

---

УДК 159.9.07; 316.6; 172

DOI: 10.31249/rsoc/2024.01.03

НЕМИРОВСКИЙ В.Г.\* ПОЧЕМУ ЛЮДИ СОВЕРШАЮТ СКВЕРНЫЕ ПОСТУПКИ? ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ НЕЭТИЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Аннотация.* Статья посвящена анализу мотивации неэтичного поведения людей в различных ситуациях и сферах социальной жизни. Методом исследования выступает анализ современных зарубежных и отечественных публикаций по психологическим наукам. Показано существование широкого спектра мотивов неэтичного поведения. Делается вывод, согласно которому те или иные его виды выступают важными индикаторами деструктивных тенденций в определенных сферах общественной жизни.

*Ключевые слова:* психология; мотивация неэтичного поведения; мотивация неэтичных поступков.

*Для цитирования:* Немировский В.Г. Почему люди совершают скверные поступки? Исследования мотивации неэтичного поведения // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 11: Социология. – 2024. – № 1. – С. 41–61. – DOI: 10.31249/rsoc/2024.01.03

*Статья поступила:* 23.11.2023.

*Принята к публикации:* 20.12.2023.

NEMIROVSKY V.G.\*\* What causes people to do bad things? Research on the motivations for unethical behavior

---

\* Немировский Валентин Геннадьевич – доктор социологических наук, профессор, ведущий научный сотрудник отдела социологии и социальной психологии Института научной информации по общественным наукам РАН; valnemirov@mail.ru

\*\* Nemirovsky Valentin Gennadievich – Doctor of Sociological Sciences, Professor, Leading Researcher of the Department of Sociology and Social Psychology, Institute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences; valnemirov@mail.ru

*Abstract.* This article examines the motivation of people who engage in unethical behavior in various spheres of public life. The research method is the analysis of recent publications in the psychological sciences. The existence of a wide range of motives for unethical behavior is shown. It is concluded that certain types of it are important indicators of destructive tendencies in certain areas of public life.

*Keywords:* psychology; motivation for unethical behavior; motivation for unethical actions.

*For citation:* Nemirovsky V.G. What causes people to do bad things? Research on the motivations for unethical behavior. *Social'nye i gumanitarnye nauki. Otechestvennaya i zarubezhnaya literatura. Seriya 11: Sociologiya* [Social sciences and humanities. Domestic and foreign literature. Series 11: Sociology]. – 2024. – N 1. – P. 41–61. DOI: 10.31249/rsoc/2024.01.03

*Received:* 23.11.2023.

*Accepted:* 20.12.2023.

## Введение

Одним из центральных предметов психологического анализа традиционно выступает мотивация поведения человека. Соответственно, имеет место неисчислимо много разнообразных определений этого феномена. Подобная ситуация существует уже давно, и почти столетия тому назад советский психолог А.Н. Леонтьев характеризовал ее следующим образом: «В современной психологии термином “мотив” (мотивация, мотивирующие факторы) обозначаются совершенно разные явления. Мотивами называют инстинктивные импульсы, либо логические влечения и аппетиты, а равно переживание эмоций, интересы, желания; в простом перечне мотивов можно обнаружить такие, как жизненные цели и идеалы, но также и такие, как раздражение электрическим током» [Леонтьев, 1975, с. 189].

С тех пор возникло немало новых фундаментальных теорий мотивации, но их рассмотрение в силу понятных причин не входит в нашу задачу. Отметим лишь, что в последние годы вышел ряд разноплановых публикаций, авторы которых пишут о необходимости пересмотреть устаревшие подходы к пониманию мотивации, формируя новые теоретические конструкции, позволяющие более адекватно объяснять мотивационные процессы в различных

сферах человеческой деятельности. В этом аспекте целесообразно обратить внимание, например, на статьи, опубликованные в известном научном журнале *Advances in motivation science* [Ntoumanis, 2023 ; Kuhl, Quirin, Koole, 2021 ; Miele, Scholer, Fujita, 2020].

Мы будем рассматривать понятие «мотивация» предельно широко, чтобы не оставить вне его рамок какие-либо подходы, реализуемые в рассматриваемых публикациях, а именно: как систему осознаваемых или неосознаваемых факторов, побуждающих индивида к действиям и определяющих, в данном случае, его склонность к неэтичному поведению, а заинтересованных читателей отсылаем к соответствующей справочной литературе.

Одним из факторов, который вызывает интерес к изучению мотивов неэтичного поведения, является цепь этических скандалов в кругах предпринимателей, политиков, деятелей культуры, регулярно возникающих в различных странах мира. Побуждение исследователей-психологов к анализу мотивации неэтичного поведения в значительной мере стимулируется и современной управленческой практикой. Например, повышение эффективности принятия управленческих решений в политике и бизнесе требует учета мотивации людей, прогнозирования возможности совершения ими неэтичных поступков. При этом для многих представителей элит остается важным их собственный имидж и то, как может повлиять на него дошедшая до общественности информация об их неэтичном поведении. Поэтому возникает вопрос об эффективных способах нивелирования психологических последствий нарушений различными субъектами управления или их подчиненными этических норм, которые стали достоянием гласности. Например, целесообразно ли наказывать «проштрафившегося» чиновника и насколько строго, в какой мере действенны те или иные формы личной благотворительности с целью «искупления вины», как более эффективно использовать межличностную коммуникацию, воздействие на публику через СМИ и т.п.

Сформировавшийся тренд порождает не только специализированные, но и множество инициативных исследований, публикации по итогам которых доступны для научной общественности. Разумеется, нельзя исключать и возросший научный интерес исследователей к мотивации неэтичного поведения в условиях резких социокультурных изменений, трансформации существующих

этических систем, этического релятивизма, формирования «постэтики», а также увеличение объективной социальной потребности в создании механизмов работы с последствиями деморализации общества, отчуждения моральной ответственности и т.п.

В наиболее общем виде неэтичное поведение определяется довольно просто – это поведение, нарушающее общепринятые этические нормы. Сразу следует указать на отличие неэтичного поведения от девиантного. Последнее имеет более широкое значение, под девиантным принято понимать поведение, отклоняющееся от социальных норм. Причем оно может отклоняться не только в негативную, но и в позитивную сторону. В отличие от него неэтичное поведение однозначно оценивается обществом как негативное. Девиантное поведение относится, скорее, к мезоуровню социума и изучается как социологией, так и психологическими науками (психологией девиантного поведения, психологией личности, психологией коммуникаций, психологией управления, психологией организаций, социальной психологией и др.). Поведение человека на общественном микроуровне (в межличностных отношениях, малых группах, семье, организациях, нарушающее, как правило, нравственные нормы) относят к неэтичному поведению и предмету психологических дисциплин. Следует отметить, что девиантное поведение также может выступать предметом психологического исследования.

Проблема нашего исследования заключается в противоречии между знанием подавляющим большинством людей норм этики, принятых в их среде, и частым несоблюдением ими данных норм. Цель исследования – анализ результатов психологических исследований мотивации неэтичного поведения. Предмет – мотивация неэтичного поведения; метод – анализ научных публикаций по теме исследования в отечественной и зарубежной литературе.

### **Ценности как мотивы неэтичного поведения**

У современных ученых немалый интерес вызывает анализ взаимосвязи системы личных ценностей индивида с неэтичными установками и поведением, противоречащим этическим нормам. Например, под неэтичностью Ж. Фельдман с коллегами подразумевают как намерения в этом участвовать, так и отношение к по-

ведению, которое нарушает широко принятые социальные этические нормы, и фактическое соучастие в нем. По их мнению, подобное «поведение может включать ложь (нечестность), обман, мошенничество, воровство, саботаж и взяточничество как активное поведение, а также поведение, которое может показаться менее активным, например, сокрытие неправомерных действий других лиц и нарушение законов или общепринятых моральных кодексов посредством бездействия» [The motivation and inhibition ... , 2015].

В эмпирических исследованиях, результаты которых изложены в настоящей статье, использовалась широко известная теория ценностей Ш. Шварца [Schwartz, 1992]. Ученый группирует личные ценности в десять категорий универсального значения, демонстрирующие последовательную структуру отношений по биполярным измерениям двумерной круговой модели – самосовершенствование (власть, достижения и иногда гедонизм) против самопревосхождения (благожелательность, универсализм) и открытость к изменениям (самоуправление, стимулирование и иногда гедонизм) против сохранения (традиции, безопасности, конформизма). Отношения между различными ценностями следуют универсально последовательному шаблону циркумплекса, где ценности, которые имеют общую мотивацию и, следовательно, с большей вероятностью будут ближе по уровню важности, кажутся ближе в циркумплексе. Ценности, являющиеся противоположными друг другу на циркумплексе, отражают напряжение между двумя противоположными мотивами [Schwartz, 1992, p. 14–15].

Теоретический анализ и результаты проведенных авторами статьи трех эмпирических исследований (использованы 16 различных многонациональных выборок: N=107087), направленных на выявление связи системы личных ценностей с неэтичными установками и поведением, показали высокую сложность мотивов, лежащих в основе неэтичности. В разных контекстах и культурах а) при изучении отношения к неэтичному поведению; б) в лабораторных исследованиях; в) на примере реальной жизни авторы пришли к устойчивым выводам, согласно которым циркумплексная структура теории ценностей предсказывает сдерживание и мотивацию неэтичности. Неэтичность была положительно связана с ценностями самоутверждения и отрицательно связана с ценностями

ми самотрансцендентности и сохранения (консерватизма). При этом последние две ценности были связаны с подавлением различных типов неэтичности. Взаимосвязь ценностей открытости к изменениям и неэтичности в целом была положительной, но величина эффекта варьировалась в зависимости от контекста [Schwartz, 1992, p. 59–60].

На основании теоретического анализа и разносторонних эмпирических исследований авторы делают выводы, согласно которым ценности самовозвышения выражают желание продвигать эгоистические интересы, даже за счет других, тем самым предполагая, что человек, одобряющий достижения и власть (а также богатство), с большей вероятностью будет действовать, не принимая во внимание этические или моральные кодексы общества.

Как и можно было ожидать, определенные ценности, согласно социально-психологическим исследованиям, выступают мотивами коррупции, которая является одной из наиболее неприемлемых форм неэтичного поведения. При этом ее справедливо относят и к серьезному проявлению социальной девиации. Согласно Федеральному закону от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», коррупция имеет различные виды, причем отдельные из них, в частности, «кумовство, nepотизм» в некоторых случаях могут оцениваться окружающими людьми просто как неэтичные поступки. В любом случае, в основе последних лежат мотивы, аналогичные тем, которые побуждают человека совершать коррупционные правонарушения [Федеральный закон ... , 2008].

В публикации А.Н. Татарко и соавторов изложены результаты исследований, также основанных на теории ценностей Ш. Шварца. В частности, с одобрением коррупции позитивно связаны ценности Власти (и «Власть – Ресурсы», и «Власть – Доминирование»). Важно учитывать, что «выраженность ценностей власти традиционно высока в России, поэтому ценностные основания для коррупции, имеющие, по сути, культурные корни, у нас есть» [Татарко, Миронова, Макласова, 2021].

### **Эмоции как мотивация неэтичного поведения**

Авторами рассмотренной выше статьи выявлен и другой существенный психологический мотиватор, обуславливающий приемлемость коррупции – это опыт страданий и переживаемая тревога, т.е. эмоциональное состояние. Исследователи отмечают: «В социальной психологии есть целый пласт исследований, показывающих, что опыт переживаемых страданий делает человека как бы “более уязвимым” в плане возможности совершения нечестного поступка. Состояние социальной или душевной боли способно увеличивать склонность человека к нечестному поведению. Механизм этой связи может быть сведен к следующему: значительная часть людей разделяет мнение, что человек получает в жизни то, что заслуживает. Испытывая страдания, люди склонны расценивать их как несправедливость по отношению к себе. Чтобы компенсировать несправедливость, человек решает позволить себе большее, оправдывая свою лояльность к нечестному поведению. Таким образом, люди более склонны к нечестному поведению, если воспринимают ситуацию как несправедливую по отношению к себе» [Татарко, Миронова, Макласова, 2021, с. 90–91].

Как показывают исследования, эмоции относятся к числу важных факторов, мотивирующих неэтичное поведение. В частности, учеными из США установлено: «когда эмоции способствуют беспокойству о себе, люди с большей вероятностью занимаются эгоистичным обманом. Напротив, если эмоции способствуют заботе о других, люди с большей вероятностью проявят честность» [Yip, Lee, 2022].

На наш взгляд, немалый научный и практический интерес представляет осуществленный А.Н. Татарко и соавторами анализ связи макротревог (беспокойство о том, что может начаться война с внешним врагом, гражданская война, атаки террористов) и микротревог (боязнь потерять работу, отсутствие возможности дать детям хорошее образование и т.д.) с оценкой коррупционного поведения: «макротревоги отрицательно связаны с приемлемостью коррупции, другими словами, когда россияне переживают по поводу угрозы социуму, они склонны избегать коррупционного поведения, которое, по сути, социум ослабляет еще больше. Микротревоги, напротив, позитивно связаны с приемлемостью коррупции:

когда россияне переживают за свое положение или положение близких, то это делает их более уязвимыми и повышает приемлемость коррупции как потенциального способа решения проблем» [Татарко, Миронова, Макласова, 2021, с. 91].

### **Мотивация неэтичных поступков, ведущих к коррупционному поведению**

Дж. Ганс-Морс с коллегами провели среди жителей России и Украины (n=1870) серию экспериментальных игр, которые дали возможность оценить степень склонности людей к альтруистическому, нечестному и коррупционному поведению. Ученые выявили взаимосвязь этих типов поведения с мотивацией государственной службы (последнюю авторы понимают как «мотивацию работать на благо общества»). Было установлено, что мотивация государственной службы имеет выраженную отрицательную связь со склонностью к коррупции, а также положительную корреляцию с альтруизмом, в то время как связь между мотивацией государственной службы и склонностью к нечестному поведению в целом менее однозначна. По мнению авторов, эти данные говорят о том, что коррупция и нечестное поведение – фундаментально разные, хотя и сопутствующие явления [Public service motivation ... , 2022].

Анализу мотивации коррупционного поведения посвящено немало число современных работ, как в отечественной, так и в зарубежной психологии. В частности, целью исследования, проведенного группой авторов (А.А. Максименко и др.) было создание психологического портрета сотрудников организаций, в которых возможна коррупция, а также выявление их отношения к коррупции и способам борьбы с ней. Был проведен анонимный анкетный опрос 100 муниципальных служащих г. Костромы, включающий чиновников всех уровней: руководители департаментов и их заместители (высшее звено), начальники отделов и их заместители (среднее звено), рядовые исполнители. Полученные результаты не могут не вызвать удивления. Оказалось, что преимущественно общественно одобряемые мотивы, в первую очередь социально-альтруистические, продемонстрировали чиновники высокого уровня, для которых «наиболее привлекательными достоинствами муниципальной службы являются возможность помочь людям,

обществу в решении их проблем, достойное пенсионное обеспечение, а также комфортный психологический климат», тогда как у чиновников-исполнителей в системе ценностей «приоритетными являются исключительно материальные выгоды». Причем «коррупция трактуется чиновниками не в ее широком понимании, закрепленном в законодательстве как “злоупотребление служебным положением”, а гораздо уже – как “дача взятки”» [Максименко, Дейнека, Крылова, 2020, с. 31].

При прочтении данной статьи бросается в глаза абсолютное несоответствие использованной методики (анкетного опроса) и целей исследования. Безусловно, чиновники высокого уровня, анонимность ответов которых никак не гарантируется, дают максимально социально одобряемые ответы. Чиновники низкого ранга, находящиеся в несколько иной социально-психологической ситуации, демонстрируют более адекватные результаты.

Целью эмпирического исследования, которому посвящена более поздняя статья, принадлежащая перу ведущего автора предыдущей публикации (А.А. Максименко и др.), выступало изучение этических установок будущих государственных служащих в сравнении с будущими предпринимателями, а также с работниками коммерческих компаний и государственных служащих с помощью онлайн-опроса (n=874). Тестовая выборка (134 студента) состояла из двух групп: студенты специальности «Государственное и муниципальное управление» и «Право» (70 чел.) и студенты программ бизнес-образования (64 чел.). Фоновая выборка состояла из государственных и муниципальных служащих (39,0% от общей выборки) и работников коммерческих компаний (36,5%), а также представителей НКО (6,8%) [Этические установки ... , 2023].

В данном опросе применялись специализированные методики: опросник «Моральные представления (аморализм) – МПА-2» Е.А. Булгаковой и шкалы «темного будущего» З. Залесского. Полученные результаты заслуживают особого внимания: «...будущие государственные служащие значительно чаще, чем будущие представители бизнес-сообщества, допускают оправдание присвоения чужого, обман по причине недоговоренностей, месть в рамках закона. У будущих госслужащих показатели по шкалам цинизма, агрессивности и враждебности оказались выше, чем у студентов сферы бизнес-образования» [Этические установки ... , 2023, с. 68].

Оригинальную научную гипотезу выдвинули Г. Риполь и К. Скотт, задавшись вопросом, «изменяют ли люди с высокой мотивацией к государственной службе свое оправдание неэтичного поведения, когда ценность, которую обеспечивает такое поведение, защищает или ставит под угрозу их интерпретацию общественных интересов?» Исследования, основанные на выборке, включающей более 1500 граждан Каталонии (Испания), ее подтвердили, т.е. респонденты в такой ситуации оправдывают неэтичное поведение [Ripoll, Schott, 2023].

### **Роль самоконтроля в мотивации неэтичного поведения**

Анализируя мотивацию неэтичных поступков, нельзя не сказать и о внутрипсихических механизмах, которые *препятствуют* их реализации. Без сомнения, в процессе совершения любых неэтичных поступков важнейшую роль играет наличие у человека способности к самоконтролю. Например, самоконтроль играет важную роль в реализации такого вида неэтичного поведения, как ложь [Бочкова, Мешкова, 2019].

Мы полагаем, что, рассматривая неэтичные поступки как «предшествующий этап» девиантного поведения, можно вести речь о низком уровне самоконтроля в качестве одного из мотивирующих факторов неэтичного поведения.

Надо сказать, что в последние годы в зарубежной науке активно развиваются современные теории самоконтроля. Их центральным звеном выступает тезис, в соответствии с которым самоконтроль – это процесс с множеством взаимозависимых точек потенциального сбоя. Так, большинство исследований ориентировались на изучение причин, по которым люди утрачивают самоконтроль и последствиях этого как для отдельных лиц, так и организаций, считают Х. Лиан с соавторами [Self-control at work, 2017]. Эти авторы делают вывод о том, что «подобные исследования чрезмерно сосредоточились на одном компоненте самоконтроля – перспективе истощения ресурсов (и, в частности, перспективе истощения эго), – при этом игнорируя другие компоненты, которые играют не менее важную роль в процессе самоконтроля» [Self-control at work, 2017, p. 704].

Распространение таких подходов, утверждают К. Белинда с коллегами, «ставит ученых-организаторов в затруднительное положение, поскольку большинство исследований в области менеджмента рассматривают самоконтроль как единственную переменную. Мы устраняем этот недостаток, концептуализируя многокомпонентный процесс самоконтроля, кульминацией которого является неэтичное поведение» (выделено мною. – В.Н.) [An integrative self-control framework ... , 2020]. Исследования, проведенные авторами данной работы, представляют немалый научный и практический интерес, поскольку свидетельствуют, что целью более высокого порядка, мотивирующую человека использовать осознанность (форму способности самоконтроля), чтобы преодолеть желание обмануть, является моральная идентичность [ibid.].

В статье А. Вазсоны с соавторами представлены результаты мета-анализа, с помощью которого изучена связь между самоконтролем и показателями преступности и девиаций (рассмотрено 796 исследований способности человека к самоконтролю с 2000 по 2010 г.) [Vazsonyi, Mikuška, Kelley, 2017, p. 48]. В результате была доказана позитивная связь между низким уровнем самоконтроля человека, с одной стороны, и девиантного и криминального поведения – с другой.

#### **Жадность и гордость как мотивы неэтичного поведения**

Одним из важных и крайне широко распространенных мотивов неэтичного поведения является жадность, которой посвящено немало исследований в психологических науках. Согласно характеристике И.М. Юсупова, «Жадность – эмоциональная компенсация непризнания личности другими. Это разновидность психологической защиты. Цель – эмоционально насытить ущемленную самооценку через обладание вещественными и нематериальными ценностями. Приемы – пресытить необходимые для жизни ресурсы во всех ее аспектах: пище, развлечениях, движимости и недвижимости, общественном статусе, доступе к закрытой для общества информации и т.д.» [Юсупов, 2022, с. 32]. При этом важно отметить, что жадность во многом побуждается неуверенностью человека в себе.

По словам Г. Лемби и Дж. Хаген, концепция жадности стала популярной темой после экономического кризиса 2008 г. Большая часть психологических исследований, касающихся жадности, рассматривает ее как черту, специфичную для конкретной ситуации; но при этом также опубликованы исследования, которые доказывают возможность существования жадности в качестве специфической диспозиции [Lambie, Naugen, 2019].

Широко распространено мнение, что жадность тесно связана с коррупцией и является одним из ведущих мотивов коррупционных поступков. Между тем, как показывают некоторые исследования, жадность не всегда ведет к коррупции: «жадность положительно предсказывает коррупционные намерения, когда описательные нормы коррупции высоки; напротив, эта связь исчезала, когда описательные нормы коррупции были низкими» [Are greedy individuals ... , 2023, p. 165].

Жадность принято считать аморальной. Соответственно, широко распространено предположение о том, что жадность вызывает неэтичное поведение. Но при этом крайне мало эмпирических исследований, проверяющих эту взаимосвязь. Т. Сентьенс с коллегами провели серию из трех исследований (первое: 3 выборки, N=3413; второе: стимулирующий лабораторный эксперимент N=172; третье: N=302). Было убедительно показано, что жадные люди с большей вероятностью совершали неэтичные поступки и преступления, потому что они находили положительные результаты, связанные с нарушением, более желательными и, следовательно, демонстрировали более низкий самоконтроль [Greedy bastards, 2019].

Как видим, согласно ряду исследований, самоконтроль играет важную роль в предотвращении некоторых неэтичных поступков.

Одним из важных мотивов неэтичного поведения выступает гордость. Многочисленные работы ученых свидетельствуют о наличии двух аспектов гордости: с одной стороны, «подлинной гордости», которая связана с достижениями человека, высокой самооценкой и просоциальными чертами личности, и «высокомерной гордости», ассоциированной с высокомерием, низкой самооценкой и антисоциальными чертами личности, – с другой. Были проведены «восемь исследований, в которых участники оказывались в ситуации, где столкнулись с возможностью лгать как средством по-

лучения различных социальных вознаграждений (например, статуса, власти). Результаты показывают, что высокомерно гордые участники вели себя нечестно, когда сталкивались с угрозой статусу, но не когда сталкивались с угрозой потери власти или общей неполноценности...» [Mercadante, Tracy, 2022, p. 1681].

### **О мотивации неэтичного поведения в организациях**

Китайские и американские исследователи констатируют, что неэтичное поведение широко распространено и обходится экономически дорого в организациях; в связи с этим в последнее время большое внимание исследователей уделяется различным формам неэтичного поведения на рабочем месте [Liu, Liao, Liu, 2020]. Авторы статьи обращают свое внимание на важную форму неэтичного поведения, которая ранее упускалась из виду многими исследователями, а именно: неэтичное поведение, осуществляемое во благо семьи, но нарушающее социальные и организационные моральные правила, – называемое ими «неэтичным просемейным поведением» (UPFB), для изучения которого ими была разработана специальная шкала. На основании экспериментального использования этой шкалы делается вывод, в соответствии с которым сотрудники с более сильным семейным финансовым давлением с большей вероятностью используют психологические механизмы для деактивации моральной саморегуляции [ibid., p. 638].

Л. Малдер с коллегами обратили внимание на то, какие формулировки правил поведения в организации более эффективно способствуют ограничению неэтичного поведения ее сотрудников. В частности, правила для работников организации могут быть сформулированы как в конкретных («Не принимайте подарки от клиентов»), так и в общих терминах («Не участвовать в конфликте интересов»). Результаты трех исследований показывают, что конкретные правила всегда являются более эффективными для предупреждения неэтичных поступков, чем выраженные более общими формулировками. Причем эффект личной выгоды слабо влияет на эту тенденцию [Mulder, Rink, Jordan, 2020].

Неэтичное поведение нередко осуществляется под прикрытием действий нарушителя другими лицами. Целью рассматриваемого исследования было изучение такого распространенного

типа неэтичного поведения, как готовность людей лгать, дабы скрыть нечестность других. В результате проведения полностью стимулированного эксперимента (N=288) была обнаружена высокая распространенность лжи с целью прикрытия неэтичного поведения других, которая увеличивалась с увеличением взяток. В свою очередь, неэтичная лояльность снижалась с увеличением уровня честности и смирения людей [Thielmann, Böhm, Hilbig, 2021]. По мнению авторов статьи, в целом результаты показывают, что большинство людей склонны скрывать проступки других.

### **Другие виды мотивов неэтичного поведения**

В современной социально-экономической ситуации в нашей стране весьма актуальным представляется анализ мотивации принятия этически необоснованного экономического решения, связанного с искусственным повышением цен на фоне вынужденного потребительского спроса. М.В. Балева и др., с участием 462 студентов 1–4 курсов, из которых 17,3% составляли мужчины и 82,7% – женщины, проанализировали роль черт Темной триады в этом процессе. Учеными было установлено, «что склонность к этически необоснованным финансовым решениям проявляется при сочетании высокой Темной триады и низкой ориентации на материализм, причем на уровне суммарных показателей данная закономерность прослеживается лишь на уровне тенденции, а для макиавеллизма – на статистически значимом уровне. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в основе неэтичного экономического решения “темной” личности может лежать неутилитарная мотивация, которая проявляется в отказе от прибыли ради возможности причинить вред» [Балева, Корниенко, Ячменёва, 2023, с. 24].

Большую популярность в психологических исследованиях мотивации различных видов человеческого поведения получило применение так называемой «Большой пятерки» (OCEAN), или пятифакторной модели личности, различные аспекты использования которой рассмотрены, например, П. Костой, Р. Маккреем [Costa, McCrae, 2008], Й. Штрикером совместно с коллегами [Stricker, Buecker, Pietrowsky, 2022].

Так, представляет интерес работа, в которой анализируется взаимосвязь между тремя чертами личности из «Большой пятер-

ки»: добросовестностью, открытостью опыту, доброжелательностью, с одной стороны, и готовностью человека оправдывать неэтичное поведение – с другой [Simha, Parboteeah, 2020]. Здесь использовалась весьма широкая выборка, включающая 38 655 респондентов из 23 разных стран мира, которая была сформирована на основе данных опроса World Values Survey Group (WVS 2014). Авторы обнаружили, что «добросовестность и доброжелательность отрицательно связаны с готовностью оправдывать неэтичное поведение» [ibid., p. 451].

Роль выгоды в неэтичном поведении рассматривают авторы из Нидерландов и Швейцарии, которые опираются на концепцию социального обмена. Они отмечают, что важно учитывать как положительные, так и отрицательные мотивы взаимности. Экспериментально было установлено, что последователи используют неэтичное поведение в поддержку лидера, чтобы положительно ответить взаимностью на выгоды, которые они от него получают. При этом выявлены важные нюансы: «Высококачественные отношения между лидерами и членами группы мотивируют неэтичное намерение в пользу лидера как средство удовлетворения положительных мотивов взаимности, а низкокачественные – мотивируют неэтичное намерение в пользу себя как средство удовлетворить негативные мотивы взаимности» [The dark side of relational leadership, 2020].

### **Заключение**

Проведенный нами анализ показал, что в современной психологии существуют разносторонние подходы к изучению неэтичного поведения и его мотивации, в основе которых лежит широкий спектр теоретико-методологических концепций. Зарубежные исследователи рассматривают неэтичность не только как участие человека в поведении, которое нарушает общепринятые социальные этические нормы, но и как намерение в нем участвовать, а также и отношение к такому поведению.

Рассмотренные нами мотивы неэтичного поведения сложны и разнообразны: например, это могут быть ценности самоутверждения, консерватизма и открытости к изменениям (по Ш. Шварцу). Выявлены тенденции, в соответствии с которыми неэтичному

поведению способствуют ложь, жадность, стремление к власти, богатству, наличие у человека черт личности, относящихся к так называемой Темной триаде: нарциссизм, макиавеллизм и психопатия.

Исследования, проведенные в нашей стране среди студентов – будущих государственных служащих, показывают, что их склонность к различным видам неэтичного поведения, которые могут лежать в основе коррупции (оправдание присвоения чужого, обман, месть в рамках закона, цинизм, агрессия, враждебность), выше чем у тех, кто учится в сфере бизнес-образования.

Определенные эмоциональные состояния также способны мотивировать неэтичное поведение: например, микротревоги, связанные с беспокойством о себе, позитивно связаны как с эгоистическим обманом, так и склонностью к коррупции.

Напротив, установлено, что склонности людей к совершению и оправданию неэтичных поступков противостоит не только развитая способность к самоконтролю, но и такие черты личности из «Большой пятерки», как добросовестность и доброжелательность.

На наш взгляд, в современных условиях важно учитывать, что полученный опыт пережитых людьми страданий также способен побуждать их к оправданию и распространению неэтичного поведения. Нельзя обходить вниманием последствия социокультурных и психологических травм, связанных с проведением СВО, изменением в социуме этических норм, что может привести к распространению неэтичного поведения среди различных групп населения страны.

Неэтичные поступки, учитывая их мотивацию, безусловно, являются одним из видов деструктивного поведения человека. В широком смысле распространение в массовой психологии склонности к неэтичному поведению можно рассматривать как тенденцию социума к саморазрушению. Соответственно, те или иные его виды выступают серьезными индикаторами деструктивных тенденций в конкретных сферах общественной жизни. Поэтому весьма важно регулярное проведение психологических исследований этих вопросов с привлечением методологических возможностей других смежных наук.

**Список литературы**

- Балева М.В., Корниенко Д.С., Ячменёва Н.П.* Роль Темной триады и ориентации на материализм в оценке этически необоснованного экономического решения // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Психология и педагогика. – 2023. – Т. 20, № 1. – С. 24–40. – DOI: 10.22363/2313-1683-2023-20-1-24-40
- Бочкова М.Н., Мешкова Н.В.* Поведенческие особенности негативной и антисоциальной креативности на примере подростков // Психолого-педагогические исследования. – 2019. – Т. 11, № 1. – С. 93–106. – DOI: 10.17759/psyedu.2019110108.
- Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. – Москва: Политгиздат, 1975. – 304 с.
- Максименко А.А., Дейнека О.С., Крылова Д.В.* Этикопсихологическое портретирование российского коррупционера // Национальный психологический журнал. – 2020. – № 4 (40). – С. 31–47.
- Татарко А.Н., Миронова А.А., Макласова Е.В.* Социально-психологические аспекты приемлемости коррупции в России // Социодиггер. – 2021. – Т. 2, № 10 (15). – С. 88–93.
- Федеральный закон № 273-ФЗ от 25.12.2008 «О противодействии коррупции» // Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. – URL: [https://digital.gov.ru/ru/documents/3419/?utm\\_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f](https://digital.gov.ru/ru/documents/3419/?utm_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f) (дата обращения: 10.11.2023).
- Этические установки будущих представителей государственного управления и бизнес-сообщества: сравнительный анализ / Максименко А.А., Дейнека О.С., Крылова Д.В., Забелина Е.В., Булгакова Е.А. // Образование и наука. – 2023. – Т. 25, № 2. – С. 68–97. – DOI: 10.17853/1994-5639-2023-2-68-97
- Юсупов И.М.* Психология измены: монография. – Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2022. – 131 с.
- An integrative self-control framework for unethical behavior / Belinda C., Christian M., Long E.C., Welsh D., Slaughter J. // Academy of management proceedings. – 2020. – № 1. – URL: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/AMBPP.2020.64> (accessed: 20.11.2023).
- Are greedy individuals more corrupt? / Li X., Dang J., Liu L., Liang Yu., Wei C., Gu Z. // Current psychology. – 2023. – Vol. 42, N 1. – P. 165–173. – DOI: 10.1007/s12144-021-01415-1
- Costa P.T., McCrae R.R.* The revised neo personality inventory (neo-pi-r) // The SAGE handbook of personality theory and assessment. – 2008. – Vol. 2, N 2. – P. 179–198.
- Greedy bastards: testing the relationship between wanting more and unethical behavior / Seuntjens T.G., Zeelenberg M., van de Ven N., Breugelmans S.M. // Personality and individual differences. – 2019. – Vol. 138. – P. 147–156. – DOI: 10.1016/j.paid.2018.09.027

*Kuhl J., Quirin M., Koole S.L.* The functional architecture of human motivation: personality systems interactions theory // *Advances in motivation science*. – 2021. – Vol. 8. – P. 1–62. – DOI: 10.1016/bs.adms.2020.06.001

*Lambie G.W., Haugen J.S.* Understanding greed as a unified construct // *Personality and individual differences*. – 2019. – Vol. 141. – P. 31–39.

*Liu Z., Liao H., Liu Y.* For the sake of my family: understanding unethical pro-family behavior in the workplace // *Journal of organizational behavior*. – 2020. – Vol. 41, N 7. – P. 638–662. – DOI: 10.1002/job.2463

*Mercadante E.J., Tracy J.L.* A paradox of pride: hubristic pride predicts strategic dishonesty in response to status threats // *Journal of experimental psychology: general*. – 2022. – Vol. 151, N 7. – P. 1681–1706. – DOI: 10.1037/xge0001158

*Miele D.B., Scholer A.A., Fujita K.* Metamotivation: emerging research on the regulation of motivational states // *Advances in motivation science*. – 2020. – Vol. 7. – P. 1–42. – DOI: 10.1016/bs.adms.2019.10.001

*Mulder L.B., Rink F., Jordan J.* Constraining temptation: how specific and general rules mitigate the effect of personal gain on unethical behavior // *Journal of economic psychology*. – 2020. – Vol. 76. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487018306482> (accessed: 10.11.2023).

*Ntoumanis N.* The bright, dark, and dim light colors of motivation: advances in conceptualization and measurement from a self-determination theory perspective // *Advances in motivation science*. – 2023. – Vol. 10. – P. 37–72.

Public service motivation as a predictor of corruption, dishonesty, and altruism / *Gans-Morse J., Kalgin A., Klimenko A., Vorobyev D., Yakovlev A.* // *Journal of public administration research and theory*. – 2022. – Vol. 32, N 2. – P. 287–309. – DOI: 10.1093/jopart/maab018

*Ripoll G., Schott C.* Does public service motivation foster justification of unethical behavior? Evidence from survey research among citizens // *International public management journal*. – 2023. – Vol. 26, N 1. – P. 1–22. – DOI: 10.1080/10967494.2020.1825576

*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. – P. 1–65.

Self-control at work / *Lian H., Yam K.C., Ferris D.L., Brown D.* // *Academy of management annals*. – 2017. – Vol. 11, N 2. – P. 703–732.

*Simha A., Parboteeah K.P.* The big 5 personality traits and willingness to justify unethical behavior – a cross-national examination // *Journal of business ethics*. – 2020. – Vol. 167, N 3. – P. 451–471. – DOI: 10.1007/s10551-019-04142-7

*Stricker J., Buecker S., Pietrowsky R.* Alignment of the personality inventory for ICD-11 with the five-factor model of personality // *Psychological assessment*. – 2022. – Vol. 34, N 7. – P. 711–716. – DOI: 10.1037/pas0001141

The dark side of relational leadership: positive and negative reciprocity as fundamental drivers of follower's intended pro-leader and pro-self unethical behavior / *Vriend T., Said R., Janssen O., Jordan J.* // *Frontiers in psychology*. Sec. Organizational

psychology. – 2020. – Vol. 11. – URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.01473/full> (accessed: 20.11.2023).

The motivation and inhibition of breaking the rules: personal values structures predict unethicality / Feldman G., Chao M.M., Farh J.L., Bardi A. // *Journal of research in personality*. – 2015. – N 59. – P. 69–80. – DOI: 10.1016/j.jrp. 2015.09.003

Thielmann I., Böhm R., Hilbig B.E. Buying unethical loyalty: a behavioral paradigm and empirical test // *Social psychological and personality science*. – 2021. – Vol. 12, N 3. – P. 363–370. – DOI: 10.1177/1948550620905218

Vazsonyi A.T., Mikuška J., Kelley E.L. It's time: a meta-analysis on the self-control-deviance link // *Journal of criminal justice*. – 2017. – Vol. 48. – P. 48–63. – DOI: 10.1016/j.jcrimjus. 2016.10.001

Yip J.A., Lee K.K. Emotions and ethics: how emotions sensitize perceptions of the consequences for self and others to motivate unethical behavior // *Current opinion in psychology*. – 2022. – Vol. 48. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352250X22001853> (accessed: 20.11.2023).

## References

An integrative self-control framework for unethical behavior / Belinda C., Christian M., Long E.C., Welsh D., Slaughter J. *Academy of management proceedings*. – 2020. – № 1. – URL: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/AMBPP.2020.64> (accessed: 20.11.2023).

Are greedy individuals more corrupt? / Li X., Dang J., Liu L., Liang Yu., Wei C., Gu Z. *Current psychology*. – 2023. – Vol. 42, N 1. – P. 165–173. – DOI: 10.1007/s12144-021-01415-1

Baleva M.V., Kornienko D.S., Yachmeneva N.P. Rol' Temnoj triady i orientacii na materializm v ocenke eticheski neobosnovannogo ekonomicheskogo resheniya [The role of the Dark triad and materialistic orientation in evaluating an ethically unfounded economic decision]. *Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Seriya: Psihologiya i pedagogika*. [RUDN journal of psychology and pedagogics]. – 2023. – Vol. 20, N 1. – P. 24–40. – DOI: 10.22363/2313-1683-2023-20-1-24-40 (In Russian)

Bochkova M.N., Meshkova N.V. Rol' Temnoj triady i orientacii na materializm v ocenke eticheski neobosnovannogo ekonomicheskogo resheniya [Behavioral features of negative and malevolent creativity in adolescents]. *Psikhologo-pedagogicheskie issledovaniya* [Psychological and educational studies]. – 2019. – Vol. 11, N 1 – P. 93–106. (In Russian)

Costa P.T., McCrae R.R. The revised neo personality inventory (neo-pi-r). *The SAGE handbook of personality theory and assessment*. – 2008. – Vol. 2, N 2. – P. 179–198.

Eticheskie ustanovki budushchih predstavitelej gosudarstvennogo upravleniya i biznes-soobshchestva: sravnitel'nyj analiz. [Ethical attitudes of the future Russian officials and businessmen: comparative analysis] / Maksimenko A.A., Deyneka O.S., Krylova D.V., Zabelina E.V., Bulgakova E.A. *Obrazovanie i nauka* [The education and

science journal]. – 2023. – Vol. 25, N 2. – P. 68–97. – DOI: 10.17853/1994–5639–2023–2–68–97 (In Russian)

Federal'nyj zakon № 273-FZ ot 25.12.2008 “O protivodejstvii korrupcii”. [Federal law N 273-FZ of December 25, 2008 “On combating corruption”] / Ministerstvo cifrovogo razvitiya, svyazi i massovyh kommunikacij Rossijskoj Federacii [Ministry of digital development, communications and mass communications of the Russian Federation]. – URL: [https://digital.gov.ru/ru/documents/3419/?utm\\_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f](https://digital.gov.ru/ru/documents/3419/?utm_referrer=https%3a%2f%2fwww.google.com%2f) (accessed 10.11.2023). (In Russian)

Greedy bastards: testing the relationship between wanting more and unethical behavior / Seuntjens T.G., Zeelenberg M., van de Ven N., Breugelmans S.M. *Personality and individual differences*. – 2019. – Vol. 138. – P. 147–156. – DOI: 10.1016/j.paid.2018.09.027

Kuhl J., Quirin M., Koole S.L. The functional architecture of human motivation: personality systems interactions theory. *Advances in motivation science*. – 2021. – Vol. 8. – P. 1–62. – DOI: 10.1016/bs.adms.2020.06.001

Lambie G.W., Haugen J.S. Understanding greed as a unified construct. *Personality and individual differences*. – 2019. – Vol. 141. – P. 31–39.

Leontyev A.N. *Deyatel'nost'. Soznanie. Lichnost'* [Activity. Consciousness. Personality]. – Moscow: Politizdat, 1975. – 304 p. (In Russian)

Liu Z., Liao H., Liu Y. For the sake of my family: understanding unethical pro-family behavior in the workplace. *Journal of organizational behavior*. – 2020. – Vol. 41, N 7. – P. 638–662. – DOI: 10.1002/job.2463

Maksimenko A.A., Deyneka O.S., Krylova D.V. Etikopsihologicheskoe portretirovanie rossijskogo korrupcionera [Ethicalpsychological portrayal of a Russian corrupt official]. *Natsional'nyy psikhologicheskij zhurnal*. [National psychological journal]. – 2020. – Vol. 13, N 4. – P. 31–47. (In Russian)

Mercadante E.J., Tracy J.L. A paradox of pride: hubristic pride predicts strategic dishonesty in response to status threats. *Journal of experimental psychology: general*. – 2022. – Vol. 151, N 7. – P. 1681–1706. – DOI: 10.1037/xge0001158

Miele D.B., Scholer A.A., Fujita K. Metamotivation: emerging research on the regulation of motivational states. *Advances in motivation science*. – 2020. – Vol. 7. – P. 1–42. – DOI: 10.1016/bs.adms.2019.10.001

Mulder L.B., Rink F., Jordan J. Constraining temptation: how specific and general rules mitigate the effect of personal gain on unethical behavior. *Journal of economic psychology*. – 2020. – Vol. 76. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167487018306482> (accessed: 10.11.2023).

Ntoumanis N. The bright, dark, and dim light colors of motivation: advances in conceptualization and measurement from a self-determination theory perspective. *Advances in motivation science*. – 2023. – Vol. 10. – P. 37–72.

Public service motivation as a predictor of corruption, dishonesty, and altruism / Gans-Morse J., Kalgin A., Klimenko A., Vorobyev D., Yakovlev A. *Journal of public administration research and theory*. – 2022. – Vol. 32, N 2. – P. 287–309. – DOI: 10.1093/jopart/maab018

Ripoll G., Schott C. Does public service motivation foster justification of unethical behavior? Evidence from survey research among citizens. *International public management journal*. – 2023. – Vol. 26, N 1. – P. 1–22. – DOI: 10.1080/10967494.2020.1825576

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. – P. 1–65.

Self-control at work / Lian H., Yam K.C., Ferris D.L., Brown D. *Academy of management annals*. – 2017. – Vol. 11, N 2. – P. 703–732.

Simha A., Parboteeah K.P. The big 5 personality traits and willingness to justify unethical behavior – a cross-national examination. *Journal of business ethics*. – 2020. – Vol. 167, N 3. – P. 451–471. – DOI: 10.1007/s10551-019-04142-7

Stricker J., Buecker S., Pietrowsky R. Alignment of the personality inventory for ICD-11 with the five-factor model of personality. *Psychological assessment*. – 2022. – Vol. 34, N 7. – P. 711–716. – DOI: 10.1037/pas0001141

Tatarko A.N., Mironova A.A., Maklasova E.V. Social'no-psihologicheskie aspekty priemlemosti korrupcii v Rossii [Socio-psychological aspects of acceptance of corruption in Russia]. *Sociodigger* [Sociodigger]. – 2021. – Vol. 2, N 10 (15). – P. 88–93. (In Russian)

The dark side of relational leadership: positive and negative reciprocity as fundamental drivers of follower's intended pro-leader and pro-self unethical behavior / Vriend T., Said R., Janssen O., Jordan J. *Frontiers in psychology. Sec. Organizational psychology*. – 2020. – Vol. 11. – URL: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.01473/full> (accessed: 20.11.2023).

The motivation and inhibition of breaking the rules: personal values structures predict unethicality / Feldman G., Chao M.M., Farh J.L., Bardi A. *Journal of research in personality*. – 2015. – N 59. – P. 69–80. – DOI: 10.1016/j.jrp.2015.09.003

Thielmann I., Böhm R., Hilbig B.E. Buying unethical loyalty: a behavioral paradigm and empirical test. *Social psychological and personality science*. – 2021. – Vol. 12, N 3. – P. 363–370. – DOI: 10.1177/1948550620905218

Vazsonyi A.T., Mikuška J., Kelley E.L. It's time: a meta-analysis on the self-control-deviance link. *Journal of criminal justice*. – 2017. – Vol. 48. – P. 48–63. – DOI: 10.1016/j.jcrimjus.2016.10.001

Yip J.A., Lee K.K. Emotions and ethics: how emotions sensitize perceptions of the consequences for self and others to motivate unethical behavior. *Current opinion in psychology*. – 2022. – Vol. 48. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352250X22001853> (accessed: 20.11.2023).

Yusupov I.M. *Psihologiya izmeny: monografiya* [Psychology of treason: monograph]. – Kazan: Poznaniye. Publishers of Kazan innovative university named after V.G. Timiryasov, 2022. – 131 p. (In Russian)