

## VARIABLES PSICOLÓGICAS ASOCIADAS A LA CORRUPCIÓN: UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA

Martín Julián\* y Tomas Bonavia

*Departamento de Psicología Social. Facultad de Psicología. Universidad de Valencia (España).*

**Resumen:** En la actualidad, la corrupción constituye uno de los principales problemas psicológicos, sociales, económicos y políticos a nivel mundial. El objetivo del presente estudio es analizar las variables psicológicas asociadas a la corrupción a través de una revisión sistemática de las publicaciones entre 2008 y 2018. Tras realizar una búsqueda en las bases de datos *Psycinfo*, *Web of Science*, *Scopus*, *Scielo* y *Dialnet*, se encontraron 44 artículos que cumplían con los criterios de selección propuestos. Los grandes núcleos encontrados fueron la ética organizacional, creencias y valores culturales, moral y normas percibidas, y personalidad y variables relacionadas. En general, los resultados apuntan a que variables organizacionales como la percepción de la conducta de sus dirigentes o las estrategias de justificación están relacionadas con la corrupción. Valores culturales meritocráticos y materialistas también han sido ligados a la conducta corrupta, como ocurre en el caso de la percepción de un entorno corrupto y de las normas sociales. En cuanto a la personalidad, rasgos como el narcisismo y la psicopatía se encuentran íntimamente ligados a este fenómeno. Por otra parte, variables como la percepción del poder o el sexo de los participantes han recibido un sustento empírico ambiguo.

**Palabras clave:** corrupción; normas percibidas; valores culturales; ética organizacional; revisión sistemática.

**Title:** Psychological variables related to corruption: a systematic review.

**Abstract:** Nowadays, corruption is one of the most important psychological, social, economic and political issues worldwide. The present paper aims to analyse psychological variables related to corruption through a systematic review of publications from 2008 to 2018. After carrying out a bibliographic search in scientific databases such as *Psycinfo*, *Web of Science*, *Scopus*, *Scielo* and *Dialnet*, 44 papers were found to match selection criteria. Core topics have been organizational ethics, cultural beliefs and values, perceived norms and moral, and personality and related variables. Overall, results have shown that organizational variables such as leaders' behaviour and justification strategies are linked to corruption. Meritocratic and materialist values have also been linked to corrupt behaviour, just like perceiving a corrupt environment and social norms. In regard to personality, features such as narcissism and psychopathy are deeply connected with this phenomenon. On the other side, perception of power and gender have a mixed empirical support.

**Keywords:** corruption; perceived norms; cultural values; organizational ethics; systematic review.

### Introducción

Según los últimos datos disponibles, una de cada cuatro personas en el mundo reconoció haber pagado un soborno a miembros de la administración pública durante el último año (Transparency International, 2017). Además, más de la mitad de las personas encuestadas opina que los gobiernos de sus respectivos países "lo están haciendo mal" en lo que se refiere a la lucha contra la corrupción.

La corrupción se erige como uno de los mayores impedimentos para el desarrollo de un sistema de gobierno eficiente (Dong, Dulleck, y Torgler, 2012; Philp y Dávid-Barrett, 2015). En otras palabras, la corrupción es señal de que algo ha ido mal en la gestión estatal (Rose-Ackerman, 1999, 2006). Genera pérdidas millonarias para los Estados y las correspondientes administraciones públicas, un monto de dinero que se desvía de partidas presupuestarias destinadas a otros menesteres como, por ejemplo, la lucha contra la pobreza, la malnutrición y el incremento en la calidad de vida de millones de personas (Azfar, Lee, y Swamy, 2001; Rose-Ackerman, 2006).

Una definición consensuada y general apunta que la corrupción es "el abuso de un poder encomendado para beneficio personal" (Transparency International, 2009, p. 14). Para otros autores (Andvig y Fjeldstad, 2001), la corrupción está presente en el soborno, que consiste en un pago dado o re-

cibido en una relación corrupta y que es la misma esencia de una conducta corrupta; la malversación, la cual se basa en la desviación de fondos públicos que deberían ser administrados para un uso diferente; el fraude, que incluye una manipulación o distorsión de la información y/o hechos para beneficio de un intermediario (funcionario público) de la clase política y la ciudadanía; la extorsión, que es el dinero u otros recursos derivados de la coerción, violencia y amenazas de emplear la fuerza; y el favoritismo, que se basa en la adjudicación de recursos públicos de manera arbitraria para favorecer a determinadas personas o grupos.

Pese a todo, algunos trabajos (Jancsics, 2014; Melgar, Rossi, y Smith, 2010) puntualizan que el concepto de corrupción varía ampliamente entre distintas sociedades, haciendo que determinadas prácticas puedan ser lícitas en ciertos lugares mientras que en otros son consideradas actos corruptos. Esto quiere decir que la corrupción está lejos de ser una manifestación homogénea, sino que se trata más bien de un fenómeno social sujeto a los avatares propios de cada sociedad como son las normas, valores y reglas. Esto demuestra que la corrupción es un fenómeno multifacético y difícil de aprehender por su propia naturaleza, ya que adopta diversas formas dependiendo del contexto en el que se desarrolle (Andvig y Fjeldstad, 2001; Jancsics, 2014). Kingshott y Dincer (2008) explican que la corrupción entre los trabajadores del sector público ha recibido una enorme atención dentro y fuera de los círculos académicos debido al incremento de estudios sobre este hecho. Sin embargo, Ghoshal y Moran (2005) dejan claro que las multinacionales también pueden verse afectadas al sacrificar su legitimidad social en detrimento de la participación en actividades corruptas. En este senti-

\* Correspondence address [Dirección para correspondencia]:  
Martín Julián. Departamento de Psicología Social. Facultad de Psicología  
(Universidad de Valencia). Avenida Blasco Ibáñez, 21. 46010 Valencia  
(España). E-mail: [roju@alumni.uv.es](mailto:roju@alumni.uv.es)  
(Artículo recibido: 12-7-2019; revisado: 1-10-2019; aceptado: 10-10-2019)

do, Argandoña (2003) previene sobre la existencia de la corrupción que se da exclusivamente en el ámbito privado también, de la que dice que hay buenas razones para sospechar que sea más importante de lo que parece, esté más extendida de lo que se cree y sea muy nociva para aquellas organizaciones en las que se encuentra. Dicho subtipo de la corrupción se basa en la conducta de un dirigente o un empleado que ejercen cierto poder o influencia sobre el desempeño de una tarea, función o responsabilidad dentro una organización. Esta persona actúa contrariamente a sus deberes y obligaciones dentro de la organización; causa daños directos o indirectos a la misma; y se dirige al beneficio de sí mismo, de terceros o incluso de otra organización. Sin embargo, aclara que el cuerpo de la investigación dedicado a este fenómeno es mucho menor y solo recientemente está recibiendo una mayor atención.

Dado que ha sido estudiada desde diversas disciplinas, sus causas explicativas varían: desde un problema estructural de las esferas políticas y económicas, hasta el producto del declive de la moral del individuo y sus distinciones culturales (Kingshott y Dincer, 2008; Jancsics, 2014; Julián y Bonavia, 2017). Si se pone el foco en la corrupción gubernamental, Svensson (2005) señala que la corrupción es definida como el mal uso de un cargo público para obtener una ganancia privada; mientras que, si el foco se mueve hacia el aspecto ilegal o ilegítimo de esta conducta, la corrupción es definida como una práctica en la que el poder de un funcionario público es utilizado para un beneficio personal de modo que trasgrede las reglas (Jain, 2001). Desde un acercamiento economicista, la corrupción ha sido definida como un conjunto de pagos a actores (tanto públicos como privados) para incitarlos a pasar por alto los intereses de sus superiores y favorecer los intereses privados de quienes les sobornan (Rose-Ackerman, 2006). Philp y Dávid-Barrett (2015) apuntan que la característica más llamativa de la literatura sobre corrupción en los últimos 30 años ha sido la notable ascendencia de los estudios provenientes del campo de la Economía, desplazando del tablero a los politólogos y a los investigadores del desarrollo humano. En esta línea, la percepción de la corrupción entre iguales ha sido tradicionalmente el área de investigación más potente, especialmente dentro de lo que se conoce como “Economía comportamental” (Abbink y Serra, 2012). Los principales resultados han mostrado que cuanto más perciba una persona a sus iguales como corruptos, más aumentará la probabilidad de que esa persona cometa una conducta corrupta en el futuro (Dong, Dulleck, y Torgler, 2012). Si se percibe un ambiente corrupto, se propicia que una persona minusvalore las consecuencias en caso de ser descubierta, se incrementan los replanteamientos referidos a las propias creencias sobre lo que significa la deshonestidad, se genera desconfianza social, se distorsiona la percepción de las normas sociales, y se forma un caldo de cultivo que fomenta la realización de estas prácticas ilegales y/o deshonestas (Cialdini, Reno, y Kallgren, 1990; Gino, Ayal, y Arieli, 2009). Con todo, Fehr y Falk (2002) señalan que la visión clásica de la Economía (el ser humano como un agente ra-

cional) es simplista y no recoge la importancia de los factores no monetarios como el deseo de recibir aprobación social o la reciprocidad. Algunas autoras (Zaloznaya, 2014) señalan que, a pesar de su importancia geopolítica, costes sociales y rol central tanto en las Ciencias Políticas como en la investigación económica, la corrupción es un tema de investigación poco común dentro de la Psicología Social. En este sentido, apenas existen teorías psicológicas que expliquen la conducta corrupta (Julián y Bonavia, 2017). Connelly y Ones (2008) ponen de relieve que la investigación sobre corrupción puede ser analizada desde diversos niveles, comúnmente llamados individual (microanálisis) y nacional (macroanálisis). En el primer caso, lo que se intenta conocer son las características individuales y situacionales que confluyen para que una persona realice conductas corruptas; mientras que, en el segundo caso, se persigue conocer qué características de las naciones hacen que los índices de corrupción aumenten.

Teniendo en cuenta la relevancia que tiene este tema, poco se conoce sobre los antecedentes psicológicos de la conducta corrupta. Los estudios que han analizado la corrupción a nivel individual (nivel micro) son escasos (véase, por ejemplo, Tan, Liu, Zheng, y Huang, 2016; Wang y Sun, 2016; Zhao, Zhang, y Xu, 2016). Mocan (2008) sugiere que esta deficiencia se debe a que los datos referidos a la corrupción están disponibles solo en un nivel macro (entre países), y es allí donde la investigación ha centrado primordialmente sus esfuerzos. Asimismo, cabe aclarar que no existe una revisión sistemática sobre variables psicológicas asociadas a la corrupción. Por ello, el objetivo del presente estudio es analizar las variables psicológicas asociadas a la corrupción a través de una revisión sistemática de las publicaciones entre 2008 y 2018. Para ello, se pretende identificar las variables estudiadas en relación al comportamiento corrupto y sintetizar los principales resultados obtenidos en relación a la corrupción.

## Método

Se ha realizado una revisión sistemática de la literatura siguiendo el formato de presentación y las directrices propuestas por la declaración PRISMA (Moher, Liberati, Tetzlaff, Altman, y The PRISMA Group, 2009).

Además, tomando como referencia a Petticrew y Roberts (2006), se han incorporado las siguientes directrices: a) identificar los estudios relevantes sobre la materia propuesta; b) seleccionar, evaluar y excluir/incluir los estudios pertinentes; c) ubicar y guardar los artículos seleccionados; d) agrupar la información recogida; y e) usar un método narrativo para sintetizar la información. En lo que respecta a este último paso, es necesario justificar que la elección de este método, y no de un meta-análisis, se debe a la amplia heterogeneidad de los artículos estudiados (Petticrew y Roberts, 2006).

### Criterios de selección de los estudios

Teniendo en cuenta el objetivo del presente estudio, se recurrió a los siguientes criterios.

Como criterios de inclusión, se tomaron en cuenta los siguientes: artículos de revistas científicas; publicados entre el 2008 y el 2018; redactados en español o en inglés; estudios empíricos; la variable corrupción como variable dependiente; pertenecientes a algún área de la Psicología.

Como criterios de exclusión, se tomaron en cuenta los siguientes: ensayos, revisiones teóricas o sistemáticas, capítulos de libros, libros, reseñas o ponencias; pertenecientes a áreas de estudio como Sociología, Economía y Ciencias Políticas; investigaciones transnacionales; estudios que evaluaran únicamente términos como conducta deshonesto o inmoral; estudios que evaluaran únicamente variables contextuales.

### Bases de datos y estrategia de búsqueda

Se recurrió a 5 bases de datos electrónicas (*Psycinfo*, *Web of Science*, *Scopus*, *Scielo* y *Dialnet*) para la realización de la búsqueda documental. En la Figura 1 se puede ver el diagrama de flujo seguido como estrategia de búsqueda.

En primer lugar, se realizó la búsqueda en la base de datos *Psycinfo* de la siguiente manera: se utilizó la combinación de descriptores *corrupt OR corruption* como título del documento. A continuación, se fijó el rango temporal entre los años 2008 y 2018, el tipo de registro se limitó a artículos de revista, los idiomas seleccionados fueron español e inglés, y se seleccionó la opción de excluir documentos duplicados. Del número total de registros resultantes, se examinó el título y el resumen de 68 documentos, de los cuales se incluyó 52.

En segundo lugar, se procedió a buscar en la base de datos *Web of Science*. Nuevamente, los descriptores de búsqueda fueron *corrupt OR corruption* como título del documento. Las fechas se limitaron al periodo de años entre 2008 y 2018. Una vez se mostraron los registros resultantes, se refinó la búsqueda siguiendo criterios similares a los anteriormente citados: en el apartado de categoría de *Web of Science* se seleccionaron *Psychology Applied*, *Psychology Multidisciplinary*, *Psychology Social*. Además, se acotó el tipo de documento (artículos) y los idiomas de los documentos (español e inglés). Del número total de registros resultantes, se examinó el título y el resumen de 6 documentos, de los cuales se incluyó 1.

En tercer lugar, se utilizó la base de datos *Scopus*. Los descriptores de búsqueda fueron *corrupt OR corruption* como título del documento. Se fijó el rango temporal entre los

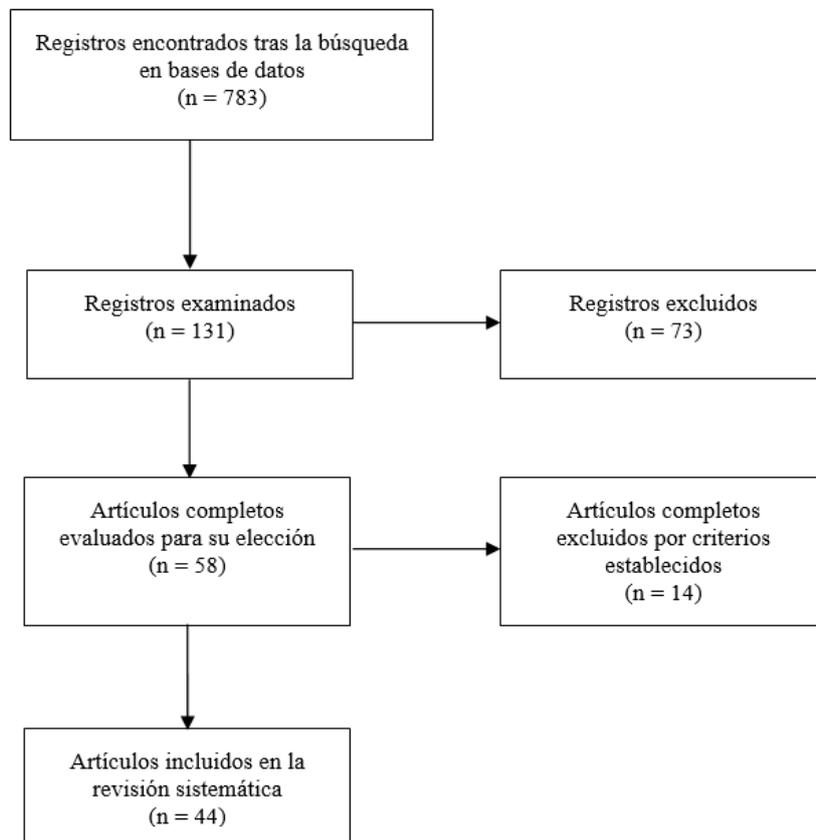
años 2008 y 2018, mientras que el tipo de documento se acotó a los artículos. Tras los resultados de los registros encontrados, se procedió a seguir filtrando según los siguientes criterios: en el apartado de área temática, se seleccionó Psicología; y en el apartado de idioma, se seleccionó tanto español como inglés. Una vez obtenidos los registros resultantes, se procedió a la lectura de los títulos, lo que condujo a la exclusión de 267 documentos. Por último, se realizó una lectura del resumen de los documentos incluidos tras el anterior filtro (45) y se seleccionaron 2 trabajos para su inclusión en esta revisión.

En cuarto lugar, se realizó una búsqueda en la base de datos *Scielo* con el descriptor *corrupción*. Tras obtener los registros, se filtró por idioma (español e inglés), año de publicación (entre 2008 y 2018), tipo de literatura (artículo), y área temática *WoS* (Psicología, Psicología Clínica, Psicología Social y Psicología multidisciplinar). A continuación, se examinó el título de los 7 registros resultantes y se incluyó 1 documento para su revisión.

Por último, se llevó a cabo una búsqueda en la base de datos *Dialnet* con la palabra *corrupción*. Una vez aparecidos los registros, se refinó la búsqueda nuevamente para obtener únicamente artículos de revista (tipo de documento), documentos pertenecientes a Psicología y educación (Materias *Dialnet*), registros aparecidos entre los años 2008 y 2018 (rango de años) y tanto en idioma español como inglés. Del número total de registros resultantes, se examinó el título y el resumen de 5 documentos, de los cuales no se incluyó ninguno.

Tras este filtrado, se procedió a leer los textos completos de los artículos para seguir afinando la selección siguiendo los criterios de inclusión y exclusión establecidos. Como consecuencia de ello, se llegó al número de 44 artículos para su posterior revisión y síntesis en el presente artículo.

Para la detección de documentos duplicados y gestión bibliográfica de los trabajos revisados, se utilizó la herramienta informática *Mendeley* (Elsevier, 2019). Además, salvo en la lectura de los textos completos durante el último paso del filtrado de trabajos, el análisis de las publicaciones consistió mayoritariamente en la lectura y análisis de títulos y resúmenes de los trabajos. Cuando no era posible determinar la inclusión de los trabajos a partir de esta lectura, se recurría a la lectura del texto completo.



**Figura 1.** Diagrama de flujo seguido para realizar la revisión en las bases de datos. Adaptado de “Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement” por D. Moher, A. Liberati, J. Tetzlaff, D. Altman, y The PRISMA Group, 2009, *PLoS Medicine*, 6(6): e1000097.

## Resultados

La estrategia de búsqueda arrojó un total de 44 artículos finales para su revisión. La información bibliográfica de estos artículos está destacada con un asterisco en las referencias del presente artículo. La agrupación de los artículos responde a su similitud temático-conceptual, llegando a establecerse 4 categorías: ética organizacional, creencias y valores culturales, moral y normas percibidas, y personalidad y variables relacionadas.

### Ética organizacional

Las organizaciones (empresas, asociaciones, otros organismos) no son ajenas a las dinámicas propias de la sociedad de la que forman parte. Por ejemplo, Hechanova, Melgar, Falguera y Villaverde (2014) llegan a la conclusión de que el papel del líder de una organización es crucial en la institucionalización de la corrupción. Primordialmente, el peso de las estructuras recae en la conducta de estos líderes y en el conocimiento, o no, que tengan de las prácticas corruptas en su propia organización. Si se perdonan, autorizan, permiten, o recompensan las prácticas corruptas, entonces será más probable que los miembros de la organización sigan esta direc-

ción. En este sentido, se ha demostrado que se esperan mayores niveles de corrupción entre las organizaciones que son percibidas como más jerárquicas (Fath y Kay, 2018). Estas percepciones estaban mediadas por las creencias acerca del grado de competitividad entre sus empleados, es decir, que las organizaciones percibidas como más jerárquicas estaban relacionadas con una mayor competitividad entre sus empleados y, por tanto, se esperaba que la tendencia a cometer acciones corruptas fuese mayor.

En su estudio sobre la influencia de variables situacionales en el comportamiento corrupto en las organizaciones, Rabl (2011) remarca la importancia de tener en cuenta la interdependencia de varios factores para entender el comportamiento corrupto. Tal comportamiento sería el resultado de una compleja relación entre constructos psicológicos tales como las emociones, cogniciones o voliciones que estarían afectando al proceso de toma de decisiones de los individuos. De hecho, hay algunos estudios (Pelletier y Bligh, 2008) que prueban que existe toda una amalgama de reacciones emocionales ante la corrupción en entornos organizacionales que incluyen el cinismo, el pesimismo, la paranoia y el miedo. Esas mismas reacciones emocionales estaban generalmente dirigidas a los directivos de las organizaciones, a las prácticas organizacionales disfuncionales y a las denomina-

das “intervenciones éticas”. Por otra parte, es importante tener en cuenta las estrategias de racionalización que se utilizan como justificaciones *a posteriori* de una conducta corrupta. Las racionalizaciones no se dirigen principalmente a justificar las consecuencias de una acción corrupta, sino que sirven más bien para poner de relieve las “buenas intenciones” detrás de ese acto deshonesto (Rabl y Kühlmann, 2009). Otro aspecto que también ha recibido sustento empírico es lo que en la literatura se denomina “orientación empresarial” (*Entrepreneurial orientation*, en inglés). Aunque los resultados han sido ambiguos, sí que se ha podido comprobar que algunos componentes de este constructo, como la orientación al riesgo, propician un mayor aumento en la tendencia de participar en actividades corruptas (Karmann, Mauer, Flatten, y Brettel, 2016). Sin embargo, la llamada “orientación a la innovación” –otro componente de este constructo– ayuda a reducir dicha tendencia en la comisión de actos corruptos.

### Creencias y valores culturales

Las prácticas corruptas no se dan en el vacío, sino que están incrustadas en un contexto sociocultural que las condiciona y las define. Existe un cuerpo de literatura científica sobre la influencia de las creencias y valores culturales en la tendencia a participar en actividades corruptas. Rotondi y Stanca (2015) encontraron que el particularismo (la creencia fundamental de que el valor moral de las acciones depende del contexto) estaba relacionado con una reducción del coste psicológico de cometer un acto corrupto y, en consecuencia, con una mayor probabilidad de ofrecer y recibir un soborno. Complementariamente, se han encontrado estudios (Liang et al., 2016) que muestran que altos niveles de autoestima estaban relacionados con un menor nivel de valores materialistas, lo que a su vez contribuía a reducir la tendencia a realizar conductas corruptas; así como estudios que afirman que el soborno a nivel organizacional es percibido como una conducta más intolerable que el soborno a nivel individual en la cultura china, mientras que lo contrario ocurre en la cultura estadounidense (Liu et al., 2017). Además, la percepción de verse juzgado socialmente reduce la posibilidad de formar parte de prácticas corruptas solo entre aquellos individuos que se identifican culturalmente con países en los que los niveles de corrupción son bajos (Salmon y Serra, 2017).

En relación a los marcos ideológicos que cada persona posee, es necesario resaltar que diferentes estudios han puesto de manifiesto la relación entre adherirse a una ideología meritocrática (aquella en la que el éxito de una persona se basa fundamental en sus aptitudes) y la conservación de estructuras jerárquicas existentes, lo que a su vez potenciaría el respaldo a determinadas conductas corruptas (Tan, Liu, Huang, y Zheng, 2017). Estrechamente ligado a ello, miembros del mismo equipo de investigación demostraron que una mayor orientación a la dominancia social (preferencia por el mantenimiento de un orden jerárquico dominante) estaba ligada a una menor concienciación respecto al fenómeno de la corrupción, aunque esta relación estaba mediada

por la percepción de haber sido tratado injustamente (Tan, Liu, Huang, Zhao, y Zheng, 2016). En un estudio similar, Tan, Liu, Zheng y Huang (2016) señalaron que también el autoritarismo de derechas (caracterizado por la percepción del mundo como un lugar inseguro, amenazante y la búsqueda de legitimar normas y autoridades tradicionales) estaba ligado de manera directa con una mayor tendencia a la corrupción. Nuevamente, esta relación estaba mediada por la percepción de haber sido tratado injustamente.

Sin duda alguna, la visión de las personas acerca del mundo determina sus emociones, pensamientos y afectos. Bai, Liu y Kou (2016) llevaron a cabo un estudio para demostrar que la creencia en un mundo justo promovía una reducción en la percepción de la corrupción, lo que conducía a una reducción en la propia intención de realizar actos corruptos. Otros estudios (Tan, Liu, Huang, Zheng, y Liang, 2016) sostienen que la justificación del sistema en el que uno vive está ligada a una menor percepción de corrupción. También prueban que la confianza en las instituciones mediaba esta relación. Esta justificación del sistema ha sido definida como una motivación a respaldar consciente o inconscientemente la estabilidad social, incluso los propios intereses son atacados.

Por último, Bendahan, Zehnder, Pralong y Antonakis (2015) se centraron en cómo el poder afectaba a las personas haciéndoles actuar en su propio interés. En su estudio, pusieron de relieve que la inoculación de poder en algunos individuos les hacía ser más inmunes a los costes psicológicos cuando violaban normas sociales y eran más propensos a buscar el beneficio propio antes que el beneficio común. Estos resultados mostraron que, incluso aquellos individuos que mantenían una disposición a ser honestos y una creencia optimista sobre el buen comportamiento de los líderes en una organización, sucumbían a los efectos de estar en una situación de poder. Por otro lado, algunos autores (Wang y Sun, 2016) han podido comprobar que la relación entre el poder y la corrupción no es tan inequívoca como cabría pensar. Una concepción del poder personalista (creencia en que el poder sirve para alcanzar objetivos personales) sí que promueve prácticas corruptas y la tolerancia hacia este fenómeno, mientras que una concepción del poder socializada (creencia en que el poder sirve para alcanzar objetivos colectivos) contribuía a reducir la tendencia a participar en actividades corruptas y reducía su tolerancia. Y como hablar de poder es también hablar de políticos, existen algunos estudios como el de Fischer, Ferreira, Milfont y Pilati (2014) que se centran en aquellas variables relacionadas con la percepción que pueden estar influyendo en el comportamiento corrupto de los individuos. Estos autores encontraron que la difusión de imágenes sobre políticos saliendo impunes de casos de corrupción aumentaba la posibilidad de que las personas se comportasen de esta manera cuando lo permitiese la situación. Además de percibir estos comportamientos como beneficiosos, las personas que participaron en este estudio tendían a elaborar un razonamiento cínico sobre el funcionamiento de las estructuras del Estado, tenían desconfianza

de las instituciones oficiales, menos respecto por la ley y percibían que todo estaba permitido en tales situaciones. Similares resultados encontraron Zalpa, Tapia y Reyes (2014) al resaltar que, si los intercambios de favores eran percibidos como una “obligación social” en la sociedad, entonces la práctica de actos corruptos tendría más probabilidad de ser aceptada y normalizada. Balafoutas (2011) puso de relieve que las interacciones entre un funcionario público y un *lobby* estaban altamente influenciadas por la aversión al riesgo del primero a la hora de defraudar a la ciudadanía. Sin embargo, si las expectativas de los ciudadanos respecto al funcionario público bajaban, era mucho más fácil para el *lobby* sobornarlo y crear un caldo de cultivo para futuras transacciones corruptas.

### Moral y normas percibidas

La percepción de los iguales también es un factor fundamental a tener en cuenta a la hora de evaluar la propia tendencia a participar en actividades corruptas. Si se percibe el entorno como altamente corrupto, se disparará la tendencia a cometer esas mismas conductas. Esta observación fue comprobada por Dong, Dulleck y Torgler (2012) en su publicación sobre la “corrupción condicional”. Asimismo, a la hora de pagar un soborno, las personas parecen tomar en cuenta los costes de oportunidad de su conducta, lo que está estrechamente ligado a la percepción que tengan de las normas y las instituciones bajo las que vivan (Guerrero y Rodríguez-Oreggia, 2008). Si hay bajos niveles de cumplimiento de la ley, el beneficio de esas conductas corruptas será mayor. Otros estudios son aún más categóricos cuando demuestran que las variables más importantes a la hora de definir la tendencia de las personas a cometer actos corruptos son tanto las normas sociales y personales como la oportunidad concreta que perciban de hacerlo sin padecer consecuencias negativas (Gorsira, Denkers, y Huisman, 2018). Por tanto, cómo piensen y se comporten las personas de nuestro entorno, las propias convicciones morales y la oportunidad para salir indemne de la situación explicarían una gran parte de la propensión a cometer acciones corruptas, y esto se ha demostrado tanto en funcionarios públicos como en empleados del sector privado. Banerjee (2016) también realizó a cabo estudios para comprobar que la percepción de lo moralmente correcto o lo que se denomina la “norma de lo socialmente apropiado” era un factor crucial en la explicación del porqué los individuos realizaban conductas ligadas a la corrupción.

Complementariamente, la forma en la que la corrupción se presenta influye en cómo la perciban los potenciales infractores. Por ejemplo, Barr y Serra (2009) diseñaron un experimento en el que demostraron que una situación presentada como un acto corrupto, y donde las consecuencias negativas las sufría una víctima inocente, producía un descenso en la inclinación de los participantes a ofrecer sobornos. En otra serie de estudios, Köbis, Van Prooijen, Righetti y Van Lange (2017) mostraron que las personas estaban más dispuestas a participar en actividades corruptas “severas” cuan-

do estas eran presentadas de manera abrupta en lugar de ser presentadas de manera gradual, incluso a sabiendas de que dichas conductas eran altamente deshonestas.

Dickel y Graeff (2018) evidenciaron que, junto a la evaluación de un futuro éxito en la transacción, los altos beneficios y los bajos costes percibidos eran fundamentales en los participantes cuando decidían transgredir la ley y participar en actos de corrupción. Al contrario de lo que cabría pensar, las altas probabilidades de ser descubiertos en una transacción corrupta no cambiaban la propensión de los empresarios por ser corruptos. Sin embargo, cuanto mayor tiempo invertían deliberando si participar en dichas situaciones corruptas, los costes percibidos eran mayores, lo que resultaba en un menor grado de actividad en conductas deshonestas. En otro estudio, López-López, Bocarejo, Peralta, Pineda y Mullet (2017) reflejaron que la tolerancia a la corrupción es mayoritariamente el resultado de los medios que se utilicen para beneficiarse, y que no depende del estatus de la persona o de los motivos detrás de su conducta.

Para finalizar este apartado, es interesante destacar que una mayor percepción del grado de incertidumbre ayuda a reducir la ocurrencia de conductas corruptas (Berninghaus et al., 2013). En este sentido, también se comprobó la hipótesis de que las creencias de una persona sobre la posibilidad de ser descubierto en una transacción sospechosa explicaban mejor su futura intención de cometer actos corruptos, incluso más que la actitud ante el riesgo de esa persona. Relacionado con ello, Abbink y Wu (2017) llegaron a la conclusión de que favoreciendo el reconocimiento de que se cometen conductas corruptas por las partes implicadas era altamente efectivo en la lucha contra la erradicación del soborno. Esta eficacia disminuía considerablemente si solo una de las partes implicadas admitía la comisión del delito. A esto hay que sumarle el hecho de que la participación de intermediarios en las transacciones corruptas contribuye a disminuir los costes morales percibidos y, por tanto, incrementa la posibilidad de que las personas realicen conductas de corrupción (Drugov, Hamman, y Serra, 2014).

### Personalidad y variables relacionadas

¿Puede afectar la percepción de corrupción al bienestar subjetivo de una persona? Tay, Herian y Diener (2014) realizaron un estudio en el cual se concluyó que aquellas personas que percibían mayor corrupción en su entorno tendían a tener menores niveles de satisfacción vital. Más aún, el vivir en sociedades catalogadas como corruptas dañaba los niveles de satisfacción vital de sus habitantes. Ahora bien, también matizan que las sociedades occidentales son especialmente susceptibles a los efectos negativos de la corrupción, que factores económicos como el nivel de ingresos tienen un peso mayor sobre el bienestar subjetivo en las sociedades que son más corruptas y que la influencia de la corrupción sobre el bienestar es indirecta, como se puede observar al comprobar la pérdida de confianza en las instituciones oficiales por parte de los habitantes de un país. En términos similares, Wu y

Zhu (2016) descubrieron que los efectos negativos de haber sido partícipes de actividades corruptas sobre la propia felicidad estaban moderados por la percepción del entorno que se tuviese (si se percibía como un entorno corrupto o no). Esto es, la experiencia de haber formado parte de la corrupción reducía los niveles de satisfacción con la vida solo cuando se percibía que el entorno tenía bajos niveles de corrupción. Complementariamente, se ha podido observar que, si la satisfacción con la vida es baja, aquellas personas que perciban un entorno corrupto serán también menos proclives a participar en política (por ejemplo, votar), pero esta relación no se daba cuando la satisfacción con la vida era alta (Zheng, Liu, Huang, y Tan, 2017).

Pese a ello, existen dilemas morales que plantean situaciones contrapuestas y que generan respuestas fisiológicas en las personas que están intentando tomar una decisión. Esta idea fue analizada por Jaber-López, García-Gallego, Perakakis y Georgantzis (2014) en un estudio que demostró que las personas que tomaban decisiones alejadas de la máxima “busca el mayor beneficio económico posible” tenían mayores niveles de *arousal* que aquellas personas que tomaban decisiones conducentes a la consecución de actos corruptos y a la maximización de sus beneficios económicos. Quizá una posible solución la ofrece el estudio de Aremu, Pakes y Johnston (2011), quienes demostraron que la mejora de la inteligencia emocional de un grupo de policías en Nigeria estaba relacionada con un descenso en los niveles de corrupción de este cuerpo.

También existe un incipiente cuerpo de literatura científica que da cuenta de la relación entre el sexo y la tendencia a cometer conductas corruptas. Por una parte, existen estudios (Żemojtel-Piotrowska, Marganski, Baran, y Piotrowski, 2017) que prueban que las mujeres que se dedicaban a la política eran juzgadas con mayor dureza que a los hombres cuando eran descubiertas en escándalos de corrupción. Esto podría ir en línea de lo que se apunta en el estudio de Fišar, Kubák, Špalek y Tremewan (2016), quienes comprobaron que las mujeres tenían menos tendencia a ofrecer sobornos y estaban menos predispuestas a castigar la corrupción, aunque también creían que la corrupción estaba más extendida que lo que creían los hombres. Por otra parte, algunos estudios como el de Onifade y Bodunde (2009) destacan que hombres y mujeres no diferían en su tendencia hacia la comisión de actos corruptos.

Por otra parte, es necesario destacar aquellos estudios que han relacionado la corrupción con características de personalidad. En primer lugar, Agbo y Iwundu (2016) señalaron que la extraversión estaba relacionada de manera directa con la propensión a participar en actividades de corrupción, mientras que rasgos como la meticulosidad estaban relacionadas de manera indirecta con este fenómeno. En lo referido a la motivación de los participantes, se demostró que la motivación extrínseca potenciaba las conductas corruptas, mientras que lo contrario ocurría con mayores niveles de motivación intrínseca. Por su parte, Zhao, Zhang y Xu (2016) revelaron que la denominada “triada oscura de la personalidad”

(narcisismo, psicopatía y maquiavelismo) guardaba relación con las conductas corruptas. Mientras que el narcisismo, la psicopatía y el maquiavelismo estaban relacionados de manera positiva con la aceptación de sobornos, solo en los dos primeros casos esta relación estaba mediada por la creencia en la buena suerte a la hora de evitar penas o consecuencias negativas por sus actos. En un trabajo similar sobre características de personalidad, Vranka y Bahník (2018) demostraron que la probabilidad de aceptar un soborno estaba directamente relacionada con variables asociadas a la honestidad y a la humildad, lo que implicaba que el acto de aceptar una práctica corrupta así tenía que ver con pasar por alto la respuesta automática de honestidad que suele estar asociada a una gran parte de la población.

Otro de los estudios que ha analizado las dinámicas que contribuyen a la aparición de conductas corruptas es el de Abraham, Suleeman y Takwin (2018). Estos autores llegaron a la conclusión de que aquellas personas que se identificaban con características de personalidad que no poseían –pero que actuaban como si las tuvieran–, junto a características como la “mentalidad ética” y la imagen de sí mismos que tuviesen estaban relacionadas con la capacidad de desligar su capacidad de raciocinio moral de sus actos, lo cual les hacía propensos a participar en actividades corruptas. Lee y Guven (2013) también contribuyeron a esta línea de investigación al poner de manifiesto que una mayor aversión al riesgo estaba ligada a una menor justificación del pago de mordidas, que las sociedades con una visión predominantemente masculinas eran más proclives a restar importancia al daño que ocasiona la corrupción, y que las experiencias pasadas con la corrupción condicionaban positivamente el modo en que una persona percibe y justifica este fenómeno.

## Discusión

El objetivo de este estudio ha sido analizar las variables psicológicas asociadas a la corrupción a través de una revisión sistemática de las publicaciones entre 2008 y 2018. Concretamente, se pretendía identificar las variables estudiadas en relación al comportamiento corrupto y sintetizar los principales resultados de los estudios.

En primer lugar, el presente trabajo de revisión supone una aportación novedosa al estudio del fenómeno de la corrupción porque sistematiza los principales resultados obtenidos en cuanto a los antecedentes psicológicos de las conductas corruptas. No solo no existía una revisión de este tipo en la literatura sobre corrupción, sino que los estudios en este campo han estado mayoritariamente caracterizados tanto por su enfoque macro (Mocan, 2008) como por haber sido abordados desde una óptica economicista (Philp y Dávid-Barrett, 2015).

En segundo lugar, es necesario destacar las variables psicológicas individuales que determinan la corrupción, y que son el resultado del presente trabajo. Respecto a los entornos organizacionales, se ha visto que aspectos como la estructura de las organizaciones, el comportamiento de los dirigentes y

las variables situacionales entran en juego en la proliferación (o no) de posibles prácticas corruptas. En este sentido, tanto las reacciones emocionales de los empleados ante este tipo de situaciones, la manera en que utilicen las estrategias de justificación de las conductas corruptas y la propia predisposición al riesgo también influyen en la configuración de un entorno organizacional ético.

En lo que se refiere a las creencias y valores culturales, se ha podido observar que los sistemas de valores particularistas, materialistas, meritocráticos, autoritaristas y caracterizados por la dominancia social están íntimamente ligados con la propensión a participar en actividades corruptas. Sin embargo, hay que señalar que no todas las sociedades conciben las prácticas corruptas de la misma manera, bien sea por la concepción que tienen del juicio de los demás miembros de la sociedad o bien por las expectativas que se depositan en los funcionarios públicos. No hay que olvidar que la visión del mundo como un lugar justo, el hecho de justificar el sistema dominante o estar expuestos a imágenes de políticos envueltos en casos de corrupción también era determinante a la hora de predecir futuras conductas corruptas de los participantes. Evidencia más ambigua se encontró respecto a la clásica relación poder-corrupción, ya que, mientras que algunos estudios apuntan a que la inoculación de poder dispara la conducta corrupta, otros han comprobado que es importante la concepción del poder que tenga la persona en cuestión.

Naturalmente, las normas percibidas y los costes morales son centrales en la intención de una persona por ejecutar conductas asociadas a la corrupción. No solamente se ha probado el papel que tienen las normas sociales en este proceso de decisión, sino que también se ha probado que percibir que las personas de nuestro entorno se comportan de manera deshonesta contribuye a expandir aún más este comportamiento. Esto está relacionado con las expectativas de ser descubierto, las posibles consecuencias negativas a terceros, la forma en que se presentan las situaciones de corrupción, la aversión al riesgo, la presencia de intermediarios en las transacciones corruptas, el cálculo de posibles beneficios personales y hasta si se perciben recompensas por denunciar tales prácticas.

Finalmente, no hay que pasar por alto los rasgos de personalidad asociados a esta conducta. Rasgos como la psicopatía, el narcisismo, el maquiavelismo, la extraversión, la motivación extrínseca, bajos niveles de satisfacción vital o de autoestima actúan como potenciadores de la corrupción. En cuanto al sexo de los participantes, los resultados han demostrado ser ambiguos ya que, mientras algunos estudios confirman que las mujeres tienen menor propensión a realizar conductas corruptas, otros no han mostrado diferencias entre sexos. Con la relación poder-corrupción ocurre algo similar, pues los resultados no han logrado establecer un consenso claro respecto a las condiciones en las que el poder acarrea mayores niveles de corrupción.

Una de las conclusiones más significativas que se desprende de la revisión de los artículos es la escasa producción de literatura científica sobre corrupción —desde un punto de

vista psicológico— tanto en el ámbito español como en el ámbito latinoamericano. Solo la presencia de algunos trabajos rompe con esta dinámica (Guerrero y Rodríguez-Oreggia, 2008; Jaber-López et al., 2014; López-López et al., 2017; Zalpa et al., 2014), lo cual resulta sorprendente dada la percepción de niveles de corrupción por parte de la población que existen en los estamentos institucionales de estos países (Transparency International, 2017). Otro de los patrones encontrados tiene que ver con el tipo de muestra predominante en los artículos revisados: estudiantes universitarios (véase, por ejemplo, Abbink y Wu, 2017; Agbo y Iwundu, 2016; Bai et al., 2016; Fišar et al., 2016; Onifade y Bodunde, 2009; Tan et al., 2016). Si bien es cierto que los estudiantes suelen ser una muestra frecuentemente seleccionada para estudios científicos, el alcance de un fenómeno como la corrupción plantea la necesidad de ir más allá en la comprensión de sus mecanismos y recurrir a muestreos más representativos de la población general, si es donde se quiere estudiar el fenómeno. Ejemplo de esto último se puede encontrar en algunos estudios como el de López-López et al. (2017) o el de Wang y Sun (2016), donde se recogieron las percepciones de personas adultas con un perfil heterogéneo. Respecto a la metodología empleada en los artículos recogidos en esta revisión, se encuentra un claro predominio de diseños experimentales (véase, por ejemplo, Drugov et al., 2014) y diseños correlacionales (véase, por ejemplo, Liang et al., 2016), pero escasos estudios de corte cualitativo (véase, por ejemplo, Gorsira et al., 2018). Aunque coexisten dos líneas claramente diferenciadas en la investigación sobre corrupción, representadas por los estudios experimentales y los correlacionales (Abbink y Serra, 2012), el estudio de los procesos que llevan a una persona a participar en actividades corruptas sigue siendo un área pendiente que ha de abordarse complementariamente desde metodologías de corte cualitativo. Además, existen investigaciones que ya hablan de estudiar las conductas corruptas desde un acercamiento contextual concreto, buscando las especificidades de cada práctica y desarrollando herramientas de evaluación *ad hoc* (Johnsøn y Mason, 2013).

Tras haber realizado esta revisión, es posible plantear qué cuestiones no se han abordado y serían susceptibles de ser líneas de investigación futuras en este campo. No solamente aspectos como la percepción del poder y el sexo de los individuos tienen aún muchos aspectos que solventar respecto a los mecanismos que los relacionan con la corrupción, sino también las variables de personalidad y su interacción con estos factores señalados. Es decir, la investigación podría dirigirse a averiguar de qué manera distintos rasgos de personalidad interactúan frente a la inoculación de poder en las personas, estudiando también el papel del sexo de los participantes. Por otra parte, sería interesante desgranar de qué manera las normas sociales son percibidas por los participantes durante el proceso de toma de decisiones y si tanto las variables situacionales como el formato en que se presenta la corrupción ayuda a distorsionar estas percepciones sobre el comportamiento de los demás. Otra línea de investigación podría ir dirigida a averiguar los procesos psicológicos sub-

yacentes en la participación en diferentes conductas corruptas en función del contexto (hospitales, política, universidades, etc.).

También es de interés conocer qué implicaciones pueden tener este tipo de estudios para la puesta en marcha de políticas eficaces en la lucha contra la corrupción. La apuesta decidida por un reforzamiento de la ética empresarial en todos los ámbitos y el endurecimiento de las leyes anticorrupción son medidas absolutamente necesarias, aunque no siempre suficientes. La detección de entornos favorables a la proliferación de conductas corruptas, la educación y concienciación respecto a la multiplicidad de formatos en los que se presenta este fenómeno, la apuesta decidida por implantar sistemas de protección y recompensa a quienes denuncien estas prácticas, e incluso el propio tratamiento de los casos de corrupción en los medios de comunicación son solo algunas de las recomendaciones más importantes que pueden extraerse de los artículos revisados. Pese a ello, no hay que olvidar que se trata de “conductas corruptas” y no de “personas corruptas”, lo que subraya insistentemente el hecho de que las variables socioculturales, económicas y situacionales pueden interactuar con las variables psicológicas para crear oportunidades en las que cualquier ciudadano promueva este tipo de prácticas.

En lo que atañe a las limitaciones del presente estudio, hay que destacar que los idiomas de búsqueda (español e inglés) fueron una primera barrera para encontrar más literatura sobre el tema en cuestión. No se pudo incluir aquellos estudios escritos en lenguas diferentes a las mencionadas. Sin duda alguna, una de las mayores limitaciones de esta revisión ha sido la inclusión de aquellos trabajos que habían sido publicados y que estaban anexados en las bases de datos recurridas. Esto hace que haya un grueso de la llamada “literatura

gris” que no se encuentre reflejada en la presente revisión sistemática. Concretamente, todos aquellos trabajos que, por el motivo que fuese, no han sido publicados y que, por tanto, han contribuido a que pueda haber un sesgo de publicación (solo se publican aquellos trabajos que han tenido los resultados deseados por los investigadores y no los que han obtenido resultados contrarios a las hipótesis planteadas en un principio) tanto en los resultados como en las conclusiones del presente estudio. De la misma manera, la enorme heterogeneidad de los estudios en cuanto a los métodos de evaluación utilizados y los análisis de los datos hicieron imposible un trabajo de meta-análisis que complementara esta revisión sistemática. La consecuencia directa de esto es que es difícil hacer una comparación más objetiva de los resultados de los trabajos revisados en base a los datos estadísticos ofrecidos, aunque esto no sea el objetivo de la presente revisión sistemática. Adicionalmente, los estudios sobre corrupción se caracterizan por utilizar enfoques teóricos provenientes de disciplinas distintas a la Psicología, lo que probablemente haya permitido que algunos trabajos empíricos queden fuera de esta revisión aun utilizando métodos similares.

Complementando los argumentos anteriormente expuestos en favor de la importancia de estudiar las variables asociadas a la corrupción, es fundamental que tanto las instituciones públicas como privadas cuenten con información contrastada empíricamente para poder poner en marcha programas dedicados a reducir los niveles de corrupción imperantes en la sociedad. En cualquier caso, sigue siendo necesario —como se apuntaba anteriormente— un mayor caudal de investigación sobre la corrupción desde un punto de vista psicológico para poder obtener datos precisos a la hora de elaborar políticas eficaces en la lucha contra este fenómeno, tal y como pretendía demostrar esta revisión.

## Referencias

- Abbink, K., & Serra, D. (2012). Anticorruption Policies: Lessons from the Lab. *Research in Experimental Economics*, 15, 77–115. [https://doi.org/10.1108/S0193-2306\(2012\)0000015006](https://doi.org/10.1108/S0193-2306(2012)0000015006)
- \*Abbink, K., & Wu, K. (2017). Reward self-reporting to deter corruption: An experiment on mitigating collusive bribery. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 133, 256–272. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.09.013>
- \*Abraham, J., Sulceman, J., & Takwin, B. (2018). The psychology of corruption: the role of the counterfeit self, entity self-theory, and outcome-based ethical mindset. *Journal of Psychological and Educational Research*, 26(2), 7–32. <https://doi.org/>
- \*Agbo, A., & Iwundu, E. (2016). Corruption as a propensity: Personality and motivational determinants among Nigerians. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 150(4), 502–526. <https://doi.org/10.1080/00223980.2015.1107523>
- Andvig, J., & Fjeldstad, O. (2001). *Corruption: a review of contemporary research*. Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- \*Aremu, A., Pakes, F., & Johnston, L. (2011). The moderating effect of emotional intelligence on the reduction of corruption in the Nigerian police. *Police Practice & Research*, 12(3), 195–208. <https://doi.org/10.1080/15614263.2010.536724>
- Argandoña, A. (2001). Corruption: the corporate perspective. *Business Ethics: A European Review*, 10(2), 163–175.
- Argandoña, A. (2003). Private-to-private corruption. *Journal of Business Ethics*, 47, 253–267.
- Azfar, O., Lee, Y., & Swamy, A. (2001). The causes and consequences of corruption. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 573, 42–56.
- \*Bai, B., Liu, X., & Kou, Y. (2016). Belief in a just world lowers bribery intention. *Asian Journal of Social Psychology*, 19(1), 66–75. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12108>
- \*Balafoutas, L. (2011). Public beliefs and corruption in a repeated psychological game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 78(1–2), 51–59. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.12.007>
- \*Banerjee, R. (2016). On the interpretation of bribery in a laboratory corruption game: Moral frames and social norms. *Experimental Economics*, 19(1), 240–267. <https://doi.org/10.1007/s10683-015-9436-1>
- \*Barr, A., & Serra, D. (2009). The effects of externalities and framing on bribery in a petty corruption experiment. *Experimental Economics*, 12(4), 488–503. <https://doi.org/10.1007/s10683-009-9225-9>
- \*Bendahan, S., Zehnder, C., Pralong, F., & Antonakis, J. (2015). Leader corruption depends on power and testosterone. *Leadership Quarterly*, 26(2), 101–122. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2014.07.010>
- \*Berninghaus, S., Haller, S., Krüger, T., Neumann, T., Schosser, S., & Vogt, B. (2013). Risk attitude, beliefs, and information in a Corruption Game - An experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 34, 46–60. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.11.004>
- 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. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Connelly, B., & Ones, D. (2008). The personality of corruption: a national-level analysis. *Cross-Cultural Research*, 42(4), 353–385.
- \*Dickel, P., & Graeff, P. (2018). Entrepreneurs' propensity for corruption: A vignette-based factorial survey. *Journal of Business Research*, 89, 77–86. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.03.036>
- \*Dong, B., Dulleck, U., & Torgler, B. (2012). Conditional corruption. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 609–627. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.001>
- \*Drugov, M., Hamman, J., & Serra, D. (2014). Intermediaries in corruption: An experiment. *Experimental Economics*, 17(1), 78–99. <https://doi.org/10.1007/s10683-013-9358-8>

- Elsevier. (2019). Mendeley. Elsevier. Retrieved from <https://www.mendeley.com/download-desktop/>
- \*Fath, S., & Kay, A. (2018). "If hierarchical, then corrupt": Exploring people's tendency to associate hierarchy with corruption in organizations. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 149, 145–164. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.10.004>
- Fehr, E., & Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentives. *European Economic Review*, 46, 687–724. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(01\)00208-2](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(01)00208-2)
- \*Fišar, M., Kubák, M., Špalek, J., & Tremewan, J. (2016). Gender differences in beliefs and actions in a framed corruption experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 63, 69–82. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2016.05.004>
- \*Fischer, R., Ferreira, M., Milfont, T., & Pilati, R. (2014). Culture of corruption? The effects of priming corruption images in a high corruption context. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(10), 1594–1605. <https://doi.org/10.1177/0022022114548874>
- Ghoshal, S., & Moran, P. (2005). Towards a Good Theory of Management. In J. Birkinshaw & G. Piramal (Eds.), *Sumantra Ghoshal on Management: A Force for Good*. Nueva Jersey: Financial Times/Prentice Hall.
- Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393–398. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x>
- \*Gorsira, M., Denkers, A., & Huisman, W. (2018). Both sides of the coin: Motives for corruption among public officials and business employees. *Journal of Business Ethics*, 151(1), 179–194. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3219-2>
- \*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. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2005.09.006>
- \*Hechanova, R., Melgar, I., Falguera, P., & Villaverde, M. (2014). Organisational culture and workplace corruption in government hospitals. *Journal of Pacific Rim Psychology*, 8(2), 62–70. <https://doi.org/10.1017/prp.2014.5>
- \*Jaber-López, T., García-Gallego, A., Perakakis, P., & Georgantzis, N. (2014). Physiological and behavioral patterns of corruption. *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 8(434). <https://doi.org/10.3389/fnbeh.2014.00434>
- Jain, A. (2001). Corruption: A review. *Journal of Economic Surveys*, 15, 71–121.
- Jancsics, D. (2014). Interdisciplinary perspectives on Corruption. *Sociology Compass*, 8(4), 358–372. <https://doi.org/10.1111/soc4.12146>
- Johnson, J., & Mason, P. (2013). *The Proxy Challenge: Why bespoke proxy indicators can help solve the anti-corruption measurement problem* (U4 Brief) (pp. 1–6). Bergen.
- Julián, M., & Bonavía, T. (2017). Aproximaciones Psicosociales a la Corrupción: Una Revisión Teórica. *Revista Colombiana de Psicología*, 26(2), 231–243. <https://doi.org/10.15446/rcp.v26n2.59353>
- \*Karmann, T., Mauer, R., Flatten, T., & Brettel, M. (2016). Entrepreneurial orientation and corruption. *Journal of Business Ethics*, 133(2), 223–234. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2305-6>
- Kingshott, R., & Dincer, O. (2008). Determinant of public service employee corruption: a conceptual model from the Psychological Contract Perspective. *Journal of Industrial Relations*, 50(1), 69–85.
- \*Köbis, N., Van Prooijen, J.-W., Righetti, F., & Van Lange, P. (2017). The road to bribery and corruption: Slippery slope or steep cliff? *Psychological Science*, 28(3), 297–306. <https://doi.org/10.1177/0956797616682026>
- \*Lee, W., & Guven, C. (2013). Engaging in corruption: The influence of cultural values and contagion effects at the microlevel. *Journal of Economic Psychology*, 39, 287–300. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.09.006>
- \*Liang, Y., Liu, L., Tan, X., Huang, Z., Dang, J., & Zheng, W. (2016). The effect of self-esteem on corrupt intention: The mediating role of materialism. *Frontiers in Psychology*, 7, 1–11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01063>
- \*Liu, Z., Liu, X., Hong, Y., Brockner, J., Tam, K., & Li, Y. (2017). Is individual bribery or organizational bribery more intolerable in China (versus in the United States)? Advancing theory on the perception of corrupt acts. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 143, 111–128. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.12.002>
- \*López-López, W., Bocarejo, M., Peralta, D., Pineda, C., & Mullet, E. (2017). Mapping Colombian citizens' views regarding ordinary corruption: Threat, bribery, and the illicit sharing of confidential information. *Social Indicators Research*, 133(1), 259–273. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1366-6>
- Melgar, N., Rossi, M., & Smith, T. (2010). The perception of corruption. *International Journal of Public Opinion Research*, 22(1), 120–131.
- Mocan, N. (2008). What determines corruption? International evidence from microdata. *Economic Inquiry*, 46, 493–510.
- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D., The PRISMA Group. (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement. *PLoS Medicine*, 6(6): e1000097. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1000097>
- \*Onifade, C., & Bodunde, H. (2009). Gender differences in students' response to corrupt practices in Nigeria. *Gender & Behaviour*, 7(1), 2162–2172. <https://doi.org/10.4314/gab.v7i1.45037>
- \*Pelletier, K., & Bligh, M. (2008). The aftermath of organizational corruption: Employee attributions and emotional reactions. *Journal of Business Ethics*, 80(4), 823–844. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9471-8>
- Petticrew, M., & Roberts, H. (2006). *Systematic reviews in the social sciences: a practical guide*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Philp, M., & David-Barrett, E. (2015). Realism about political corruption. *Annual Review of Political Science*, 18, 387–402. <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-092012-134421>
- \*Rabl, T. (2011). The impact of situational influences on corruption in organizations. *Journal of Business Ethics*, 100(1), 85–101. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0768-2>
- \*Rabl, T., & Kühlmann, T. (2009). Why or why not? Rationalizing corruption in organizations. *Cross Cultural Management*, 16(3), 268–286. <https://doi.org/10.1108/13527600910977355>
- Rose-Ackerman, S. (1999). *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rose-Ackerman, S. (2006). *International handbook on the economics of corruption*. Northampton: Edward Elgar.
- \*Rotondi, V., & Stanca, L. (2015). The effect of particularism on corruption: theory and empirical evidence. *Journal of Economic Psychology*, 51, 219–235. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.09.008>
- \*Salmon, T., & Serra, D. (2017). Corruption, social judgment and culture: An experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 142, 64–78. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.06.004>
- Svensson, J. (2005). Eight questions about corruption. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 19–42.
- \*Tan, X., Liu, L., Huang, Z., Zhao, X., & Zheng, W. (2016). The Dampening Effect of Social Dominance Orientation on Awareness of Corruption: Moral Outrage as a Mediator. *Social Indicators Research*, 125(1), 89–102. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0838-9>
- \*Tan, X., Liu, L., Huang, Z., Zheng, W., & Liang, Y. (2016). The Effects of General System Justification on Corruption Perception and Intent. *Frontiers in Psychology*, 7, 1–11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01107>
- \*Tan, X., Liu, L., Huang, Z., & Zheng, W. (2017). Working for the Hierarchical System: The Role of Meritocratic Ideology in the Endorsement of Corruption. *Political Psychology*, 38(3), 469–479. <https://doi.org/10.1111/pops.12341>
- \*Tan, X., Liu, L., Zheng, W., & Huang, Z. (2016). Effects of social dominance orientation and right-wing authoritarianism on corrupt intention: The role of moral outrage. *International Journal of Psychology*, 51(3), 213–219. <https://doi.org/10.1002/ijop.12148>
- Tavits, M. (2010). Why Do People Engage in Corruption? The Case of Estonia. *Social Forces*, 88(3), 1257–1280. <https://doi.org/10.1353/sof.0.0288>
- \*Tay, L., Herian, M., & Diener, E. (2014). Detrimental Effects of Corruption on Subjective Well-Being: Whether, How, and When. *Social Psychological and Personality Science*, 5(7), 751–759. <https://doi.org/10.1177/1948550614528544>
- Transparency International. (2009). *The Anti-Corruption Plain Language Guide*. Transparency International. Retrieved from [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- Transparency International. (2017). *People and Corruption: Citizens' Voices From Around The World*. Berlin. Retrieved from [http://files.transparency.org/content/download/2161/13659/file/GCB\\_Citizens voices\\_FINAL.pdf](http://files.transparency.org/content/download/2161/13659/file/GCB_Citizens%20voices_FINAL.pdf)
- \*Vranka, M., & Bahník, S. (2018). Predictors of bribe-taking: the role of bribe size and personality. *Frontiers in Psychology*, 9(10), 1511. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01511>
- \*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. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2134>
- \*Wu, Y., & Zhu, J. (2016). When Are People Unhappy? Corruption Experience, Environment, and Life Satisfaction in Mainland China. *Journal of Happiness Studies*, 17(3), 1125–1147. <https://doi.org/10.1007/s10902-015-9635-7>
- Zaloznaya, M. (2014). The social psychology of corruption: Why it does not exist and why it should. *Sociology Compass*, 8(2), 187–202. <https://doi.org/10.1111/soc4.12120>
- \*Zalpa, G., Tapia, E., & Reyes, J. (2014). "El que a buen árbol se arrima..." intercambio de favores y corrupción. *Cultura y representaciones sociales*, 9(17), 149–176.
- \*Zemajtė-Piotrowska, M., Marganski, A., Baran, T., & Piotrowski, J. (2017). Corruption and sexual scandal: The importance of politician gender. *Anales de Psicología*, 33(1), 133–141. <https://doi.org/10.6018/analesps.32.3.229171>
- \*Zhao, H., Zhang, H., & Xu, Y. (2016). Does the dark triad of personality predict corrupt intention? The mediating role of belief in good luck. *Frontiers in Psychology*, 7, 1–16. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00608>
- \*Zheng, W., Liu, L., Huang, Z., & Tan, X. (2017). Life satisfaction as a buffer of the relationship between corruption perception and political participation. *Social Indicators Research*, 132(2), 907–923. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1318-1>