



U4 Issue 2020:2

# La psicología cognitiva de la corrupción

Explicaciones del comportamiento no ético a nivel micro

Por Kendra Dupuy y Siri Neset  
Editor de la serie: David Jackson

**CMI** CHR.  
MICHELSEN  
INSTITUTE

## Descargo de responsabilidad

Los puntos de vista expresados en este artículo pertenecen únicamente a los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de las instituciones asociadas al U4.

## Instituciones asociadas

Australian Government – Department for Foreign Affairs and Trade – DFAT  
(Australian Government – Department for Foreign Affairs and Trade – DFAT)  
German Corporation for International Cooperation – GIZ (German Corporation for International Cooperation – GIZ)  
German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development – BMZ  
(German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development – BMZ)  
Global Affairs Canada (Global Affairs Canada)  
Ministry for Foreign Affairs of Finland (Ministry for Foreign Affairs of Finland)  
Ministry of Foreign Affairs of Denmark / Danish International Development Assistance – Danida (Ministry of Foreign Affairs of Denmark / Danish International Development Assistance – Danida)  
Swedish International Development Cooperation Agency – Sida (Swedish International Development Cooperation Agency – Sida)  
Swiss Agency for Development and Cooperation – SDC (Swiss Agency for Development and Cooperation – SDC)  
The Norwegian Agency for Development Cooperation – Norad (The Norwegian Agency for Development Cooperation – Norad)  
UK Aid – Department for International Development (UK Aid – Department for International Development)

## Sobre U4

U4 es un equipo de consultores en temas de anticorrupción trabajando para compartir investigaciones y proveer evidencia que permita ayudar a los actores internacionales de desarrollo a obtener resultados sostenibles. El trabajo involucra diálogo, publicaciones, capacitación en línea, talleres, servicio de asistencia e innovación. U4 es un centro permanente en el Chr. Instituto Michelsen (CMI) en Noruega. CMI es una organización sin fines de lucro, instituto de investigación multidisciplinario con científicos sociales especializados en estudios de desarrollo.

## Foto de portada

Daniel Oines (CC by) <https://www.flickr.com/photos/dno1967b/7753070058/>

## Palabras clave

psicología - medidas anticorrupción - gestión de riesgo de corrupción - ética - gobernanza

## Tipo de publicación

U4 Issue

## Notas

Traducido al Español por Eusebio Gamboa.

## Licencia



Este trabajo tiene una licencia Internacional de Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0)

Las teorías tradicionales de corrupción a menudo asumen premisas sobre motivaciones que podrían no ser válidas. Exploramos el poder de un paradigma teórico alternativo para explicar el comportamiento corrupto: la psicología cognitiva. Encontramos evidencia en la literatura existente sobre psicología cognitiva de la corrupción sobre la influencia psicológica del poder, el beneficio personal y el autocontrol, la aversión a la pérdida y la aceptación del riesgo, la racionalización y la emoción sobre la propensión a actuar de manera corrupta.

## Puntos principales

- Los individuos con algún grado de poder son más propensos a actuar corruptamente.
- Es más probable que las personas actúen de manera corrupta cuando pueden obtener beneficios personales, tienen poco autocontrol, perciben que la corrupción sólo causará un daño indirecto y cuando trabajan en organizaciones donde no se castiga el comportamiento poco ético.
- Los individuos son propensos a aceptar riesgos ante buenas recompensas, y a tener una baja aversión al riesgo a fin de preservar las ganancias. La incertidumbre tiende a incrementar la posibilidad de actuar corruptamente.
- Las narrativas de racionalización parecen hacer a la corrupción más aceptable.
- Emociones tales como la culpa, pueden hacer menos propensos a los individuos a realizar acciones corruptas.
- Para mitigar estas influencias cognitivas, los profesionales deben apoyar medidas que mejoren los flujos de información sobre los costos de la corrupción, que recompensen el comportamiento ético y establezcan estándares básicos de integridad, y que mejoren la toma de decisiones organizacionales.
- Se requiere más investigación sobre cómo, qué y cuándo mecanismos psicológicos cognitivos específicos hacen que la corrupción sea más o menos probable; la psicología social de la corrupción y cómo interactúan las psicologías social y cognitiva; los efectos psicológicos de la corrupción en los individuos; así como estudios de casos de élites políticas.

# Indice

<b>Las políticas anti-corrupción inspiradas en la elección racional han fracasado</b>	<b>1</b>
<b>Nuestro enfoque</b>	<b>3</b>
<b>La evidencia existente basada en la psicología cognitiva de la corrupción</b>	<b>3</b>
Resumen de la base de la evidencia existente y posibles implicaciones para tomadores de decisiones.	4
Implicaciones para profesionales	15
<b>Metodología</b>	<b>18</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>19</b>

## **Acerca de los autores**

### **Kendra Dupuy**

Kendra Dupuy es una economista política que trabaja en la investigación sobre la gestión de recursos naturales y energía, el sector educativo y la sociedad civil. Trabajó en U4 y CMI desde marzo de 2014 hasta abril de 2018.

### **Siri Neset**

Siri Neset es una psicóloga política enfocada en la retórica, las percepciones, la toma de decisiones de política exterior, la identidad y los vínculos entre la ideología política, el poder y la violencia. Es investigadora asociada en el Chr. Instituto Michelsen en Noruega.

# Las políticas anti-corrupción inspiradas en la elección racional han fracasado

La pregunta básica “¿qué explica el comportamiento corrupto?” ha preocupado tanto a teóricos como a profesionales durante mucho tiempo.<sup>1</sup> Sin embargo, últimamente ha recibido una renovada atención por parte de círculos políticos y académicos ya que, a pesar del levantamiento y propagación del movimiento global anticorrupción, pocos países altamente corruptos han tenido algún progreso en reducir este fenómeno.<sup>2,3</sup>

Millones de dólares provenientes de ayuda extranjera han sido canalizados con el objetivo de ayudar a implementar medidas para reducir la corrupción en estos países; sin embargo, los esfuerzos no han alcanzado las expectativas.<sup>4,5</sup> Reducir la corrupción en los países en desarrollo es una tarea urgente, especialmente por sus efectos negativos en el crecimiento económico, en la confianza en el gobierno, en la calidad en los servicios públicos, en el medio ambiente, en la inversión y el comercio internacional, y en los niveles de desigualdad.<sup>6</sup>

La Teoría de la Elección Racional ha dominado el estudio, el combate y los enfoques de política pública sobre corrupción. Este cuerpo teórico presenta a la corrupción como una función basada en el cálculo, en las estrategias y en el comportamiento egoísta. Desde esta perspectiva, la corrupción puede suceder particularmente en situaciones donde hay asimetrías de poder, es decir, donde algunos individuos (agentes) tienen el poder sobre otros (principales). Aun así, las explicaciones desde las decisiones racionales asumen premisas que podrían no ser válidas. La psicología, la psicología

---

1. Nye 1967; Bardhan 1997.

2. Heywood 2017; Rose-Ackermann & Palifka 2016; Marquette & Pfeiffer 2015; Persson, Rothstein, & Teorell 2013; McCoy 2001.

3. Por ejemplo, los últimos 40 países listados en el Índice de Percepción de Corrupción 2016, han tenido poco progreso en los últimos 5 años mejorando las percepciones de corrupción, incluso en algunos países empeoraron las percepciones.

4. De acuerdo con la base de datos online de estadísticas de desarrollo de la OCDE, su Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD), países no pertenecientes al CAD y organizaciones multilaterales (tales como think tanks) han gastado millones de dólares por año desde el 2002 en programas anticorrupción.

5. El Banco Mundial estima que negocios e individuos pagan \$1.5 billones de dólares en sobornos cada año.

6. Menocal et al 2015; Dimant & Tosato 2017.

política y el comportamiento económico en particular, han planteado serios retos en el enfoque de la elección racional del comportamiento humano.

El psicólogo político Jon Mercer<sup>7</sup> argumenta que las teorías de elección racional explican cómo uno debería de razonar, no cómo uno realmente razona, y no explican adecuadamente cómo las personas toman decisiones para obtener un resultado (81). En el libro “Thinking, Fast and Slow”, Daniel Kahneman<sup>8</sup> escribe: “la definición de racionalidad como coherencia [lógica] es imposible de delimitar; demanda una adherencia a las reglas lógicas que una mente finita no puede implementar”. En cambio, como el trabajo de Kahneman lo demuestra, los seres humanos son susceptibles a una variedad de bases cognitivas que moldean su proceso de toma de decisiones y comportamiento en formas que no se ajustan a las predicciones de decisiones racionales y enfoques funcionalistas. (Explore teorías funcionalistas y de la elección racional de la corrupción).

La falla de las políticas anticorrupción y métricas inspiradas en el pensamiento racional, ha incitado a teóricos y profesionales a buscar enfoques alternativos para entender los catalizadores del comportamiento corrupto en un nivel individual. En particular, la exploración se ha dirigido hacia los campos de la psicología y la economía conductual.

Actualmente, los teóricos y profesionales que trabajan en la psicología de la corrupción se han enfocado en los determinantes psicológicos sociales del comportamiento no ético, tales como la influencia de normas grupales, interacciones y dinámicas.<sup>9</sup> Lo anterior está bien justificado, dada la naturaleza social e interactiva de la corrupción, no obstante, descuida los procesos mentales a nivel individual, tales como la toma de decisiones y el procesamiento de la información, los cuales también conducen a decisiones no éticas, es decir, los determinantes psicológicos (“individuales”) del comportamiento no ético.

---

7. 2005.

8. 2011.

9. C.f. Zaloznaya 2017; Hoffmann & Patel 2017; Camargo 2017; Köbis et al 2015; Weisel & Shalvi 2015; Bicchieri & Ganegonda 2016.

## Nuestro enfoque

Para abordar esta brecha, se revisó literatura sobre la psicología cognitiva de la corrupción, con el fin de sintetizar y evaluar el estado de arte. También, a partir de ello se buscó esbozar algunas recomendaciones sobre cómo los profesionales podrían incorporar la psicología cognitiva en los programas anticorrupción. Utilizando una lista preestablecida de términos de búsqueda, se repasó la literatura publicada en los campos de psicología, ciencia política, economía, negocios y estudios organizacionales. Se organizó la literatura revisada de acuerdo a los temas más comunes en la búsqueda.<sup>10</sup> (Explore la metodología de este estudio: disponible en inglés).

## La evidencia existente basada en la psicología cognitiva de la corrupción

La psicología cognitiva nos dice que para entender los procesos individuales de toma de decisiones (incluyendo decisiones sobre actuar corruptamente) se tienen que tomar en cuenta todos los factores que afectan el procesamiento de información (tales como tiempo, capacidad mental y motivación). Adicionalmente, se debe examinar cómo los individuos interpretan y organizan la información al utilizar esquemas mentales, la prominencia de las emociones y la importancia del contexto social. (Explore el concepto de psicología cognitiva para entender el comportamiento corrupto).

Encontramos evidencia de estos conceptos en la literatura existente sobre la psicología cognitiva de la corrupción. Específicamente, se encontraron diversos estudios acerca de la influencia del estatus social (poder) y las percepciones sobre el riesgo; un número menor de estudios abordan del rol del beneficio personal y el autocontrol; y muy pocos acerca de los efectos emocionales y narrativas de racionalización.

---

10. Para mayor información sobre la metodología utilizada por los autores puede visitar el siguiente sitio: <https://www.u4.no/methodology-of-the-u4-issue-on-the-cognitive-psychology-of-corruption>



## **Resumen de la base de la evidencia existente y posibles implicaciones para tomadores de decisiones.**

### **Poder:**

**Los individuos con algún grado de poder son más propensos a actuar corruptamente.** (13 estudios)

Posibles implicaciones para profesionales:

- Promover mecanismos de información y de sanción dirigidos a individuos en posiciones de poder, para prevenir y castigar actos corruptos.
- Promover medidas de integridad para individuos en posiciones de poder.
- Garantizar procesos de toma de decisiones transparentes y de rendición de cuentas para dar seguimiento al poder.
- Proveer definiciones claras de actos de corrupción para prevenir deslices éticos.

### **Beneficio personal y autocontrol:**

**Es más probable que las personas actúen de manera corrupta cuando pueden obtener beneficios personales, tienen poco autocontrol, perciben que la corrupción sólo causará un daño indirecto y cuando trabajan en organizaciones donde no se castiga el comportamiento poco ético.** (6 estudios)

Posibles implicaciones para profesionales:

- Promover mecanismos institucionales que limiten la habilidad de los individuos en una posición de poder, de obtener ganancias materiales en su posición.
- Promover medidas de integridad para individuos en alguna posición de poder, incluyendo sistemas de recompensas.

### **Pérdida de la aversión y aceptación al riesgo:**

**Los individuos son propensos a aceptar riesgos ante buenas recompensas, y a tener una baja aversión al riesgo a fin de preservar las ganancias. La incertidumbre tiende a incrementar la posibilidad de actuar corruptamente.** (8 estudios)

Posibles implicaciones para profesionales:

- Brindar información sobre los resultados negativos del comportamiento corrupto, para reducir la incertidumbre y mitigar la aceptación del riesgo ante pérdidas potenciales.
- Prestar atención a cómo la información y las situaciones se conforman, para así evitar encuadres negativos.

### **Racionalización:**

**Las narrativas de racionalización parecen hacer más aceptable a la corrupción.** (4 estudios)

Posibles implicaciones para profesionales:

- Proveer definiciones claras de las acciones corruptas (y reforzarlas) para prevenir racionalizaciones y normalizaciones.

### **Emoción:**

**Emociones tales como la culpa, pueden hacer menos propensos a los individuos a realizar acciones corruptas.** (2 estudios).

Posibles implicaciones para profesionales:

- Promover la provisión de información sobre los resultados negativos del comportamiento corrupto, para fomentar un sentido de responsabilidad moral.

### **Poder**

El poder es fundamental para el estudio de la corrupción. Es una condición necesaria de la ampliamente aceptada definición de Klitgaard<sup>11</sup> y de los enfoques de racionalidad en el estudio de la corrupción. En este contexto, el poder se define como los grados revisables de poder o de autoridad sobre los procesos de toma de decisiones por parte de ciertos individuos, creando ventanas de oportunidad lucrativas para el comportamiento no ético. De acuerdo con esto, sin poder, no hay corrupción. Como resultado, el poder se ha convertido en una de las áreas más importantes para entender las decisiones de los individuos para actuar corruptamente.

---

11. La fórmula de la corrupción de Klitgaard (1988):  $C = M + D - A$  (Corrupción = monopolio + discrecionalidad – rendición de cuentas).

Empezando con Kipnis,<sup>12</sup> los psicólogos han investigado los efectos de tener una posición de poder en el comportamiento moral de los individuos, la probabilidad de mal usarlo, y las percepciones sobre sí mismos y sobre otros. Con relación a la corrupción, diversos teóricos han encontrado evidencia de la relación positiva entre poder y corrupción (a mayor poder, más probabilidades de comportarte corruptamente). Esto se puede deber a que los individuos en una posición de poder tienden a:<sup>13</sup>

- ser más temerarios
- buscar recompensas
- experimentar menor culpa y vergüenza
- sentir menos empatía hacia otros
- actuar de acuerdo a intereses propios

En este mismo sentido, Wang & Sun<sup>14</sup> llevaron a cabo experimentos con estudiantes y profesionistas en China para examinar cómo la percepción sobre el tipo de poder que tenían –ya fuese personalizado o socializado– transformaba sus actitudes hacia la corrupción. Los autores definen el concepto de poder como la creencia sobre los objetivos que uno mismo debe lograr mientras se utiliza el poder de uno. La gente que tenía una percepción de poder “personalizado” creía que el poder debía utilizarse para perseguir objetivos auto centrados para beneficio propio. Los que tenían una percepción “socializada” creían que el poder debía utilizarse para perseguir objetivos colectivos. Los autores encontraron que tener una perspectiva personalizada del poder incrementa el comportamiento egoísta y la tolerancia a la corrupción, especialmente hacia el comportamiento corrupto de individuos de altos rangos.

*Tener poder puede generar un exceso de confianza, mayor aceptación del riesgo y un enfoque hacia recompensas.*

---

12. 1972.

13. Wang & Sun 2016; see also Lee-Chai & Bargh 2002.

14. 2016.

Por otro lado, el poder puede generar un exceso de confianza, mayor aceptación del riesgo y un enfoque hacia recompensas.<sup>15</sup> En cinco experimentos separados, Fast et al<sup>16</sup> demuestran que el poder provoca un exceso de confianza en la toma de decisiones y, en último lugar, guía hacia decisiones pobres que crean pérdidas materiales para los individuos con poder. Rusch<sup>17</sup> argumenta que el efecto de exceso de confianza genera corrupción en organizaciones, cuando la confianza subjetiva sobrepasa la precisión objetiva. Esto puede deformar la percepción de uno mismo sobre temas éticos, cuando existe una diferencia significativa entre cómo la gente cree que actuará en cierta situación y cómo actúa realmente. En otras palabras, el exceso de confianza que los individuos tienen sobre su propia moral puede impedir que esos mismos individuos concienticen o admitan que ellos están actuando corruptamente.<sup>18</sup>

La situación, en lugar de la persona, es culpada por el mal comportamiento en una forma de sesgo cognitivo conocido como “sesgo de autoservicio” donde los individuos procesan la información de forma que fortalecen preconcepciones y promueven sus propios intereses.<sup>19</sup> El sesgo de confirmación es entonces, la inclinación a discriminar o desacreditar información que confronta las creencias y la cosmovisión de las personas, mientras que el efecto halo es la tendencia a permitir que las impresiones iniciales influyan las percepciones y creencias generales sobre una persona u organización.<sup>20</sup>

El sesgo de confirmación, junto con el efecto halo, hacen aún más posible que las acciones corruptas de los individuos, que de otra manera serían consideradas buenas personas, sean pasadas por alto o ignoradas.<sup>21</sup> Por su parte, los individuos pueden estar tentados a involucrarse en un sesgo retrospectivo, viendo sus acciones pasadas como mejor pensadas e intencionadas de como realmente fueron.<sup>22</sup> Los individuos también pueden asumir una mayor responsabilidad personal por el éxito y una menor por el fracaso, esto es conocido como sesgo de atribución casual.<sup>23</sup>

---

15. Yap 2013.

16. 2012.

17. 2016.

18. Darley 2005.

19. Prentice 2007.

20. Kahneman 2011.

21. El contrario al sesgo de confirmación es el “error de atribución”, donde las características del individuo son culpadas por las acciones negativas, en lugar de la situación.

22. Darley, 2005.

23. Arkin et al 1980.

Por otra parte, las acciones de los individuos sin poder pueden motivar a aquellos con poder a actuar corruptamente, ya sea por razones de obediencia o por recompensas esperadas. En el primer caso, Tepper<sup>24</sup> y Prentice<sup>25</sup> ambos recurren a los infames experimentos de Stanley Milgram, donde una gran parte de los participantes del estudio obedecen ciegamente las instrucciones de una autoridad para dar dolorosos electroshocks a individuos por contestar incorrectamente una pregunta. Para explicar esto, Prentice<sup>26</sup> denota que agradar a una autoridad regularmente lleva a una recompensa; y no satisfacer a una autoridad comúnmente conlleva castigos, incluyendo la pérdida del trabajo. Por lo tanto, no debe sorprender que los subordinados o individuos sin poder, fallan al confrontar o detener el comportamiento corrupto de sus superiores o individuos poderosos.

Darley<sup>27</sup> ofrece alternativas para explicar la obediencia. En primer lugar, los actos corruptos son motivados generalmente por la intuición en lugar de la razón y, por lo tanto, al principio pueden ser no intencionales, y no vistos como corrupción. Como Darley<sup>28</sup> argumenta, muchas de las acciones que comienzan los ciclos de corrupción son producto de un sistema de juicios intuitivos, donde las decisiones son tomadas de manera rápida, poco concientizadas e involuntarias en el espectro del limbo ético. De hecho, regularmente son producto de la presión de tomar decisiones apresuradas. En segundo lugar, los actos corruptos pueden provenir de actos previos que no fueron vistos como no éticos, o que se encontraban en un área ética gris. Y de esta manera, la gente puede aceptar actos iniciales como éticos, mientras que las siguientes acciones pueden ser menos éticas pero difíciles de distinguir de las previas – un tipo de “pendiente resbaladiza”.<sup>29</sup> Acciones pasadas conforman el punto de referencia mediante el cual los individuos juzgan acciones futuras. A través del tiempo, las organizaciones pueden experimentar una forma de resbaladilla ética o desvanecimiento que puede ser difícil de reconocer y detener, particularmente porque la gente tiende a preferir el status quo.<sup>30</sup> Sin embargo, Köbis et al<sup>31</sup> sugieren que la gente está dispuesta a involucrarse en una corrupción más severa sin antes hacerlo de

---

24. 2010.

25. 2007.

26. 2007.

27. 2005.

28. 2005.

29. Köbis et al 2017.

30. Rusch 2016; Reckers & Samuelson 2016; Prentice 2007; Bazerman & Tenbrunsel 2012.

31. 2017.

manera superficial. Además, la percepción puede estar ser engañosa, especialmente cuando los individuos confían en que lo que ven es verdad.<sup>32</sup>

El estudio realizado por Manzetti & Wilson<sup>33</sup> aborda el mecanismo en la relación entre individuos con y sin poder, mencionado anteriormente. Utilizando la Encuesta de los Valores Mundiales, muestran que cuando un subordinado espera recompensas de autoridades, son propensos a pasar por alto las actitudes corruptas de élites políticas. En países con instituciones débiles y fuertes relaciones patrón-cliente, los ciudadanos apoyan gobiernos corruptos porque esperan recibir beneficios tangibles por parte de los líderes corruptos.

### **Beneficio personal y autocontrol**

Los estudios sobre los efectos del poder, demuestran que los individuos que lo poseen, realizan acciones egoístas. En un experimento sobre la mentira, realizado por Djawadi & Fahr,<sup>34</sup> muestran que los individuos están dispuestos a hacer trampa (mentir) con el objetivo de obtener un beneficio personal. Extendiendo la lógica de sus descubrimientos a organizaciones profesionales, los autores argumentan que la gente está dispuesta a mentir aun cuando los beneficios de mentir no son conocidos. Por su parte, descubrieron que la probabilidad de mentir aumenta cuando el daño potencial es indirecto y se encuentra en declaraciones o acciones escritas, en lugar de directo (cara a cara). La disposición de mentir ante beneficios desconocidos es potencialmente mayor en organizaciones donde el comportamiento no ético es fomentado, rutinario o, incluso recompensado.<sup>35</sup>

¿Qué puede evitar la mentira, la trampa, o el involucramiento en algún comportamiento similar en los individuos? En un experimento, Trevino & Youngblood<sup>36</sup> muestran que los individuos con un mayor autocontrol y un mejor desarrollo moral cognitivo son más propensos a tomar decisiones éticas. El locus de control mide la percepción individual sobre cuánto control ejerce él o ella sobre los eventos de su vida. La investigación demuestra que los individuos con un mayor sentido de control son más propensos a hacer lo correcto. El desarrollo moral cognitivo mide el grado en el que el juicio moral del individuo depende de influencias externas, lo

---

32. Véase también Kahneman 2011.

33. 2007.

34. 2015.

35. Ashforth & Anand 2003.

36. 1990.

que significa que a menor dependencia hay una mejor disposición para resistir la presión de autoridades y confrontar acciones indebidas. En un experimento de laboratorio, Reckers & Samuelson<sup>37</sup> también encuentran evidencia de que los individuos con un locus de control más fuerte, y un sentido de responsabilidad moral mayor, son menos propensos a cumplir solicitudes de gestión poco éticas a través del tiempo. Estos hallazgos sostienen la recomendación de Tepper<sup>38</sup> que se debe proveer a la gente de habilidades para confrontar a los individuos que se comportan corruptamente.

La crítica de Dimant<sup>39</sup> sobre las teorías psicológicas y su aplicación para explicar la corrupción discute el autocontrol, pero concluye una implicación opuesta a la de Trevino & Youngblood.<sup>40</sup> La teoría del comportamiento planeado se dirige hacia la importancia de la percepción individual acerca del grado de control que ejerce sobre ciertos comportamientos. La confianza en sí mismo de comportarse de cierta manera, influye en la probabilidad de que un comportamiento (tal como el acto corrupto) ocurra.

### **Aversión a la pérdida y aceptación del riesgo**

La corrupción es un comportamiento potencialmente riesgoso, particularmente cuando la probabilidad de ser descubierto y castigado es alta. Intentos de entender la corrupción han incitado a teóricos a investigar cómo la percepción sobre el riesgo influye en la propensión individual a comportarse corruptamente. Por ejemplo, cuando se trata de corrupción, existe evidencia de que el riesgo pueden incitar a las mujeres a comportarse de una manera diferente al hombre, aunque esto no es concluyente.

Menocal et al<sup>41</sup> revisan dos series de estudios sobre la relación entre género, corrupción y psicología. En primer lugar, los estudios psicológicos proveen evidencia de que las mujeres tienen una mayor aversión al riesgo que los hombres, y que están menos dispuestas a aceptar sobornos. Las mujeres tienen diferentes estándares morales que los hombres, y existe evidencia en experimentos de laboratorio de que son más propensas a castigar el comportamiento egoísta que los participantes hombres, aunque la evidencia es diversa.

---

37. 2016.

38. 2010.

39. 2015.

40. 1990.

41. 2015.

Guerrero & Rodríguez-Oreggia<sup>42</sup> también ponen en duda la explicación psicológica del género en la corrupción, argumentando que cualquier diferencia de género en el comportamiento corrupto es porque los hombres se encuentran en más interacciones propensas de corrupción (como con la policía) que las mujeres. Sin embargo, las mujeres interactúan de manera regular con servicios públicos como la educación y la salud donde el soborno y otras formas de corrupción prevalecen (especialmente en países muy pobres) y, los descubrimientos de Guerrero y Rodríguez Oreggia pudieron haber dependido del contexto.

La discusión de Yap<sup>43</sup> sobre la literatura psicológica del poder, demuestra que aquellos que tienen poder son, generalmente, más propensos a tomar riesgos. Aun así, la gente generalmente tiene aversión al riesgo y prefiere logros asegurados ante resultados inciertos. Si la corrupción es vista como riesgosa, debido a la probabilidad de ser descubierto y castigado, entonces la disposición de actuar corruptamente será baja. ¿Por qué entonces, la gente podría seguir escogiendo actuar de manera corrupta, particularmente cuando las consecuencias son potencialmente muy negativas? Una explicación puede ser el deseo de prevenir o mitigar las pérdidas.

El trabajo de Kahneman & Tversky<sup>44</sup> sobre la teoría de las perspectivas provee evidencia que las actitudes hacia el riesgo dependen en la probabilidad de ganar o perder en una situación particular. La teoría de las perspectivas establece que los individuos son propensos a tener aversión al riesgo en situaciones que involucran ganancias seguras, pero aceptan el riesgo, o incluso lo buscan, ante situaciones que involucran pérdidas seguras. Los seres humanos son generalmente reacios a las pérdidas (mientras que también al riesgo) ya que estas son mucho más dolorosas de lo que las ganancias son placenteras. Para evitar el dolor de la pérdida, la gente realizará acciones riesgosas; mientras que, para preservar las ganancias, la gente olvidará tomar riesgos. Una extensión de esta lógica es aquella que sucede cuando los individuos están en situaciones difíciles, entonces tomarán decisiones no éticas para prevenir lo que perciben como malos resultados o pérdidas, tales como pérdida del trabajo o una posición para un individuo, una pérdida financiera para una organización, o poder para un gobierno. Por ejemplo, Søreide<sup>45</sup> encuentra que la aceptación del

---

42. 2008.

43. 2013.

44. 1979; véase también Kahneman 2011.

45. 2009.



riesgo puede realmente incrementar la propensión de las empresas a ofrecer sobornos, como cuando al no comportarse corruptamente una empresa arruina su oportunidad de seguir operando en un mercado (un posible dominio de pérdidas) o cuando una compañía puede pedir prestado dinero para pagar sobornos.

Hasta el momento, ha habido poca investigación empírica que examine el grado en que la teoría de perspectivas influye en la propensión de un individuo a actuar corruptamente. Se necesita más trabajo para comprender mejor cómo los individuos entienden y actúan de acuerdo a su percepción del riesgo, y cómo esto influye en su actuar corrupto. Una excepción es la tesis doctoral de Ron Everett Prescott,<sup>46</sup> que muestra que la toma de decisiones morales en condiciones inciertas es similar a la predicha por la teoría de las perspectivas para las decisiones de riesgo económico. Él encuentra que es más probable que la gente tome decisiones éticas adversas al riesgo en situaciones enmarcadas positivamente y decisiones de aceptación del riesgo en situaciones enmarcadas negativamente. Aún con esto, se necesita más investigación para entender de una mejor manera cómo los individuos comprenden al riesgo y así, cómo las percepciones del riesgo modifican el comportamiento.

Basado en la evidencia de un experimento de laboratorio, Jacquemet et al<sup>47</sup> muestran que el sesgo de optimismo sesga el juicio de las personas sobre la probabilidad de experimentar un evento positivo en el futuro. Las personas asumen que las experiencias desagradables son más probables de suceder a otras personas que a sí mismas. Aplicando esto a la corrupción, los autores descubrieron que la gente que se involucra en actividades ilegales, también son propensas de pensar que evitarán el monitoreo, la detección y últimamente el castigo. Esto podría ayudar a explicar porqué la gente escoge actuar corruptamente aun cuando la probabilidad objetiva de ser atrapado es alta.<sup>48</sup>

---

46. 2012.

47. 2008.

48. Véase más en Kahneman 2011, sobre cómo los sesgos cognitivos influencia el juicio y la evaluación de probabilidades.

*Difundir información pública sobre condenas por corrupción, puede disminuir la creencia de que los sobornos serán aceptados.*

Berninghaus et al<sup>49</sup> confrontan el argumento de que las actitudes hacia el riesgo dan forma a la corrupción. Basado en evidencia de una serie de juegos experimento, estos autores encuentran que las actitudes sobre el riesgo no explican la decisión entre el comportamiento corrupto o no corrupto. En lugar de eso, las creencias sobre las probabilidades sí. En un experimento, los participantes temerarios no eran necesariamente más corruptos; más bien, lo que motivaba al individuo a actuar corruptamente era la estimación subjetiva (creencias) de la probabilidad de que el soborno fuera aceptado. Un porcentaje mayor de incertidumbre (menor información) sobre acciones probables, reduce la corrupción. Una aplicación de esto al mundo real, es la difusión de información sobre condenas por corrupción para reducir creencias sobre la probabilidad de la aceptación de sobornos.

### **Racionalización**

La gente racionaliza o justifica comportamientos futuros o pasados para hacerlos aceptables para ellos o para otros. Esto es también cierto en cuanto al comportamiento corrupto. Benson<sup>50</sup> etiqueta al estudio de la racionalización como “teoría de neutralización”. Choo & Tan<sup>51</sup> argumentan que en el contexto de los Estados Unidos, la narrativa cultural del “Sueño Americano” influye fuertemente en la cosmovisión de los ejecutivos de corporativos, y los hace más propensos a involucrarse en comportamientos ilegales. El “Sueño Americano” enfatiza el éxito monetario como el último símbolo de éxito individual, por lo tanto, cuando las reglas y los procedimientos interfieren en lograr este objetivo, los ejecutivos están tentados a usar medios ilícitos para alcanzarlo. Esto empeora en culturas organizacionales que justifican lograr el éxito por cualquier medio y permiten a los ejecutivos ignorar los controles.

---

49. 2013.

50. 2015.

51. 2007.

Ashforth & Anand<sup>52</sup> argumentan que una de las maneras en la que la corrupción es normalizada en las organizaciones es a través de la racionalización, es decir, el proceso a través del cual los individuos que se involucran en actos de corrupción usan constructos sociales para legitimarlos ante sus ojos.<sup>53</sup> Las racionalizaciones para los comportamientos corruptos intentan explicar el incumplimiento de las normas sociales contra el comportamiento poco ético y son un medio de evitar el juicio por una violación ética, una forma de defensa propia. Estas también pueden llevar a un desvanecimiento ético.<sup>54</sup> Por otro lado, mientras que las racionalizaciones pueden ser útiles para los individuos para justificar su comportamiento hacia sí mismos, dentro del contexto de la corrupción a nivel organizacional, los autores argumentan que su aceptación dentro de un grupo más grande es más importante.

### **Emoción**

La emoción es un componente y un conductor de creencias, percepciones, decisiones y acciones importante pero poco estudiado.<sup>55</sup> Esto incluye el comportamiento corrupto.<sup>56</sup> Abraham & Pane<sup>57</sup> examinan cómo las llamadas “emociones morales” influyen el comportamiento corrupto midiendo las respuestas emocionales de estudiantes en Indonesia ante situaciones hipotéticas. Los autores encuentran que un fuerte sentido de responsabilidad por el bienestar del grupo (colectivismo) se correlaciona con sentimientos de culpa y vergüenza. Y aunque a menudo, se asume que la culpa reduce la tendencia a actuar corruptamente, curiosamente, los autores no encontraron un impacto del colectivismo en la propensión a sentir vergüenza. Guerrero y Rodríguez-Oreggia<sup>58</sup> también encuentran que la culpa juega un papel importante en las decisiones de actuar de manera corrupta. En grupos focales en la Ciudad de México, los entrevistados no presentaron un sentimiento de culpa relacionado con el soborno, ya que ofrecer sobornos era un medio práctico de conseguir que las cosas se llevaran a cabo con un riesgo de castigo muy bajo.

---

52. 2003.

53. Véase Campbell & Göritz 2013.

54. Reckers & Samuelson 2016.

55. Mercer 2010; Kahneman 2011.

56. Köbis et al 2016.

57. 2014.

58. 2008.

## **Implicaciones para profesionales**

Los profesionales pueden dar distintos pasos para ubicar mecanismos de psicología cognitiva que podrían estar influenciando a los individuos a actuar corruptamente. Algunos mecanismos ya han sido integrados a los enfoques tradicionales para la programación del combate a la corrupción, y deben continuar. Estos incluyen apoyar la implementación de medidas dentro de sus propias agencias, así como en las organizaciones a las que brindan asistencia o servicios. Las medidas incluyen la provisión de información, medidas de integridad y rendición de cuentas, recompensas por comportamiento ético y procesos de toma de decisiones. Tiene que reconocerse que, aunque las medidas sugeridas tienen la intención de cambiar los mecanismos psicólogo cognitivos que pueden motivar a los individuos a actuar corruptamente, estas serán implementadas en ambientes sociales, y que las interacciones y dinámicas sociales son dimensiones importantes a la hora de cambiar motivaciones.

### **Provisión de información**

Los individuos son más propensos a actuar corruptamente cuando les hace falta información sobre las posibles sanciones por actuar incorrectamente. De esta manera, los profesionales, tales como organizaciones para el desarrollo y think tanks, deben continuar con el apoyo y la expansión de medidas que mejoran el flujo de información acerca de los costos individuales y sociales de la corrupción, particularmente acerca del castigo por corrupción. Esto puede ayudar a desmotivar a los individuos a actuar corruptamente a través de la lógica de las consecuencias y puede desalentar la tentación de racionalizar actos de corrupción. Para inducir un cambio de comportamiento positivo y evitar la aceptación del riesgo, es necesario realizar una cuidadosa consideración sobre cómo enmarcar la información. Finalmente, definiciones claras de la corrupción deben ser comunicadas repetida y constantemente dentro de las organizaciones para evitar deslices éticos y áreas grises que faciliten la corrupción, al igual que racionalizaciones y justificaciones para el comportamiento corrupto.

### **Medidas de integridad**

Uno de los descubrimientos más importantes de nuestra revisión de literatura es que tener una posición de poder parece cambiar los procesos cognitivos a través de los cuáles las personas son más propensas a comportarse de manera no ética. Así, los profesionales pueden apoyar en la creación e implementación de medidas de integridad como códigos de

conducta, lo que puede ayudar a recordar a los “*power-holders*” (individuos con poder) a actuar limpiamente, además de crear estándares claros y mínimos para el comportamiento ético.

Los mecanismos de rendición de cuentas son necesarios para exigir a los individuos con poder a dar cuenta de los abusos de poder, y ayudar a prevenirlos desde el principio. Esto debería incluir medidas para prevenir que aquellos en una posición de poder acumulen riquezas materiales para beneficio personal.

### **Recompensas por comportamiento ético**

La teoría de las perspectivas nos da lecciones importantes sobre cuándo y por qué los individuos se encuentran más propensos a involucrarse en comportamientos riesgosos, como la corrupción. Paradójicamente, las campañas anticorrupción que buscan castigar a los malhechores, pueden elevar los incentivos a actuar corruptamente si los individuos perciben que esas campañas potencialmente los ubicarán en un dominio de pérdida. Esto podría elevar la tendencia de los individuos a ser corruptos para prevenir más pérdidas (tales como la pérdida de la posición o acceso a recursos). En lugar de eso, el éxito de las campañas anticorrupción punitivas puede depender de las reformas secuenciales (preparando a las élites para pérdidas y permitiéndoles reducirlas) y de la recompensa a la gente por comportarse éticamente, en lugar de sólo castigar el comportamiento no ético. Sin embargo, las políticas diseñadas que intentan “mostrar” el comportamiento ético deben ser consideradas cuidadosamente para prevenir proporcionar incentivos a los individuos para esconder comportamientos desviados (como ha ocurrido con las políticas de “tolerancia cero” hacia la corrupción).

### **Sincronización del trabajo anticorrupción**

Los profesionales deben prestar cuidadosa atención a la sincronización y a la progresión de las medidas anticorrupción dirigidas hacia la sociedad en general y las medidas dirigidas hacia las élites políticas. La investigación sobre la psicología cognitiva básica muestra que, hay una fuerte relación bidireccional entre la cognición y el comportamiento, tanto como una interconexión decisiva entre el individuo y el ambiente. Estas dinámicas implican que si no se sincronizan bien, las campañas anticorrupción dirigidas a la sociedad y aquellas dirigidas a las élites políticas podrían suprimirse entre sí. Las campañas anticorrupción dirigidas a toda la

sociedad y las enfocadas a las élites tienen más probabilidades de ser exitosas si se llevan a cabo en conjunto y no de forma aislada.

### **Procesos de toma de decisión**

Por último, los procesos de toma de decisiones dentro de las organizaciones deben ser más transparentes y sujetos a rendición de cuentas, para reducir la tentación de abusar del poder, en aquellos en una posición de poder. Si los “*power-holders*” creen que ellos no rendirán cuentas por sus acciones, son más propensos a ser temerarios y actuar corruptamente. Proveer tiempo suficiente para la toma de decisiones puede ayudar también a reducir la necesidad o el atractivo de tomar atajos.

### **Necesidad de conclusiones más fuertes a través de la investigación**

El estudio de los motivadores psicológicos de la corrupción es un campo emergente, y como tal, se requiere mayor investigación en diversos frentes. En primer lugar, la base existente de evidencia sobre la psicología cognitiva de la corrupción es generalmente muy reducida y se requiere más investigación para delinear conclusiones más sólidas sobre cómo, cuál y cuándo un mecanismo psicológico cognitivo hace a la corrupción más o menos probable.

En segundo lugar, la discusión en la sección previa resaltaba que los individuos no actúan aislados; más bien, sus acciones y psicología cognitiva están conformadas por el mundo social. Se debe conducir una mayor investigación para entender mejor la psicología social de la corrupción, y cómo las psicologías social y cognitiva interactúan. Esto debería enfocarse en el desarrollo de las normas de corrupción y cómo pueden ser transformadas, tanto como las dinámicas e interacciones de grupo, la identidad social, la confianza, la cultura y otras dinámicas, influyen la propensión a actuar corruptamente en los individuos.

Sería útil llevar a cabo más investigación sobre cómo las normas sociales y los *nudges* (incluidos los mensajes anticorrupción) pueden ayudar a cambiar las creencias y preferencias, así como una mejor comprensión de la influencia del contexto para aumentar la importancia de ciertos mensajes y mecanismos de *nudging*.

Finalmente, dos vías adicionales de investigación podrían proporcionar ideas fructíferas en la psicología de la corrupción. Primero, comprender los

efectos psicológicos de la corrupción en los individuos podría ayudar a aclarar por qué la corrupción sistémica, en particular, puede ser difícil de romper; dicho enfoque podría basarse en la literatura existente sobre la confianza en el gobierno y en la capacidad de las personas para cambiar sus comportamientos y actualizar sus creencias anteriores.

En segundo lugar, los estudios de caso de las élites políticas serían útiles, ya que las élites poseen grandes cantidades de poder y sus acciones afectan a muchas personas. Se requiere más investigación para comprender mejor cómo las élites políticas perciben los costos y beneficios de actuar corruptamente, cómo y por qué racionalizan ese comportamiento, cómo procesan la información para tomar decisiones sobre actuar de manera corrupta (incluido el papel que juegan las analogías y la heurística), cómo los individuos aprenden de experiencias previas y cómo las personas tienen en cuenta los horizontes de tiempo para permitir comportamientos que aceptan el riesgo.

## Metodología

Puede leer los detalles en inglés en el documento: *Methodology of the U4 Issue on the cognitive psychology of corruption* (Metodología del número de U4 sobre la psicología cognitiva de la corrupción).

## Bibliografía

Abraham, J., and M.M. Pane. (2014). “Corruptive Tendencies, Conscientiousness, and Collectivism”. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 153: 132-147.

Angell, J.R. (1907). “The Province of Functional Psychology”. *Psychological Review*, 14: 61-91.

Andvig, J. (1990). “How Corruption May Corrupt”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 13(1): 63-76.

Arkin, R.M., A.J. Appelman, and J.M. Burger. (1980). “Social Anxiety, SelfPresentation, and the Self-Serving Bias in Causal Attribution”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(1): 23-35.

Ashforth, B.E., and V. Anand. (2003). “The Normalization of Corruption in Organizations”. *Research in Organizational Behavior*, 25: 1-52.

Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, Inc.

Bardhan, P. (1997). “Corruption and Development: A Review of Issues”. *Journal of Economic Literature*, 35(3): 1320-1346.

Baron, R. M., and Harvey, J. H. (1980). “Contrasting perspectives on social knowing: An overview”. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6: 502 – 506.

Bazelman, M.H., and O. Sezer. (2016). “Bounded Awareness: Implications for Ethical Decision-Making”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136: 95-105.

Benson, M. (2015). “White Collar Crime: Recent Trends and Debates”. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2nd edition, Volume 25, pp. 551-557.



Berninghaus, S.K., et al. (2013). "Risk Attitude, Beliefs, and Information in a Corruption Game – An Experimental Analysis". *Journal of Economic Psychology*, 34: 46-60.

Bicchieri, C., and D. Ganegonda. (2016). "Determinants of Corruption: A Socio-Psychological Analysis". In P. Nichols and D. Robertson (eds.), *Thinking About Bribery: Neuroscience, Moral Cognition and the Psychology of Bribery*. Cambridge University Press.

Camargo, C.B. (2017). "Can a Behavioural Approach Help Fight Corruption?" Basel Institute on Governance, Policy Brief Number 1.

Campbell, J.L., and A.S. Göritz. (2013). "Culture Corrupts! A Qualitative Study of Organizational Culture in Corrupt Organizations". *Journal of Business Ethics*, 120(3): 291-311.

Choo, F., and K. Tan. (2007). "An 'American Dream' Theory of Corporate Executive Fraud". *Accounting Forum*, 31: 203-215.

Clark, A. (1997). *Being there*. Cambridge, MA: MIT Press. Cooper, J., and R.H. Fazio. (1984). "A new look at dissonance theory". In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology volume 17*, (229–266). New York: Academic Press.

Crawford, S.E.S., and E. Ostrom. (1995). "A Grammar of Institutions". *The American Political Science Review*, 89(3): 582-600.

Crocker, J., S. T. Fiske, and S. E. Taylor. (1984). "Schematic bases of belief change". In J. R. Eiser (Ed.), *Attitudinal Judgment* (pp. 197-227). New York: Springer Verlag.

Damasio, A. (1994). *Descartes' Error*. New York: Grossett Putnam

Darley, J.M. (2005). "The Cognitive and Social Psychology of Contagious Organizational Corruption". *Brooklyn Law Review*, 70(4): 1177-1194.

Dimant, E. (2015). "The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective". *Economics Discussion Papers*, 2013(59): 2-61.

Dimant, E., and G. Tosato. (2017). "Causes and Effects of Corruption: What Has Past Decade's Empirical Research Taught Us? A Survey. *Journal of Economic Surveys*.

Djawadi, B.M., and R. Fahr. (2015). "'...and the are really lying': Clean Evidence on the Pervasiveness of Cheating in Professional Contexts From a Field Experiment". *Journal of Economic Psychology*: 48: 48-59.

Dong, B., U. Dulleck, and B. Torgler (2012). "Conditional Corruption". *Journal of Economic Psychology*, 33: 609-627.

Dreher, A., and M. Gassebner. (2013). "Greasing the Wheels? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry". *Public Choice*, 155: 413-432.

Elster, J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge University Press.

Fast, N., et al. (2012). "Power and Overconfident Decision Making". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117: 249-260.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Fiske, S. T., D. R. Kinder, and M. Larter. (1983). The novice and the expert: Knowledge-based strategies in political cognition. *Journal of experimental social psychology*, 19: 381-400.

Fiske, S. T. and P.W. Linville. (1980). What does the schema concept buy us? *Personality and social psychology bulletin*, 6: 543-557.

Fisman, R., and M.A. Golden. (2017). *Corruption: What Everyone Needs to Know*. Oxford University Press.

Gerrig, R. J., and P.G. Zimbardo. (2002). *Psychology And Life*, 16/e. Allyn and Bacon: Boston, MA.

Guerrero, M.A., and E. Rodríguez-Oreggia. (2008). "On the Individual Decisions to Commit Corruption: A Methodological Complement". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65: 357-372.

- Harris, R. J. (1981). Inferences in information processing. In G. H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation*, volume 15, (81-128). New York: Academic Press.
- Hall, P.A., and R.C.R. Taylor. (1996). "Political Science and the Three New Institutionalisms". *Political Studies*, 44(5): 936-957.
- Hastie, R. (1981). Schematic principles in human memory. In E. T. Higgins, C. P. Herman and M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium*, Volume 1, (pp. 89-134). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Heywood, P. (2017). "Rethinking Corruption: Hocus-pocus, Locus and Focus". *Slavonic and East European Review*. Vol. 95. No. 1.
- Hoffmann, L.K., and R.N. Patel. (2017). "Collective Action on Corruption in Nigeria: A Social Norms Approach to Connecting Society and Institutions". London: Chatham House Report.
- Huntington, S. (1968). *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.
- Inhelder, B., and J. Piaget. (1958). *The growth of Logical Thinking from Childhood to Adolescence: an Essay on the Construction of Formal Operational Structures*. New York: Basic Books.
- Jacquemet, N., J.L. Rullière, and I.Vialle. (2008). "Monitoring Optimistic Agents". *Journal of Economic Psychology*, 29: 698-714.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. London: Penguin Books.
- Kahneman, D., and A. Tversky. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*, 47(2): 263-292.
- Kipnis, D. (1972). "Does Power Corrupt?" *Journal of Personal and Social Psychology*, 24(1): 33-41.
- Klitgaard, R. (1988). *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press.

- Klitgaard, R. (1998). "International Cooperation Against Corruption". *Finance & Development*, 35(1): 3-6.
- Kolstad, I., and T. Søreide. (2009). "Corruption in natural resource management: Implications for policy makers". *Resources Policy*. Vol. 34. No. 4.
- Köbis, N., et al. (2015). "'Who Doesn't?' The Impact of Descriptive Norms on Corruption". *PLoS One*, 10(6): 1-14.
- Köbis, N., et al. (2016). "Prospection in Individual and Interpersonal Corruption Dilemmas". *Review of General Psychology*, 20(1): 71-85.
- Köbis, N., et al. (2017). "The Road to Bribery and Corruption: Slippery Slope or Steep Cliff?" *Psychological Science*, 28(3): 297-306.
- Larson, D. W. (1994). The role of belief systems and schemas in foreign policy decision-making. *Political psychology*, 15, 17-33.
- Lee-Chai, A. Y. and J. Bargh. (2001). *The Use and Abuse of Power: Multiple Perspectives on the Causes of Corruption*. (Ed. A. Y. Lee-Chai and J. A. Bargh.) Philadelphia: Psychology Press.
- Lindsay, P.H., and D.A. Norman. (1977). *Human information processing* (2.ed.). New York: Academic Press.
- Lord, C., L. Ross, and M.R. Lepper. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of personality and social psychology*, 37, 2098- 2109.
- Mahoney, J., and D. Rueschemeyer. (2003). *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Marquette, H., and C. Peiffer. (2015). "Corruption and Collective Action". *Developmental Leadership Programme Research Paper*. University of Birmingham.
- Manzetti, L., and C.J. Wilson. (2007). "Why Do Corrupt Governments Maintain Public Support?" *Comparative Political Studies*, 40(8): 949-970.

McCoy, J. (2001). "The Emergence of a Global Anti-Corruption Norm". *International Politics*, 38(1): 65-90.

McLeod, S. A. (2008). *Information Processing*.

Menocal, A.R., et al. (2015). "Why Corruption Matters: Understanding Causes, Effects, and How to Measure Them. Evidence Paper on Corruption". London: Department for International Development.

Méon, P.G. (2010). "Is Corruption an Efficient Grease?" *World Development*, 38(3): 244-259.

Méon, P.G., and K. Sekkat. (2005). "Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth?" *Public Choice*, 122(1/2): 69-97.

Mercer, J. (2005a). "Prospect Theory and Political Science". *Annual Review of Political Science*, 8: 1-21.

Mercer, J. (2005b). "Rationality and Psychology in International Politics". *International Organization*, 59: 77-106.

Mercer, J. (2010). "Emotional Beliefs". *International Organization*, 64: 1-31.

Minsky, M. (1975). A framework for representing knowledge. In P. H. Winston (Ed.), *The psychology of computer vision*, (211-277). New York: McGraw-Hill.

North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D.C. (1993). "Institutions and Credible Commitment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149(1): 11-23.

Nye, J. (1967). "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis". *American Political Science Review*, 61(2): 417-427.

Olson, M. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostrom, E. 2005. *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.

Persson, A., B. Rothstein, and J. Teorell. (2013). "Why Anticorruption Reforms Fail – Systemic Corruption as a Collective Action Problem". *Governance*, 26(3): 449-471.

Prescott, R.E. (2012). *Applying Prospect Theory to Moral Decision-Making: The Heuristic Biases of Moral Decision-Making Under Risk*. PhD Dissertation. Minneapolis, MN: Walden University.

Prentice, R.A. (2007). "Ethical Decision Making: More Needed Than Good Intentions". *Financial Analysts Journal*, 63(6): 17-30.

Reckers, P., and M. Samuelson. (2016). "Toward Resolving the Debate Surrounding Slippery Slope Versus Licensing Behavior: The Importance of Individual Differences in Accounting Ethical Decision Making". *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 34: 1-16.

Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption: A Study in Political Economy*. New York: Academic Press.

Rose-Ackerman, S and B.J. Palifka. (2016). *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. 2nd Edition. Cambridge University Press. Cambridge and New York (NY).

Rusch, J. (2016). "The Social Psychology of Corruption". Paper presented at the 2016 OECD Integrity Forum.

Sappington, D.E.M. (1991). "Incentives in Principal-Agent Relationships". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 2.

Smith, E.R., and G.R. Semin. (2004). Socially situated cognition: Cognition in it's social context. *Advances in experimental social psychology*, 36, 53-117.

Snidal, D. (1985). "Coordination versus Prisoners' Dilemma: Implications for International Cooperation and Regimes". *American Political Science Review*, 79(4): 923-942.

- Svensson, J. (2005). "Eight Questions About Corruption". *Journal of Economic Perspectives*, 19(3): 19-42.
- Søreide, T. (2009). "Too Risk Averse to Stay Honest? Business Corruption, Uncertainty and Attitudes Toward Risk". *International Review of Law and Economics*, 29: 388-395.
- Taylor, S.E., and J. Crocker. (1981). Schematic bases of social information processing. In E. T. Higgins, C. P. Herman and M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium volume 1*, (89-134). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Tepper, B.J. (2010). "When Managers Pressure Employees to Behave Badly: Toward a Comprehensive Response". *Business Horizons*, 53: 591-598.
- Trevino, L.K., and S.A. Youngblood. (1990). "Bad Apples in Bad Barrels: A Causal Analysis of Ethical Decision-Making Behavior". *Journal of Applied Psychology*, 75(4): 378-386.
- Tversky, A., and D. Kahneman. (1982). Causal schemas in judgments under uncertainty. In D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, (117-128). Cambridge: Cambridge University Press.
- Wang, F., and X. Sun. (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: 77-89.
- Weingast, B. (2002). "Rational Choice Institutionalism". In Ira Katznelson and Helen V. Milner (eds.), *Political Science: The State of the Discipline*. W.W. Norton and Company.
- Weisel, O., and S. Shalvi. (2015) 'The collaborative roots of corruption', *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(34): 10651–10656.
- Yap, A.J. (2013). *How Power and Powerlessness Corrupt*. PhD Dissertation. New York: Columbia University.

Zaloznaya, M. (2017). "The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should". *Sociology Compass*, 8(2): 187-202.