelik, hanem hasznot is hajtanak. Hivatalnokokat vásárolnak meg, bírósági pereket „rendelnek meg”, monopóliumbarát szabályozásokat hoznak létre. Számukra látszat és valóság élesen szemben áll egymással. Magukat olyan embereknek képzelik, akik magas erkölcsi érzékkel állnak a társadalom fölött. Az önnön nagyszerűségük képzetében élő emberek számára nem léteznek erkölcsi korlátok, ragadozó természetüket akadály nélkül érvényesíthetik.

A narcizmus mellett szót kell ejtenünk a machiavellizmusról mint személyiségjegyről és viselkedési stratégiáról. Mindkettő az ún. sötét triád tagja (a harmadik a pszichopátia), amely az emberi természet „sötét”, gonosz oldalát mutatja be. A machiavellisták arról nevezetesek, hogy gátlástalanul és az empátia legkisebb jele nélkül manipulálják társaikat, akiket eszközként használnak fel saját céljaik elérése érdekében (Jones–Paulhus, 2009). Nagyfokú cinizmus jellemző rájuk: meg vannak arról győződve, hogy a világon mindenki alapvetően rosszindulatú, és nem akarnak mást, mint a többieket megteveszteni és megkárosítani. Ezért a machiavellista úgy gondolja, hogy tulajdonképpen nem tesz mást, mint hogy hazugságaival és félrevezetéseivel megelőzi a többieket, akik máskülönben ugyanezt tennék. Racionálisan gondolkodnak: érzelmileg fűtött helyzetekben is hideg fejjel cselekszenek, nem veszik át a többi jelenlévő érzelmi hőfokát, és ez az emocionális hidegség megint csak hozzájárul ahhoz, hogy eredményesen tudjanak manipulálni másokat (Szijjártó–Bereczkei, 2015).

A machiavellista veszélyessége a korrupció vonatkozásában leginkább abban van, hogy kaméleon természetűek: állandóan új és új taktikákhoz folyamodnak, ami megnehezíti a leleplezésüket (Jonason–Webster, 2012). Ha kell sármosak, ha kell erőszakosak, ha kell büntudatot generálnak másokban. Rugalmas stratégiaként működnek, ami a hozzájuk diagnosztikailag közel álló pszichopátákra egyáltalán nem jellemző. Jól és gyorsan alkalmazkodnak a változó társas környezetekhez, felméri a manipuláció költségeit (például a leleplezés kockázatát), és maximális hasznot igyekeznek kihozni az adott szituációból (Bereczkei, 2015; Bereczkei–Czibor, 2014). Állandóan monitorozzák környezetük tagjait, várva a kedvező alkalmat, és ha kell önzetlenséget, sőt nagylelkúséget színlelnek, hogy ne veszítsék el társaik rokonszenvét (Bereczkei et al., 2010). Nincsenek megfelelő adatok arra nézve, hogy a machiavellisták milyen arányban vesznek részt korrump cselekményekben. Az azonban valószínű – és a jövő kutatásai ezt megerősíthetik –, hogy a machiavellizmus a korrupció egyik pszichológiai motívumaként működik.

A SZITUÁCIÓ SZEREPE: HATALOM

Azt mondhatjuk az eddigiek alapján, hogy az egyének személyi tulajdonságai lényegesen befolyásolják a korrupcióban való részvételük valószínűségét. Ugyanakkor a társas környezet sajátosságai ugyancsak fontos szerepet játszanak a korrump cselekedetek kialakulásában. Az egyik legfontosabb környezeti feltétel a hatalom megosztása és birtoklása. Számos vizsgálat mutatja, hogy a hatalom sokszor a korrupció melegágya. A gazdasági és politikai hatalom birtokában lévő emberek másoknál nagyobb valószínűséggel szegik meg a társadalmi normákat és az erkölcsi szabályokat (Fiske, 1993; Magee–Galinsky, 2008). Kevésbé érzik akadálynak mások szenvedését abban, hogy elérjék céljaikat. Gyakran táplálnak negatív előítéleteket az alacsonyabb státuszú emberekkel szemben, és ennek következtében könnyedén igazolják saját öncélú viselkedésüket.

Egy nemrégiben végzett vizsgálatban a hatalom és a korrupció lehetséges kapcsolatát vették szemügyre (Bendahan et al., 2015). A résztvevők diktátorjátékot játszottak, aminek az a lényege, hogy az egyik játékosnak dönteni kell arról, hogy a birtokában lévő pénzösszegeből mennyit ad át a partnernek. A játékot különböző feltételek között játszották. A kísérleti személyekkel közölték, hogy ők játsszák a főnök szerepét, aki a pénzt elosztja, és 1, 2 vagy 3 beosztottal mint lehetséges partnerrel rendelkezik. Ezenkívül azt is elmondták nekik, hogy hányféle lehetőség van arra vonatkozóan, hogy milyen arányban osszák el a pénzt. A lehetőségek a szélsőségesen antiszociális tranzakciótól (az összeg mindössze egy tizedét vagy egy huszadát adják át a másik játékosnak) a kifejezetten proszociális döntésekig (a pénz nagyobb része a partnerhez kerül) húzódtak. Azok a „főnökök” birtokolták a legnagyobb hatalmat, akik a legtöbb beosztottal és a legszélesebb választási lehetőségekkel rendelkeztek.

Kiderült, hogy pont ezek a nagyhatalmú játékosok voltak azok, akik a leginkább megkárosították a többieket, noha lehetett volna más választásuk is. Ők mégis leggyakrabban az antiszociális elosztást gyakorolták, azaz a lehető legkevesebb összeget juttatták a beosztottaknak, és ezzel nemcsak őket károsították meg, hanem az egész csoportot. A szerzők szerint ez egyet jelent azzal, hogy korrump módon viselkedtek, hiszen a korrupció lényege az, hogy egyesek visszaélnek a hatalmukkal és befolyásukkal saját egyéni haszonszerzésük érdekében, és ez szembemegy az általános erkölcsi normákkal. A legnagyobb hatalommal (pénzzel és beosztottakkal) rendelkező személyek kihasználják az aszimmetrikus helyzetből fakadó lehetőségeiket, és annyi pénzt halmoztak fel, amennyi csak módjukban állt.

Azt mondhatjuk tehát – visszatérve a kiindulási pontunkhoz –, hogy mind az egyéni döntések, mind pedig a szituáció sajátosságai, feltételei felelősek lehetnek a korrupció kialakulásáért. De egy fontos szempontot mindeddig nem vettünk figyelembe. Feltételezhetjük, hogy a legtöbb ember – talán a szélsőséges machia-

vellisták és pszichopatak kivételével – több-kevesebb büntudatot érez az általa kezdeményezett vagy végrehajtott korrump cselekedetet követően. Ez valószínűleg igaz lehet, mégis nagyon sok híradás számol be arról, hogy egyes, hatalmon lévő emberek, munkahelyi vezetők, szervezetek vagy politikai pártok képviselői hosszú évekig, ismételten részt vesznek korrupcióban. Ennek egyik oka a *racionalizálás* lehet: a korrump vezetők nem tekintik magukat korrumpnak, és nem gondolják, hogy bárkit megkárosítottak (Anand et al., 2005). A racionalizálás egyik formája, hogy szerintük nem terheli őket felelősség a tettükért, hiszen nem volt más választásuk („Mit tehettem volna? Meg volt kötve a kezem”). Egy másik taktika a károkozás tagadása, mondván, hogy valójában senkit nem ért kár, így nem beszélhetünk korrupcióról („Mindenki jól járt. Különb is, lehetett volna rosszabb”). További lehetőség, hogy a korrump személy az áldozatot vádolja, és azt állítja, hogy az áldozat megérdemelte a sorsát („Maga választotta, megérdemelte, amit kapott”). Az is előfordul, hogy a korrump ember állandóan összehasonlítja magát másokkal, és úgy véli, hogy ez felmenti őt a korrupció vádjától („Nincs jogod, hogy kritizálj. A többiek sokkal rosszabbak nálam”).

ANTISZOCIÁLIS VERSENGÉS ÉS BIZALMI KAPCSOLAT

A korrupcióra egy alapvető kettősség jellemző. Egyfelől merőben antiszociális tevékenység, amely valamilyen törvénytelen versenyelőny megszerzését szolgálja. A korrumpáló hiányt szenved valamilyen értékes erőforrásból (anyagi javakból, információból, pozícióból), és a célja az, hogy ezeket a társadalmi normák megkerülésével szerezzék meg. Ez azonban nyilvánvaló kockázatot jelent a számára. Ilyen kockázati tényező a lebukás lehetősége, és az ezt követő gyakori társadalmi megszégyenülés, de az egyéni költségeket növelheti a normaszegés miatti rossz közérzet, büntudat és lelki stressz is. Általános megfigyelés, hogy minél alacsonyabb pozícióval rendelkezik valaki a társadalmi hierarchiában, annál költségesebb számára a megvesztegetés, és annál inkább ki van téve a leleplezés kockázatának (Zaloznaya, 2014). Másfelől pedig, minél nagyobb a felek közötti különbség, annál kisebb a korrumpáló esélye arra, hogy a korrumpált számára értékes ellenszolgáltatást tud nyújtani (Tóth, 2003). Ezek a költségek és kockázatok csak akkor vállalhatók, ha jelentős anyagi vagy szociális előnyök ellensúlyozzák.

Viszonylag kevesen tanulmányozták a másik oldalt: a korrupció az erkölcsstelen versengés mellett éppenséggel az együttműködés területe is, hiszen a korrumpáló és a korrumpált között egy sajátos kooperáció, mondhatni bizalmi kapcsolat alakul ki. Közös cél elérése érdekében fognak össze. A korrupciót igazán az együttműködés teszi sikeressé, hiszen ez az, ami lehetőséget ad az erőforrások megszerzésére és újraelosztására. Ráadásul ez az együttműködés nem egyszerűen valamifajta cinkos összekacsintás vagy az érdekek látszat összebékítése.

Bármilyen furcsán hangzik, a korrupció egyik legfontosabb pszichológiai aspektusa az egymás iránti bizalom (Ostrom–Walker, 2003). A korrumpáló ugyanis végső soron semmivel sem kényszerítheti a korrumpáltat a viszonzásra. Miután a megvesztegetés a közösségi normák megkerülésével – lényegében persze azokkal szemben – jön létre, ezért a társadalmi szankciók nem vonatkoznak rá, legfeljebb csak a „tolvajbecsület”. Ennek megfelelően a korrumpáló sokat kockáztat, hiszen a korrumpált esetleg elfogadja a szolgáltatást, de a saját belátásán múlik, hogy viszonzozza-e. Ráadásul a korrumpálás (például kenőpénz fizetése) és az ellenszolgáltatás között sokszor hosszabb idő is eltelhet, ami különösen törékennyé teheti a kapcsolatot (Jancsics, 2014). Ezért a korrupció sokszor a felek közötti feltétlen bizalom alapján működik.

Meggyőzően támasztja ezt alá a következő kísérlet (Hildreth et al., 2016), amely azt vizsgálta, hogy milyen körülmények között hajlamosak csalni a résztvevők. Egy problémamegoldásban vettek részt, ahol pontokat lehetett gyűjteni, majd beváltani pénzre. A dolog érdekessége, hogy a megoldásokat maguk a kísérleti személyek diktálták be a kísérletvezetőnek, ami lehetőségeket adott nekik a csalásra, azaz arra, hogy túlértékeljék a teljesítményüket. A résztvevők néhány fős csoportban játszottak, és maga a csoport nyert vagy veszített. A kísérlet vezetői még egy változót bevontak: a lojalitást, azaz a csoporthoz való tartozást és hűséget. Úgy igyekeztek ezt erősíteni, hogy a kísérletet megelőzően 10 percig arról beszéltek, hogy milyen fontos a csoport, milyen kötelességei vannak az embernek csoporttársai iránt stb. (A kontrollcsoportban neutrális témákról folyt a beszélgetés.)

A résztvevőket először egy nagy egyetem hallgatóiból válogatták véletlenszerűen. Kiderült, hogy azok a résztvevők, akiket előzetesen a csoporthűségre hangoltak, kevesebbet csaltak, mint mások. A következő lépésben a résztvevőket az egyetem egy kisebb területéről (például valamelyik tanszékről) toborozták, így jól ismerték egymást. Itt az előbbivel fordított eredményt kaptak: a saját csoportjukhoz nagyobb lojalitással rendelkező játékosok többet csaltak, mint az alacsonyabb kötődésűek. Az ismerősök, barátok körében valószínűleg nagyobb biztonságban érezhették magukat, és többször mondtak be hamis eredményt, aminek végső soron a csoportjuk látta hasznát. Mindez megerősíti a korábban mondottakat: a bizalmi környezet megerősíti azt a szándékot, hogy valaki saját maga és bizalmasai számára többletforrásokat nyerjen a társadalom más csoportjaival szemben.

VISZONZÁS ÉS VISZONTSZOLGÁLTATÁS

Egy másik pszichológiai tényező a bizalom mellett a viszonzás kényszere, amely ugyancsak az együttműködés felé egyengeti az utat (Bereczkei, 2009). A kapott haszon megtérítésének szándéka, a viszonzás egyfajta belső kényszere döntő fontosságú lehet a cserekapcsolatok kiépülésében. Több vizsgálat azt mutatja,

hogyan a viszonzás normája emberi természetünk szerves része. Egy kísérlet során a kutatók címmel ellátott karácsonyi üdvözlőkártyákat küldtek teljesen ismeretlen személyeknek. Közülük meglepően sokan (kb. 20%) válaszoltak – azaz ők is küldtek üdvözlőkártyát –, jóllehet fogalmuk sem volt, hogy kitől származtak a jókívánságok (Kunz–Woolcott, 1976). A viszonzásra irányuló kötelességtudattal az élet számos terén találkozunk, gondoljunk csak a kereskedelmi cégek ingyenes bemutató termékeire, árumintáira, amelyek nem egyszerűen reklámcélokat szolgálnak, hanem a potenciális vásárlókat igyekeznek általuk lekötelezni. Baráti kapcsolatokban általában nagy érzelmi megterhelést jelent, ha nem vagyunk képesek viszonzni a nekünk juttatott törődést és támogatást. A korrupcióban kialakuló cserekapcsolatokban fontos szerep jut a viszonzosság normájának, amely egyfajta „tolvajbecsület” alapját képezi.

Miután a korrupcióban részt vevő személyek többnyire nagy kockázatot vállalnak, a kapcsolat pszichológiai alapját képező megbízhatóságot és együttműködési készséget a feleknek deklarálni kell. Egyértelművé kell tenni, hogy készek az áldozatvállalásra, és bíznak a vizsontszolgáltatásban. Ezért van az, hogy a korrupciós kapcsolatokban nagy szerep jut egymás kölcsönös megajándékozásának és lekötelezésének – túl az „üzleti” tranzakción (Jancsics, 2014; Theobald, 1990). Ez a baráti szándék és a belőle fakadó pszichológiai jutalom (öröm, megelégedettség) a kapcsolat megerősítését szolgálja. Ennek több előnyös funkciója lehet a résztvevők számára. Egyrészt csökkentheti azokat a kellemetlen érzéseket, amelyek a korrupció nyilvánvalóan közösségellenes jellegéből fakadnak. Másrészt megteremtheti azt a lehetőséget, hogy a résztvevők feloldják a bennük keletkezett kognitív disszonanciát – a korrupció számukra haszonnal jár, ugyanakkor normasértő –, és erkölcsösnek vagy legalábbis legálisnak tekinthessék az interakciót (Tóth, 2003). A korrupció elérheti azt a szintet, ahol egy stabil alrendszer képez a társadalmon belül. Sajátos belső normarendszert képvisel, amelyet – ha a társadalmi kontroll nem elég hatékony – nem kell ütköztetni a többségi elvárásokkal.

ANTIKORRUPCIÓ

A korrupció sok esetben egy meglehetősen zárt, autonóm rendszert képez, amely többé-kevésbé független a társadalom intézményeitől. „Befelé” ugyanis az együttműködés erősíti és legitimálja, annak minden anyagi és pszichológiai előnyével együtt (üzleti haszon, megelégedettség, bizalom stb.). „Kifelé” viszont zárt, és sokszor nincs kitéve azoknak a társadalmi ellenőrző folyamatoknak, amelyek rámutatnának törvénytelségre és erkölcstelségre. Idővel a szolgáltatások-ellenszolgáltatások rendszere olyan stabil struktúrába szerveződhet, ahol a felek sokkal inkább a mindennapi kihívásokkal törődnek, mintsem a társadalom értékítéleteivel, amelyek számukra sokszor alig észlelhetők.

Figyelmüket a mindennapi alkalmazkodás apró-cseprő ügyletei kötik le, és nem a közösség elvárása.

Ilyen körülmények között a leleplezés korántsem egyszerű. A korrupciós kapcsolat megakadályozása ráadásul költségekkel jár, és nem világos – vagy nem egyértelműen bejósolható – a leleplezésből származó haszon. Sokszor a korrupció megakadályozása nagyobb költséget jelent az egyén számára, mint az a lelki teher, ami abból fakad, hogy szemet huny a normaszegés fölött (Darley, 2005). A korrupcióban érdekelt társadalmi erők ugyanis retorziót alkalmazhatnak, sőt az is lehetséges, hogy a média közbenjárásával megnyerik a társadalmi „közakaratot”, és a leleplező könnyen a támadások keresztútjába kerülhet.

Ebből fakadóan az egyéni akciók általában nem vezetnek – nem vezethetnek – sikerre. Az egyén ugyanis általában nem rendelkezik a korrupciós folyamatok teljes megértéséhez szükséges információkkal. Másrészt, számára a leleplezéssel járó egyéni költségek általában sokkal fontosabbak, mint az a kár, amelyet a korrupció a társadalomnak okoz (Tóth, 2003). A modern (ipari) társadalmakban, ahol a normaszegő magatartás sokszor felismerhetetlen a mindennapokban, a nyilvánosság intézményei szükségesek ahhoz, hogy a korrupcióval sikeresen fel lehessen venni a harcot. Az átláthatóság segíthet megértetni, hogy hosszú távon minden egyes ember kárvallottjává válhat a korrupciónak. Ebben a folyamatban szükség van arra, hogy az emberek számára világossá váljon, hogy saját közösségüket – nem pedig általánosságban a „társadalmat” – védik a jogtalan és törvénytelen összefonódásoktól.

A saját közösséggel való azonosulás ugyanis azzal jár, hogy hajlandó vagyok jutalmazni és büntetni a hozzám közel állók érdekében. Egyik kísérletünkben a résztvevők közjavak-játékot játszottak, amelynek során a csoport közös számlájára utalhattak át tetszőleges pénzüsszeget. Amikor lehetővé tettük a büntetést, az emberek éltek a szankció lehetőségével, és megbüntették azokat – azaz pénzt vontak le azoknak az egyéni számlájáról –, akik túl keveset adtak a közösbe. Tették ezt annak ellenére, hogy a büntetés maga is költséges volt, aminek eredményeként a játék végén kevesebb magánvagyonnal rendelkeztek, mintha nem büntettek volna. A csoport érdekében hajlandónak mutatkoztak azoknak az embereknek a „ki-közösítésére”, akik a többiek nyakán élösködtek (Paál–Bereczkei, 2015).

Egy másik eszköz a korrupció féken tartására az lehet, ha sikerül elejét venni a korrupciós struktúrák kiépülésének. Egy ilyen lehetőséget mutat be az a játékelméleti kísérlet, ahol két személy játszik egymással, egy ún. ultimátum típusú játékban (Abbink, 2004). A kísérlet instrukciói szerint egyikük egy cég képviselője, a másik egy közhivatalban dolgozik. A cég alkalmazottja bizonyos összeggel megpróbálja lefizetni a hivatalnokot. Ha a hivatalnok nem fogadja el a pénzt, senki nem kap semmit. Ha elfogadja, akkor az összeg levonásra kerül a cég számlájáról, és különböző kalkulációkat követően – amelyben szimulálják többek között a lebukás kockázatát – a játékosok osztoznak rajta. Az elnyert (valódi) pénzt a játékosok meg-

tarthatják és hazavihetik. A kísérlet egyik legfontosabb következménye az volt, hogy lényegesen csökkent a kenőpénz felajánlásának valószínűsége akkor, amikor a „hivatalnokokat” cserélgették a játék során, mint amikor a cég ugyanazzal a hivatalnokkal állt kapcsolatban. Ez újra csak aláhúzza a személyes ismeretség és bizalom kérdését a korrupció során. Azt sugallja továbbá, hogy az üzleti, közéleti és hivatali szereplőket időnként rotációnak kell alávetni (mint ahogy egyes esetekben ez is történik), hogy csökkenjen a megvesztegetés megtérülésével kapcsolatos elvárás. Egy másik vizsgálat – amelyben bonyolult forgatókönyvek alapján próbálták modellezni a korrupció dinamikáját és a benne részt vevők viselkedését –, azt mutatta ki, hogy a megválasztott vezetők sokkal inkább motiváltak a korrupció leleplezésében, mint azok, akiket kineveztek (Azfar–Nelson, 2007). Ugyancsak a korrupció visszaszorításának irányába hatott a hivatalnokok béremelése és a korrupcióból nyert haszon elrejtésének megnehezítése.

Noha a korrupciós „játzmákat” nehéz kísérleti úton modellezni, a fent említett kutatási eredmények segíthetnek a korrupció elleni küzdelemben. Ehhez ismerni kell a résztvevők pszichológiai indítékait, lehetséges taktikai húzásait és a leleplezés körülményeit. De ez még mindig nem elég: mindenhol a világon társadalmi és politikai akarat és elszántság kell a korrupció felszámolásához.

IRODALOM

- Abbink, K. (2004): Staff Rotation as an Experimental Policy: An Experimental Study. *European Journal of Policy Economy*, 20, 887–906. DOI: 10.1016/j.ejpoleco.2003.10.008
- Anand, V. – Ashforth, B. E. – Joshi, M. (2005): Business as Usual: The Acceptance and Perpetuation of Corruption in Organizations. *Academy of Management Executive*, 19, 9–23. http://www.lawschool.cornell.edu/alumni/reunion/upload/04anand_et_al_ame_2004.pdf
- Azfar, O. – Nelson, W. R. (2007): Transparency, Wages, and the Separation of Powers: An Experimental Analysis of Corruption. *Public Choice*, 130, 471–493. DOI 10.1007/s11127-006-9101-5
- Bendahan, S. – Zehnder, C. – Pralong, F. P. – Antonakis, J. (2015): Leader Corruption Depends on Power and Testosterone. *The Leadership Quarterly*, 26, 101–122. DOI: 10.1016/j.leaqua.2014.07.010, <https://goo.gl/Sh1277>
- Berezkei T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest: Typotex Kiadó
- Berezkei T. (2015): The Manipulative Skill: Cognitive Devices and Their Neural Correlates Underlying Machiavellian Decision-making. *Brain and Cognition*, 99, 24–31. DOI: 10.1016/j.bandc.2015.06.007, <https://goo.gl/ZnyNjk>
- Berezkei T. – Birkas B. – Kerekes Zs. (2010): The Presence of Others, Prosocial Traits, Machiavellism: A Personality × Situation Approach. *Social Psychology*, 41, 238–245. DOI: 10.1027/1864-9335/a000032, https://www.academia.edu/3692133/The_Presence_of_Others_Prosocial_Traits_Machiavellianism_A_Personality_Situation_Approach
- Berezkei T. – Czibor A. (2014): Personality and Situational Factors Differently Influence High Mach and Low Mach Persons’ Decisions in a Social Dilemma Game. *Personality and Individual Differences*, 64, 168–173. DOI: 10.1016/j.paid.2014.02.035, <http://www>

- evoluciospszichologia.hu/uploads/9/3/4/5/9345921/bereczkei.czibor.2014.personality_and_situational_factors.pdf
- Berry, C. M. – Ones, D. S. – Sackett, P. R. (2007): Interpersonal Deviance, Organizational Deviance, and Their Common Correlates: A Review and Meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 92, 410–424. DOI: 10.1037/0021-9010.92.2.410
- Carver, C. S. – Scheier, M. (1998): *Személyiségpszichológia*. (ford. Albert Á., Ambró Á., Berky T. et al.) Budapest: Osiris Kiadó
- Collins, J. M. – Schmidt, F. L. (1993): Personality, Integrity, and White Collar Crime: A Construct Validity Study. *Personnel Psychology*, 46, 295–311. DOI: 10.1111/j.1744-6570.1993.tb00875.x
- Connelly, B. S. – Ones, D. S. (2008): The Personality of Corruption. A National-level Analysis. *Cross-Cultural Research*, 42, 353–385. DOI: 10.1177/1069397108321904, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.1000.9504&rep=rep1&type=pdf>
- Darley, J. M. (2005): The Cognitive and Social Psychology of the Contagious Organizational Corruption. *Brooklyn Law Review*, 70, 1177–1194. <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.hu/&httpsredir=1&article=1415&context=blr>
- DeCelles, K. A. – DeRuge, D. S. – Margolis, J. D. – Ceranic, T. L. (2012): Does Power Corrupt or Enable? When and Why Power Facilitates Self-interested Behavior. *Journal of Applied Psychology*, 97, 681–689. DOI: 10.1037/a0026811, <https://www.cornellcollege.edu/politics/courses/sutherland/225/DeCelles.pdf>
- Diefendorff, J. M. – Mehta, K. (2007): The Relations of Motivational Traits with Workplace Deviance. *Journal of Applied Psychology*, 92, 967–977. DOI: 10.1037/0021-9010.92.4.967
- Fiske, S. T. (1993): Controlling Other People: The Impact of Power on Stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621–628. DOI: 10.1037/0003-066X.48.6.621, https://www.researchgate.net/publication/14870029_Controlling_Other_People_The_Impact_of_Power_on_Stereotyping
- Fox, S. – Spector, P. E. – Miles, D. (2001): Counterproductive Work Behavior (CWB) in Response to Job Stressors and Organizational Justice: Some Mediator and Moderator Tests for Autonomy and Emotions. *Journal of Vocational Behavior*, 59, 291–309. DOI: doi.org/10.1006/jvbe.2001.1803, <https://goo.gl/aavCsJ>
- Hildreth, J. A. D. – Gino, F. – Bazerman, M. (2016): Blind Loyalty? When Group Loyalty Makes Us See Evil or Engage in It. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 132, 16–36. DOI: 10.1016/j.obhdp.2015.10.001, https://www.researchgate.net/publication/290004098_Blind_loyalty_When_group_loyalty_makes_us_see_evil_or_engage_in_it
- Husted, B. W. (1999): Wealth, Culture, and Corruption. *Journal of International Business Studies*, 30, 339–360.
- Jancsics, D. (2014): Interdisciplinary Perspectives on Corruption. *Sociology Compass*, 8, 358–372. https://academicworks.cuny.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1190&context=gc_pubs
- Jonason, P. K. – Webster, G. D. (2012): A Protean Approach to Social Influence: Dark Triad Personalities and Social Influence Tactics. *Personality and Individual Differences*, 52, 521–526. DOI: 10.1016/j.paid.2011.11.023, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.653.5472&rep=rep1&type=pdf>
- Jones, D. N. – Paulhus, D. L. (2009): Machiavellianism. In: Leary, M. R. – Hoyle, R. H. (eds.): *Individual Differences in Social Behavior*. New York: Guilford, 93–108. http://www2.psych.ubc.ca/~dpaulhus/research/DARK_TRIAD/CHAPTERS/Jones%20&%20Paulhus_2009_Machiavellianism.pdf
- Kunz, P. R. – Woolcott, M. (1976): Season's Greetings: From My Status to Yours. *Social Science Research*, 5, 269–278. DOI: 10.1016/0049-089X(76)90003-X
- Levine, D. P. (2005): The Corrupt Organization. *Human Relations*, 58, 723–740. DOI: 10.1177/0018726705057160

- Magee, J. C. – Galinsky, A. D. (2008): Social Hierarchy: The Self-reinforcing Nature of Power and Status. *Academy of Management Annals*, 2, 351–398. DOI: /10.1080/19416520802211628
- Ostrom, E. – Walker, J. (eds.) (2003): *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York: Russel Sage Foundation
- Paál T. – Bereczkei T. (2015): Punishment as a Means of Competition: Implications for Strong Reciprocity Theory. *PLOS ONE*, DOI: 10.1371/journal.pone.0120394, <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0120394>
- Paulhus, D. L. – Williams, K. M. (2002): The Dark Triad of Personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563. DOI: 10.1016/S0092-6566(02)00505-6, https://www.researchgate.net/publication/222828329_The_Dark_Triad_of_Personality_Narcissism_Machiavellianism_and_Psychopathy
- Portrafke, N. (2012): Intelligence and Corruption. *Economics Letter*, 114, 109–112.
- Salgado, J. F. (2003): The Big Five Personality Dimensions and the Counterproductive Behaviors. *International Journal of Selection and Assessment*, 10, 117–125. DOI: 10.1111/1468-2389.00198, <https://goo.gl/b8cZQp>
- Szijjártó L. – Bereczkei T. (2015): The Machiavellians’ “Cool Syndrome”: They Experience Intensive Feelings But Have Difficulties in Expressing Their Emotions. *Current Psychology*, 34, 363–375. DOI: 10.1007/s12144-014-9262-1, <https://goo.gl/VPvR4h>
- Tóth P. (2003): A korrupció mint adaptív stratégia. Egy magatartásbiológiai megközelítés lehetősége. In: Berki Z. (szerk.): *Korrupció Magyarországon II*. Budapest: Transparency International Magyar Tagozata Egyesület, 11–41.
- Theobald, R. (1990): *Corruption, Development and Underdevelopment*. Durham: Duke University Press
- Zaloznaya, M. (2014): The Social Psychology of Corruption: Why Does Not Exist and Why It Should. *Sociology Compass*, 8, 187–202. DOI: 10.1111/soc4.12120, <http://vtmis.ru/articles/Why%20It%20Does%20Not%20Exist.pdf>