

Enlace al doi: <http://dx.doi.org/10.15446/rcp.v26n2.59353>

Aproximaciones Psicosociales a la Corrupción: Una Revisión Teórica*

MARTÍN JULIÁN

TOMAS BONAVIA

Universidad de Valencia, Valencia, España



Excepto que se establezca de otra forma, el contenido de esta revista cuenta con una licencia Creative Commons “reconocimiento, no comercial y sin obras derivadas” Colombia 2.5, que puede consultarse en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co>

Cómo citar este artículo: Julián, M. & Bonavia, T. (2017). Aproximaciones psicosociales a la corrupción: una revisión teórica. *Revista Colombiana de Psicología*, 26(2), 231-243. doi: 10.15446/rcp.v26n2.59353

La correspondencia relacionada con este artículo debe dirigirse a Martín Julián, e-mail: roju@alumni.uv.es. Departamento de Psicología Social, Facultad de Psicología–Universidad de Valencia, Avenida Blasco Ibáñez, 21. Código Postal: 46010, Valencia, España.

ARTÍCULO DE REVISIÓN

RECIBIDO: 29 DE JULIO DEL 2016 - ACEPTADO: 8 DE JUNIO DEL 2017

*Los autores declaran no tener conflicto de intereses en el presente trabajo de investigación.

Resumen

La corrupción es una práctica extendida en las sociedades actuales que, a pesar de su relevancia social, se ha estudiado desde postulados mayoritariamente economicistas. Se revisó y analizó de manera crítica este fenómeno desde distintos aportes de la psicología social, tanto en el ámbito anglófono como latinoamericano. En el primer caso, se destaca la influencia del comportamiento de los iguales y las normas sociales, las percepciones de riesgo, el papel de las emociones, la ética comportamental y la relación de la corrupción con el poder. Por su parte, los modelos latinoamericanos centran su interés en la influencia de las estructuras supraindividuales, como los valores éticos y las instituciones, en la conducta de los individuos. Se propone que la investigación apunte hacia el estudio de los principales factores psicosociales de manera sistemática y hacia la formulación de marcos teóricos específicos que expliquen este fenómeno social.

Palabras clave: corrupción, conducta deshonestas, teorías psicosociales.

Psychosocial Approaches to Corruption: A Theoretical Review

Summary

Corruption is widespread in current societies; despite its social relevance, it has been studied mostly from economic perspectives. The article reviews and critically analyzes corruption from different social psychology approaches, both in the Anglophone and Latin American settings. Regarding the former, the article highlights the influence of peer behaviors and social norms, risk perceptions, the role of emotions, behavioral ethics and the relationship of corruption to power. Regarding the latter, the Latin American models focus on the influence of supra-individual structures such as ethical values and institutions on the individual's conduct. It is proposed that research on this topic look systematically at the main psychosocial factors to formulate specific theoretical frameworks that explain this social phenomenon.

Keywords: corruption, dishonesty, psychosocial theories.

Aproximações Psicossociais à Corrupção: uma Revisão Teórica

Resumo

A corrupção é uma prática estendida nas sociedades atuais que, apesar de sua relevância social, tem sido estudada a partir de princípios predominantemente economicistas. Revisa-se e analisa-se de maneira crítica esse fenômeno a partir de diferentes contribuições da psicologia social, tanto no âmbito anglo-saxão quanto no latino-americano. No primeiro caso, destaca-se a influência do comportamento dos iguais e das normas sociais, as percepções de risco, o papel das emoções, a ética comportamental e a relação da corrupção com o poder. Por sua vez, os modelos latino-americanos focam seu interesse na influência das estruturas supraindividuais, como os valores éticos e as instituições, no comportamento dos indivíduos. Propomos que a pesquisa aponte ao estudo dos principais fatores psicosociais de maneira sistemática e à formulação de referenciais teóricos específicos que expliquem esse fenômeno social.

Palavras-chave: comportamento desonesto, corrupção, teorias psicosociais.

Introducción

La corrupción es un fenómeno multifacético y difícil de aprehender por su propia naturaleza, ya que adopta diversas formas y funciones dependiendo del contexto en el que se desarrolla (Andvig, Fjeldstad, Amundsen, Sissener, & Søreide, 2001). Dado que ha sido estudiada desde diversas disciplinas, las definiciones varían conforme lo hace el marco teórico que se utiliza: desde ser considerada un problema estructural de las esferas políticas y económicas hasta ser concebida como el producto del declive de la moral del individuo y sus distinciones culturales. Sin embargo, y con una finalidad exclusivamente operativa, en este trabajo se hará uso de la definición posiblemente más inclusiva de la corrupción, que la entiende como “el abuso de un poder encomendado para un beneficio personal” (Transparency International, 2009, p. 14).

Así mismo, conviene aclarar en este punto diversas manifestaciones con las que aparece frecuentemente unida la corrupción (Andvig et al., 2001): (a) el soborno, que consiste en un pago dado o recibido en una relación corrupta; (b) la malversación, la cual se basa en la desviación de fondos públicos que deberían ser administrados para un uso diferente; (c) el fraude, que es un delito económico que implica un engaño o una estafa a través de la manipulación de hechos e información; (d) la extorsión, que es el dinero u otros recursos derivados del uso de la coerción, la violencia y la amenaza de emplear la fuerza; y (e) el favoritismo, que se basa en la adjudicación de recursos públicos de manera arbitraria para favorecer a determinadas personas o grupos. Abbink, Irlenbusch y Renner (2002) resaltan tres rasgos característicos del fenómeno de la corrupción: primero, es una relación de confianza y reciprocidad entre los implicados, segundo conlleva consecuencias negativas para terceros y, por último, es una actividad inherentemente de riesgo, ya que los implicados se ven expuestos a ser castigados.

Philp y Dávid-Barrett (2015) apuntan que la característica más llamativa de la literatura sobre la corrupción en los últimos treinta años ha sido el notable incremento de los estudios provenientes del campo de la economía, desplazando del tablero a los politólogos y a los investigadores del desarrollo humano. Sin embargo, Fehr y Falk (2002) señalan que la visión clásica de la economía (el ser humano como un agente racional) es simplista y no recoge la importancia de los factores no monetarios, como el deseo de recibir aprobación social o la reciprocidad. Esta objeción conduce al apartado nuclear de este trabajo: la visión psicosocial de la corrupción. Zaloznaya (2014) critica que, a pesar de la importancia geopolítica, los costes sociales y su papel predominante en las ciencias económicas y políticas, la corrupción es un tema poco común en la psicología social. Por tanto, propone un acercamiento psicosocial para averiguar los mecanismos estructurales y psicológicos que mueven a los individuos a participar en este tipo de actos.

Hasta el momento no se constatan revisiones que hayan analizado la perspectiva psicosocial en el estudio de la conducta corrupta. El objetivo general de este artículo es explicar el fenómeno de la corrupción desde una aproximación psicosocial para su inclusión en el debate académico de nuestra disciplina. Ante la ausencia de teorías psicosociales aplicadas específicamente al estudio de la corrupción (Zaloznaya, 2014), hemos optado por realizar una revisión crítica de diferentes marcos teóricos que, debido a su potencial explicativo, podrían aplicarse a la comprensión de este fenómeno social.

Aportes de la Psicología Social al Estudio de la Corrupción

La corrupción, como fenómeno eminentemente sociocultural, puede ser abordada en función del contexto que se tome como referencia, por ello, en primer lugar, se expondrán diversos modelos teóricos provenientes del ámbito anglófono, para, en segundo lugar, presentar algunos modelos representativos del ámbito latinoamericano.

Modelos Anglófonos

El comportamiento de los iguales y las normas sociales. Ciertos estudios (cf. Gino & Bazerman, 2009; Gino & Galinsky, 2012) han encontrado que la proximidad psicológica a personas que tienen conductas deshonestas hace que aumente la tendencia a realizar esas mismas acciones. De igual modo, se observa que estos mismos actos son más proclives de ser aceptados por los demás si ha habido una erosión gradual de los criterios éticos, más que un cambio abrupto (dicho fenómeno recibe el nombre de *efecto de la pendiente resbaladiza*). Esta explicación ayudaría a entender la institucionalización de la corrupción: si un individuo percibe que sus conductas (catalogadas como corruptas) son normales en su grupo, entonces ellas no constituirán una violación de las normas del grupo; por consiguiente, habrá un reforzamiento intragrupal de las conductas corruptas y un aumento en la dificultad para reducirlas en el futuro. En términos similares se manifiesta Mishra (2006) cuando señala que es la omnipresencia de las conductas corruptas la que contribuye a su persistencia. Es decir, en aquellas sociedades donde comportarse de manera corrupta se convierte en algo normalizado y conveniente, las políticas e incentivos contra la corrupción pierden toda su eficacia.

En la misma línea, Gino, Ayal y Ariely (2009) afirman que el comportamiento deshonesto de los demás puede influenciar la ética del observador de varias maneras. En primer lugar, al estar expuesto a las conductas deshonestas de otros sin penalización, el observador de tales acciones rebaja la probabilidad que tiene de ser detectado si cometiera los mismos actos. En segundo lugar, si una conducta deshonestas se percibe como algo llamativo, aparece una tendencia a evaluar los propios criterios éticos de manera más rígida y a prestarles mayor atención, con el consecuente resultado de que sea más difícil ejecutar dicha conducta en un futuro. En tercer lugar, la observación de una conducta deshonestas puede llevar a un replanteamiento de las

normas sociales relacionadas con la deshonestidad (Kallgren, Reno, & Cialdini, 2000). Esto último está relacionado con lo que propone la “teoría centrada en la norma” (Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990), que explica que el contexto social determina cuál de las normas (descriptivas y prescriptivas) atiende un individuo en un momento particular y cómo esa norma afecta al comportamiento inmediato. Las normas descriptivas serían aquellas que especifican qué es lo que hace la mayoría de la gente en una situación concreta, mientras que las normas prescriptivas aclaran qué comportamientos son aprobados o desaprobados por las personas.

Los marcos teóricos que ponen el foco en el comportamiento de los demás y las normas sociales nos ayudan a entender la prevalencia de casos de corrupción en diferentes ámbitos, hasta tal punto, que este fenómeno se convierte en una práctica común resistente a la aplicación de refuerzos y penalizaciones legales y económicas. En otras palabras, si los incentivos no monetarios también influyen en la conducta corrupta, las intervenciones para reducir la corrupción que se basen exclusivamente en atacarlos están destinadas a fracasar, sobre todo en países o instituciones donde la corrupción es sistémica y, por lo mismo, aceptada socialmente (Abbink & Serra, 2012).

La percepción del riesgo. Sin embargo, el comportamiento de los demás y las normas sociales no son los únicos factores psicosociales que nos sirven para entender íntegramente la corrupción. Las transacciones corruptas también están caracterizadas por la exposición del que soborna y del sobornado a continuas situaciones de riesgo (Abbink et al., 2002). En otras palabras, es importante para estas personas saber evaluar el riesgo que tienen de ser detectados al cometer tales conductas.

Algunos autores (Frederick, 2005; Kahneman & Tversky, 1973; Tversky & Kahneman, 1983) parten de la idea de que las personas carecen de la habilidad para formar creencias acertadas acerca de la probabilidad de ocurrencia de situaciones de

riesgo. Esto quiere decir que, ante una situación que implica un riesgo (por ejemplo, un caso de soborno), quienes participan en ella suelen tener una idea distorsionada de la probabilidad que hay de que sean descubiertos. Específicamente, Kahneman (2011) sostiene que la subestimación de algunos sucesos responde a las elecciones que se hacen basándose en la experiencia, es decir, situaciones en las que las personas se enfrentan a la misma fuente una y otra vez. Dicho de otra manera, la experiencia de una persona en situaciones que implican un riesgo la lleva a pensar que las probabilidades de ser descubierta son menores debido a su pericia en situaciones anteriores.

Precisamente, esta teoría serviría para explicar las transacciones corruptas, ya que son situaciones en las que los participantes se exponen a ser descubiertos cada vez que realizan un acto corrupto. Por supuesto, dicha hipótesis tendría que ser contrastada empíricamente para demostrar que la teoría propuesta por los autores sirve para explicar la percepción de riesgo en transacciones corruptas. De igual modo, Kahneman reconoce que, aunque esta hipótesis todavía carece del sustento suficiente, hay un acuerdo generalizado en que otra de las causas más importantes de que las personas piensen que los sucesos extraordinarios son menos frecuentes de lo normal es que muchas personas jamás han experimentado semejante situación, lo cual constituye una excepción en el marco de la *teoría prospectiva* (Kahneman & Tversky, 1979), que propone que se sobreestima la frecuencia de sucesos poco comunes.

Por su parte, Djawadi y Fahr (2013) investigaron la percepción de riesgo frente a las conductas corruptas, las cuales están caracterizadas por un elevado nivel de incertidumbre para los participantes. En dicho estudio, estos autores llegaron a la conclusión de que la percepción de riesgo influía más que la actitud ante ese riesgo a la hora de llevar a cabo un acto corrupto. Es decir, la percepción que tenga una persona del riesgo que va a afrontar es más relevante que la actitud que tenga ante los riesgos en su vida diaria. Por ello,

frente a una situación de corrupción, las personas se guiarían más por la probabilidad percibida de ser detectados y no tanto por su actitud frente a este tipo de situaciones. Además, si la persona ya tenía un historial previo de conductas corruptas, su percepción de riesgo ante futuras situaciones tiende a estar mucho más distorsionada. Según Djawadi y Fahr, esto sucede porque el riesgo ante una situación suele percibirse de manera aislada, de modo que no se tiene en cuenta que las probabilidades de ser descubiertos aumentan conforme lo hace el historial delictivo de una persona. En este sentido, la implicación práctica parece sugerir que las políticas preventivas de detección y sanciones, a la hora de reducir tales conductas corruptas, suelen ser menos efectivas una vez que las personas implicadas ya tienen un largo historial delictivo.

El papel de las emociones. Ya se ha podido observar la influencia de factores como el comportamiento de los demás, las normas sociales o las percepciones de riesgo de las personas ante situaciones poco comunes. Se puede afirmar, así mismo, que las emociones también participan en el proceso de aparición y mantenimiento de las conductas corruptas.

Smith-Crowe y Warren (2014) proponen un modelo teórico que gira en torno al papel que tienen las emociones morales: el *modelo de la corrupción colectiva a través de la emoción evocada*. Basándose en investigaciones previas (Greene & Haidt, 2002; Greene, Sommerville, Nystrom, Darley, & Cohen, 2001; Haidt, 2001; Sonenshein, 2009; Warren & Smith-Crowe, 2008), estos autores establecen que la corrupción es un fenómeno que ocurre en las organizaciones y el modelo parte de un incidente llamativo, como es la violación de una regla formal o informal perpetrada por un miembro de la organización (acción que, fuera de la organización, es apropiada). Los individuos bienintencionados experimentan una ambigüedad moral al enfrentarse a este tipo de situaciones. Los miembros que se identifican con la organización tienden

a sentir culpa o vergüenza cuando son juzgados por llevar a cabo prácticas que son inconsistentes con las prácticas corruptas que son mayoritarias en la organización. Tales reacciones emocionales conducen a que los individuos implicados cambien su manera de sentir y pensar para estar en sintonía con la asunción de esos actos corruptos. Al cambiar su manera de pensar y sentir, pasan a experimentar orgullo por los mismos comportamientos y, de esta manera, potencian la espiral de conductas corruptas dentro de la propia organización.

Por su lado, aquellos miembros que no se sienten particularmente identificados con su organización sienten rabia y desprecio cuando son juzgados por realizar prácticas que no son acordes con las prácticas corruptas extendidas entre sus compañeros. Por ello, es menos probable que estas personas imiten estas conductas corruptas en un futuro. Keltner y Lerner (2010) aclaran este hecho al señalar que las emociones influyen en el juicio y proceso de decisión de los individuos haciendo que cada decisión y juicio sea acorde con la emoción que están experimentando.

Puede trazarse un paralelismo entre esta teoría y la *teoría de la identidad social* (Tajfel, 1982; Tajfel & Turner, 1986), que postula que los miembros de un grupo lo toman como referencia para mantener una identidad social y una autoestima positivas. Por tanto, son más propensos a cumplir aquellas normas que potencian una mayor identidad intragrupal. Pese a ello, el aporte específico del modelo teórico de Smith-Crowe y Warren (2014) es la introducción del componente emocional en un entorno organizacional donde hay prácticas corruptas predominantes.

Ética comportamental. Otro aspecto que ha sido objeto de estudio entre los académicos es qué ocurre cuando una persona honesta se comporta de manera deshonestas. Lo que diferentes estudios dentro del campo de la ética comportamental señalan es que los seres humanos somos extremadamente buenos para racionalizar actos poco éticos si somos beneficiados por ello (Søreide, 2014). Estos

estudios nos pueden servir para comprender por qué personas que se ven a sí mismas como honestas e íntegras pueden participar en actos corruptos sin ver alterado su autoconcepto.

Una primera explicación nos dirige hacia la *teoría del mantenimiento del autoconcepto* (Mazar, Amir, & Ariely, 2008), que asume que las personas recurren a mecanismos diversos para cuadrar sus principios éticos dentro de ocasionales conductas deshonestas, con lo que reducen la disonancia cognitiva que se genera. Existe un “rango” de conductas deshonestas que la persona fabricaría a conveniencia para poder mantener su autoconcepto cuando comete alguna de esas actividades poco éticas. Es decir, si las personas son plenamente conscientes de sus valores éticos, cualquier acción deshonestas repercutirá con mayor intensidad en su autoconcepto y las conducirá a seguir unos criterios éticos aún más estrictos en su comportamiento de cara al futuro. Por el contrario, si se carece de consciencia de los valores éticos propios, los actos deshonestos no harán mella en el autoconcepto y no serán etiquetados de manera negativa, manteniendo su autoconcepto y aumentando la comisión de actos deshonestos en el futuro.

Otra de las posibles explicaciones es la llamada *pendiente resbaladiza de las conductas deshonestas*, según la cual la comisión de pequeñas conductas deshonestas de manera gradual y a lo largo del tiempo lleva a las personas a cometer actos deshonestos mayores en el futuro (Welsh, Ordóñez, Snyder, & Christian, 2015). Estas últimas conductas serían impensables para los individuos si aparecieran de manera abrupta. Debido a que las personas experimentan mayor facilidad para justificar pequeñas conductas deshonestas en oposición a grandes actos deshonestos (Mazar et al., 2008), la desactivación de los mecanismos de autorregulación moral sucede con mayor frecuencia cuando las conductas deshonestas se dan gradualmente y no de manera abrupta. Precisamente, aquí se encuentra una de las claves del mantenimiento de la corrupción en personas que niegan comportarse de manera deshonestas o no ven sus actos como algo inmoral.

Íntimamente ligada a las explicaciones anteriores, la autojustificación de las conductas deshonestas aparece como uno de los medios comunes para atajar la amenaza al autoconcepto (Shalvi, Gino, Barkan, & Ayal, 2015). En este sentido, las justificaciones pueden darse antes o después de haber cometido dicha conducta. Las justificaciones previas ayudan a las personas a etiquetar los actos que van a cometer como menos inmorales y reducen su futura disonancia cognitiva. Pero, así mismo, las justificaciones posteriores se dirigen a compensar las conductas poco éticas y modificar la disonancia cognitiva. Algunas de las justificaciones previas a la violación de un principio ético son (a) la ambigüedad, que se produce cuando las personas perciben las normas o reglas de una situación como poco claras (Schweitzer & Hsee, 2002); (b) el altruismo, cuando las personas perciben que tal violación se justifica por el beneficio personal y ajeno que acarrearán las consecuencias de sus actos (Erat & Gneezy, 2012); (c) la licencia moral, cuando las personas se creen autorizadas moralmente a comportarse de manera corrupta, debido al historial personal de acciones éticas sostenidas en el tiempo (Mazar & Zhong, 2010).

Las justificaciones a posteriori son usadas como actos de limpieza, que pueden ser físicos, como lavarse las manos, o simbólicos, como refugiarse en directrices religiosas (Monin & Miller, 2001), la confesión, cuando las personas admiten su culpa para sentirse mejor (Peer, Acquisti, & Shalvi, 2014), y el distanciamiento, que consiste en centrar la atención en las acciones poco éticas de los demás para verse uno mismo de manera positiva (Barkan, Ayal, Gino, & Ariely, 2012).

Dado que algunas prácticas corruptas, como el favoritismo, suelen percibirse como una norma social, más que como una conducta deshonestas en el ámbito público o privado (Harris, Herrmann, Kontoleon, & Newton, 2015), es mucho más probable que las personas implicadas recurran a estos mecanismos de autojustificación para mantener una imagen positiva de sí mismas y eludir las consecuencias negativas que supondría admitir

que se ha cometido una conducta contraria a los propios valores éticos.

Poder. La revisión teórica de los posibles aportes de la psicología social anglófona al estudio de la corrupción ofrece también una explicación adicional: el papel del poder en la aparición y mantenimiento de las conductas corruptas. Dado que Wang y Sun (2016) resaltan que la relación entre el poder y la corrupción es menos evidente de lo que cabría pensar, se propone un breve recorrido que dilucide lo que la literatura científica ha descubierto al respecto.

En primer lugar, es importante tener claro lo que se entiende por poder en este contexto. Keltner, Gruenfeld y Anderson (2003) entienden el poder como la capacidad relativa de un individuo para modificar el estado de otras personas a través de la provisión o negación de recursos o la administración de castigos. Tener poder no solo implica una oportunidad para incrementar el beneficio personal, sino que también ofrece una oportunidad para utilizarlo en beneficio de los demás (Chen, Lee-Chai, & Bargh, 2001; Sassenberg, Ellemers, & Scheepers, 2012; Sassenberg, Ellemers, Scheepers, & Scholl, 2014; Scheepers, Ellemers, & Sassenberg, 2013; Torelli & Shavitt, 2010; Zhong, Magee, Maddux, & Galinsky, 2006). A la creencia generalizada de que el poder corrompe y de que quienes lo sustentan solo miran por su propio interés (Fiske, 1993; Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003; Keltner et al., 2003), se oponen numerosos estudios que apoyan la idea de que aquel también puede ser un instrumento para promover conductas a favor de la sociedad. Concretamente, se ha hallado una relación entre tener la sensación de sustentar altos niveles de poder y la capacidad para entender a los demás (Russell & Fiske, 2010), promover la empatía (Hall, Murphy, & Mast, 2006) y un aumento de la sensibilidad interpersonal (Schmid, Jonas, & Hall, 2009).

Por tanto, el impacto del poder en la corrupción no solo estaría mediado por la capacidad de poder *per se*, sino por la intención con la que

se lo utiliza. Wang y Sun (2016) explican que los individuos que tengan una concepción del poder *personalista* perseguirán objetivos e intereses que los beneficien solo a ellos, mientras que quienes tengan una visión *socializadora* serán más propensos a usar su posición en beneficio de los demás. Dado que la concepción del poder configura la manera en que las personas piensan, sienten y se comportan (Wang & Sun, 2016), aquellos que tengan una visión personalista del poder tendrán un mayor grado de tolerancia a las conductas corruptas y promoverán este tipo de prácticas con mayor frecuencia que quienes tengan una visión socializadora del poder.

Modelos Latinoamericanos

La corrupción como un problema ético. López-López, Roa, Peralta, Pineda y Mullet (2016b) estudiaron la visión de cientos de ciudadanos colombianos acerca de la corrupción. Con base en investigaciones previas (Fox, 2011), estos autores comprobaron que este fenómeno se debe, en parte, al conflicto entre dos tipos de ética que se desarrollaron por separado a lo largo de la evolución humana y construyeron su propia lógica. El primero se refiere a la familia o tribu y tiene que ver con el aseguramiento de la supervivencia del grupo, una idea que ha modificado el comportamiento humano a lo largo de miles de años. El segundo tipo de ética hace referencia a un nuevo código de conductas, en el que la ética tribal no tiene cabida y según el cual los administradores públicos deben velar por el interés general de la población con independencia de sus lazos tribales o familiares. A pesar de que hayan ido ajustándose el uno al otro, todavía existen situaciones en las que ambos códigos entran en conflicto (López-López, 2016; Roa et al., 2016). Por tanto, a la hora de juzgar la tolerancia frente a actos corruptos, las personas recurren mayoritariamente al código ético moderno, mientras que una pequeña parte de la población seguirá teniendo en cuenta el código tribal para mostrar una alta tolerancia a la corrupción (López-López et al., 2016).

Un ejemplo similar lo vemos en López-López et al. (2016), quienes hallaron que la identificación con un grupo social o político modificaba las percepciones que tenían las personas sobre la corrupción. En palabras de los autores, “el solo hecho de compartir la filosofía o algunas ideas del partido político (o del colectivo) son suficientes para tener una actitud favorable con el grupo y una desfavorable de los partidos opositores” (López-López et al., 2016, p. 186). La explicación radica en que la corrupción no es solo una acción individual, sino también social y tribal, de modo que, en una situación de competencia o conflicto, un bando gana a costa de otro (Fox, 2011). El posible conflicto de intereses que pueda surgir en el grupo vencedor se ve mermado por el hecho de que las personas consideran que sus decisiones son necesarias y están fundamentadas en poderosos motivos, incluso a sabiendas de que perjudican a otras personas.

Así mismo, hay autores que optan por explicar la corrupción a partir de las deficiencias en los valores éticos de una sociedad (Díaz, 2003; Diego, 2012). Por una parte, la corrupción sería el resultado de una falta de desarrollo moral y ético que imposibilita que las personas reconozcan aquello que es indebido hacer (Díaz, 2003) y, por otra parte, existen lagunas en la lucha contra la corrupción que se deben a un enfoque parcial (uso exclusivo de herramientas de control y sanción) y a la omisión de políticas de prevención que promuevan la integridad en el sistema público (Diego, 2012).

No solamente se conceptualiza la corrupción como el resultado de la erosión de valores éticos, sino también como el producto de la pérdida de lazos de solidaridad entre los ciudadanos y el reemplazo por un sistema utilitarista (Salgado, 2004). Según Salgado, “el utilitarismo exacerbado, aunado al culto de la viveza, ha generado un fuerte debilitamiento del sentido de lo público y ha conducido a una perspectiva que privatiza el espacio y la función pública” (2004, p. 30). Como consecuencia de ello, la complacencia, la tolerancia y la resignación ante la corrupción predominan sobre amplios sectores de la población.

Corrupción estructural. La delgada línea entre el Estado y el sector privado, caracterizada por una creciente externalización de los servicios públicos, puede estar entre las causas estructurales de las prácticas corruptas (Sandoval, 2016). La corrupción estructural sería “una forma específica de dominación social sustentada en un diferencial de poder estructural en el que predominan el abuso, la impunidad y la apropiación indebida de los recursos de la ciudadanía” (Sandoval, 2016, p. 123). Más que un problema de falta de competencia, afirma Sandoval, la corrupción estaría ligada a un vacío en la regulación que permitiría constantes abusos de poder. Este enfoque estructural de la corrupción se sustentaría en tres factores fundamentales: a) una dominación social que se basa en diferencias de poder, b) la existencia de impunidad en las altas esferas del poder y c) la exclusión de los ciudadanos de los mecanismos de participación democráticos. Además, la corrupción ya no solo se da en el ámbito estatal —hipótesis tradicional de estudio entre los investigadores—, sino también en el ámbito privado. En términos similares, Vicuña et al. (2006) encontraron que un tercio de una muestra universitaria atribuía los actos corruptos al abuso de poder de la burocracia.

En un estudio llevado a cabo en la ciudad de Buenos Aires, Boniolo (2010) comprobó que la corrupción era percibida como algo común por los entrevistados y que no solo ocurría en las altas esferas de poder, sino también en instituciones privadas. Las prácticas corruptas se ven favorecidas por la ausencia de controles efectivos sobre la élite económico-política y actúan siguiendo sus propias reglas (Boniolo, 2010). De esta manera, la corrupción formaría parte de las instituciones y se reproduciría a lo largo del tiempo, menoscabando la estructura social y mermando la percepción favorable de los ciudadanos sobre sus instituciones estatales.

Conclusiones

El principal objetivo de este trabajo ha sido revisar las posibles aportaciones de la psicología social al estudio de la corrupción. Con vistas a ello

se han revisado modelos teóricos provenientes del ámbito anglófono, así como diversos estudios realizados en Latinoamérica.

La mayoría de los aportes proviene de los modelos teóricos anglófonos y están caracterizados por el análisis de los aspectos *microindividuales* en el proceso de toma de decisiones ante una conducta corrupta. En primer lugar, es crucial el peso de los iguales y de las normas sociales en el moldeamiento de la propia conducta. Aquellos contextos reglados por normas sociales laxas, ambiguas y permisivas constituyen el caldo de cultivo idóneo para la expansión de las conductas deshonestas. La unión de estas condiciones da lugar una situación poco idónea para la implantación de políticas anticorrupción, aún más si lo anterior es sumado a la percepción de que quienes se comportan de manera corrupta no son detectados ni castigados y, además, obtienen beneficios por ello. Este contagio o identificación de la conducta propia con los comportamientos de los iguales tiene paralelismos con las emociones en la decisión de secundar o participar en actividades deshonestas. La percepción de riesgo juega un papel central en la decisión de cometer un acto corrupto, precisamente es en este aspecto donde muchas personas fallan al calcular deficientemente sus probabilidades de ser detectados. La ética comportamental enseña que, sobre todas las cosas, las personas intentan mantener su autoconcepto a través de justificaciones y racionalizaciones cuando cometen o van a cometer una conducta corrupta. Por último, la cuestión clásica del poder da un paso más allá y demuestra que, más que el poder como un recurso que se posee, es conveniente analizar la concepción que las personas con poder tienen de este (personalista o prosocial).

En cuanto a los estudios latinoamericanos, emergen dos campos de análisis. El primero se centra en la deficiencia de los valores éticos y el resquebrajamiento de la solidaridad social como antecedentes de las prácticas corruptas. Según este punto de vista, la solución consistiría en un reforzamiento del sistema de valores en todas las

esferas de la vida de una persona (educacional, político, económico, cultural, etc.) y en implantar políticas activas de prevención que detecten aquellas situaciones donde es más factible que se produzcan situaciones de corrupción. El segundo campo de análisis pone el foco en las estructuras institucionales, concretamente en su falta de regulación como causa primera de la aparición y diseminación de prácticas corruptas. De igual modo, esta perspectiva hace una fuerte crítica a la literatura tradicional que defendía la intrínseca naturaleza burocratizada del Estado como causa de la reproducción de prácticas corruptas y defiende la importancia de conceder mayor atención a las conductas corruptas en el ámbito privado. Estos modelos, a diferencia de los anglófonos, centran su análisis en las diferencias *macroindividuales* que sustentan la aparición de las conductas corruptas, es decir, dan un mayor peso a las influencias que ejercen las macroestructuras (sistema de valores, estructuras de Estado) sobre las conductas de los individuos.

Resulta llamativa la escasa investigación dedicada a un tema importante como la corrupción en los círculos académicos de la psicología, a pesar de la existencia de modelos teóricos que constituyen un interesante punto de partida para la comprensión de este fenómeno. Casi todos los modelos están basados en estudios experimentales o cuasiexperimentales que acarrear limitaciones metodológicas clásicas, como la deseabilidad social y la validez ecológica. Muchas de las situaciones que se intentan replicar en entornos de laboratorio están centradas en pequeños actos de corrupción y asumen que los funcionarios públicos actúan en su labor cotidiana siguiendo una serie de reglas claras, prohibiciones y responsabilidades asociadas con su oficio, lo cual no es del todo cierto. Al mismo tiempo, tienden a equiparar el fenómeno de la corrupción únicamente con el soborno (Philp & Dávid-Barrett, 2015).

Entre las propuestas de trabajo futuras, resulta destacable la formulación de estudios empíricos que pongan a prueba medidas anticorrupción y que sean capaces de exportar esos resultados a instituciones que quieran ser la avanzadilla en la lucha contra

este problema. Benaissa (1993) reconoce que los estudios cuantitativos difícilmente pueden incluir factores relevantes para entender la corrupción: oportunidad, actitudes, paradigmas y valores profundamente arraigados en la cultura de los ciudadanos a los que se encuesta. Por tanto, es completamente necesario desarrollar nuevas herramientas metodológicas que busquen aproximarse al fenómeno de la corrupción. Así mismo, es básico comprender cómo son construidas las percepciones, cómo se ven los ciudadanos a sí mismos y a las instituciones públicas en relación con la corrupción (Guerrero & Rodríguez-Oreggia, 2008). Otra propuesta de investigación está ligada a la búsqueda de procesos de carácter psicosocial que estén influyendo en la decisión de una persona a la hora de cometer un acto de corrupción, es decir, investigar por qué en algunos contextos o grupos es más probable que una persona se comporte de manera corrupta mientras que no en otros. Como se ha visto en la revisión de los modelos teóricos, la ética (sea en un nivel individual o colectivo) es clave para comprender las dinámicas que subyacen en la corrupción, por lo que entendemos que la investigación podría recurrir al estudio de los procesos de razonamiento ético cuando un individuo se enfrente a situaciones de este tipo. Incluso se podría comparar el peso explicativo que tiene esta variable frente a la influencia de otras variables, como el comportamiento de las personas de nuestro entorno y las condiciones socioeconómicas imperantes. En otras palabras, se trata de recoger hipótesis previas y establecer un estudio comparativo del peso explicativo de cada una para aproximarnos a un modelo que explique específicamente las condiciones psicosociales en que se desarrollan las prácticas corruptas.

La elección de los marcos teóricos explicados en este artículo constituye un punto de partida para acercarse al fenómeno de la corrupción desde una perspectiva psicosocial, de modo que futuros trabajos académicos puedan profundizar en su desarrollo, tan necesario a la hora de desengranar los mecanismos de la corrupción y en el momento de erradicarla.

Referencias

- Abbink, K., Irlenbusch, B., & Renner, E. (2002). An experimental bribery game. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 18(2), 428–454. doi: 10.1093/jeo/18.2.428
- Abbink, K. & Serra, D. (2012). Anticorruption policies: Lessons from the lab. *Research in Experimental Economics*, 15, 77–115. doi: 10.1108/S0193-2306(2012)0000015006
- Andvig, J., Fjeldstad, O. H., Amundsen, I., Sissener, T., & Søreide, T. (2001). *Corruption: A review of contemporary research*. Bergen: CMI.
- Barkan, R., Ayal, S., Gino, F., & Ariely, D. (2012). The pot calling the kettle black: Distancing response to ethical dissonance. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141, 757–773. doi: 10.1037/a0027588
- Benaissa, H. (1993). Corruption and the socio-cultural context. En M. Punch, E. Kolthoff, K. Van der Vijver, & B. Van Vliets (Eds.), *Coping with corruption in a borderless world*. Deventer: Kluwer.
- Boniolo, P. (2010). La trama de corrupción: un estudio en la clase media y la clase trabajadora de Buenos Aires. *Revista Mexicana de Sociología*, 72(3), 365–391.
- Chen, S., Lee-Chai, A., & Bargh, J. (2001). Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 173–187. doi: 10.1037/0022-3514.80.2.173
- Cialdini, R., Reno, R., & Kallgren, C. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015–1026. doi: 10.1037/0022-3514.58.6.1015
- Díaz, Á. (2003). Ética y corrupción. Lo público y la democracia. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 10(31), 141–151.
- Diego, O. (2012). El problema de la corrupción en América Latina y la incorporación de la ética para su solución. *Espacios Públicos*, 15(35), 48–62.
- Djawadi, B. & Fahr, R. (2013). *The impact of risk perception and risk attitudes on corrupt behavior: Evidence from a petty corruption experiment*. IZA Discussion Paper Series. Recuperado de <http://ftp.iza.org/dp7383.pdf>
- Erat, S. & Gneezy, U. (2012). White lies. *Management Science*, 58, 723–733. doi: 10.1287/mnsc.1110.1449
- Fehr, E. & Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentives. *European Economic Review*, 46, 687–724. doi: 10.1016/S0014-2921(01)00208-2
- Fiske, S. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621–628. doi: 10.1037/0003-066X.48.6.621
- Fox, R. (2011). *The tribal imagination: Civilization and the savage mind*. Cambridge: Harvard University Press.
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42. doi: 10.1257/089533005775196732
- Galinsky, A., Gruenfeld, D., & Magee, J. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453–466. doi: 10.1037/0022-3514.85.3.453
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior. *Psychological Science*, 20(3), 393–398. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x
- Gino, F. & Bazerman, M. (2009). When misconduct goes unnoticed: The acceptability of gradual erosion in others' unethical behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 708–719. doi: 10.1016/j.jesp.2009.03.013
- Gino, F. & Galinsky, A. (2012). Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(1), 15–26. doi: 10.1016/j.obhdp.2012.03.011
- Greene, J. & Haidt, J. (2002). How (and where) does moral judgment work? *Trends Cognitive Science*, 6, 517–523. doi: 10.1016/S1364-6613(02)02011-9
- Greene, J., Sommerville, R., Nystrom, L., Darley, J., & Cohen, J. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293, 2105–2108. doi: 10.1126/science.1062872
- Guerrero, M. & Rodríguez-Oreggia, E. (2008). On the individual decisions to commit corruption: A methodological complement. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 65, 357–372. doi: 10.1016/j.jebo.2005.09.006
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814–834. doi: 10.1037/0033-295X.108.4.814

- Hall, J., Murphy, N., & Mast, M. (2006). Recall of nonverbal cues: Exploring a new definition of interpersonal sensitivity. *Journal of Nonverbal Behavior*, 30(4), 141–155. doi: 10.1007/s10919-006-0013-3
- Harris, D., Herrmann, B., Kontoleon, A., & Newton, J. (2015). Is it a norm to favour your own group? *Experimental Economics*, 18(3), 491–521. doi: 10.1007/s10683-014-9417-9
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. London: Penguin Books.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237–251.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. doi: 10.2307/1914185
- Kallgren, C., Reno, R., & Cialdini, R. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(8), 1002–1012. doi: 10.1177/01461672002610009
- Keltner, D., Gruenfeld, D., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265–284. doi: 10.1037/0033-295X.110.2.265
- Keltner, D. & Lerner, J. (2010). Emotion. En S. Fiske, D. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology*. New Jersey: John Wiley & Sons. doi: 10.1002/9780470561119.socpsy001009
- López-López, W., Roa, D., Roa, M., Correa-Chica, A., Pérez-Durán, C., & Pineda-Marín, C. (2016). El rol de la filiación política en las creencias y discursos legitimadores de la corrupción. *Psychosocial Intervention*, 25(3), 179–186. doi: 10.1016/j.psi.2015.10.002
- López-López, W., Roa, M., Peralta, D., Pineda, C., & Mullet, E. (2016). Mapping Colombian citizens' views regarding ordinary corruption: Threat, bribery, and the illicit sharing of confidential information. *Social Indicators Research*, 1–15. doi: 10.1007/s11205-016-1366-6
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633–644. doi: 10.1509/jmkr.45.6.633
- Mazar, N. & Zhong, C. (2010). Do green products make us better people? *Psychological Science*, 21, 494–498. doi: 10.1177/0956797610363538
- Mishra, A. (2006). Persistence of corruption: Some theoretical perspectives. *World Development*, 34(2), 349–358. doi: 10.1016/j.worlddev.2005.03.010
- Monin, B. & Miller, D. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 33–43. doi: 10.1037/0022-3514.81.1.33
- Peer, E., Acquisti, A., & Shalvi, S. (2014). “I cheated, but only a little”: Partial confessions to unethical behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106, 202–217. doi: 10.1037/a0035392
- Philp, M. & Dávid-Barrett, E. (2015). Realism about political corruption. *Annual Review of Political Science*, 18(1), 387–402. doi: 10.1146/annurev-polisci-092012-134421
- Russell, A., & Fiske, S. (2010). Power and social perception. En A. Guinote & T. Vescio (Eds.), *The social psychology of power*. New York: Guilford.
- Salgado, C. (2004). El flagelo de la corrupción: conceptualizaciones teóricas y alternativas de solución. *Liberabit. Revista de Psicología*, (10), 27–40.
- Sandoval, I. (2016). Enfoque de la corrupción estructural: poder, impunidad y voz ciudadana. *Revista Mexicana de Sociología*, 78(1), 119–152.
- Sassenberg, K., Ellemers, N., & Scheepers, D. (2012). The attraction of social power: The influence of construing power as opportunity versus responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(2), 550–555. doi: 10.1016/j.jesp.2011.11.008
- Sassenberg, K., Ellemers, N., Scheepers, D., & Scholl, A. (2014). “Power corrupts” revisited: The role of construal of power as opportunity or responsibility. En J. van Prooijen & P. van Lange (Eds.), *Power, politics, and paranoia: Why people are suspicious of their leaders*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scheepers, D., Ellemers, N., & Sassenberg, K. (2013). Power in group contexts: The influence of group status on promotion and prevention decision making. *British Journal of Social Psychology*, 52(2), 238–254. doi: 10.1111/j.2044-8309.2011.02063.x
- Schmid, M., Jonas, K., & Hall, J. (2009). Give a person power and he or she will show interpersonal sensitivity: The phenomenon and its why and when. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(5), 835–850. doi: 10.1037/a0016234

- Schweitzer, M. & Hsee, C. (2002). Stretching the truth: Elastic justification and motivated communication of uncertain information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 25, 185–201.
- Shalvi, S., Gino, F., Barkan, R., & Ayal, S. (2015). Self-serving justifications: Doing wrong and feeling moral. *Current Directions in Psychological Science*, 24(2), 125–130. doi: 10.1177/0963721414553264
- Smith-Crowe, K. & Warren, D. (2014). The Emotion-Evoked Collective Corruption Model: The role of emotion in the spread of corruption within organizations. *Organization Science*, 25(4), 1154–1171. doi: 10.1287/orsc.2014.0896
- Sonsenshein, S. (2009). Emergence of ethical issues during strategic change implementation. *Organization Science*, 20, 223–239. doi: 10.1287/orsc.1080.0364
- Soreide, T. (2014). *Drivers of corruption: A brief review*. Washington: World Bank Group.
- Tajfel, H. (1982). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. & Turner, J. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel & W. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- Torelli, C. & Shavitt, S. (2010). Culture and concepts of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 703–723. doi: 10.1037/a0019973
- Transparency International. (2009). *The anti-corruption plain language guide*. Recuperado de www.transparency.org
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgement. *Psychological Review*, 91(4), 293–315.
- Vicuña, L., Hernández, H., Paredes, M., Rivera, J., Ríos, J., Santillana, C., & Torres, J. (2006). Percepción, tipos, y medidas de control de la corrupción, según el sexo, ciclo académico y la facultad a la que pertenecen los estudiantes universitarios. *Revista IIPSI*, 9(2), 65–91.
- Wang, F. & Sun, X. (2016). 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. doi: 10.1002/ejsp.2134
- Warren, D. & Smith-Crowe, K. (2008). Deciding what's right: The role of external sanctions and embarrassment in shaping moral judgments in the workplace. *Research in Organizational Behavior*, 28, 81–105. doi: 10.1016/j.riob.2008.04.004
- Welsh, D., Ordóñez, L., Snyder, D., & Christian, M. (2015). The slippery slope: How small ethical transgressions pave the way for larger future transgressions. *Journal of Applied Psychology*, 100(1), 114–127. doi: 10.1037/a0036950
- Zaloznaya, M. (2014). The social psychology of corruption: Why it does not exist and why it should. *Sociology Compass*, 8(2), 187–202. doi: 10.1111/soc4.12120
- Zhong, C., Magee, J., Maddux, W., & Galinsky, A. (2006). Power, culture, and action: Considerations in the expression and enactment of power in East Asian and Western societies. En E. Mannix, M. Neale, & Y. Chen (Eds.), *Research on managing in teams and groups*. Greenwich: Elsevier Science Press. doi: 10.1016/S1534-0856(06)09003-7