

Максименко А.А., Загладина А.Р.
Роль психологического превосходства
в коррупционных намерениях личности

Maksimenko A.A., Zagladina A.R.
The role of psychological entitlement in
a person's corrupt intentions

НИУ «Высшая школа экономики», Москва, Россия

В статье предпринята попытка описания понятия «психологическое превосходство» в контексте психологии коррупционера. На основе аннотирования англоязычных публикаций показаны обнаруженные зарубежными учеными связи данного понятия с синонимичными конструктами такими, как нарциссизм, эгоизм, зависть, гнев, месть, а также сделано предположение о взаимосвязи психологического превосходства с «темными» чертами личности и склонностью к коррупции и другим противоправным действиям. Особый акцент в работах зарубежных коллег сделан на выявленные корреляции между психологическим превосходством и поведением, связанным с сокрытием информации (непрозрачностью), снижением чувства долга, асимметричностью и диспропорциями во взаимодействии с другими, аморализмом. Установлено, что психологическое превосходство с возрастом снижается, поскольку люди осознают, что они не всегда получают то, что они якобы заслуживают, при этом мужчины, а также люди с более высоким социально-экономическим статусом демонстрируют и более высокий уровень психологического превосходства. Также психологическое превосходство обычно связано с индивидуализмом и стремлением к лидерству, независимости. Эти и другие обнаруженные в реферируемых публикациях связи, убеждают в положительных взаимосвязях психологического превосходства и коррупционных намерениях личности. На основе реализованного обзора источников зарубежных коллег авторами выдвинуты гипотезы для последующей верификации, одна из которых состоит в опосредующей роли психологического превосходства в оценке воспринимаемого наказания у людей с различными убеждениями и верой в опасный и конкурентный мир.

Ключевые слова: психологическое превосходство, темная триада, нарциссизм, коррупционные намерения, психология коррупции, противодействие коррупции, обзор англоязычных публикаций

Для цитирования: Максименко, А.А., Загладина, А.Р. Роль психологического превосходства в коррупционных намерениях личности // Новые психологические исследования. 2024. № 2. С. 112–131. DOI: 10.51217/npsyresearch_2024_04_02_06

Введение

Чувство превосходства и подпитываемое идеей сверхчеловека убеждение в моральном праве на корыстное и противоправное поведение являются весьма опасными и контрпродуктивными установками. Подобное мышление для любого гражданина или государственного и муниципального служащего – это путь к сговорам и коррупции.

Президент России Владимир Путин в 2020 году на одной из встреч с общественниками указал на то, что чиновники, которые позволяют себе хамство в общении с людьми, должны наказываться строже, чем простые граждане. По его словам, «должностных лиц, уличенных в неприемлемых заявлениях, следует «выметать из органов власти»¹.

Семантически близкими к понятию превосходства являются чрезмерная самоуверенность и нарциссизм, ведущие в своей патологической форме к утрате эмпатии и проявлению цинизма и эгоизма, крайне неуважительного отношения к другим людям и использования тех для достижения собственных целей. В таком контексте идея психологического превосходства, являясь одной из «темных» черт личности (Paulhus, Williams, 2002), может приводить к аморализму и анонии, расчету на необоснованное обогащение, преимущество и получение сверхвыгод, а, в конечном счете, – к непропорциональному социальному обмену.

Проблема исследования

Ранее нами был выявлен ряд характерных закономерностей, относящихся к склонности к коррупционному поведению россиян, а именно: установлена положительная взаимосвязь между степенью морального порицания коррупции и одобрением социальной иерархии гражданами России (Максименко, Крылова, Дейнека, 2023), кроме того, было показано, что степень морального порицания коррупции выше у тех россиян, кто меньше оправдывает систему (Максименко, Дейнека, 2024). В отношении взаимосвязи нарциссизма и коррупционных намерений было доказано, что нарциссизм отрицательно связан со значениями шкалы «черная коррупция»

¹ Фахрутдинов Р. Помнить об этике: Путин осудил хамство чиновников // Газета.ru. 2020. 30 янв. URL: https://www.gazeta.ru/politics/2020/01/30_a_12937058.shtml

и положительно – с толерантностью к «белой коррупции», при этом сензитивный, или скрытый, нарциссизм отрицательно связан со значениями шкалы «серая коррупция» и также положительно – с принятием «белой коррупции». «Классический» нарцисс продемонстрировал подчеркнuto адаптивное отношение к коррупции, осуждая «черную» и допуская «белую» коррупцию. «Серая» коррупция осталась «в серой зоне» его представлений о коррупционных деяниях. Скрытый (уязвимый) нарцисс также лояльно относится к «белой» коррупции, но не приемлет и осуждает «серую» коррупцию. «Серой зоной» его представлений о коррупционных деяниях явилась «черная» коррупция (Максименко, Дейнека, Тихомиров, 2023).

Вышеперечисленные, а также другие (Berkovich et al., 2019; Максименко, Дейнека, Крылова, Духанина, 2020; Крылова, Максименко, 2022; Максименко, Дейнека, Крылова, 2020) исследования поведения коррупционера позволяют приблизиться к пониманию феномена психологии коррупции, при этом открывая новые горизонты и ставя новые вопросы о природе неэтичного поведения и его предикторах. В этом аспекте весьма перспективным является установление взаимосвязей (посредством теоретического анализа на основе полученных зарубежными коллегами результатов) между установками, базирующимися на психологическом превосходстве, и девиантным поведением, в том числе коррупционными намерениями, у индивида.

Психологическое превосходство и коррупционные намерения личности

Изучая особенности нарциссически настроенных личностей, В. Кэмпбэлл с коллегами 20 лет назад (Campbell et al., 2004) установили, что не все из них охвачены стремлением к власти. Пытаясь глубже понять суть этой характерной черты и выявить в данном стремлении составляющие его компоненты, они ввели в научный оборот понятие психологического превосходства, разработав при этом соответствующую шкалу PES (Psychological Entitlement Scale). По их мнению, психологическое превосходство порождает в человеке определенные черты, связанные с нескромностью, лживостью, недоверчивостью, холодно-отстраненным взглядом на других, а также склонностью к сопротивлению авторитетам. Личности, обладающие психологическим превосходством, придерживаются, как правило, завышенного мнения о себе и своих заслугах (Grubbs, Exline, 2016). Такие люди с большей вероятностью будут рассматривать неэтичные

действия как этические (Thomason, Brownlee, 2018), они с меньшей вероятностью проявят эмпатию и склонны использовать других для достижения своих собственных целей (Lessard et al., 2011).

Между тем эмпатия среди чиновничьего аппарата играет важную роль при взаимодействии с гражданами и в принятии решений (Максименко и др., 2024). Чиновники, проявляющие эмпатию, способны понимать и сопереживать потребностями проблемам граждан, а также учитывать их интересы при разработке политики и принятии решений. Поддерживая эмпатию среди чиновников, общество может ожидать более сбалансированных и гуманных решений, учитывающих потребности различных слоев населения.

Эмпатия помогает чиновникам лучше понимать социальные и духовные потребности граждан, что может способствовать более точному выявлению проблем и поиску подходящих решений. Кроме того, умение входить в положение других может повысить доверие граждан к власти и улучшить взаимодействие между государственными органами и обществом.

Поощрение эмпатии среди чиновников, а также включение этой темы в процессы профессиональной подготовки и тренингов может способствовать созданию более ответственной и гуманной государственной службы, нацеленной на удовлетворение интересов общества.

Т. Хамамура предполагает (Hamamura, 2012), что в обществах, где выше индивидуалистические ценности (Hofstede, 2001), будет значимо выше и психологическое превосходство, а коллективистские культуры, соответственно, меньше пропагандируют среди своих сограждан поведение с необоснованно завышенным отношением к себе. Это верно, поскольку превосходство и коллективизм – два противоположных концепта, характеризующих разные модели общественного поведения и ценностей. Психологическое превосходство, действительно, обычно связано с индивидуализмом и стремлением к лидерству, независимости и достижению личных (не обязательно корыстных) целей. Такие люди могут ставить целью достижение успеха ради личного признания. Коллективизм же фокусируется на групповых интересах, сотрудничестве и солидарности, артикулируя важность общественных целей, а также решение проблем через совместные усилия и взаимопомощь. В разных культурах и обществах преобладают разные сочетания превосходства и коллективизма, и важно учитывать этот контекст для релевантной антикоррупционной политики и понимания влияния ценностей на поведение как чиновников, так и населения.

Люди с высоким психологическим превосходством ожидают от других особого отношения или оказания им услуг, независимо от того, заслуживают они этого или нет. Психологическое превосходство, по мнению авторов этой концепции, является стабильной чертой личности, не изменяющейся в разных ситуациях и не особо меняющейся в течение жизни. Человек с высоким уровнем психологического превосходства будет ощущать себя заслуживающим большего, в том числе экстраординарных наград, в сравнении с тем, что получают другие (Singleton-Jackson et al., 2010).

Сходная с теорией психологического превосходства теория уникальности, разработанная в конце 1970-х гг. К. Снайдером и Х. Фромкиным, опирается (Snyder, Fromkin, 1977) на предположение, что у некоторых людей есть потребность воспринимать себя особенными и отличающимися от других. Защищая созданный ими самими образ, они будут повсеместно аргументировать это, предпринимая последовательные действия. Индивиды с высокой потребностью в ощущении своей уникальности будут больше фрустрированы, если к ним станут относиться, как к обычным людям, и, соответственно, предпринимать больше усилий, чтобы уменьшить последствия таких расхождений (Tian et al., 2001).

Теория психологического превосходства перекликается с теоретическим конструктом – отношением к социальному доминированию (Максименко, Крылова, Дейнека, 2023). Можно предположить, что люди, обладающие психологическим превосходством, менее активно отстаивают эгалитарную позицию, связанную с большим порицанием коррупции.

В исследованиях, изучающих влияние нарциссизма на удовлетворенность жизнью, показано, что такое влияние опосредовано положительным влиянием (через самооценку) и отрицательным (через психологическое превосходство). В первом случае модулирующая переменная апеллирует к самоуважению, повышающему удовлетворенность жизнью, тогда как психологическое превосходство опирается зачастую на ложные представления о своем преимуществе (Żemojtel-Piotrowska et al., 2017; Zajenkowski, Czarna, 2015; Rose, 2002).

Психологическое превосходство способствует повышению мотивации к поиску статуса. В частности, наличие уверенности в преимуществах по сравнению с другими обуславливает доминирование, что выступает предиктором усиления доброжелательной (белой) и негативной (черной) зависти при взаимодействии с людьми более

высокого статуса (Lange et al., 2019). В сфере государственной службы и политики сочетание психологического превосходства и зависти обуславливают поведение чиновников, но это зависит от их личных ценностей, индивидуальной мотивации и контекста (тона сверху), в котором они работают. Это серьезным образом влияет на антикоррупционную устойчивость личности государственного или муниципального служащего. Превосходство и зависть могут быть характеристиками поведения у чиновников в различных сферах государственной и общественной деятельности. В мире политики чиновники могут стремиться к превосходству, часто борясь за власть, влияние и лидерство. Это может проявляться в их стремлении к достижению политических, экономических и общественных успехов в рамках своей карьеры. С другой стороны, зависть также может возникать среди чиновников из-за чувства недовольства своим положением, эмоционального выгорания, достижений других или уровня власти и влияния, что зачастую приводит к негативным последствиям таким, как интриги, конфликты и даже коррупция, поскольку чиновники могут использовать свои полномочия, чтобы подорвать успехи других. Однако стоит отметить, что превосходство и зависть не являются повсеместно распространенными чертами характера всех чиновников. Многие из них могут стремиться к достижению общественного блага, эффективному управлению и справедливости, а не только к личным успехам.

Наряду с психологическим превосходством в англоязычной научной литературе используется также и синонимичное понятие нарциссического превосходства (*narcissistic entitlement*). Люди с такими чертами с высокой вероятностью склонны быть подверженными широкому спектру различных предрассудков, а также больше склонны к дискриминационному поведению (Ashton-James, Tracy, 2012). В диадических отношениях им сложно сделать шаг навстречу в ситуации конфликта и попросить прощения (Exline et al., 2004).

Люди с высокими показателями психологического превосходства (Zitek et al., 2010) более склонны к эгоистичному поведению, для них менее характерно полезное просоциально ориентированное поведение такое, как волонтерство или сдача крови, чем у людей с низкими показателями. Подобную ориентацию О.В. Ванновская (Ванновская, 2009) относит к числу личностных детерминант коррупционного поведения. При этом, как нам кажется, следует различать эгоистичные установки и ориентацию на превосходство. Люди, ориентированные

на превосходство, могут стремиться к победам, успеху и власти, а также часто готовы принимать риски и брать на себя ответственность. Человек может обладать высокими показателями психологического превосходства, но при этом не быть эгоистичным так же, как и человек может быть эгоистичным, но не стремиться к превосходству.

Психологическое превосходство положительно связано со скрытием информации (knowledge hiding behaviors) (Khalid et al., 2020), и эта взаимосвязь обусловлена восприятием жестокого надзора. Опытные чиновники заинтересованы в сокрытии информации для извлечения личной выгоды, в том числе в целях защиты своих интересов. Это чаще всего связано с продвижением своих аффилированных контрагентов для участия в различных тендерах и аукционах, а также вызвано страхом наказания или потери власти. Как бы то ни было, сокрытие информации государственными и муниципальными служащими влечет для общества и государства весьма серьезные последствия, так как подобное поведение препятствует прозрачности и осуществлению общественного контроля.

Люди с психологическим превосходством с большей вероятностью ожидают удачу или других положительных событий, при этом, когда им не везет, они сильнее ощущают несправедливость, тяжелее переживают подобные ситуации и испытывают гнев (Zitek, Jordan, 2021). Это вполне объяснимо, поскольку любой случайный ответ среды может серьезно девальвировать их самооценку, вызвав сильное эмоциональное беспокойство, страх потери престижа и уязвимости.

Ценностные установки личности формируются в ходе коммуникативного и нормативного опыта взаимосвязи с окружением. Высокий уровень психологического превосходства снижает у сотрудников чувство долга – отвечать взаимностью на положительное отношение со стороны коллег и руководства (Lee et al., 2019a); как следствие – снижается степень позитивного отношения таких сотрудников к организации и коллегам (Exline et al., 2004). То есть психологическое превосходство является условием для систематического нарушения взаимности. Иными словами, психологическое превосходство, основанное на чувстве собственной исключительности и важности за счет унижения других, может привести к диспропорциям во взаимодействии, нарушению равноправия и игнорированию законов, аморализму.

С возрастом психологическое превосходство имеет тенденцию к снижению, так как люди начинают осознавать, что они не всегда

получают то, что якобы заслуживают (Huang, 2017). Мужчины в опросах демонстрируют более высокий уровень психологического превосходства, как и лица с более высоким социально-экономическим статусом (Jordan et al., 2017).

Предоставляет ли ощущение психологического превосходства какие-то преимущества для личности, кроме потенциальных рисков конфликтов с законом и близкими, а также коллегами? Согласно исследованиям М. Приземус и Р.М. Тейлор (Priesemuth, Talor, 2016), в случае разочарования от невыполненных обещаний со стороны организаций сотрудники с более высоким чувством психологического превосходства реже впадают в депрессию, они также меньше подвержены тревожности и легче справляются с подобными ситуациями нарушения психологического контракта со стороны компании. Таким образом, психологическое превосходство может выступать спасательным кругом в ситуации непоследовательности со стороны руководителя в организации.

Многомерная модель предоставления социальных прав М. Жэмойтел-Пиотровска (Zemojtet-Piotrowska et al., 2013) раскрывает суть феномена психологического превосходства через взаимосвязь между собственными интересами и интересами других посредством режимов активного и пассивного ожидания, а также формулированием встречных требований. В трех степенях превосходства содержится активное выражение и отстаивание субъектом своих собственных прав при пренебрежении (но не нарушении) интересов других, пассивное выражение собственной значимости, основанной на вере в то, что другие люди должны оказывать поддержку индивиду, а также утверждение права на месть как склонность настаивать на ее реализации и неспособность прощать ранее причиненный вред или оскорбления.

Важно также отличать психологическое превосходство от заслуженного превосходства. Последнее зависит от внутренних способностей человека, тогда как ощущение психологического превосходства основано на внешних возможностях, не относящихся к человеку (Candel, Turluc, 2017). Другими словами, речь идет об ожидаемом вознаграждении в результате приложенных усилий в случае заслуженности, в случае же психологического преимущества вознаграждение ожидается в результате некоторого общественного контракта просто потому, что человек имеет на это право.

Психологическое превосходство наделяет самоуверенного чиновника сверхвозможностями нарцисса, в том числе стремлением

направлять свой гнев «на Бога» (Exline et al., 2011). Ощущение «божественной несправедливости» особенно остро ощущается личностями, имеющими психологическое превосходство. Согласно эмпирическим данным, полученным учеными, у подобных людей значимо выше гнев «на Бога» и ощущение того, что с ними обошлись несправедливо. Это объясняет и то, что многие пойманные коррупционеры в контексте религиозных убеждений интерпретируют свое наказание как потерю «связи с богом». Их поведение не отличается богобоязненностью, чувство психологического превосходства позволяет им только уверять себя в несправедливости наказания. Столкнувшись с подобными тягостными обстоятельствами, они чувствуют, что сама жизнь несправедлива, или что чрезвычайные обстоятельства не дадут им того, чего, по их мнению, они заслуживают (Grubbs et al., 2013).

Ряд исследователей показали (Bushman et al., 2009; Martinez et al., 2008), что психологическое превосходство сопряжено в структуре личности с элементом скрытой враждебности, который при наличии триггера запускает открытую агрессию как в форме социального отказа, так и в форме открытого оскорбления. Едкие высказывания чиновников в адрес населения на грани откровенного хамства не раз становились предметом скандалов в центральных СМИ и довольно хорошо иллюстрируют эту взаимосвязь.

Психологическое превосходство положительно связано с неэтичным и эгоистичным поведением (Lee et al., 2019b). Так, например, люди с высоким уровнем психологического преимущества были склонны рассчитывать на большее вознаграждение, оценивали себя как заслуживающих более высокой зарплаты, чем коллеги, вели себя более эгоистично и конкурентно в дилемме «трагедия общих ресурсов» (Campbell et al., 2004). В других экспериментах было обнаружено, что респонденты с высоким уровнем ощущения психологического превосходства с меньшей вероятностью помогали экспериментатору, были более склонны к эгоистичному поведению в будущем и более несправедливо распределяли денежное вознаграждение (Zitek et al., 2010).

Поскольку психологическое превосходство – аспект нарциссизма, а нарциссизм положительно связан как с неэтичным поведением (Roeser et al., 2016), так и напрямую с коррупцией (Hajhoseiny et al., 2019; Zhao et al., 2016), можно ожидать, что психологическое превосходство будет положительно связано с коррупционными намерениями. Кроме того, люди с нарциссическими чертами склонны

к коррупции, поскольку это подразумевает получение награды, которую, по их мнению, они заслуживают (Gu et al., 2021), а также по причине того, что личные выгоды от коррупции воспринимаются как перевешивающие потенциальное наказание (Zhao et al., 2016). Объяснение результатов также касалось того, что психологическое преимущество как черта, которая характерна для нарциссов, приводит к неправильной оценке ими успеха – такие люди субъективно завышают шансы на него, из-за чего недооценивают наказание. То есть помимо прямой связи с коррупцией, на основании предыдущих исследований можно предположить и связь с воспринимаемым наказанием.

Существуют более специфические результаты, говорящие о том, что психологическое превосходство как аспект нарциссизма объясняет связь между наделением людей властью и готовностью властью злоупотреблять (Mead et al., 2018). То есть ощущение власти связано с усилением ощущения психологического преимущества и желания особого к себе отношения, что увеличивало вероятность превышения полномочий. Было также выдвинуто предположение, что у людей, обладающих властью и имеющих эгоцентричные намерения использовать власть ради собственной выгоды, активируется ощущение психологического преимущества, в результате чего повышается вероятность злоупотребления властью в виде коррупции (Wang, Sun, 2015).

Перспективы исследований феномена «психологическое превосходство»

Психологическое превосходство как ощущение заслуженности большего, то есть представление о недополученности заслуженного, может быть как положительно связано с чертами «темной триады», а также с коррупционными намерениями, так и негативно связано с верой в справедливый мир и коррупционным порицанием, что является гипотезами наших дальнейших исследований.

Литература

- Ванновская, О.В. Личностные детерминанты коррупционного поведения // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 102. С. 323–328.
- Крылова, Д.В., Максименко, А.А. Есть ли у российского коррупционера совесть? Особенности принятия этических решений российскими государственными служащими // Мониторинг общественного мнe-

- ния: экономические и социальные перемены. 2022. № 3. С. 230–253. DOI: 10.14515/monitoring.2022.3.2076
- Максименко, А.А., Дейнека, О.С., Крылова, Д.В., Духанина, Л.Н. Отношение россиян к коррупции // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2020. Т. 13. Вып. 4. С. 407–428. DOI: 10.21638/spbu12.2020.407-428
- Максименко, А.А., Дейнека, О.С., Крылова, Д.В. Этико-психологическое портретирование российского коррупционера // Национальный психологический журнал. 2020. № 4(40). С. 31–47. DOI: 10.11621/prj.2020.0403
- Максименко, А.А., Дейнека, О.С. Оправдание системы у россиян с разным уровнем порицания коррупции // Сборник материалов международной конференции. Хива, 2024. (в печати).
- Максименко, А.А., Дейнека, О.С., Тихомиров Р.В. Связь выраженности нарциссических черт личности и представлений о коррупционных действиях // Институт психологии Российской академии наук. Экономическая и социальная психология. 2023. Т. 8, № 1(29). С. 52–84. DOI: 10.38098/iptan.sep_2023_31_3_03
- Максименко, А.А., Крылова, Д.В., Дейнека, О.С. Степень морального порицания коррупции у россиян с разным уровнем социального доминирования // Российский психологический журнал. 2023. № 20(3). С. 273–294. DOI: 10.21702/rpj.2023.3.15
- Максименко, А.А., Зайцев, А.В., Дейнека, О.С., Зябликов, А.В., Ахунзянова, Ф.Т. Оценка населением эффективности цифровой коммуникации губернаторов в интернет-диалоге с обществом // Регионоведение. 2024. Т. 32. № 2. DOI: 10.15507/2413-1407.123.031.202402
- Ashton-James, C.E., & Tracy, J.L. Pride and prejudice: How feelings about the self influence judgments of others // Personality and Social Psychology Bulletin. 2012. Vol. 38. No.4. P. 466–476. DOI: 10.1177/0146167211429449
- Berkovich, M.I., Dukhanina, L.N., Maksimenko A.A., & Nadutkina I.E. Perception of corruption as a socioeconomic phenomenon by the population of a region: the structural aspect // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. 2019. Vol. 12. No. 2. P. 161–178. DOI: 10.15838/esc.2019.2.62.10
- Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Thomaes, S., Ryu, E., Begeer, S., & West, S.G. Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression // Journal of Personality. 2009. Vol. 77. P. 427–446. DOI: 10.1111/j.1467-6494.2008.00553.x
- Campbell, W.K., Bonacci, A.M., Shelton, J., Exline, J.J., & Bushman, B.J. Psychological entitlement: Interpersonal consequences and validation of

- a self-report measure // *Journal of personality assessment*. 2004. Vol. 83. No. 1. P. 29–45. DOI: 10.1207/s15327752jpa8301_04
- Candel, O.S., & Turliuc, M.N. An overview of the research of psychological entitlement. Definitions and conceptual characteristics // *Revista de Psihologie*. 2017. Vol. 63. No. 4. P. 257–268. <https://psycnet.apa.org/record/2018-31156-004>
- Exline, J.J., Baumeister, R.F., Bushman, B.J., Campbell, W.K., & Finkel, E.J. Too proud to let go: Narcissistic entitlement as a barrier to forgiveness // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. Vol. 87. P. 894–912. DOI:10.1037/0022-3514.87.6.894
- Exline, J.J., Park, C.L., Smyth, J.M., & Carey, M.P. Anger toward God: Social-cognitive predictors, prevalence, and links with adjustment to bereavement and cancer // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2011. Vol. 100. P. 129–148. DOI: 10.1037/a0021716
- Grubbs, J.J., Exline, J.B., & Campbell W.K. I Deserve Better and God Knows It! Psychological Entitlement as a Robust Predictor of Anger at God // *Psychology of Religion and Spirituality*. 2013. Vol. 5. No. 3. P. 192–200. DOI:10.1037/a0032119
- Grubbs, J.B., & Exline, J.J. Trait entitlement: a cognitive-personality source of vulnerability to psychological distress // *Psychological Bulletin*. 2016. Vol. 142. No. 11. P. 1204–1226. DOI:10.1037/bul0000063
- Gu, Z., He, Y., Liu, L., Liang, Y., Huang, L., Dang, J., W. Cong, L. Zhen, & Su, Q. How does narcissism influence corruption? The moderating role of boredom // *Personality and Individual Differences*. 2021. Vol. 183. P. 111–149. DOI: 10.1016/j.paid.2021.111149
- Hajhoseiny, S., Fathi, Z., & Shafei, H. Are those with darker personality traits more willing to corrupt when they feel anxious? // *Iranian Journal of Management Studies*. 2019. Vol. 12. No.3. P. 451–479. DOI: 10.22059/ijms.2019.266704.673335
- Hamamura, T. Are cultures becoming individualistic? A cross-temporal comparison of individualism-collectivism in the United States and Japan // *Personality and Social Psychology Review*. 2012. Vol. 16. No.1. P. 3–24. DOI:10.1177/1088868311411587
- Hofstede, G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2001. DOI: 10.1016/S0005-7967(02)00184-5
- Huang, S. *Psychological and Academic Entitlement: Psychosocial and Cultural Predictors and Relationships with Psychological Well-Being*. Doctoral dissertation. Windsor, Ontario, Canada, 2017. 7266. <https://scholar.uwindsor.ca/etd/7266>

- Jordan, P.J., Ramsay, S., & Westerlaken, K.M. A review of entitlement: Implications for workplace research // *Organizational Psychology Review*. 2017. Vol. 7. No. 2. P. 122–142. DOI: 10.1177/2041386616647121
- Khalid, M., Gulzar, A., & Khan, A.K. When and how the psychologically entitled employees hide more knowledge? // *International Journal of Hospitality Management*. 2020. Vol. 89. Article 102413. DOI: 10.1016/j.ijhm.2019.102413
- Lange J., Redford, L., & Crusius, J. A status-seeking account of psychological entitlement // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2019. Vol. 45. No. 7. P. 1113–1128. DOI: 10.1177/0146167218808501
- Lee A., Gerbasi, A., Schwarz, G., & Newnan, A. Leader–member exchange social comparisons and follower outcomes: The roles of felt obligation and psychological entitlement // *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 2019a. Vol. 92. No. 3. P. 593–617. DOI: 10.1111/joop.12245
- Lee, A., Schwarz, G., Newman, A., & Legood, A. Investigating when and why psychological entitlement predicts unethical pro-organizational behavior // *Journal of Business Ethics*. 2019b. Vol. 154. P. 109–126. DOI: 10.1007/s10551-017-3456-z
- Lessard, J., Greenberger, E., Chen, C., & Farruggia, S. Are youths' feelings of entitlement always "bad"?: evidence for a distinction between exploitive and non-exploitive dimensions of entitlement // *Journal of Adolescent*. 2011. Vol. 34. No. 3. P. 521–529. DOI:10.1016/j.adolescence.2010.05.014
- Martinez, M.A., Zeichner, A., Reidy, D.E., & Miller, J.D. Narcissism and displaced aggression: Effects of positive, negative, and delayed feedback // *Personality and Individual Differences*. 2008. Vol. 44. P. 140–149. DOI:10.1016/j.paid.2007.07.012
- Mead, N.L., Baumeister, R.F., Stuppy, A., & Vohs, K.D. Power increases the socially toxic component of narcissism among individuals with high baseline testosterone // *Journal of Experimental Psychology: General*. 2018. Vol. 147. No. 4. P. 591. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/xge0000427>
- Paulhus, D.L., & Williams, K.M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy // *Journal of Research in Personality*. 2002. Vol. 36. No. 6. P. 556–563. DOI: 10.1016/S0092-6566(02)00505-6
- Priesemuth, M., & Talor, R.M. The more I want, the less I have left to give: The moderating role of psychological entitlement on the relationship between psychological contract violation, depressive mood states, and citizenship behavior // *Journal of Organizational Behavior*. 2016. Vol. 37. No. 7. P. 967–982. DOI:10.1002/job.2080
- Rose, P. The happy and unhappy faces of narcissism // *Personality and Individual Differences*. 2002. Vol. 33. P. 379–391. DOI: 10.1016/S0191-8869(01)00162-3.

- Roeser, K., McGregor, V. E., Stegmaier, S., Mathew, J., Kübler, A., & Meule, A. (2016). The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day // *Personality and Individual Differences*. 2016. Vol. 88. P. 73–77. DOI: 10.1016/j.paid.2015.09.002
- Singleton-Jackson, J.A., Jackson, D.L., & Reinhardt, J. Students as consumers of knowledge: Are they buying what we're selling? // *Innovative Higher Education*. 2010. Vol. 35. No. 5. P. 343–358. DOI: 10.1007/s10755-010-9151-y
- Snyder, C.R., & Fromkin, H.L. Abnormality as a positive characteristic: the development and validation of a scale measuring need for uniqueness // *Journal of Abnormal Psychology*. 1977. Vol. 86. P. 518–527.
- Thomason, S., & Brownlee, A. Ethical Decision Making and Psychological Entitlement // *Business and Society Review*. 2018. Vol. 123. No. 4. P. 631–659. DOI:10.1111/basr.12158
- Tian, K.T., Bearden, W.O., & Hunter, G.L. Consumers' need for uniqueness: scale development and validation // *Journal of Consumer Research*. 2001. Vol. 28. P. 50–66. DOI: 10.1086/321947
- Wang, F., & Sun, X. Absolute power leads to absolute corruption? Impact of power on corruption depending on the concepts of power one holds // *European Journal of Social Psychology*. 2015. Vol. 46. No.1. P. 77–89. DOI: 10.1002/ejsp.2134
- Zajenkowski, M., & Czarna, A. What makes narcissists unhappy? Subjectively assessed intelligence moderates the relationship between narcissism and psychological well-being // *Personality and Individual Differences*. 2015. Vol. 77. P. 50–54. DOI:10.1016/j.paid.2014.12.045
- Żemojtel-Piotrowska, M., Baran, T., Clinton, A., Piotrowski, J., Baltatescu, S., & Van Hiel, A. Materialism, subjective well-being, and entitlement // *Journal of Social Research and Policy*. 2013. Vol. 4. P. 79–91. DOI: 10.5114/cipp.2014.43097
- Żemojtel-Piotrowska, M.A., Piotrowski, J.P., & Maltby, J. Agentic and communal narcissism and satisfaction with life: The mediating role of psychological entitlement and self-esteem // *International Journal of Psychology*. 2017. Vol. 52. No.5. P. 420–424. DOI: 10.1002/ijop.12245
- Zhao, H., Zhang, H., & Xu, Y. Does the dark triad of personality predict corrupt intention? The mediating role of belief in good luck // *Frontiers in Psychology*. 2016. Vol. 7. P. 608. DOI: 10.3389/fpsyg.2016.0060
- Zitek, E.M., Jordan, A.H., Monin, B., & Leach, F.R. Victim entitlement to behave selfishly // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2010. Vol. 98. P. 245–255. DOI: 10.1037/a0017168
- Zitek, E.M., & Jordan, A.H. Individuals higher in psychological entitlement respond to bad luck with anger // *Personality and Individual Differences*. 2021. Vol. 168. Article 110306. DOI: 10.1016/j.paid.2020.110306

Сведения об авторах

Александр А. Максименко, д-р социол. наук, канд. психол. наук, доцент, главный научный сотрудник проектно-учебной лаборатории антикоррупционной политики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; *maximenko.a.a@gmail.com*

Александра Р. Загладина, студент, департамент психологии факультета социальных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20; *zagladina.ar@gmail.com*

Maksimenko A.A., Zagladina A.R.

The role of psychological entitlement
in a person's corrupt intentions

HSE University, Moscow, Russia

In the article, the authors attempt to describe the concept of “psychological entitlement” in the context of the psychology of a corrupt official. Based on the annotation of English-language publications, the connections found by foreign scientists with synonymous concepts and constructs such as narcissism, selfishness, envy, anger, and revenge are shown, and an assumption is made about the relationship of psychological entitlement with dark personality traits and a tendency to corruption and other illegal actions. Special emphasis in the works of foreign colleagues is placed on the revealed correlations between psychological entitlement and behavior associated with information concealment (opacity), reduced sense of duty, asymmetry and disproportions in interaction with others, and immoralism. It has been found that psychological entitlement decreases with age, as people realize that they do not always get what they supposedly deserve, and men and people with higher socio-economic status demonstrate a higher level of psychological entitlement. Also, psychological entitlement is usually associated with individualism and the desire for leadership and independence. These and other connections found in refereed publications convince of positive relationships between psychological entitlement and corrupt intentions of the individual. Based on the implemented review of sources of foreign colleagues, the authors put forward hypotheses for subsequent verification, one of which is the mediating role of psychological entitlement in assessing perceived punishment in people with different beliefs and faith in dangerous and competitive worlds.

Key words: psychological entitlement, dark triad, narcissism, corrupt intentions, psychology of corruption, anti-corruption, review of English-language publications

For citation: Maksimenko, A.A., Zagladina, A.R. (2024). The role of psychological entitlement in a person's corrupt intentions. New Psychological Research, No. 2, 112–131. DOI: 10.51217/npsyresearch_2024_04_02_06

References

- Ashton-James, C.E., & Tracy, J.L. (2012). Pride and prejudice: How feelings about the self influence judgments of others. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38*(4), 466–476. <https://doi.org/10.1177/0146167211429449>
- Berkovich, M.I., Dukhanina, L.N., Maksimenko, A.A., & Nadutkina, I.E. (2019). Perception of corruption as a socioeconomic phenomenon by the population of a region: the structural aspect. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast, 12*(2), 161–178. <https://doi.org/10.15838/esc.2019.2.62.10>
- Bushman, B.J., Baumeister, R.F., Thomaes, S., Ryu, E., Begeer, S., & West, S.G. (2009). Looking again, and harder, for a link between low self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 77*, 427–446. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00553.x>
- Campbell, W.K., Bonacci, A.M., Shelton, J., Exline, J.J., & Bushman, B.J. (2004). Psychological entitlement: Interpersonal consequences and validation of a self-report measure. *Journal of Personality Assessment, 83*(1), 29–45. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8301_04
- Candel, O.S., & Turliuc, M.N. (2017). An overview of the research of psychological entitlement. Definitions and conceptual characteristics. *Revista de Psihologie, 63*(4), 257–268. <https://psycnet.apa.org/record/2018-31156-004>
- Exline, J.J., Baumeister, R.F., Bushman, B.J., Campbell, W.K., & Finkel, E.J. (2004). Too proud to let go: Narcissistic entitlement as a barrier to forgiveness. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 894–912. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.6.894>
- Exline, J.J., Park, C.L., Smyth, J.M., & Carey, M.P. (2011). Anger toward God: Social-cognitive predictors, prevalence, and links with adjustment to bereavement and cancer. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 129–148. <https://doi.org/10.1037/a0021716>
- Grubbs, J.B., & Exline, J.J. (2016). Trait entitlement: a cognitive-personality source of vulnerability to psychological distress. *Psychological Bulletin, 142*(11), 1204–1226. <https://doi.org/10.1037/bul0000063>
- Grubbs, J.J., Exline, J.B., & Campbell W.K. (2013). I deserve better and God knows it! Psychological entitlement as a robust predictor of anger at God. *Psychology of Religion and Spirituality, 5*(3), 192–200. <https://doi.org/10.1037/a0032119>
- Gu, Z., He, Y., Liu, L., Liang, Y., Huang, L., Dang, J., W. Cong, L. Zhen, & Su, Q. (2021). How does narcissism influence corruption? The moderating

role of boredom. *Personality and Individual Differences*, 183, 111–149. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111149>

- Hajhoseiny, S., Fathi, Z., & Shafiei, H. (2019). Are those with darker personality traits more willing to corrupt when they feel anxious? *Iranian Journal of Management Studies*, 12(3), 451–479. <https://doi.org/10.22059/ijms.2019.266704.673335>
- Hamamura, T. (2012). Are cultures becoming individualistic? A cross-temporal comparison of individualism-collectivism in the United States and Japan. *Personality and Social Psychology Review*, 16(1), 3–24. <https://doi.org/10.1177/1088868311411587>
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Huang, S. (2017). *Psychological and academic entitlement: Psychosocial and cultural predictors and relationships with psychological well-being* (Doctoral dissertation). Windsor, Ontario, Canada (7266). <https://scholar.uwindsor.ca/etd/7266>
- Jordan, P.J., Ramsay, S., & Westerlaken, K.M. (2017). A review of entitlement: Implications for workplace research. *Organizational Psychology Review*, 7(2), 122–142. <https://doi.org/10.1177/2041386616647121>
- Khalid, M., Gulzar, A., & Khan A.K. (2020). When and how the psychologically entitled employees hide more knowledge? *International Journal of Hospitality Management*, 89, Article 102413. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2019.102413>
- Krylova, D.V., & Maksimenko, A.A. (2022). Does a Russian corrupt official have a conscience? Features of ethical decision-making by Russian civil servants. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, 3, 230–253. <https://doi.org/10.14515/monitoring.2022.3.2076>
- Lange J., Redford L., & Crusius J. (2019). A status-seeking account of psychological entitlement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(7), 1113–1128. <https://doi.org/10.1177/0146167218808501>
- Lee A., Gerbasi A., Schwarz G., & Newman A. (2019a). Leader–member exchange social comparisons and follower outcomes: The roles of felt obligation and psychological entitlement. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 92(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/joop.12245>
- Lee A., Schwarz G., Newman A., & Legood A. (2019b). Investigating when and why psychological entitlement predicts unethical pro-organizational behavior. *Journal of Business Ethics*, 154, 109–126. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3456-z>
- Lessard J., Greenberger E., Chen C., & Farruggia S. (2011). Are youths' feelings of entitlement always "bad"? evidence for a distinction between exploitive and non-exploitive dimensions of entitlement. *Journal of Adolescent*, 34(3), 521–529. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2010.05.014>

- Maksimenko A.A., Zaitsev A.V., Deyneka O.S., Zyablikov A.V., & Akhunzianova F.T. (2024). Assessment by the population of the effectiveness of digital communication of governors in the Internet dialogue with society. *Regionologiya*, 32(2). <https://doi.org/10.15507/2413-1407.123.031.202402>
- Maksimenko, A.A., & Deyneka, O.S.(2024). System Justification among Russians with different levels of condemnation of corruption. *Sbornik materialov mezhdunarodnoi konferentsii*. Khiva. (in press).
- Maksimenko, A.A., Deineka, O.S., & Krylova, D.V. (2020). Ethical and psychological portrayal of a Russian corrupt official. *Natsional'nyi psikhologicheskii zhurnal*, 4(40), 31–47. <https://doi.org/10.11621/npj.2020.0403>
- Maksimenko, A.A., Deyneka O.S., Krylova D.V., & Dukhanina L.N.(2020). The attitude of Russians to corruption. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Sotsiologiya*, 13(4), 407–428. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2020.407-428>
- Maksimenko, A.A., Deyneka, O.S., & Tikhomirov R.V.(2023). The relationship between the severity of narcissistic personality traits and perceptions of corrupt actions. *Institut psikhologii Rossiiskoi akademii nauk. Ekonomicheskaya i sotsial'naya psikhologiya*, 8-1(29), 52–84. https://doi.org/10.38098/ipran.sep_2023_31_3_03
- Maksimenko, A.A., Krylova, D.V., & Deyneka, O.S.(2023). The degree of moral condemnation of corruption among Russians with different levels of social dominance. *Rossiiskii psikhologicheskii zhurnal*, 20(3), 273–294. <https://doi.org/10.21702/rpj.2023.3.15>
- Martinez M.A., Zeichner A., Reidy D.E., & Miller J.D. (2008). Narcissism and displaced aggression: Effects of positive, negative, and delayed feedback. *Personality and Individual Differences*, 44, 140–149. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.07.012>
- Mead N.L., Baumeister R.F., Stuppy A., & Vohs K.D. (2018). Power increases the socially toxic component of narcissism among individuals with high baseline testosterone. *Journal of Experimental Psychology: General*, 147(4), 591. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/xge0000427>
- Paulhus D.L., & Williams K.M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556–563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Priesemuth M., & Talor R.M. (2016). The more I want, the less I have left to give: The moderating role of psychological entitlement on the relationship between psychological contract violation, depressive mood states, and citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 37(7), 967–982. <https://doi.org/10.1002/job.2080>
- Roeser, K., McGregor, V. E., Stegmaier, S., Mathew, J., Kübler, A., & Meule, A. (2016). The Dark Triad of personality and unethical behavior at different

- times of day. *Personality and Individual Differences*, 88, 73–77. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.002>
- Rose, P. (2002). The happy and unhappy faces of narcissism. *Personality and Individual Differences*, 33, 379–391. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(01\)00162-3](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(01)00162-3).
- Singleton-Jackson, J.A., Jackson, D.L., & Reinhardt, J. (2010). Students as consumers of knowledge: Are they buying what we're selling? *Innovative Higher Education*, 35(5), 343–358. <https://doi.org/10.1007/s10755-010-9151-y>
- Snyder, C.R., & Fromkin, H.L. (1977). Abnormality as a positive characteristic: the development and validation of a scale measuring need for uniqueness. *Journal of Abnormal Psychology*, 86, 518–527.
- Thomason, S., & Brownlee, A. (2018). Ethical Decision Making and Psychological Entitlement. *Business and Society Review*, 123(4), 631–659. <https://doi.org/10.1111/basr.12158>
- Tian, K.T., Bearden, W.O., & Hunter, G.L. (2001). Consumers' need for uniqueness: scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, 28, 50–66. <https://doi.org/10.1086/321947>
- Vannovskaya, O.V. (2009). Personal determinants of corrupt behavior. *Izvestiya Rossiiskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gertsena*, 102, 323–328.
- Wang, F., & Sun, X. (2015). Absolute power leads to absolute corruption? Impact of power on corruption depending on the concepts of power one holds. *European Journal of Social Psychology*, 46(1), 77–89. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2134>
- Zajenkowski, M., & Czarna, A. (2015). What makes narcissists unhappy? Subjectively assessed intelligence moderates the relationship between narcissism and psychological well-being. *Personality and Individual Differences*, 77, 50–54. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.12.045>
- Żemojtel-Piotrowska, M., Baran, T., Clinton, A., Piotrowski, J., Baltatescu, S., & Van Hiel, A. (2013). Materialism, subjective well-being, and entitlement. *Journal of Social Research and Policy*, 4, 79–91. <https://doi.org/10.5114/cipp.2014.43097>
- Żemojtel-Piotrowska, M.A., Piotrowski, J.P., & Maltby, J. (2017). Agentic and communal narcissism and satisfaction with life: The mediating role of psychological entitlement and self-esteem. *International Journal of Psychology*, 52(5), 420–424. <https://doi.org/10.1002/ijop.12245>
- Zhao, H., Zhang, H., & Xu, Y. (2016). Does the dark triad of personality predict corrupt intention? The mediating role of belief in good luck. *Frontiers in Psychology*, 7, 608. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00608>

- Zitek, E.M., & Jordan, A.H. (2021). Individuals higher in psychological entitlement respond to bad luck with anger. *Personality and Individual Differences*, 168, Article 110306. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110306>
- Zitek, E.M., Jordan, A.H., Monin, B., & Leach, F.R. (2010). Victim entitlement to behave selfishly. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 245–255. <https://doi.org/10.1037/a0017168>

Information about the authors

Aleksander A. Maksimenko, Dr (Sociology), PhD (Psychology), Chief Researcher of the Laboratory for Anti-Corruption Policy, HSE University, Moscow, Russia; bld. 20, Myasnitskaya str., Moscow, Russia, 101000; maksimenko.al@gmail.com

Alexandra R. Zagladina, student, the Psychology Department of the Faculty of Social Sciences, HSE University, Moscow, Russia; bld. 20, Myasnitskaya str., Moscow, Russia, 101000; zagladina.ar@gmail.com