

Co decyduje o gotowości naruszania norm moralnych przez przedsiębiorców

Zygmunt K. Kuligowski¹

doktorant Katedry Psychologii Ekonomicznej

Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego

DETERMINANTS OF BREAKING THE MORAL NORMS BY ENTREPRENEURS

Abstract. Questionnaires containing 4 moral dilemmas – cheating of customers, tax cheating, illegal employment and giving of bribes – were presented to over 500 examined persons being students at the Leon Kuźmiński Higher School of Enterprise and Administration in Warsaw. Combinations of 4 dichotomic factors – gain temptation, financial threat, severity of punishment, chance for crime discovery – were introduced to the dilemmas. It resulted in the factorial experimental plan: 2 x 2 x 2 x 2 = 16 groups. The examined persons answered the question if they would participate in any of the presented activities. Most of the subjects accepted the tax cheating, least of them accepted the cheating of customers. Statistically significant effects for the readiness to violate the moral and legal rules was found for the three dimensions: financial threat, the severity of punishment and the chance for crime discovery. The dimension of gain temptation had not any statistically significant influence on the undertaking of illegal conducts.

Ekonomiści zakładają, że ponad wszystkimi innymi motywacjami zachowań ludzkich dominuje interes własny (Adam Smith – za: Becker, 1990), przy czym ważną rolę przypisuje się także skłonności do świadczenia dobra dzieciom i od czasu do czasu niektórym innym osobom (Alfred Marshall – tamże). Uważa się też, że interes własny jest częściowo związany z potrzebą wyróżniania się, a także z innymi aspektami pozycji danej osoby w społeczeństwie (Nassau senior – tamże). Łatwo zrozumieć, że interes własny stanowi wysoką wartość przeżycia w trudnych okolicznościach (Ronald H. Coase – tamże). Socjobiolodzy, jak np. Edward Wilson (tamże), próbowali z kolei wyjaśnić zjawisko świadczenia dobra „niektórym innym osobom”, czyli altruizmu, budując modele „dobra grupowego”, a w szczególności „doboru krewniaczego”, w którym faworyzuje się własne geny, pomagając krewniakom, aby wytłumaczyć, jak dobór naturalny mógł zachować w przyrodzie zachowania pozornie nieegoistyczne i – jakby się zdawało – szkodliwe dla jednostki. Badacze wykazywali ukrytą racjonalność doboru grupowego ułatwiającego przeżycie w grupie, co dla ludzi, a także niektórych innych gatunków społecznych stanowi zagadnienie życia lub śmierci. Ekonomiści poprzestawali wyłącznie na racjonalności indywiduum, nie u-
względniając w swej analizie selekcji genetycznej. Becker (1990), znany ekonomista amerykański, postanowił połączyć racjonalność indywidualną z racjonalnością grupową, którą uwzględniają socjobiolodzy. W książce *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* starał się wykazać, że modele doboru grupowego nie są konieczne potrzebne, gdyż selekcję zachowań altruistycznych można wytłumaczyć jako konsekwencję racjonalności indywidualnej. Innym wariantem tłumaczenia altruizmu w postępowaniach ludzi jest kładzenie nacisku na empatię, czyli zdolność do współodczuwania. Empatia, która też może mieć poważny wpływ na zachowania prospołeczne, altruistyczne, ma częściowo podstawę genetyczno-ewolucyjną – jako wrodzone skłonności (komponent genetyczny), a częściowo – doświadczenia z okresu dzieciństwa (komponent środowiskowy) (Devis, 1998). Zachowania „altruistyczne” mogą też być w części wymuszone przez indoktrynację w okresie dzieciństwa i dorastania, a nawet w okresie dorosłości, popartą wzmocnieniami pozytywnymi (nagrody) i negatywnymi (kary) oraz przykładami zachowania innych ludzi. Internalizacja zewnętrznych nakazów i zakazów środowiskowych jest podstawą rozwoju moralnego u rozwijających się osób, wykształcania *ego* idealnego i wewnętrznego „kontrolera”, czyli sumienia. Rozwój ten opisywany jest różnie przez autorów, którzy kładą nacisk na różne czynniki jako dominujące (podejście psychodynamiczne wywodzące się z teorii osobowości Freuda, podejście wywodzące się z teorii uczenia behawiorystów – Watsona, Pawłowa, Thorndike'a, Skinnera i Bandury oraz podejście poznawcze oparte na teorii rozwoju poznawczego Piageta – Birch, Malim, 1998). Niektórzy badacze wskazują, że sposób, w jaki człowiek rozumie, formując sąd moralny, jest mniej istotny w porównaniu z jego rzeczywistym działaniem w sytuacji dylematu moralnego (Alston, 1971 – za: Birch, Malim, 1998). W zasadzie można powiedzieć, że istnieje pozytywny związek między moralnym rozumowaniem a moralnym działaniem, chociaż nie jest to silny związek (Rest, 1983 – tamże).

Becker jest jednym z najbardziej skrajnych ekonomistów, którzy sprowadzają motywację zachowań ludzkich do interesu własnego. Można jednak wskazać wiele innych motywów ważnych w zachowaniach „gospodarczych”

¹ Adres do korespondencji: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, u. Jagiellońska 59, 03-301 Warszawa.

ZYGMUNT K. KULIGOWSKI

ludzi. Zwykli ludzie, a nie tylko zawodowi ekonomiści biorą pod uwagę takie czynniki, jak zysk, strata, stopa zwrotu, koszt i ryzyko działań. Jednostką, w której są wyrażane te wszystkie wielkości, jest oczywiście pieniądź. Obok oceny ryzyka człowiek ocenia także horyzont czasowy działania. W ocenie działań ekonomicznych przeciętny człowiek używa też wiele innych kategorii, twierdząc na przykład, że jakieś gospodarcze przedsięwzięcia wydają się (nie)sprawiedliwe, (nie)moralne, (nie)znane, (nie)przyjemne albo (nie)prestżowe itp. (zob. Tyszka, 1997). Jeśli chodzi o ocenę działań nielegalnych (np. przyjmowanie i wręczanie łapówek, bycie paserem, dokonywanie oszustw podatkowych), mieszkańcy państw o rozwiniętej i stabilnej gospodarce rynkowej spostrzegali te rodzaje działań jako mniej opłacalne oraz bardziej naganne. W Polsce, mającej niestabilną gospodarkę, będącej wciąż w fazie transformacji, liczą się też doświadczenia z okresu komunizmu, gdy oszukiwanie władzy lub przywłaszczanie sobie własności państwowej było spostrzegane raczej jako przejaw sprytu niż kradzież. Nie od rzeczy byłoby przypomnieć o teorii ludzkiej motywacji, zależnej od hierarchii potrzeb, która została opracowana przez znanego amerykańskiego psychologa humanistycznego Masłowa (1990). Maslow przedstawił te potrzeby (potrzeby fizjologiczne, bezpieczeństwo, przynależność do grupy, potrzeba szacunku, potrzeby poznawcze, potrzeby estetyczne, samorealizację i transcendencję) w formie piramidy. U podstawy tej piramidy znajdują się potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwo, na szczycie – samorealizacja i transcendencja. Według Masłowa, dopóki potrzeby niższe w hierarchii potrzeb nie zostaną zaspokojone, dopóty dominują w motywacji człowieka; gdy zostaną zaspokojone, jego uwaga zwraca się ku potrzebom wyższym. Nasze wyniki wydają się to potwierdzać.

W badaniu zaprezentowanym w tym artykule zajęliśmy się naruszaniem norm moralnych i prawnych przez przedsiębiorców między innymi dlatego, że mają oni więcej okazji do oszustw (w szczególności podatkowych) niż np. pracownicy najemni. Można zasadnie przyjąć założenie, że naruszanie norm moralnych (i prawnych) przez przedsiębiorców jest z jednej strony uwarunkowane stopniem internalizacji norm moralnych obowiązujących w społeczeństwie (w szczególności w rodzinach badanych, grupach rówieśniczych i zawodowych, wpływem środków masowego przekazu), a z drugiej – specyfiką sytuacji ekonomicznej i społecznej, w której ci przedsiębiorcy się znajdują. W niżej opisanych badaniach, które stanowią pierwszą część zaprojektowanej pracy, badania ograniczały się do aspektów sytuacyjnych (pominięto zagadnienia internalizacji społecznych norm moralnych). Zadaliliśmy sobie pytanie, jakie czynniki decydują o naruszaniu norm moralnych i prawnych przez badanych. Teoria decyzji sugeruje, że do czynników warunkujących takie zachowania należą: wysokość zysku (pokusa), zagrożenie (np. upadkiem przedsiębiorstwa), wysokość kary oraz wielkość szansy wykrycia (prawdopodobieństwo) dokonanego przestępstwa. Zgodnie z założeniem racjonalności zachowań ekonomicznych człowiek popełnia przestępstwo wtedy, gdy oczekiwana przez niego użyteczność przestępstwa jest większa od użyteczności, którą mógłby on osiągnąć, poświęcając swój czas i wysiłek na inne rodzaje działalności (Dzik, Tyszka, 2004). Czynnikiem wpływającym na skłonności do popełniania przestępstw są: dochód z takiej działalności przestępczej (w porównaniu z dochodem legalnym), wysokość kary w razie ujęcia i skazania przestępcy oraz wykrywalność przestępstw. Jednak wzrost wysokości kary bardziej zwiększa ryzyko dla przestępcy niż zwiększona wykrywalność (tamże). Według tychże autorów socjologowie wyjaśniają zachowania indywidualne i zbiorowe nie tyle racjonalnością, ile tradycją i normami społecznymi. Według naszego (mojego) przypuszczenia zarówno tradycje, jak i normy społeczne nie są nigdy doskonale stabilne, ale podlegają zmianom, szybszym lub wolniejszym zależnie od nacisku aktualnych warunków społecznych, w pierwszym rzędzie ekonomicznych – i to jest właśnie ta „racjonalność” społeczna! Racjonalność indywidualna jest również ograniczona innymi czynnikami. Chodzi tu o realizację maksymalizacji nie tylko jednego celu, lecz wielu celów, i to często sprzecznych ze sobą; brak pełnej informacji o innych możliwościach i ograniczony czas na podjęcie decyzji powodują, że zasadą wyboru postępowania jest raczej zasada satysfakcji niż wybieranie najlepszego rozwiązania (Herbert, Simon, 1957 – za: Dzik, Tyszka, 2004). Dotyczyć to może racjonalności ekonomicznej także w przestępczości. Jak się wydaje, wyniki naszych badań są odpowiedzią na pytanie odnośnie do głównych czynników determinujących przestępcze wybory.

METODA

Opracowany przez nas kwestionariusz obejmuje cztery rodzaje dylematów moralnych:

- (1) oszukiwanie klienta,
- (2) oszustwo podatkowe,
- (3) zatrudnianie „na czarno”,
- (4) dawanie łapówek (urzędnikom przy przetargach).

W odniesieniu do każdego z czterech dylematów przygotowano 16 wersji kwestionariuszy. Utworzono je, opierając się na kombinacji czterech dychotomicznych czynników:

- (1) wielkość pokusy: duża / mała kwota do zyskania w wyniku podjęcia działania niezgodnego z prawem;

NARUSZANIE NORM MORALNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

(2) wielkość zagrożenia: duże (prawie pewny upadek firmy) / małe (firma będzie miała mniejszy zysk);

(3) wielkość kary: duża / mała kara w przypadku odkrycia (niewielka grzywna / duża grzywna lub więzienie);

(4) wielkość szansy odkrycia: duża / mała szansa odkrycia i kary.

Kombinacja tych czterech dychotomicznych czynników dała układ badania: $2 \times 2 \times 2 \times 2 = 16$ grup.

Kwestionariusze były „neutralne” moralnie, nigdzie nie oceniały proponowanego zachowania, nie używały też pejoratywnych słów, takich jak np. „przestępstwo”, ani nie namawiały, ani nie zniechęcały do łamania prawa, przedstawiały tylko „sytuacje”.

Każda osoba otrzymywała kwestionariusz z opisanymi wszystkimi czterema dylematami w jednym z 16 układów. Przykładowo, grupa 1 miała następującą kombinację: Duża pokusa (duży zysk dla firmy), Duże zagrożenie (prawie pewny upadek firmy), Duża kara (duża grzywna, pozbawienie wolności właściciela), Duża szansa wykrycia; grupa 16 – Mała pokusa (mały zysk), Małe zagrożenie (firma będzie miała mniejszy zysk, jeśli nie ulegnie pokusie), Mała kara (tylko grzywna), Mała szansa wykrycia, zaś grupa 7 – Duża pokusa, Duże zagrożenie, Mała kara, Mała szansa wykrycia.

W przypadku każdego dylematu stawiano pytanie, *czy podjąłbyś dane (niezgodne z prawem) działanie*. Badany miał wybór między trzema odpowiedziami: 1. Tak, 2. Nie jestem pewien(pewna), 3. Nie. Za odpowiedź „Tak” badani otrzymywali 2 punkty (maksimum nieuczciwości), za „Nie jestem pewien(pewna)” – 1 punkt (nieuczciwości), za wahanie odnośnie do wybrania uczciwej drogi; za odpowiedź „Nie” – 0 punktów (nieuczciwości).

Badani

Kwestionariusze przedstawiono 525 badanym, studentom studiów zaocznych w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie (w ciągu jesieni, zimy i wiosny roku akademickiego 2002/2003). Wielu badanych było właścicielami małych lub średnich przedsiębiorstw albo byli w nich zatrudnieni, a zatem mieli pewną znajomość realiów gospodarczych. Badanie odbywało się anonimowo.

WYNIKI

Zsumowane dla czterech sytuacji wyboru wybory z 505 kwestionariuszy badanych osób poddano analizie wariancji w układzie 2 (wielkości pokusy) x 2 (wielkości zagrożenia) x 2 (wielkości kary) x 2 (wielkości szansy odkrycia zachowania niezgodnego z prawem). Jak wynika z tabeli 1, na gotowość do zachowań niezgodnych z prawem wpływały trzy z czterech czynników: wielkość zagrożenia, wielkość kary i wielkość szansy odkrycia zachowania. Istotnego efektu nie stwierdzono dla czynnika wielkości pokusy(zysku) oraz – oprócz efektu współdziałania wysokiej wykrywalności i wysokiego zagrożenia – żadnych innych istotnych efektów współdziałania czynników.

Tabela 1.
Wyniki analizy wariancji dla wszystkich zachowań niezgodnych z prawem łącznie

Efekt ogólny	Jednowymiarowe testy istotności dla SUMA (zbad1) Parametryzacja z sigma-ograniczeniami Dekompozycja efektywnych hipotez				
	SS	Stopnie swobody	MS	F	p
Wyraz wolny	4224,842	1	4224,842	844,991	0
(1) POKUSA	0,682	1	0,682	0,136	0,712
(2) ZAGROŻEŃ	36,307	1	36,307	7,262	0,007
(3) KARA	38,999	1	38,999	7,800	0,005
(4) SZANSA	125,839	1	125,839	25,169	0,001
POKUSA*ZAGROŻEŃ	2,288	1	2,288	0,458	0,499
POKUSA*KARA	1,256	1	1,256	0,251	0,616
ZAGROŻEŃ*KARA	0,357	1	0,357	0,071	0,789
POKUSA*SZANSA	1,629	1	1,629	0,326	0,568
ZAGROŻEŃ*SZANSA	8,155	1	8,155	1,631	0,202
KARA*SZANSA	22,331	1	22,331	4,466	0,035
POKUSA*ZAGROŻEŃ*KARA	7,502	1	7,502	1,501	0,221
POKUSA*ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,096	1	0,096	0,019	0,890
POKUSA*KARA*SZANSA	11,126	1	11,126	2,225	0,136
ZAGROŻEŃ*KARA*SZANSA	2,142	1	2,142	0,428	0,513
1*2*3*4	5,800	1	5,800	1,160	0,282
Błąd	2519,927	504	5,000		

zbad1 – akceptacja dla zachowań niemoralnych (dotyczy wszystkich tabel)

NARUSZANIE NORM MORALNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

Po pierwsze – jeśli zagrożenie jest wyższe (zagrożenie duże), to skłonności do zachowań niezgodnych z prawem rosną. Po drugie – wraz ze wzrostem kary skłonność do zachowań niezgodnych z prawem maleje. Po trzecie – gotowość do zachowań niezgodnych z prawem maleje także wraz ze wzrostem wykrywalności. Można też zauważyć, że różnice w skłonności do zachowań niezgodnych z prawem przy niskiej i wysokiej wykrywalności są większe wtedy, gdy zagrożenie jest duże (zob. tabela 1, rys. 1).

Prześledzimy teraz, które z czterech czynników wpływały na gotowość do poszczególnych zachowań niezgodnych z prawem: oszukiwania klienta, oszustwa podatkowego, zatrudniania „na czarno”, dawania łapówek (urzędnikom przy przetargach). W tym celu przeprowadzono cztery kolejne analizy wariancji (dla kolejnych zachowań) w takim samym jak wyżej układzie czynnikowym $2 \times 2 \times 2 \times 2$.

Na gotowość do oszukiwania klienta wpływały trzy z czterech czynników: wielkość zagrożenia, wielkość kary i wielkość szansy odkrycia zachowania. Istotnego efektu nie stwierdzono dla czynnika wielkości zagrożenia (tabela 2, i rys. 2).

Tabela 2.

Wyniki i analizy wariancji dla oszukiwania klienta

Efekt Oszukiwanie klienta	Jednowymiarowe testy istotności dla S1 (zbad1) Parametryzacja z sigma-ograniczeniami Dekompozycja efektywnych hipotez				
	SS	Stopnie swobody	MS	F	p
Wyrazwolny	143,814	1	143,814	271,157	0
(1) POKUSA	0,909	1	0,909	1,714	0,191
(2) ZAGROŻEŃ	4,727	1	4,727	8,912	0,003
(3) KARA	5,872	1	5,872	11,071	0,001
(4) SZANSA	14,550	1	14,550	27,433	0,002
POKUSA*ZAGROŻEŃ	0,676	1	0,676	1,275	0,259
POKUSA*KARA	0,015	1	0,015	0,029	0,866
ZAGROŻEŃ*KARA	0,068	1	0,068	0,128	0,721
POKUSA*SZANSA	0,011	1	0,011	0,020	0,888
ZAGROŻEŃ*SZANSA	3,101	1	3,101	5,848	0,016
KARA*SZANSA	3,323	1	3,323	6,265	0,013
POKUSA*ZAGROŻEŃ*KARA	0,026	1	0,026	0,049	0,826
POKUSA*ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,102	1	0,102	0,192	0,661
POKUSA*KARA*SZANSA	1,194	1	1,194	2,251	0,134
ZAGROŻEŃ*KARA*SZANSA	0,007	1	0,007	0,013	0,910
1*2*3*4	0,007	1	0,007	0,012	0,912
Błąd	2679,838	505	0,530		

Gotowość do oszustwa podatkowego jest wyższa wtedy, gdy kara jest mała, i szansa jego wykrycia jest mała. Przy małej szansie wykrycia wysokość kary nie wpływa na skłonność do oszustwa podatkowego, przy dużej szansie wykrycia skłonność ta jest wyższa wówczas, gdy wysokość kary jest niska (tabela 3, rys. 3).

Tabela 3.

Wyniki analizy wariancji dla oszustwa podatkowego

Efekt Oszustwo podatkowe	Jednowymiarowe testy istotności dla S2 (zbad1) Parametryzacja z sigma-ograniczeniami Dekompozycja efektywnych hipotez				
	SS	Stopnie swobody	MS	F	p
Wyraz wolny	515,349	1	515,349	725,167	0
(1) POKUSA	0,018	1	0,018	0,025	0,875
(2) ZAGROŻEŃ	0,753	1	0,753	1,060	0,304
(3) KARA	3,172	1	3,172	4,463	0,035
(4) SZANSA	20,325	1	20,325	28,601	0,001
POKUSA*ZAGROŻEŃ	0,295	1	0,295	0,415	0,520
POKUSA*KARA	0,110	1	0,110	0,154	0,695
ZAGROŻEŃ*KARA	0,272	1	0,272	0,383	0,536
POKUSA*SZANSA	0,024	1	0,024	0,033	0,855
ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,014	1	0,014	0,020	0,887
KARA*SZANSA	4,098	1	4,098	5,767	0,017
POKUSA*ZAGROŻEŃ*KARA	3,332	1	3,332	4,688	0,031
POKUSA*ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,562	1	0,562	0,791	0,374
POKUSA*KARA*SZANSA	1,136	1	1,136	1,591	0,209
ZAGROŻEŃ*KARA*SZANSA	1,486	1	1,486	2,091	0,149
1*2*3*4	1,279	1	1,279	1,800	0,180
Błąd	358,885	505	0,711		

NARUSZANIE NORM MORALNYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW

Gotowość do zatrudniania „na czarno” jest wyższa wówczas, gdy zagrożenie przedsiębiorstwa jest wysokie. Pozostałe czynniki, jak wysokość kary, prawdopodobieństwo wykrycia („szansa”) i wysokość zysku („pokusa”), nie są statystycznie istotne (tabela 4, rys. 4).

Tabela 4

Wyniki analizy wariancji dla zatrudniania „na czarno”

Efekt Zatrudnianie „na czarno”	Jednowymiarowe testy istotności dla S3 (zbad1) Parametryzacja z sigma-ograniczeniami Dekompozycja efektywnych hipotez				
	SS	Stopnie swobody	MS	F	p
Wyraz wolny	246,562	1	246,562	348,835	0
(1)POKUSA	0,285	1	0,285	0,403	0,526
(2)ZAGROŻEŃ	3,254	1	3,254	4,603	0,032
(3)KARA	0,393	1	0,393	0,557	0,456
(4)SZANSA	0,825	1	0,825	1,167	0,280
POKUSA*ZAGROŻEŃ	2,457	1	2,457	3,476	0,063
POKUSA*KARA	0,702	1	0,702	0,994	0,319
ZAGROŻEŃ*KARA	0,092	1	0,092	0,130	0,719
POKUSA*SZANSA	0,021	1	0,021	0,029	0,864
ZAGROŻEŃ*SZANSA	2,245	1	2,245	3,176	0,075
KARA*SZANSA	0,421	1	0,421	0,595	0,441
POKUSA*ZAGROŻEŃ*KARA	0,013	1	0,013	0,018	0,892
POKUSA*ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,362	1	0,362	0,513	0,474
POKUSA*KARA*SZANSA	0,081	1	0,081	0,115	0,735
ZAGROŻEŃ*KARA*SZANSA	0,043	1	0,043	0,061	0,805
1*2*3*4	0,413	1	0,412	0,584	0,445
Błąd	356,942	505	0,707		

ZYGMUNT K. KULIGOWSKI

Gotowość do wręczania łapówek jest zależna wyłącznie od szansy ich wykrycia. Skłonność ta jest oczywiście większa, gdy szansa ich wykrycia jest mała. Pozostałe czynniki w naszym badaniu nie były statystycznie istotne (tabela 5, rys. 5).

Tabela 5.

Wyniki analizy wariancji dla dawania łapówek

Efekt Łapówka	Jednowymiarowe testy istotności dla S4 (zbad1) Parametryzacja z sigma-ograniczeniami Dekompozycja efektywnych hipotez				
	SS	Stopnie swobody	MS	F	p
Wyraz wolny	214,018	1	214,018	315,851	0
(1) POKUSA	0,312	1	0,312	0,460	0,498
(2) ZAGROŻEŃ	1,357	1	1,357	2,003	0,158
(3) KARA	2,065	1	2,065	3,047	0,082
(4) SZANSA	4,056	1	4,056	5,986	0,015
POKUSA*ZAGROŻEŃ	0,043	1	0,043	0,063	0,802
POKUSA*KARA	0,023	1	0,023	0,034	0,854
ZAGROŻEŃ*KARA	0,003	1	0,003	0,004	0,948
POKUSA*SZANSA	1,128	1	1,128	1,664	0,198
ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,069	1	0,069	0,102	0,750
KARA*SZANSA	0,064	1	0,064	0,094	0,759
POKUSA*ZAGROŻEŃ*KARA	0,438	1	0,438	0,646	0,422
POKUSA*ZAGROŻEŃ*SZANSA	0,031	1	0,031	0,045	0,832
POKUSA*KARA*SZANSA	2,472	1	2,472	3,649	0,057
ZAGROŻEŃ*KARA*SZANSA	0,004	1	0,004	0,006	0,938
1*2*3*4	0,542	1	0,542	0,800	0,372
Błąd	341,506	504	0,678		

Znaczenie różnych czynników dla gotowości do zachowań niezgodnych z prawem

Uzyskane wyniki wskazują, że spośród czterech czynników, jakie teoretycznie mogłyby wpływać na gotowość do zachowań niezgodnych z prawem, faktyczny wpływ ujawniły trzy czynniki: wielkość zagrożenia, wielkość kary i wielkość szansy poniesienia kary. W przeprowadzonym badaniu bez znaczenia okazała się wielkość pokusy (zysku). Trudno powiedzieć, dlaczego ten ostatni czynnik okazał się nieistotny. Z wiedzy potocznej, a także z badań nad skłonnością do unikania płacenia podatków (Niesiołędzka, 2004) wynika, że wielkość pokusy rzeczywiście wpływa na podejmowanie działań niezgodnych z prawem. Być może przedstawienie w kwestionariuszu w naszym badaniu dużego zysku nie brzmiało równie przekonująco jak groźba upadku firmy, np. z powodu kontekstu społecznej rzeczywistości, tzn. dla badanych, wśród których wielu miało własne firmy, zagrożenia dla małych i średnich wydawały się bardziej realne niż perspektywa dużego zysku! Istnieje też możliwość pewnej **nieświadomej niechęci do działań nielegalnych jako ryzykownych i potępianych na ogół przez społeczeństwo, a usprawiedliwianych tylko „koniecznością” w warunkach dużego zagrożenia przedsiębiorstwa.**

Tak więc o ile zysk (pokusa), jak pokazały wyniki, nie był istotną pobudką do przestępstwa, to była nią obawa przed stoczeniem się do grupy bezrobotnych w wyniku upadku przedsiębiorstwa („zagrożenie”). Przestrzegania norm moralnych nie badaliśmy w tych kwestionariuszach, ale w innym naszym badaniu – studentów studiów zaocznych w szkołach ekonomicznych w Gdańsku i w Gdyni, na dużo mniej liczny materiał (niepublikowana praca – Kuligowski, 2002) – pewne komentarze badanych wskazywały na okoliczność zagrożenia jako czynnik usprawiedliwiający łamanie prawa.

Poczucie zagrożenia – tak ekonomicznego, jak i biologicznego – jest u wielu ludzi znacznie silniejszym czynnikiem popychającym do łamania prawa niż hamujący wpływ zasad moralnych w *superego* (Freud, 1982). Można to uważać za „opóźnienie ewolucyjne” – lojalność przede wszystkim wobec grup rodzinnych i towarzyskich silniej utrwalona ewolucyjnie niż wobec grup wielkich i bliżej nieznanymi (de Cantazaro, 2003) i raczej dla wielu bardziej abstrakcyjnych, jak np. państwo i jego urzędy. To opóźnienie ewolucyjne można nieco skorygować, zmniejszając poczucie zagrożenia ekonomicznego z jednej strony, a z drugiej – zwiększając szansę wykrycia przestępstw i wysokość kar.

Jeśli chodzi o pozostałe czynniki – wielkość kary i wielkość szansy poniesienia kary – to okazało się, że wpływają one na gotowość do zachowań niezgodnych z prawem. Nie mają więc podstaw często wygłaszane opinie, iż wielkość kary jest bez znaczenia dla powstrzymywania ludzi od zachowań niezgodnych z prawem. Wbrew owym bałamutnym stwierdzeniom, zgodnie zaś z teorią decyzji, analiza uzyskanych danych wskazuje, że liczy się zarówno wielkość kary, jak i wielkość szansy jej poniesienia.

Interesujące jest także to, jak może zmieniać się znaczenie (nasilenie) różnych czynników w zależności od kategorii zachowań niezgodnych z prawem. Okazało się, że na oszukanie klienta wpływają wszystkie czynniki: wielkość zagrożenia, wielkość kary i wielkość szansy poniesienia kary. Na gotowość do oszustwa podatkowego nie ma wpływu wielkość zagrożenia firmy, natomiast liczą się wielkość kary i wielkość szansy poniesienia kary. Na gotowość do zatrudniania „na czarno” istotne znaczenie miała wielkość zagrożenia i wielkość kary, a bez znaczenia była wielkość szansy poniesienia kary. Wreszcie na gotowość do wręczania łapówek wyraźnie wpływa właśnie wielkość szansy poniesienia kary, a w mniejszym stopniu – wielkość zagrożenia i wielkość kary. Taki układ wyników sugeruje, że znaczenie różnych omawianych czynników dla gotowości do zachowań niezgodnych z prawem może zależeć od typu zachowania niezgodnego z prawem. Dotychczas nikt jakoś nie zwrócił na to uwagi, a problem wydaje się bardzo ciekawy.

Zróznicowana gotowość do różnych zachowań niezgodnych z prawem

Z przeprowadzonego badania wynika, że największą gotowość do nieuczciwości badani ujawniali w odniesieniu do oszukiwania fiskusa. Może to po części wynikać z (wyrażanej w komentarzach w badaniach „gdańskich”) agresji wobec urzędów podatkowych i fiskalnej polityki państwa („nic z tych płaconych podatków nie mamy”, itp.) oraz z przekonania, że polityka państwa wobec drobnych przedsiębiorców nie była przyjazna. Mogło tu zresztą chodzić nie tyle o politykę państwa jako całości, ile o biurokrację w urzędach podatkowych, na którą skarżą się zagraniczni inwestorzy. W literaturze można znaleźć potwierdzenie naszego wniosku, że negatywne nastawienie do fiskusa pobudza do jego oszukiwania. Według Niesiołędzkiej (2004) do oszukiwania fiskusa zachęcają następujące czynniki psychologiczne: trudności związane z wypełnianiem obowiązków podatkowych, spostrzegana nieuczciwość prawa podatkowego i władz administracji skarbowej oraz zorientowanie na siebie (orientacja egoistyczna).

Również gotowość do zatrudniania „na czarno” okazała się zjawiskiem dosyć powszechnym. Jako główny motyw wydaje się tu działać zagrożenie przedsiębiorstwa. Skłonność do dawania łapówek, równie duża jak skłonność do zatrudniania na czarno, może wynikać m.in. z przekonania, że jest to powszechna praktyka przy wygrywaniu przetargów („społeczny dowód słuszności” – Cialdini, 1996 – za: Tyska, 2001). Przy dawaniu łapówek istotne

ZYGMUNT K. KULIGOWSKI

znaczenie miała tylko szansa wykrycia, z którą badani nie bardzo się liczyli, prawdopodobnie uważając, że biorący je urzędnicy jak ognia będą się strzegali ujawnienia procederu. Jak wynika z doniesień prasowych w Polsce, zdemaskowanie łapówkarstwa w ogromnej większości następowało w wyniku buntu dających (np. w służbie zdrowia ze strony niezadowolonych pacjentów, w oświacie – uczniów i rodziców).

Na uwagę zasługuje to, że skłonność do oszukiwania klienta okazała się w naszych badaniach najmniej powszechna. Mogło to wynikać z większego finansowego bezpośredniego uzależnienia przedsiębiorcy od opinii klientów, jak i łatwiej wyzwalanego uczucia empatii w częstym kontakcie z klientem. W rywalizacji o klienta z innymi podobnymi firmami opinia klienta może być decydującym czynnikiem dla przetrwania w branży (w warunkach wolnej, nie monopolistycznej sytuacji rynkowej). Negatywna opinia może powodować odejście klienta od firmy oraz psuć jej wizerunek wśród znajomych klienta (Hirschman, 1970 – za: Falkowski, Tyszka, 2001).

BIBLIOGRAFIA

- Becker, G. S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: PWN.
- Birch, A., Malim, T. (1998). *Psychologia rozwojowa w zarysie*. Warszawa: PWN.
- Cantazaro de, D. A. (2003). *Motywacje i emocje*. Poznań: Zys i S-ka.
- Davis, M. H. (1998). *Empatia*. Gdańsk: GWP.
- Dzik, B., Tyszka, T. (2004). Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych. [W:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (rozdz. 2). Gdańsk: GWP.
- Falkowski, A., Tyszka, T. (2001). *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańsk: GWP.
- Freud, S. (1982). *Wstęp do psychoanalizy*. Warszawa: PWN.
- Kuligowski, Z. K. (2002). *Badania naruszania norm moralnych wśród przedsiębiorców przeprowadzone na studentach studiów zaocznych wyższych szkół ekonomicznych w Gdańsku i Gdyni* (mps).
- Maslow, A. H. (1990). *Motywacja i osobowość*. Warszawa: PAX.
- Niesiołowska, M. (2004). Podatki. [W:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (rozdz. 16). Gdańsk: GWP.
- Tyszka, T. (1997). *Psychologia zachowań ekonomicznych*. Warszawa: PWN.
- Tyszka, T. (2001). *Uwagi na temat psychologii korupcji* (skrypt).
- Zimbardo, Ph. G. (1999). *Psychologia i życie*. Warszawa: PWN.