

## لماذا للرشوة أثر؟



مصدر الصورة: أكاديمية

### الجرائم المالية

تشير دراسة (1) من جامعة كارنيجي ميلون إلى أن الجشع (الطمع)، وليس الرغبة في رد الجميل [مقابل الرشوة]، هو السبب الرئيس الذي يجعل الناس يرضخون للرشوة. لكن الدراسة وجدت أيضًا أن هناك حالات يمكن فيها تجاهل أموال طائلة وتأثير الرشوة يمكن من التقليل من شأنه.

وتشير الدراسة إلى أنه عندما تكون الحوافز متعلقة بالخيارات، يقبل الناس الرشاوى ويقاضونها بشيء آخر. ومن ناحية أخرى، عندما لا تكون الرشاوى مشروطة بتحقيق مخرجات (مردودات تعود على الراشي) معينة، فإنها لا تؤثر سلبًا في حرف قرار الحكم بنفس القدر.

في تجربة جامعة كارنيجي ميلون، كتب أزواج (اثنان اثنان) من المشاركين نكات أصلية وقدموها إلى الحكم، الذي كلف بتقييم أي النكات هي الأكثر إضحاكًا. سمح للمنتكتين أن يقدموا رشواي تصل إلى 5 دولارات بشكل جزافي إلى الحكام.

وعندما سُمح للحكام بالاحتفاظ برشوة واحدة فقط، اختار ما يقرب من 90% منهم النكتة التي قدمت أكبر قدر من المال (كرشوة). اختيرت أفضل نكتة (كما حددها حكام مستقلون - لم يتلقوا رشواي) في 60 بالمائة فقط من الحالات.

وقالت سيلفيا ساكاردو [Silvia Saccardo](#)، الأستاذ المساعد في العلوم الاجتماعية وعلوم اتخاذ القرارات بجامعة كارنيجي ميلون التي قادت الدراسة: "لم يُكترث بجودة النكتة بشكل أساس عندما تمكن الحكم من الحصول على الرشوة من الفائز فقط".

ولكن النتائج اختلفت عندما تمكن الحكام من الحصول على رشواي من جميع المنتكتين بغض النظر عن كونهم فائزين. وفي هذه الحالة انحازوا إلى النكتة الأفضل بنسبة 84 بالمائة من الحالات. في الواقع، اختاروا بأغلبية ساحقة الشخص الذي كتب النكتة المضحكة أكثر حتى ولو كانت رشوته هي الأقل.

عندما يستطيع الحكام الاحتفاظ برشوة الفائز فقط، فإن الرشوة تغير حكمه لصالح الراشي. عندما يحصل الحكم على الرشواي بغض النظر عن الفائز، فإن الرشواي لم تعد تؤثر في قراره. تجربة في السوق الهندية أكدت هذه النتائج. هذه النتائج توحي بأن الحكام المشاركين تأثروا بالرشواي من منطلق مصلحتهم الذاتية، وليس بسبب الرغبة في الرد بالمثل [ومنه تسهيل أمر الراشي]. وتشير الأدلة الأخرى إلى أن المصلحة الذاتية توجه قرارات المرتشي إلى حد كبير عندما يكون لدى الحكام مجال لتجنب التكاليف الأخلاقية [ومنها تنازل شخص عن شين له قيمة مضافة أو معنى له] المرتبطة بحرف الحكم لصالح الراشي. ونتيجة لذلك، فإن الحد من قدرة الحكم على تشكيل (إصدار) أحكام تخدم مصالحهم الذاتية يمكن أن يقلل بشكل كبير من فعالية الرشواي.

"عندما لم تكن رشوة الحكام بناءً على اختيار الفائز، فإن الرشوة لم تحرف الحكم". "لأن الحكام اختاروا الجودة على المردود المالي الأعلى الذي من شأنه أن يصب في مصلحتهم، فهذا يعد مؤشرًا على أن المعاملة بالمثل [أي أعطيك رشوة وتعطيني شيئًا آخر في مقابلها] في بياناتنا ليست عاملاً دافعًا عندما يتعلق الأمر بالرشواي،" وقال ساكاردو، عضو هيئة التدريس في كلية ديتريش [Dietrich](#) للعلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة كارنيجي ميلون. قام الباحثون، ومن بينهم أيضًا الباحثان يوري عينيي [Gneezy Uri](#) من جامعة كاليفورنيا سان دييغو ورويل فان

فيلدهويزن Veldhuizen van Roel من مركز WZB برلين للعلوم الاجتماعية، بطرح سيناريو أخير في الدراسة يقدم دليلاً على أنه يمكن التغلب على الجشع (المصلحة الذاتية) بالفعل.

وبدلاً من السماح للمشاركين (المنكبتين) برشوة الحَكَم عندما يقدمون نكاتهم، انتظر المنكبت مدة دقيقتين. سمحت هذه الفترة القصيرة الإضافية للحكام بقراءة وتقييم الطلبات المقدمة بشكل موضوعي قبل رؤية أي أموال (رشاوي). وحين استطاعوا الاحتفاظ بأموال الرشوة من الفائز فقط؛ فقد اختاروا النكته الأفضل بنسبة 81 بالمائة من الحالات.

"عندما تصل رشوة إلى الحكم قبل أن يكون لديه الوقت الكافي لاتخاذ قرار غير متحيز، فإنه يقنع نفسه بسهولة بأن القرار الذي دون المستوى المطلوب هو في الواقع الأفضل،" كما قال ساكاردو. "من الصعب عليه تبرير عدم أمانته في الحكم بمجرد اتخاذه قراراً قبل تلقي الرشوة."

وقام الباحثون بتكرار الحالات الرئيسية للدراسة في أحد الأسواق في الهند باستخدام اختبار التذوق / الذوق. وكانت النتائج متسقة.

ويقدر البنك الدولي ما يقرب من مليار دولار من الرشاوى المتبادلة كل عام. ومن خلال المعرفة بالطرق التي يمكن أن يتأثر بها سلوكنا وحكمنا الأخلاقي بسبب الرشوة، يأمل الباحثون في التعرف على أساليب للحد من تأثير الرشاوي.

"تشير نتائجنا إلى أن التدخلات السياسية التي تركز على زيادة التكاليف الأخلاقية لإصدار حكم محرف (لتغيير الحكم لصالح الراشي) والحد من نطاق التحيزات التي تخدم مصالح الحَكَم الذاتية قد توفر طريقة فعالة للحد من فعالية الرشاوي،" وقال ساكاردو. "مثال على ذلك هو مطالبة الحكام باتباع معايير التقييم الموضوعية (لا الشخصية)."

نُشرت الدراسة (1) التي تحمل عنوان "الرشوة: الدوافع السلوكية للقرارات المحرفة (المعرضة للتحريف)" في مجلة الجمعية الاقتصادية الأوروبية.

