



Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia

ISSN: 0124-4620

ISSN: 2463-1159

revistafilosofiaciencia@unbosque.edu.co

Universidad El Bosque

Colombia

Maximiliano Senci, Carlos; Manuel Hasrun, Hipólito

**CORRUPCIÓN Y NORMAS SOCIALES: LA TRANSICIÓN DE LO MACRO A LO MICRO
EN MECANISMOS PSICOSOCIALES DE LEGITIMACIÓN DE LA CORRUPCIÓN***

Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia, vol. 19, núm. 39, 2019, Julio-, pp. 221-261

Universidad El Bosque

Colombia

DOI: <https://doi.org/10.18270/rcfc.v19i39.2819>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41465953008>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UNEM
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Corrupción y normas sociales: La transición de Lo macro a Lo micro en mecanismos psicosociales de Legitimación de La Corrupción*

CORRUPTION AND SOCIAL NORMS: MACRO to MICRO TRANSITION IN psYCHO-SOCIAL MECHANISMS of LEGITIMATION of CORRUPTION

CARLOS MAXIMILIANO SENCI

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IESS)
Universidad Nacional del Sur - CONICET
Bahía Blanca, Argentina.
maxsenci@gmail.com

HIPÓLITO MANUEL HASRUN

Departamento de Humanidades
Universidad Nacional del Sur
Bahía Blanca, Argentina.
hmmasrun@gmail.com

resumen

Este artículo tiene tres partes: en primer lugar, vamos a argumentar que la teoría sociales es relevante para el estudio de la corrupción. Ello es así porque la corrupción es un fenómeno que se da en un contexto concreto, en el interior de un sistema normativo determinado, que permite definir ciertas interacciones como “corruptas”. En segundo, vamos a mostrar que la teoría de Coleman sobre las normas sociales adolece de un déficit teórico, ya que no admite ciertas sutilezas en la explicación de la transición de lo macro a lo micro (esto es, cómo los fenómenos macrosociales influyen en los individuos). A partir del esquema de Coleman sobre los niveles de interacción social, señalamos una asimetría no teorizada por el autor entre los mecanismos del paso de lo

* Este artículo se debe citar: Senci, Carlos e Hipólito, Hasrun. “Corrupción y normas sociales: la transición de lo macro a lo micro en mecanismos psicosociales de legitimación de la corrupción”. *Rev. Colomb. Filos. Cienc.* 19.39 (2019): 221-261. <https://doi.org/10.18270/rcfc.v19i39.2819>

micro a lo macro, que generan un nivel macro que resulta objetivo o, al menos, común para muchos, y los mecanismos de lo macro a lo micro, que parten de un nivel macro que no necesariamente es percibido del mismo modo por los individuos, sino que está mediado por sus creencias sobre la sociedad; y esto es más notorio cuando se trata de un fenómeno como la corrupción, en el que hay fuertes incentivos para el secretismo, por lo que no es posible afirmar que el nivel social sea objetivo (en cuanto a su percepción por parte de los individuos) o común a muchos. Existen, como veremos, mecanismos que intervienen en la explicación de las conductas de corrupción que se relacionan con la influencia de las normas sociales. En tercer lugar, ejemplificaremos la transición de lo macro a lo micro a través de la noción de *expectativas normativas*, y estudiaremos los mecanismos que facilitan que los individuos perciban los comportamientos corruptos como legítimos. Específicamente, pasaremos revista a distintos mecanismos que están interrelacionados y que se refieren a: modos de transacción, disonancia cognitiva, narrativas e ignorancia pluralista.

Palabras clave: corrupción; normas sociales; mecanismos; disonancia moral.

abstraCt

The argument of this article has three parts: first, we argue that the theory of social norms is relevant to the study of corruption. This is so because corruption is a phenomenon that occurs in a specific context, within a given regulatory system, which allows certain interactions to be defined as “corrupt”. Second, we show that Coleman’s theory of social norms suffers from a theoretical deficit, since it does not admit certain subtleties in the explanation of the macro-to-micro transition (that is, how macrosocial phenomena influence individuals). Based on Coleman’s scheme of levels of social interaction, we point out an asymmetry not theorized by Coleman between the mechanisms of the micro-to-macro passage, which generate a macro level that is objective or, at least, common to many, and the macro-to-micro mechanisms, which start from a macro level that is not necessarily perceived in the same way by individuals, but is mediated by their beliefs about society; and this is more noticeable when it comes to a

phenomenon such as corruption, in which there are strong incentives for secrecy, so it is not possible to affirm that the social level is objective (in terms of its perception by individuals) or common to many. There are, as we will see, mechanisms that intervene in the explanation of corruption that are related to the influence of social norms. Third, we will exemplify the macro-to-micro transition through the notion of normative expectations, and study the mechanisms that make it easier for individuals to perceive corrupt behavior as legitimate. Specifically, we will review different mechanisms that are interrelated and that refer to: modes of transaction, cognitive dissonance, narratives, and, pluralistic ignorance.

Keywords: corruption; social norms; mechanisms; moral dissonance.

1. Introducción

La corrupción ha sido reconocida como uno de los mayores obstáculos para el crecimiento de los países (Kaufmann 2005). Se considera que el continente africano pierde alrededor del 25 % de su PBI cada año por esta causa (Podobnik et ál. 2008). Esta no solo corroe la legitimidad gubernamental (Della Porta & Vanucci 1999; Rothstein 2011; Warren 2004b), sino que también impide el progreso económico (Jain 2001; Mauro 1995; Pellegrini & Gerlagh 2004; Shleifer & Vishny 1993; Warren 2004a). Aunque en todos los países existen regulaciones contra su existencia, hay diferencias importantes: mientras que algunos parecen contar con normas sociales permisivas, otros tienen una reputación de mayor transparencia (Transparency International 2014). Una explicación de esto se ha buscado en factores culturales y, particularmente, en diferencias respecto de normas sociales vinculadas a la corrupción. El estrecho vínculo entre la corrupción y las normas sociales ha sido puesto de relieve en múltiples oportunidades (Banfield 1958; Kubbe & Engelbert 2018; Noonan 1987).

Evidencia convergente de diversas disciplinas, entre ellas, la antropología cultural (Chudek & Henrich 2011), la sociología (Coleman 1990), la psicología social (Cialdini & Goldstein 2004; Sripada & Stich 2007) y la economía del comportamiento (Fehr & Fischbacher 2004; Fehr, Fischbacher & Gächter 2002), sugiere que las personas siguen las normas a niveles que no pueden explicarse solo por razones instrumentales. De hecho, se ven a menudo influenciadas por lo que hacen los demás y por lo que (creen que) otros piensan que debería hacerse. Se ha demostrado que las normas sociales influyen en una miríada de comportamientos relevantes en cuestiones sociales vitales, como la votación (Gerber & Rogers 2009), la recaudación de impuestos (Alm, Bloomquist & McKee 2017) y el robo (Cialdini et ál. 2006), entre otras. Estas influencias sociales también se aplican a la corrupción (Abbink et ál. 2018; Köbis et ál.; Wouda et ál. 2017).

La corrupción se resiste a ser definida de manera universal debido a su naturaleza multicausal y contextual, que no puede ser pensada como un acto individual sino que es un fenómeno institucionalizado e inscrito en una amplia red de relaciones de poder (Anders & Nuijten 2007). Esta visión se aparta de las concepciones clásicas centradas en el rol de los funcionarios, como la de Nye que entiende que la corrupción es un “behavior which deviates from the formal duties of a public role because of private-regarding (personal, close family, private clique) pecuniary or status gains; or violates rules against the exercise of certain types of private regarding influence” (Nye 1967 419). Para el marco de este trabajo resultará más apropiada una definición que tenga en cuenta el vínculo entre la corrupción y las normas sociales como la de Ashforth y Anand, quienes definen los actos de corrupción como “the misuse of authority for personal, subunit and/or organizational gain . . . Because we will argue that corruption often becomes institutionalized in organizations, it is important to note that ‘misuse’ refers to societal norms” (2003 2).

La literatura socio-psicológica distingue entre normas descriptivas y prescriptivas (Cialdini et ál. 2006; Cialdini & Goldstein 2004). Estas categorías se refieren a las expectativas de las personas sobre lo que la mayoría de la gente hace (expectativas empíricas) y lo que la gente cree que es lo socialmente apropiado hacer (expectativas normativas), respectivamente (Bicchieri 2006). Mientras que las primeras represen-

tan la distribución empírica de un comportamiento en un grupo (vale decir, es “lo que resulta normal”); las segundas nos brindan información acerca de los comportamientos que un grupo aprueba o desaprueba (Bicchieri 2006). Esta distinción resulta especialmente importante desde el punto de vista epistémico: mientras las expectativas empíricas son, en principio, objetivas (basta con determinar lo que la mayoría hace) o, al menos, comunes a muchos, las normativas no lo son (porque dependen de las creencias de cada individuo sobre lo que considera correcto hacer, aunque no necesariamente lo haga).

Diferentes investigadores (Abbink et ál. 2018; Köbis et ál. 2015) han señalado que la información que proveen las normas sociales acerca de que una cierta conducta es normal le permite a los corruptos realizar un cálculo acerca de la factibilidad y el beneficio que pueden obtener siguiendo esa conducta y también de la probabilidad de éxito que tienen los acuerdos corruptos. Por lo tanto, si la corrupción se ve como común, las personas pueden volverse más propensas a ella. Como señalan Rothstein y Tanghammar (2006), los mecanismos cognitivos de la corrupción se relacionan con las expectativas establecidas respecto del comportamiento de los demás en circunstancias similares. Por supuesto, pueden existir mediadores de la percepción que hagan que la apreciación de la norma sea más o menos eficaz a la hora de influir en la conducta. Por ejemplo, las expectativas de resultado, esto es, qué tan probable creemos que la conducta en cuestión resultará exitosa, puede interponerse en la influencia de las normas (Chung & Rimal 2016). En muchos casos la información acerca del comportamiento de los demás no es directa o experiencial, sino conceptual, i.e., se canaliza a través de un resumen verbal de la norma.¹ Tal es el caso de la corrupción, de la cual no solemos tener una experiencia directa (como la de un hecho observable “a la luz del día”) debido a que los involucrados suelen tener fuertes incentivos para pasar inadvertidos.

La investigación empírica se ha centrado convenientemente en las expectativas empíricas, porque estas son, por un lado, más heterogéneas en la población, y

¹ Sobre esta distinción, véase Kashima et ál. 2013.

por otro, son más maleables que las expectativas normativas. Estas últimas tienden a ser más estables. Por ende, también sería más viable modificar los comportamientos ligados a la corrupción interviniendo sobre las expectativas empíricas que sobre las normativas. Y por la misma razón, es más fácil manipular las expectativas empíricas en un contexto experimental. Para comprender si las normas sociales tienen una influencia causal, es posible manipular las expectativas en el laboratorio y ver cómo se modifican las decisiones de las personas. Que las preferencias sean condicionales significa que, si las expectativas sociales cambian, también lo hace el comportamiento.

La influencia de las normas sociales sobre la corrupción también es condicional. Según esta caracterización, la corrupción será más o menos consentida dependiendo de las normas prevalentes, es decir, de cuán “normal” se considere. En efecto, la evidencia empírica parece confirmar esta idea, ya que la corrupción parece tener un efecto de contagio, en el sentido de que mayores niveles de percepción de corrupción inciden sobre la decisión de corromperse o su aceptabilidad (Abbink et ál. 2018; Dong, Dulleck & Torgler 2012; Köbis et ál. 2015; Köbis, Iragorri-Carter & Starke, 2018; Lee & Guven 2013). Por ejemplo, Fisman y Miguel (2007) encontraron que los diplomáticos de la ONU provenientes de países con normas permisivas acerca de la corrupción eran significativamente más propensos a cometer infracciones de estacionamiento en la ciudad de Nueva York que los diplomáticos provenientes de países con bajos niveles de corrupción. Dado que los diplomáticos no podían ser multados legalmente por aparcar mal, el estudio permitía controlar si el aparcar bien estaba solo regulado por normas culturales o sociales y eso facilitaba ver si el efecto se debía a si el diplomático provenía o no de un país más o menos corrupto.

Sin embargo, esto no quiere decir que las expectativas normativas no desempeñen ningún rol o que se pueda prescindir de ellas en el análisis. En el ejemplo anterior, podría suceder que un diplomático proveniente de un país donde la corrupción sea alta, aun así no se deje llevar por lo que considera normal en su país de origen, sino que adopte la norma prescriptiva percibida del lugar donde se encuentra. En este caso la norma prescriptiva percibida sería lo suficientemente fuerte como para disuadir al diplomático del curso de acción que describe la norma descriptiva. Entre las varias teorías sobre la relación entre las normas y el comportamiento, la teoría

sobre el comportamiento normativo social (TNSB, por *theory of normative social behavior*) (Rimal & Real 2005) se enfoca en estudiar el vínculo entre las normas descriptivas y el comportamiento. La TNSB propone que existen una serie de mediadores o modificadores de esa relación entre los que se encuentran las normas prescriptivas (otros son la distancia social percibida, las expectativas de resultado y la identidad de grupo). Puede suceder que las normas descriptivas y prescriptivas vayan de la mano, o que entren en conflicto. En muchos casos de conflicto entre estos tipos de normas, el efecto de las primeras puede verse debilitado.

Recientemente diversas disciplinas, tales como la psicología social, la economía comportamental o la administración, han estudiado con mayor énfasis los mecanismos a nivel individual que explican el comportamiento corrupto. Ahora bien, entender la relación entre normas sociales y corrupción requiere no solo comprender los mecanismos a nivel individual de la influencia de las normas, sino también de qué forma el contexto macrosocial influye sobre la percepción que tienen las personas acerca de los comportamientos que se consideran normales o apropiados. Es decir, es necesario integrar los niveles micro y macro. La idea básica que guía dicha investigación es que los países difieren en los niveles de respeto por las normas y la tolerancia hacia las transgresiones,² y de ello se desprende que las sociedades corruptas crean incentivos para que sus ciudadanos sean más tolerantes hacia la corrupción.

Esta cuestión apunta al problema de la relación entre el nivel macro y el nivel micro, puesto que las normas sociales compartidas se dan en el nivel macro, mientras que la percepción individual de las normas sociales es un fenómeno individual a nivel micro. ¿Cómo se relacionan unas y otras? ¿Qué mecanismos influyen en la percepción individual de las normas compartidas? El problema micro-macro en la sociología se refiere a la relación que existe entre las acciones individuales y los fenómenos macro: esta relación no es trivial, ya que en ocasiones el mero comportamiento de los individuos no es suficiente para explicar el macrofenómeno que surge del comportamiento individual.

² Véase Gächter & Schulz (2016) y Serra (2006).

En buena medida, la literatura sobre corrupción ha prestado más atención en la transición de lo macro a lo micro al efecto que las expectativas empíricas tienen sobre la acción de los individuos, pero han descuidado ofrecer un modelo que involucre el efecto modificador que pueden cumplir las expectativas normativas. En efecto, cuando ambos tipos de expectativas entran en conflicto, supongamos que las primeras “normalizan” la corrupción mientras que las segundas la sancionan, el individuo necesita mecanismos de neutralización de la demanda normativa de esta última. Justamente esos mecanismos median en la transición entre el nivel macro y el micro, pero no puede decirse que pertenezcan a uno u otro nivel. El objetivo de este trabajo es, por un lado, ofrecer una descripción de los mecanismos que intervienen en la percepción de las normas sociales, y, por otro lado, ubicarlos en el contexto del problema de la transición de lo macro a lo micro, es decir, de la influencia mutua entre el nivel micro (o individual) y el macro (o social). Los mecanismos a los que vamos a referirnos intervienen en la percepción de las normas sociales y permiten neutralizar el efecto disuasorio que tendrían las expectativas normativas sobre la conducta por medio de mecanismos de legitimación.

Específicamente, la literatura reciente sobre normas sociales y corrupción (Bicchieri 2006, 2016; Bicchieri & Ganegoda 2017; Köbis, Iragorri & Starke 2018) nos permite ejemplificar la transición de lo macro a lo micro a través de la noción de expectativas normativas, y estudiar distintos mecanismos que facilitan que los individuos perciban los comportamientos corruptos como legítimos. En primer lugar, introduciremos brevemente las teorías sobre las normas de James Coleman y de Cristina Bicchieri. A continuación, luego de un apartado sobre la estrategia general de análisis utilizando mecanismos sociales (sección 2), pasaremos revista a distintos mecanismos que están interrelacionados y que se refieren a modos de transacción, disonancia cognitiva, narrativas e ignorancia pluralista (sección 3).

2. Una expLicación usando mecanIsmos

La sociología pretende explicar fenómenos sociales (nivel macro), no comportamientos individuales (nivel micro). La búsqueda de mecanismos que conecten la acción individual con los fenómenos sociales está ligada al proyecto del individualismo metodológico. Desde luego, este establece que los fenómenos sociales deben dilucidarse a partir del comportamiento individual. La explicación de un resultado macro a partir de las acciones individuales que lo generan suele conocerse como el enfoque de mecanismos sociales. Ahora bien, ¿qué es un *mecanismo social*? Elster ha propuesto la siguiente caracterización: “los mecanismos son patrones causales de aparición frecuente y fáciles de reconocer que se ponen en funcionamiento en condiciones generalmente desconocidas o con consecuencias indeterminadas. Nos permiten explicar, pero no predecir” (Elster 2010 52). La definición destaca que los mecanismos establecen conexiones causales entre los hechos descriptos o representados, por una parte, en el *explanans* y, por otra, en el *explanandum*. A diferencia de las leyes, los mecanismos tienen condiciones iniciales muchas veces inciertas, por eso no siempre puede saberse en qué momento entran en funcionamiento. Elster (1996) cita el ejemplo de alguien que cambia radicalmente de opinión respecto de un empleo que antes consideraba deseable, pero que ahora evalúa como carente de interés. Si sabemos que la persona en cuestión se enteró de que no tenía ninguna chance de conseguir ese empleo, entonces podemos explicar su conducta apelando a un mecanismo de reducción de la disonancia cognitiva: las personas dejan de desear lo que no pueden obtener. Notemos que este mecanismo causal opera a nivel del individuo.

Coleman (1990) ha insistido en que los mecanismos establecen un puente entre los diferentes niveles (micro y macro) de explicación de los fenómenos sociales. El fenómeno macro que nos interesa es la norma social. Dentro de la sociología analítica fue Coleman en su clásico libro *Foundations of Social Theory* quien desarrolló, en clave instrumental, una teoría de las normas sociales. De acuerdo con su definición, las normas sociales son “macro-level constructs, based on purposive actions at the micro level but coming into existence under certain conditions through a micro-to-macro transition” (1990 244). Como señala a continuación, la emergencia de

una norma social es un fenómeno prototípico de transición de lo micro a lo macro, ya que la norma surge de acciones individuales pero, a la vez, la norma misma es “a system-level property which affects the further actions of individuals...” (1990 244) (véase figura 1).

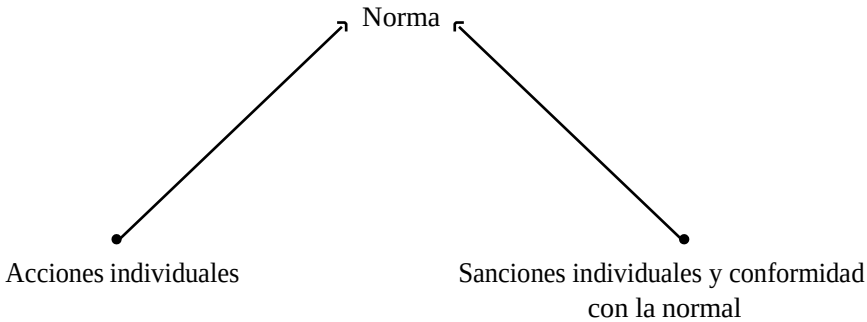


Figura 1. Relaciones entre los niveles micro y macro en el surgimiento de las normas.

Fuente: tomado de Coleman (1990 245).

Para Coleman, entonces, en el caso de las normas sociales, la transición de lo macro a lo micro también es un pasaje en que ambos niveles son observables para muchos (u objetivos). Las normas sociales funcionarían de esa manera en la transición descendente si fueran, por ejemplo, leyes o normas no jurídicas conocidas por todos (y conocida la efectividad de la detección de su in/cumplimiento y su sanción); pero eso no siempre es así: por ejemplo, en el caso de programas de participación voluntaria (como, por ejemplo, un programa para incentivar el reciclaje de ciertos tipos de desechos), no hay sanción de las autoridades, pero bien puede el individuo obrar temiendo algún tipo de sanción de sus pares, aunque solo sea un comentario negativo o reproche.

Específicamente, cuando se trata de normas sociales entra en juego un aspecto que no es tenido en cuenta por Coleman: la creencia de los agentes, no sobre las conductas (en principio, observables), sino sobre las creencias de los demás. Este

elemento, las denominadas *expectativas normativas*, son incorporadas en una de las teorías más difundidas sobre normas sociales: la de Cristina Bicchieri.³ La incorporación de creencias de segundo orden permite a esta teoría darle lugar a la discusión acerca de los mecanismos que median entre los niveles micro y macro, además de explicar el cambio social: cómo a partir de un estado de cosas en el que el comportamiento público parece ser homogéneo pueden, sin embargo, empezar a surgir críticas normativas a este. Una de las formas en las que ocurre el cambio social es a través del conflicto entre las expectativas empíricas y las normativas.

La teoría de Bicchieri aprovecha la idea de que las normas no siempre están determinadas con claridad y los individuos utilizan a los otros como fuente de información a partir de la cual forman su propia percepción subjetiva de las normas (Paluck 2009). La autora ha propuesto una reconstrucción racional de la noción de norma social que combina información proveniente de las creencias respecto de la distribución estadística de ciertas acciones que llevan a cabo los individuos junto a información respecto de las creencias normativas de los demás (Bicchieri 1990, 2006, 2008, 2016; véase también Bicchieri & Xiao 2009; Bicchieri & Muldoon 2014).

De acuerdo con Bicchieri, las normas sociales son reglas o regularidades a nivel de grupo que regulan la conducta de las personas. No todos los tipos de regularidades son normas sociales, solo aquellas que están precedidas por una serie de

³ Las explicaciones de la conducta individual basadas en la teoría de la elección racional (Coleman 1990; Ullmann-Margalit 1977) han dominado el campo de la economía de la corrupción (véase Aidt 2003; Andvig & Moene 1990). Sin embargo, las explicaciones basadas en el cálculo de costos y beneficios de actores orientados por el autointerés parecen insuficientes: como sabemos, la motivación de los individuos es polimórfica, y resulta necesario incorporar en el *explananda* otros aspectos cognitivos de la acción humana. Incluso quienes abogan por el individualismo metodológico reconocen la necesidad de tener en cuenta las instituciones y estructuras sociales como macrorrestricciones de la acción individual (Coleman 1990; Hedström 2005; Udehn 2002). Una de las alternativas a la teoría de la elección racional es la propuesta por Bicchieri, que seguiremos en el trabajo; no es la única, también es muy difundida la de Jon Elster (1996, 2009), que no seguiremos, dado que no es la preponderante en la literatura que comentamos; en la definición de *norma social*, Elster pone el énfasis en otros elementos: se mantienen por la posibilidad de sanciones que se imponen a los trasgresores, y son compartidas y conocidas por otros.

condiciones que representan una configuración particular de estados psicológicos de los actores. Estas condiciones son de dos tipos. La primera es una cláusula de contingencia que estipula que los individuos tienen que conocer que se encuentran en una situación particular a la que se aplica la regla de conducta en cuestión. La segunda es la cláusula de preferencia condicional, que estipula que hay dos tipos de expectativas sociales (sociales en el sentido de que son creencias sobre otras personas): por un lado, expectativas empíricas, que son creencias (de primer orden) respecto a cómo actúan las personas en cierto tipo de situaciones; y por otro, expectativas normativas, que son creencias de segundo orden (i. e., creencias sobre creencias) sobre lo que creen otras personas respecto a cómo deben comportarse, en general, las personas en cierto tipo de situaciones. Estas últimas expectativas pueden estar acompañadas por la creencia de que la transgresión de una norma no solo sería desaprobada por otros, sino que podrían sancionarla activamente.

Las normas sociales generan expectativas en virtud de los consensos compartidos en una comunidad. La percepción de legitimidad de una conducta pertenece no a las expectativas empíricas, sino a las expectativas normativas, esto es, a las creencias acerca de lo que *debe* hacerse (Andrighetto, Grieco & Tummolini 2017). Como hemos argumentado en la introducción, la corrupción se ve influenciada por el comportamiento de los pares, y las normas sociales pueden ser un medio de información para los corruptos. Una explicación de cómo se desarrolla una norma de corrupción⁴ que utilice mecanismos sociales deberá, por ende, tener en cuenta los factores macro que influyen en la determinación de la percepción de aceptabilidad⁵ de la corrup-

⁴ La expresión “norma de corrupción” puede resultar extraña para el lector, y requiere una explicación. Desde el punto de vista de una ciencia social empírica la noción de *norma de corrupción* debe encontrar una forma determinada, esto es, debe operacionalizarse como variable (dependiente): por ejemplo, como *incidencia de corrupción burocrática*, que a su vez puede ser medida de formas muy diferentes, como por ejemplo la tasa de condenas por delitos de corrupción per cápita. De todas formas, como explicamos más abajo cuando hablamos de *norma* no nos referimos a un agregado estadístico de acciones individuales.

⁵ Utilizamos de manera intercambiable los conceptos de *legitimidad* y *aceptabilidad*.

ción, que nosotros identificamos con las expectativas empíricas y normativas de los individuos y, a su vez, de qué forma la percepción de legitimidad resultante influye en la acción individual. La figura 2 es una representación de las relaciones micro-macro que pueden darse en el contexto de la corrupción a través del así llamado “bote de Coleman” (Coleman 1986, 1990).

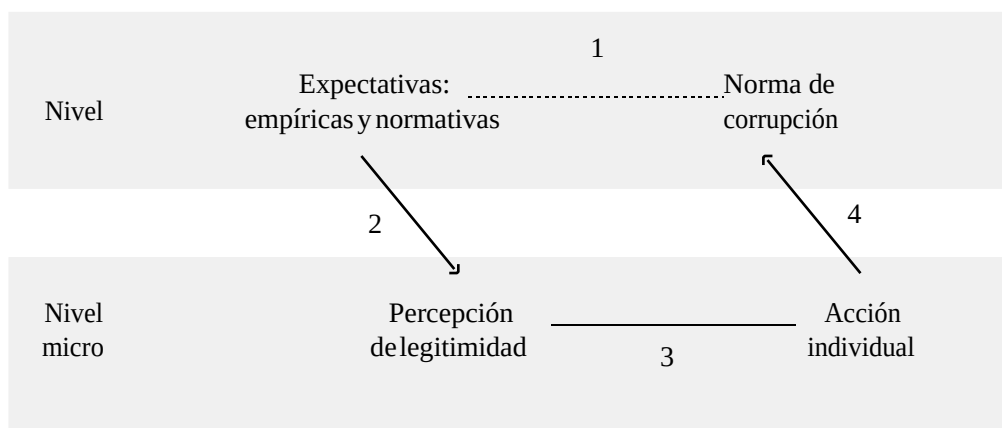


Figura 2. Representación de las relaciones micro-macro en el contexto de la corrupción.
Fuente: elaboración propia en base al diagrama de Coleman.

Las expectativas empíricas y normativas compartidas por los individuos determinan, a nivel macro, si existe una norma. Esta es la relación capturada por la flecha 1. Utilizamos la flecha punteada para señalar que, siguiendo a Coleman, la relación macro-macro no es causal del mismo modo que las otras tres, sino que incide indirectamente. La explicación del macrofenómeno, la norma de corrupción, no procede directamente a través de las creencias compartidas (que son un fenómeno macro) sino que lo hacen por medio del efecto de estas sobre las acciones individuales. Esto es, las creencias compartidas sí afectan causalmente la norma de corrupción, pero solo indirectamente, a través de la percepción que tienen los individuos de las normas. El efecto causal se da a través de variables que se sitúan en el nivel micro y es

indirecto. Adicionalmente, en la flecha 1 deben situarse los mecanismos que median entre las normas sociales compartidas y la percepción individual.

La flecha 2 muestra que la percepción de legitimidad individual de la corrupción estará modificada por las expectativas respecto de lo que los demás consideren apropiado. Ahora bien, dado que la corrupción habitualmente tiene connotaciones morales negativas y engloba comportamientos ilícitos, no es posible observarla de modo directo; cada actor individual tendrá, por lo tanto, a lo sumo, un conocimiento indirecto respecto del nivel de corrupción vigente, así como respecto de lo que piensan o aprueban los demás. Es más, puesto que la corrupción tiene connotaciones morales negativas, la utilización de encuestas y autorreportes es metodológicamente problemática, ya que las personas pueden no revelar sus verdaderas preferencias. La idea intuitiva de que la percepción de un mayor nivel de corrupción hace más probable que un individuo se corrompa ha sido apoyada recientemente por evidencia de laboratorio.⁶ Para comprender si las normas sociales tienen una influencia causal, se pueden manipular las expectativas y ver cómo se modifican las decisiones de las personas. Tener preferencias condicionales significa precisamente eso: si las expectativas sociales cambian, el comportamiento también debe seguirlas y modificarse. Menos claro es, sin embargo, de qué manera las expectativas normativas influyen en la decisión de corromperse. Por supuesto la frecuencia de corrupción, esto es, la norma descriptiva, puede usarse también como representación del nivel de aceptación del que goza determinada norma (Ericksson, Strimling & Coultas 2014). Dong, Dulleck y Torgler (2012) mostraron que los individuos están más dispuestos a justificar la corrupción cuanto mayor corrupción perciben en los demás. Otros estudios empíricos recientes señalan que aquellas acciones que se consideran comunes o normales, “el modo de hacer las cosas”, tienen una mayor probabilidad de adquirir un valor prescriptivo (Lindström et ál. 2018). De aquí se sigue que la percepción que se tenga de la norma prescriptiva podrá depender también del equilibrio social (el nivel macro).

La flecha 3 señala el vínculo entre en la percepción de legitimidad de la norma y la acción individual, es decir, la manera en que el individuo percibe la norma actúa

⁶ Véase Abbink et ál. (2018).

como motivador de la conducta. La flecha 4 indica que la norma de corrupción es el agregado de las acciones individuales, sostenida por un conjunto de expectativas y creencias. Esto es de qué manera se combinan las acciones individuales para dar lugar a un agregado colectivo. La relación entre lo micro y lo macro puede ser relativamente sencilla cuando la propiedad emergente colectiva es un agregado estadístico. Este es el caso, por ejemplo, de una votación. Sin embargo, en muchos casos la transición de lo micro a lo macro es más compleja, porque ya no es posible simplemente agregar las acciones individuales, es decir, el todo no es igual a la suma de las partes, como lo atestiguan los modelos de segregación racial de Schelling (1978), en los que un grupo de residentes que no favorecen la segregación pueden terminar de forma no intencionada conformando barrios fuertemente segregados. Si se nos permite la simplificación de hablar de una *norma de corrupción*, una explicación de la transición de lo micro a lo macro claramente no puede reposar en una forma de agregación estadística. Más bien, el fenómeno de nivel macro que designamos con el nombre de “norma de corrupción” no puede referirse a una regla de agregación (de acciones individuales), sino que involucra procesos sociales, relaciones estructurales de poder y económicas que son producto de las acciones individuales, pero que son cualitativamente diferentes de las propiedades individuales.

No forma parte del objetivo del trabajo explicar cómo se da la combinación de factores individuales para originar una norma de corrupción. Seguramente una explicación cabal de dichos factores debiera recurrir a diversas variables, tales como: relaciones de estatus económico y social, propiedades de las redes de agentes, relaciones de acceso a bienes públicos, niveles de confianza, normas de reciprocidad comunitarias presentes, etc. Hasta donde alcanza nuestro conocimiento, no existe hoy un modelo que pueda explicar de qué manera se da dicha agregación.

3. Mecanismos macro y micro de Legitimación normativa de La corrupción

Los mecanismos por medio de los cuales los individuos y los grupos justifican sus acciones ilícitas han sido abordados en múltiples ocasiones, siendo especialmente

relevante la literatura sobre comportamiento organizacional y de administración (Ashforth & Anand 2003; Zaloznaya 2014). La literatura en este sentido es extensa, y no pretendemos ser exhaustivos. Concentramos nuestra atención solo en algunos mecanismos en los cuales se hace patente la importancia de tener en cuenta la transición de lo macro a lo micro y el rol de las normas sociales en la explicación del comportamiento corrupto.

3.1 Modos de coordinación y ambigüedad normativa

En este apartado dependemos en gran medida del trabajo de Andvig (2006) sobre la corrupción entendida como una coordinación fallida entre modos de transacción social. Inspirado en la tesis de la diferenciación de las esferas de vida de Weber, los modos de coordinación son tipos ideales que regulan ciertas esferas de actividades. Más específicamente, un modo de transacción “specifies a set of rules for the engagement between at least two persons, a decision-making, information, and motivational structure guiding the actions of the agents operating in that mode” (Andvig 2006 329). Andvig distingue cinco modos básicos de transacción: el modo de transacción burocrático, el modo de coordinación de tareas (*task coordination*), el modo de coordinación familia-amistad, el modo de coordinación política y, por último, el modo de coordinación del mercado. Cada uno de los modos está definido por el conjunto de normas que se consideran apropiadas o legítimas dentro de esa esfera. Por lo tanto, según Andvig, la corrupción es la intrusión inapropiada de un modo de transacción en otro. Así la corrupción política sería la intrusión de los modos de transacción del mercado o de la familia en el ámbito de la toma de decisiones burocráticas. Los factores que pueden intervenir en el surgimiento de dicha “confusión” contextual son diversos. Entre ellos, la modernización (Andvig 2006; Huntington 1968), que produce conflictos entre normas sociales, y las antiguas normas son reemplazadas por nuevas, por razones de justicia o eficiencia. Naturalmente, la modernización puede incluir conflictos entre normas particularistas y universalistas (Schweitzer 2004). Por ejemplo, durante procesos de modernización en los que

ocurren cambios rápidos en la organización social, las formas de transacción basadas en lazos de parentesco (modo de coordinación familia-amistad) son reemplazadas por modos burocráticos, en los que las reglas ya no son particularistas, sino que son independientes de las personas a quienes se aplican, y el acceso a los bienes públicos no está determinado por el círculo social al que alguien pertenece, sino por reglas universales. Una redistribución del entramado social de este tipo ocurrió en la transición de las economías planificadas de los países bajo la órbita de la antigua URSS hacia economías de mercado, en la que se pasó de un modo de coordinación política a uno típicamente centrado en el mercado.

En su trabajo, Andvig no relaciona de modo explícito su propuesta con la literatura sobre normas sociales, pero la vinculación es directa, ya que cada modo de coordinación está regulado por un conjunto específico de normas que forman el telón de fondo normativo sobre el cual interpretar y evaluar las acciones. La corrupción ocurre en un sistema de normas sociales concreto. El sistema normativo que determina qué transacción es legítima para el caso de la corrupción es dependiente de un contexto que engloba un sistema de normas sociales específico. Desde el enfoque del presente trabajo, la confusión entre modos de transacción es una causa de ambigüedad normativa.

Para que una norma social sea efectiva, según Bicchieri, los agentes deben poder estar en condiciones de categorizar la situación en la que se encuentran como perteneciente a una clase específica (a un modo de transacción específico) y deben poder asociar con dicha clase una serie de inferencias correspondientes a la situación que constituyen un guion (*script*) que define las expectativas asociadas a cada rol (es decir, lo que se espera de cada rol) de acuerdo a lo establecido por la norma (Bicchieri 2006; Bicchieri & McNally 2016);⁷ sin embargo, por lo que venimos diciendo, no siempre resulta tan evidente cuál es el contexto de interacción adecuado. De acuerdo con esto, los actores sociales pueden percibir como operativas normas descriptivas y prescriptivas contradictorias. A veces pueden coexistir órdenes normativos contra-

⁷ Sobre la vinculación entre normas y roles sociales, véase Sunstein (1996).

dictorios. Esta situación ha sido señalada por la antropología legal bajo el nombre de pluralismo legal (Griffiths 1986). Según Anders y Nuijten:

Legal pluralism acknowledges the co-existence of multiple sets of rules that influence people's actions: the law of the nation-state, indigenous customary rules, religious decrees, moral codes, and practical norms of social life often apply to the same situation thereby creating complex configurations of legal plurality within a social setting. (2017 13)

Por eso, desde la perspectiva del pluralismo legal, las conductas solo pueden definirse como corruptas con relación a ciertas normas sociales que regulan un determinado contexto de interacción. Por ende, lo que se define como corrupto respecto de un conjunto de normas, puede no serlo respecto de otro.

Un punto interesante que se sigue de lo anterior es que los actores pueden redefinir el contexto como uno de interacción más favorable que sirva a sus intereses (Dana, Weber & Kuang 2007; Grossman & van der Weele 2017; Konow 2000). Esto es, pueden utilizar la ambigüedad normativa de la situación con intereses egoístas. La ambigüedad normativa favorece precisamente la negación plausible (*plausible deniability*) de la propia responsabilidad, y por ende permite evitar la acusación de que se ha incurrido en algún tipo de obrar incorrecto o inmoral. Como ha argumentado Arellano Gault (2017), “corruption is not a phenomenon where individuals enter discreet relations, but rather a dense social phenomenon” (828). Y en línea también con el abordaje de Andvig, por lo tanto, el fenómeno de la corrupción involucra una constante renegociación por parte de los actores involucrados del tipo de relación social inherente (Chibnall & Saunders 1977).⁸ Pero lo cierto es que el significado mismo de “corrupción” está en disputa, a caballo también de la dificultad de distinguir entre la esfera pública y la privada en contextos de rápida modernización, liberalización y privatización (Jowitt 1983; Varese 1997). Por ejemplo, en la política latinoamericana, es habitual que políticos de alto y mediano rango escojan entre sus colaboradores más cercanos a parientes o amigos. El argumento suele ser

⁸ Véase también Granovetter (2007).

que lo hacen por razones de confianza. A sabiendas o no, trasladan normas particularistas válidas en la esfera familiar a la esfera político-burocrática en la que deben regir normas universalistas.⁹ En definitiva, trasladan de manera ilegítima las normas propias de un modo de coordinación a otro. Desde luego, la presión por adoptar el modo legítimo de coordinación puede hacerse sentir en determinadas circunstancias y, a consecuencia del conflicto resultante entre modos de coordinación, los individuos pueden experimentar distintos grados de disonancia.

3.2 Disonancia cognitiva: normalización, racionalización y socialización

El deseo de consistencia o coherencia entre las creencias y las acciones es un fenómeno psicológico bien establecido. Cuando se presentan inconsistencias, las personas tendemos a intentar eliminarlas, ya sea modificando nuestras creencias o nuestro comportamiento. Este es el fenómeno clásico de la disonancia cognitiva estudiado por Festinger (1957). La necesidad de coherencia también puede darse en el plano interpersonal o social. Como hemos visto, en muchas ocasiones la presión social para conformar con las normas sociales puede sentirse de modo intenso, haciendo que las personas adopten opiniones o comportamientos porque los demás lo hacen. Es conocido el experimento de Asch (1951) sobre la presión por coincidir con la opinión del grupo. En su estudio, los individuos tenían una tarea fáctica que consistía en comparar la longitud de un grupo de líneas, y el objetivo era evaluar si los individuos iban a respetar su mejor juicio o si iban a preferir ajustarse a la opinión mayoritaria del grupo aun cuando esta fuera errónea, es decir, cuando esta iba en contra de los hechos. Justamente, que muchos individuos conformaran con la opinión del grupo se toma como evidencia de la influencia normativa de las opiniones mayoritarias de un grupo sobre el individuo.

⁹ Sobre esta distinción, véase Mungiu-Pippidi (2006).

Sobre diversos temas controversiales pueden existir normas sociales o consensos establecidos que no coincidan con la opinión privada que tengan ciertos individuos respecto de esos temas. Esos individuos tendrán que ponderar entre la presión social por transgredir la norma y el costo psicológico o utilidad negativa (*disutility*) por cumplir con una norma que no aprueban. La disonancia puede darse en el plano de la acción o de la opinión, lo que Kuran (1998) ha llamado desutilidad expresiva. La disonancia cognitiva puede surgir a partir de la necesidad de las personas de mantener la coherencia entre las normas sociales que cree vinculantes y sus propias creencias normativas. Por ejemplo, los funcionarios que traten de asimilarse a una institución corrupta podrán experimentar este tipo de disonancia, si la cultura prevalente en la institución entra en conflicto con sus propias creencias normativas. Desde luego, la presión por consistencia será mayor cuanto mayor sea la presión por conformar con ciertos estándares de conducta.

La reducción de la disonancia cognitiva procede a través de lo que Ashforth y Anand (2003) han llamado *normalización*, que consiste en la aceptación paulatina de transgresiones normativas, lo que las torna rutinarias, y se vuelven así la forma normal de hacer las cosas. Este fenómeno comporta un aspecto que se ha llamado “desconexión moral” (*moral disengagement*), que ocurre cuando una persona expuesta de manera frecuente a actos de corrupción se vuelve progresivamente insensible a dichos actos, de forma tal que el comportamiento se vuelve menos reprochable (Bandura 1999; Tenbrunsel & Messik 2004). La normatividad es una de las características que, como señalan Ashforth y Anand, se siguen de la conversión en rutina de la conducta: “practices assume an ought-to patina. Because the practices have been successful and repeatedly enacted, they assume the power of ritual, of the correct way to accomplish desirable goals and ward off failure” (2003 13). Según estos autores, la normalización involucra tres procesos distintos: la racionalización, la institucionalización y la socialización.

De acuerdo con Ashforth y Anand, la *racionalización* consiste en “the process by which individuals who engage in corrupt acts use socially constructed accounts to legitimate the acts in their own eyes” (2003 3). En el contexto de la corrupción, una forma típica de racionalización consiste en la recategorización de la conducta.

Por ejemplo, es común que la solicitud de un soborno no se haga de manera explícita, sino que se recurra a algún tipo de lenguaje indirecto que permita desactivar la connotación inmoral del pedido para así renegociar el tipo de intercambio o modo de transacción (Pinker, Nowak & Lee 2008). Según Kuran (1998), otra manera de reducir la disonancia consiste en extender el alcance de un concepto que regula la conducta para hacerlo más permisivo. Por su parte, es notorio cómo la evidencia anecdótica señala que los individuos que se involucran en actos de corrupción no se consideran a sí mismos corruptos (Zyglidopoulos, Fleming & Rothenberg 2009). La institucionalización se refiere al conjunto estable y continuo de comportamientos de los miembros de una organización y que se realizan de forma habitual “without significant thought about the propriety, utility, or nature of the behavior” (Ashforth & Anand 2003 4); mientras que la socialización hace referencia al rol que cumplen las organizaciones en impartir a los nuevos miembros de la organización “the values, beliefs, norms, skills, and so forth that they will need to fulfill their roles and function effectively within the group context” (Ashforth & Anand 2003 25). Los nuevos miembros internalizan los objetivos de la institución a través de un proceso de transmisión cultural (Hauk & Saez-Marti 2002).

Desde un punto de vista menos organizacional, los medios de comunicación merecen un análisis aparte pues estos constituyen la fuente de información sobre las normas sociales prevalentes en una sociedad respecto de la corrupción. La extensa cobertura que estos suelen realizar de este tipo de casos puede generar en el público la percepción de que la conducta es “normal” y, por lo tanto, más apropiada o legítima (Eriksson, Strimling & Coultas 2014). Como hemos señalado, a pesar de que la percepción de una frecuencia elevada de corrupción puede generar una mayor aceptabilidad, esto no implica necesariamente que por estar expuestas a contenido sobre corrupción las personas se vuelvan más corruptas. Por lo general los medios tienen una visión crítica de la corrupción, por lo que pueden reforzar las normas prescriptivas. Típicamente, entonces, lo que podemos esperar de la cobertura mediática sobre este fenómeno es que genere una discordancia entre las normas descriptivas y las prescriptivas. Si esto es así, lo esperable es que tienda a incrementarse el nivel de disonancia cognitiva. Una forma en la que las personas pueden disminuir la disonan-

cia es por medio de la exposición selectiva a información (Cotton & Hieser 1980). En muchas ocasiones confirmar el propio punto de vista, evitando la exposición a evidencia contradictoria, está ligado a formas de razonamiento motivado (Kunda 1990), en las cuales la búsqueda de información confirmatoria está motivada por la necesidad de justificar ciertas conclusiones.

En estudios de laboratorio también se ha encontrado evidencia robusta de este fenómeno, en el que las personas prefieren deliberadamente no conocer cierta información porque ello les otorga una ventaja estratégica (Pittarello et ál. 2016). Las estrategias de evitación libran a quien ha infringido una norma de tener que enfrentarse con las consecuencias de sus acciones (Golman, Hagmann & Loewenstein 2017). Otros trabajos han encontrado este tipo de preferencias en juegos económicos de laboratorio como el juego del dictador (Dana, Weber & Kuang 2007).¹⁰

3.3 Narrativas

Además de estrategias de evitación, otros recursos de que disponen los corruptos para justificar sus acciones consisten en la ideación de “narraciones” que neutralizan la percepción de las consecuencias negativas de la corrupción y, por ende, la vuelven permisible.

3.3.1 Narrativas de neutralización

Un argumento típico de las ciencias sociales señala que las normas sociales surgen ante la necesidad de regular las externalidades, ya sean positivas o negativas, de las acciones (Coleman 1990). Por ende, es lógico que en todas las sociedades existan

⁸ Para una revisión sobre el fenómeno de la evitación de información, véase Golman, Hagmann & Loewenstein (2017).

normas anticorrupción y que, además, estén codificadas legalmente, ya que la corrupción genera importantes externalidades negativas.

Uno de los mecanismos que utilizan los individuos para neutralizar la presión social por conformar consiste en la racionalización de las conductas ilegítimas. Para lograrlo, las sociedades humanas utilizan narrativas o ideologías de racionalización (tal como las llaman Ashforth & Anand 2003), que tienden a minimizar la percepción de las consecuencias indeseadas de las acciones. Las narrativas son ideaciones que tienen efectos causales sobre la conducta de las personas (Foucault 1966) y tienen por función restarle importancia al daño producido a terceros por medio de excusas pertinentes que justifican la transgresión normativa y que, al mismo tiempo, permiten mantener una imagen positiva de sí mismo. Las formas en las que se logra la justificación de acciones ilegítimas son variadas, pero operan a través de lo que Sykes y Mazda (1957) llamaron estrategias exculpatorias o neutralizadoras. Estos autores distinguen cinco categorías básicas: a) negación de la responsabilidad, b) culpabilización de las víctimas, c) minimización y negación de las externalidades negativas, d) condenación de los objetores, e) apelación a lealtades superiores que justifican el daño a terceros y la transgresión de normas, generalmente en la consecución de un bien superior.¹¹ Las normas sociales tienen una función decisiva en la efectividad de estas estrategias. Las estrategias exculpatorias suelen sustentarse en razonamientos que apelan al comportamiento de los demás: por qué estaría mal aceptar una coima si todos lo hacen (norma descriptiva).

Un ejemplo interesante de narrativas lo constituye la “tesis de la perversidad” de Hirschman (1991). Somers y Block (2005) ejemplifican esta tesis con los discursos de justificación del fundamentalismo de mercado que tuvieron lugar, especialmente, en Inglaterra durante el siglo XIX y en década del noventa en los EE. UU. La idea es que en ciertos momentos históricos de crisis, en los que se necesitaron aplicar políticas de reducción de la ayuda social, se pusieron en marcha discursos, general-

⁸ Para ejemplos y referencias de estos tipos, véase también Bénabou, Tirole & Falk (2018) y Anand, Ashforth & Joshi (2004).

mente sustentados en formas de naturalismo social, que atribuían la condición de la pobreza no a razones estructurales económicas, sino a los propios individuos. Estas narrativas funcionan estigmatizando y deshumanizando a aquellos sobre quienes recaen las externalidades. Desde luego, la función de las narrativas como motivadoras de la conducta consiste en la neutralización de la conciencia acerca de los efectos perniciosos de las normas, y serán más eficaces cuanto mayor sea el grado de difusión y de impermeabilidad a la crítica.

Las instituciones deberían funcionar limitando la difusión de las narrativas negativas. Una forma de combatir la corrupción podría consistir en la difusión de narrativas positivas, en las cuales se enfatice un positivo, ligado a normas y valores cívicos de respeto por la ley que enaltezcan la tarea del funcionariado.

Desde luego, la efectividad de las narrativas dependerá de características de la sociedad en cuestión. Por ejemplo, de acuerdo con un estudio de Sánchez, Gómez y Wated (2008), valores como el colectivismo y el particularismo podrían estar a la base del mayor nivel de incidencia en Latinoamérica de ciertos tipos de corrupción como el soborno, que requieren formas de confianza particularista. Desde esta lógica, aquellas narrativas que se hagan eco de estos valores podrán tener mayor penetración cultural y por ende ser más efectivas a la hora de encontrar elementos justificadores de las prácticas corruptas.

3.3.2 Narrativas de Institucionalización

Las instituciones pueden verse como un conjunto de reglas en equilibrio, que dependen para su funcionamiento de la conjunción de las creencias y los incentivos adecuados (Guala 2016). Como se ha señalado en diversas oportunidades desde la sociología organizacional, una vez que una “cultura de la corrupción” se instala es sumamente difícil desarticularla. Los procesos de socialización consisten en la transmisión de los valores y normas de la institución a los “nuevos” (Ashforth & Anand 2003). De acuerdo con un estudio reciente, el aprendizaje social explica la corrupción tanto a nivel de la población en general como de los funcionarios: ambos

grupos reportan una mayor propensión a corromperse cuando perciben que sus pares actúan de manera corrupta (Tavits 2010). La importancia de la percepción acerca de lo que es correcto (o la norma prescriptiva) también ha sido reconocida en el contexto de la evasión impositiva (Wenzel 2005). Una incorrecta percepción como, por ejemplo, la creencia de que los demás aprueban (o no reprueban) la evasión en mayor medida de lo que realmente lo hacen puede explicar la propagación y el mantenimiento de normas perjudiciales (Bicchieri & Fukui 1999; Willer, Kuwabara & Macy 2009).

Venimos insistiendo en la idea de que los individuos forman sus creencias respecto de la corrupción a partir de la información que obtienen de los demás. Dijimos asimismo que las normas descriptivas (lo que hacen los demás) y las creencias normativas (lo que los individuos piensan acerca de lo que se debe hacer) influyen sobre la decisión de corromperse. La imagen del *homo socialis* que surge a partir de la literatura de normas sociales (Gintis & Helbing 2015) refleja la idea de que los individuos no son completamente racionales, pero tampoco completamente irracionales o impredecibles. En buena medida, utilizan el comportamiento de los demás para inferir lo que deben hacer en cada situación. En muchos tipos de situación social, sin embargo, la información es parcial y fragmentaria, y resulta difícil que puedan construir una visión coherente del grupo social o institución de la que forman parte en un momento histórico determinado. Es posible, por ende, que los individuos basen sus decisiones en códigos de conducta, en valores y en el conocimiento histórico que tengan de los otros actores. Desde luego, la cultura normativa de una institución no puede verse como una foto, sino que es dependiente de su trayectoria (*path-dependent*), esto es, se trata del resultado de las decisiones tomadas por los actores a lo largo de la historia de la institución. De allí que se pueda afirmar de una cierta cultura política inherente a una institución que es inescindible de la opinión y el debate públicos. El conocimiento privado que adquiere un individuo acerca de las creencias, actitudes y valores de los otros en un contexto institucional dependerá fuertemente de la cultura política imperante que puede funcionar obturando o distorsionando la expresión de las verdaderas preferencias de los individuos. Sobre la relación micro-macro que se da entre las opiniones privadas y el discurso público,

es importante traer a colación el concepto de *falsificación de preferencias* de Kuran (1990), porque permite la articulación entre estos dos niveles. Si el discurso público se ve distorsionado porque los individuos tergiversan sus preferencias, es decir, no expresan sus verdaderas opiniones, entonces el agregado de las opiniones a las que cada uno como individuo tiene acceso termina transformando asimismo el conocimiento privado que tenga el individuo. Esta dinámica puede reforzar y cristalizar una situación en la cual exista una completa discordancia entre el discurso público y el privado, lo que se conoce como *ignorancia pluralista* (véase apartado 3.4).

Desde luego, esta visión sería demasiado parcial, ya que lejos de ser autómatas culturales que siguen ciegamente los dictados culturales (Boudon 2006), los individuos pueden tener una actitud más activa en la conformación, no solo de sus propias creencias (mediante, por ejemplo, la exposición selectiva a la información), sino también de las creencias colectivas. Rothstein (2000) ha utilizado el concepto de *memoria colectiva* para explicar cómo es posible que se produzcan cambios sociales; este enfoque tiene la ventaja de considerar la creación de normas como un proceso estratégico. En este sentido, los actores que forman parte del proceso no son simples receptores pasivos de la cultura política de la institución, sino que contribuyen activamente a crearla, mantenerla o cambiarla. Rothstein critica la visión funcionalista de los usos del pasado, de acuerdo con la cual la creación de normas o ideas tendría la función de satisfacer una necesidad social previa. Por el contrario, la literatura sobre memoria colectiva enfatiza el hecho de que los actores reinterpretan la historia institucional de acuerdo a sus propios intereses y objetivos políticos.

La hipótesis de Rothstein (2000) consiste en que para que se produzca un cambio social, es decir, para pasar de un equilibrio malo a uno virtuoso, es necesario que se produzca un cambio en la memoria colectiva respecto de tres cuestiones: 1) nuestra propia identidad, 2) la identidad de los demás, y 3) acerca de qué esperamos de los demás si decidimos confiar en ellos. Para que se produzca un cambio de equilibrio en una norma impopular es decisivo que se cuestione el *statu quo*. Complementando el análisis de Rothstein se puede decir que la memoria colectiva trabaja sobre la capacidad del individuo de reconocer como legítima una determinada idea o norma. En el modelo de normas sociales de Bicchieri, el lugar que le asignaríamos

es el de la modificación de la cláusula de contingencia. Precisamente, es la contingencia de una norma (reconocer que en un momento una norma puede ser válida pero puede dejar de serlo en un momento posterior, o viceversa) lo que permite que se produzcan cambios sociales. Por ejemplo, en un contexto de completa impunidad, es probable que la memoria colectiva cristalice en la idea de que la corrupción es la norma, y por lo tanto el equilibrio que se alcance sea difícil de dismantelar. El cambio social, en este marco teórico, se explica a través de la modificación de las creencias que los actores tienen sobre los otros.

3.4 Ignorancia pluralista

La ignorancia pluralista describe una situación en la que un individuo rechaza personalmente una norma social, pero cree incorrectamente que los demás miembros del grupo al que pertenece la aprueban (Prentice 2007). En otras palabras, este fenómeno, muy estudiado en la psicología social, explica de qué forma el comportamiento público observable puede ser homogéneo, mientras que en realidad los individuos difieren en sus actitudes o creencias privadas respecto de cierta norma. El estudio clásico de Prentice y Miller (1993) muestra que en privado los estudiantes no comparten una norma permisiva de consumo excesivo de alcohol pero, sin embargo, tienden a inferir, basados en la observación de los patrones de consumo de sus pares, que los otros estudiantes sí aprueban dicha norma. De la observación de los hábitos, los estudiantes pueden inferir que tal conducta es una norma en el campus, lo que puede generar una presión para conformar con dicho comportamiento.

Otros estudios clásicos realizados durante las décadas de 1960 y 1970 en los Estados Unidos (O'Gorman 1975) descubrieron que la mayoría de los blancos no apoyaba la segregación racial pero, sin embargo, creía que aproximadamente el 50 % de los blancos sí lo hacía, y quienes sobreestimaban el apoyo a la segregación estaban más dispuestos a apoyar normas segregacionistas raciales. La ignorancia pluralista ejemplifica el hecho de que actuar de acuerdo con una percepción errónea acerca de la aprobación que recibe una norma puede colaborar en la cristalización de normas impopulares.

En suma, existe evidencia de que los individuos subestiman el grado de similitud que guardan con los demás, lo que puede ser resultado de que cuentan con información parcial respecto de las acciones u opiniones de los demás. La norma social percibida puede ejercer una presión para conformar los actos propios a ella, y el comportamiento resultante puede ser atribuido erróneamente a que el comportamiento es aprobado, y no a la presión social resultante.

En el caso de actos que involucran ilícitos, como la corrupción, esta incertidumbre es aún más pronunciada, ya que difícilmente se pueden observar actos de corrupción. Los individuos tienen una tendencia a creer que son, en general, menos corruptos que los demás. En estudios experimentales de corrupción, los participantes suelen sobreestimar la corruptibilidad de los otros (Senci et ál. 2019). El riesgo que comporta una percepción errónea de la norma social es que las personas desestimen sus propias preferencias e, influenciados por lo que creen que es lo normal, decidan conformar con una norma que personalmente rechazan. Llegado el caso, podría suceder que los individuos internalicen la norma. En estas situaciones, la corrupción puede transformarse en un equilibrio indeseado por la mayoría, pero sostenido por la interconexión de las creencias individuales y la percepción errónea de las creencias mayoritarias. El conocimiento que se puede obtener es siempre parcial y fragmentario, y está mediado por otras fuentes, distintas de los actores mismos. Desde luego, todos pueden tener, en mayor o menor medida, un conocimiento directo de algunos actos de corrupción. Pero lo cierto es que los individuos estiman la frecuencia de un cierto tipo de comportamiento basados en indicadores observables (como puede ser el consumo de alcohol en el ejemplo precedente o las opiniones raciales).

La observabilidad, sin embargo, es mucho más difícil en el caso de la corrupción, respecto de la cual posiblemente sean los medios de comunicación los que provean mayor información. Si bien la ignorancia pluralista surge en contextos en los que se observan las conductas de los demás, en el caso de la corrupción pareciera que dicha observabilidad es reemplazada por fuentes indirectas como los medios masivos de comunicación. Estos pueden ejercer una tarea importante para corregir la percepción errónea respecto de un comportamiento. Por ejemplo, la información gubernamental acerca de los niveles reales de cumplimiento de normas relativas al

pago de impuestos puede incrementar la conformidad corrigiendo la percepción errónea (Wenzel 2005). Sin embargo, estas intervenciones deben ser utilizadas con cuidado cada vez que pueda existir una discrepancia entre la norma descriptiva y la prescriptiva. Mientras que un incremento en el debate público sobre la corrupción puede incrementar la prominencia de la norma, al mismo tiempo, la presencia de información en los medios que resalte el hecho de que dicha norma es transgredida constantemente pone en conflicto la información descriptiva y la prescriptiva pudiendo dar lugar a un efecto del tipo “¿Qué más da?” (¿por qué habría de pagar mis impuestos si nadie los paga?).¹² Cuando esto sucede, es factible que aumente la ambigüedad normativa, lo que genera comportamientos autointeresados (Shalvi et ál. 2015). En suma, si las normas actúan como motivadoras de la conducta, el hecho de que las personas perciban erróneamente que los demás aprueban determinada conducta (y por ende perciban de modo erróneo la norma prescriptiva) puede hacer que modifiquen sus actitudes respecto de tal comportamiento.

4. Conclusión

Permítasenos juntar brevemente las piezas del argumento que hemos desarrollado. En este trabajo nos propusimos mostrar de qué forma puede organizarse una buena parte de la literatura sobre normas sociales y corrupción atendiendo a la noción de *mecanismo social*. En primer lugar, llamamos la atención sobre un aspecto poco mencionado en la caracterización de las normas que propuso Coleman, quien parece sugerir que la transición de lo macro a lo micro se da con un nivel macro objetivo (común a muchos) y, por lo tanto, no presta suficiente atención al hecho de que dicha transición puede estar mediada en muchos casos por la percepción que los individuos tienen de la norma, es decir, su creencia sobre las creencias que tienen los demás. La percepción, por ende, nunca es objetiva, sino que varía de una persona

¹² Para una discusión sobre este efecto, véase Ariely (2012).

a otra. Particularmente, la aprobación social que tenga una norma (lo que hemos llamado la percepción de legitimidad de la norma) dependerá de mecanismos intrínsecamente ligados a las normas sociales.

Pasamos revista a una serie de mecanismos psicosociales por medio de los cuales puede explicarse la emergencia de la corrupción y su persistencia. En particular, nos enfocamos en aquellos mecanismos que actúan neutralizando las demandas normativas (i. e., normas, valores o principios que podrían funcionar como disuasorios) proveyendo a los corruptos de excusas o racionalizaciones. Para lograr objetivos concretos en la lucha contra la corrupción, resulta indispensable entender qué aspectos (individuales o sociales) contribuyen en su desarrollo, en particular comprender la interacción entre los niveles macro y micro. Precisamente, las estrategias de lucha anticorrupción tienen que poder distinguir los diferentes niveles sobre los cuales se interviene desde las políticas públicas. Dichas estrategias pueden ser muy diferentes teniendo en cuenta el tipo de mecanismo que se crea responsable en cada caso. Para los psicólogos sociales la distinción entre normas y normas subjetivas (percibidas) es vital, porque las estrategias para lograr cambios significativos en la conducta de las personas para erradicar normas sociales destructivas (machismo, infibulación, corrupción, por ejemplo) trabajan sobre la percepción individual de la norma. Como sabemos, es más fácil modificar normas sociales que actitudes personales, ya que las primeras dependen de la percepción que tenemos acerca de lo que los demás hacen, mientras que las actitudes son más estables. Por ejemplo, resulta más sencillo brindarle información a un vecino acerca de que la mayoría de las personas en un vecindario paga sus impuestos, que convencer con argumentos normativos a cada uno de los individuos de la obligatoriedad moral de pagar impuestos.

Es evidente que ambos niveles, el individual y el social, interactúan en el desarrollo de la corrupción y, por ende, las iniciativas institucionales que ataquen ambos niveles al unísono tendrán más chances de resultar exitosas. En este trabajo nos hemos centrado particularmente en la transición de lo macro a lo micro, ya que resulta indispensable entender a través de qué mecanismos una intervención a nivel macro influye sobre el comportamiento individual.

Agradecimientos

Los autores agradecen especialmente los comentarios de un revisor que permitieron mejorar notablemente el artículo.

Trabajos citados

- Abbink, Klaus et ál. “The Effect of Social Norms on Bribe Offers”. *The Journal of Law, Economics & Organization* 34.3 (2018): 457-474. <<https://doi.org/10.1093/jleo/ewy015>>
- Aidt, Toke S. “Economic Analysis of Corruption: a Survey”. *The Economic Journal* 113(2003): 632-652. <<https://doi.org/10.1046/j.0013-0133.2003.00171.x>>
- Alm James, Bloomquist Kim M. y Michel McKee. “When You Know your Neighbors Pays Taxes: Information, Peer Effects and Tax Compliance”. *Fiscal Studies* 38.4 (2017): 587-613. <<https://doi.org/10.1111/1475-5890.12111>>
- Ashforth, B. E. y Anand, V. “The Normalization of Corruption in Organizations”. *Research in Organizational Behavior* 25 (2003): 1-52. <[https://doi.org/10.1016/s0191-3085\(03\)25001-2](https://doi.org/10.1016/s0191-3085(03)25001-2)>
- Anand, V., Ashforth, B. E. y M. Joshi. “Business as Usual: The Acceptance and Perpetuation of Corruption in Organizations”. *Academy of Management Executive* 18 (2004): 39-53. <<https://doi.org/10.5465/ame.2005.19417904>>
- Anders, G. y M. Nuijten. “Corruption and the Secret of Law: An Introduction”. *Corruption and the Secret of Law: A Legal Anthropological Perspective*. Eds. M. Nuijten y G. Anders. Hampshire (UK): Ashgate Publishing Company, 2017.
- Andrighetto, Giulia, Grieco, Daniela y Luca Tummolini. “Perceived Legitimacy of Normative Expectations Motivates Compliance with Social Norms when Nobody is Watching”. *Front. Psychol.* 6 (2015): 1413. <<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2015.01413>>
- Andvig, Jens. “Corruption and Fast Change”. *World Development* 34.2 (2006): 328-340. <<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.03.007>>

- Andvig, Jens y Karl Over Moene. "How Corruption May Corrupt". *Journal of Economic Behavior & Organization* 13.1 (1990): 63-76. <[https://doi.org/10.1016/0167-2681\(90\)90053-G](https://doi.org/10.1016/0167-2681(90)90053-G)>
- Arellano Gault, David. "Corruption as an Organizational Process: Understanding the Logic of the Denormalization of Corruption". *Contaduría y Administración* 62.3 (2017): 827-842. <<https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.01.008>>
- Ariely, D. *The (Honest) Truth about Dishonesty: How We Lie to Everyone - Especially Ourselves*. London: Harper Collins, 2012.
- Asch, S. E. "Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgments". *Groups, Leadership, and Men*. Ed. H. Guetzkow. Oxford, England: Carnegie Press, 1951. 177-190.
- Ashforth, Blake y Vikas Anand. "The Normalization of Corruption in Organizations". *Research in Organizational Behavior* 25 (2003): 1-25. <[https://doi.org/10.1016/s0191-3085\(03\)25001-2](https://doi.org/10.1016/s0191-3085(03)25001-2)>
- Bandura, Albert. "Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities". *Personality and Social Psychology Review* 3.3 (1999): 193-209. <https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0303_3>
- Banfield, E. C. *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, IL: The Free Press, 1958.
- Bénabou, Roland, Tirole, Jean y Armin Falk. "Narratives, Imperatives and Moral Reasoning". *iza Discussion Paper Series* 11665 (2018). <<http://ftp.iza.org/dp11665.pdf>>
- Bicchieri, Cristina. "Norms of Cooperation". *Ethics* 100.4 (1990): 838-861. <<https://doi.org/10.1086/293237>>
- _____. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. <<https://doi.org/10.1017/cbo9780511616037>>
- _____. "The Fragility of Fairness: an Experimental Investigation on the Conditional Status of Pro-social Norms". *Philosophical Issues* 18.1 (2008): 229-248. <<https://doi.org/10.1111/j.1533-6077.2008.00146.x>>

- _____. *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Norms*. Oxford: Oxford University Press, 2016. <<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190622046.001.0001>>
- Bicchieri, Cristina y Deshani Ganegoda. “Determinants of Corruption: A Socio Psychological Analysis”. *Thinking about Bribery: Neuroscience, Moral Cognition and the Psychology of Bribery*. Eds. Philip M. Nichols y Diana C. Robertson. New York: Cambridge University Press, 2017. <<https://doi.org/10.1017/9781316450765.008>>
- Bicchieri, Cristina y Erte Xiao. “Do the Right Thing: But Only if Others Do So”. *Journal of Behavioral Decision Making* 22.2 (2009): 191-208.
- Bicchieri, Cristina y Peter McNally. “Shrieking Sirens. Schemata, Scripts, and Social Norms: How Change Occurs”. *Philosophy, Politics and Economics* 0005.1 (2016): 1-58.
- Bicchieri, C. y R. Muldoon. “Social Norms”. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2014. Ed. Edward N. Zalta. <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/social-norms>>
- Bicchieri, Cristina y Yoshitaka Fukui. “The Great Illusion: Ignorance, Informational Cascades and the Persistence of Unpopular Norms”. *Business Ethics Quarterly* 9.1 (1999): 127-155. <<https://doi.org/10.2307/3857639>>
- Boudon, Raymond. “Homo Sociologicus: Neither a Rational nor an Irrational Idiot”. *Papers Revista de Sociología* 80 (2006): 149-169. <<https://doi.org/10.5565/rev/papers/v80n0.1773>>
- Chibnall, Steven y Peter Saunders. “Worlds Apart: Notes on the Social Reality of Corruption”. *The British Journal of Sociology* 28.2 (1977): 138-154. <<https://doi.org/10.2307/590207>>
- Chudek, M. y J. Henrich. “Culture-gene Coevolution, Norm-psychology and the Emergence of Human Prosociality”. *Trends in Cognitive Science* 15.5 (2011): 218-226. <<https://doi.org/10.1016/j.tics.2011.03.003>>
- Chung, Adrienne y Rajiv N. Rimal. “Social Norms: A Review”. *Review of Communication Research* 4 (2016): 1-28. <<https://doi.org/10.12840/issn.2255-4165.2016.04.01.008>>

- Cialdini, R.B., Reno, R.R., y Kallgren C.A. “A Focus Theory of Normative CONDUCT: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places”. *Journal of Personality and Social Psychology* 58 (1990): 1015–1026. <<https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>>
- Cialdini, R. B. y N. J. Goldstein. “Social influence: Compliance and Conformity”. *Annual Review of Psychology* 55 (2004): 591-621. <<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.55.090902.142015>>
- Cialdini, Robert et ál. “Managing Social Norms for Persuasive Impact”. *Social Influence* 1.1 (2006): 3-15. <<https://doi.org/10.1080/15534510500181459>>
- Coleman, James. “Social Theory, Social Research, and a Theory of Action”. *American Journal of Sociology* 91 (1986): 1309-1335.
- _____. *Foundations of Social Theory*. Cambridge (MA): Harvard University Press, 1990.
- Cotton, John. L. y Rex A. Hieser. “Selective Exposure to Information and Cognitive Dissonance”. *Journal of Research in Personality* 14.4 (1980): 518-527. <[https://doi.org/10.1016/0092-6566\(80\)90009-4](https://doi.org/10.1016/0092-6566(80)90009-4)>
- Dana, Jason, Weber, Roberto A. y Jason Kuang. “Exploiting Moral Wiggle Room: Experiments Demonstrating an Illusory Preference for Fairness”. *Economic Theory* 33.1 (2007): 67-80. <<https://doi.org/10.1007/s00199-006-0153-z>>
- Della Porta, D. y A. Vanucci. *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption*. New Jersey: Transaction Publishers, 1999.
- Dong, Bing. Dulleck, Uwe y Benno Torgler. “Conditional Corruption”. *Journal of Economic Psychology* 33.3 (2012): 609-627. <<https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.001>>
- Elster, Jon. *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa, 1996.
- _____. “Norms”. *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*. Eds. Peter Hedström y Peter Bearman. New York: Oxford University Press, 2009. 195-217.
- _____. *La explicación del comportamiento social. Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa, 2010.

- Eriksson, Kimmo, Strimling, Pontus y Julie. C. Coultas. “Bidirectional Associations between Descriptive and Injunctive Norms”. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 129 (2014): 59-69. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.09.011>>
- Fehr, Ernst y Urs Fischbacher. “Social Norms and Human Cooperation”. *Trends in Cognitive Sciences* 8.4 (2004): 185-190. <<https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.02.007>>
- Fehr, Ernst, Fischbacher, Urs y Simon Gächter. “Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms”. *Human Nature* 13.1 (2002): 1-25. <<https://doi.org/10.1007/s12110-002-1012-7>>
- Festinger, L. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press, 1957.
- Fisman, Raymond y Edward Miguel. “Corruption, Norms, and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets”. *Journal of Political Economy* 115.6 (2007): 1020-1048. <<https://doi.org/10.1086/527495>>
- Foucault, M. *Les Mots et les Choses (une archéologie des sciences humaines)*. Paris: Gallimard, 1966.
- Gächter, Simon y Jonathan Schulz. “Intrinsic Honesty and the Prevalence of Rule Violations across Societies”. *Nature* 531.7595 (2016): 496-499. <<https://doi.org/10.1038/nature17160>>
- Gerber, Alan S. y Todd Rogers. “Descriptive Social Norms and Motivation to Vote: Everybody’s Voting and so should you”. *The Journal of Politics* 71.1 (2009): 178-191. <<https://doi.org/10.1017/s0022381608090117>>
- Gintis, Herbert y Dirk Helbing. “Homo Socialis: An Analytical Core for Sociological Theory”. *Review of Behavioral Economics* 2.1-2 (2015): 1-59. <<https://doi.org/10.1561/105.00000016>>
- Golman, Russell, Hagmann, David y George Loewenstein. “Information Avoidance”. *Journal of Economic Literature* 55.1 (2017): 96-135. <<https://doi.org/10.1257/jel.20151245>>

- Granovetter, Mark. "The Social Construction of Corruption". *On Capitalism*. Eds. Victor Nee y Richard Swedberg. Stanford: Stanford University Press, 2007. 152-172.
- Griffiths, J. "What is Legal Pluralism?" *Journal of Legal Pluralism* 18.24 (1986): 1-55. <<https://doi.org/10.1080/07329113.1986.10756387>>
- Grossman, Zachary y Joël J. vander Weele. "Self-Image and Willful Ignorance in Social Decisions". *Journal of the European Economic Association* 15.1 (2017): 173-217. <<https://doi.org/10.1093/jeea/jvw001>>
- Guala, F. *Understanding Institutions: The Science and Philosophy of Living Together*. Princeton: Princeton University Press, 2016. <<https://doi.org/10.1515/9781400880911>>
- Hauk, E. y M. Saez-Martí. "On the Cultural Transmission of Corruption". *Journal of Economic Theory* 107.2 (2002): 311-335. <<https://doi.org/10.1006/jeth.2001.2956>>
- Hedström, Peter. *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2005. <<https://doi.org/10.1017/cbo9780511488801>>
- Hirschman, A. O. *The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.
- Huntington, S. P. *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press, 1968.
- Jain, A. K. "Corruption: A Review". *Journal of Economic Surveys* 15.1 (2001): 71-121. <<https://doi.org/10.1111/1467-6419.00133>>
- Jowitt, Ken. "Soviet Neotraditionalism: The Political Corruption of a Leninist Regime". *Soviet Studies* 35.3 (1983): 275-297. <<https://doi.org/10.1080/09668138308411481>>
- Kashima, Yoshihisa et ál. "The Acquisition of Perceived Descriptive Norms as Social Category Learning in Social Networks". *Social Networks* 35 (2013): 711-719. <<http://dx.doi.org/10.1016/j.socnet.2013.06.002>>
- Kaufmann, D. "Myths and Realities of Governance and Corruption". *Global Competitiveness Report*. *World Economic Forum* (2005): 81-98.

- Köbis, Nils, Iragorri, Daniel y Christopher Starke. "A Social Psychological View on the Social Norms of Corruption". *Corruption and Norms - Why Informal Rules Matter*. Eds. I. Kubbe y A. Engelbert. London: Palgrave Macmillan, 2018. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-66254-1_3>
- Köbis, Nils et ál. "‘Who Doesn’t?’ — The Impact of Descriptive Norms on Corruption". *Plos One* 10.6 (2015): e0131830. <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0131830>>
- Konow, James. "Fair Shares: Accountability and Cognitive Dissonance in Allocation Decisions". *American Economic Review* 90.4 (2000): 1072-1091. <<https://doi.org/10.1257/aer.90.4.1072>>
- Kubbe, I. y A. Engelbert (eds). "Corruption and Norms". *Why Informal Rules Matter*. London: Palgrave Macmillan, 2018.
- Kunda, Z. "The Case for Motivated Reasoning". *Psychological Bulletin* 108.3 (1990): 480-498. <<https://doi.org/10.1037//0033-2909.108.3.480>>
- Kuran, Timur. "Private and Public Preferences". *Economics and Philosophy* 6.1 (1990): 1-26. <<https://doi.org/10.1017/s026626710000064x>>
- . "Social Mechanisms of Dissonance Reduction". *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Eds. Peter Hedström y Richard Swedberg New York: Cambridge University Press, 1998. 147-171. <<https://doi.org/10.1017/cbo9780511663901.007>>
- Lee, Wang-Sheng y Cahit Guven. "Engaging in Corruption: The Influence of Cultural Values and Contagion Effects at the Micro Level". *Journal of Economic Psychology* 39 (2013): 287-300. <<https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.09.006>>
- Lindström, Björn et ál. "The Role of a ‘Common Is Moral’ Heuristic in the Stability and Change of Moral Norms". *Journal of Experimental Psychology: General* 147.2 (2018): 228-242. <<https://doi.org/10.1037/xge0000365>>
- Mauro, P. "Corruption and Growth". *Quarterly Journal of Economics* 110.3 (1995): 681-712. <<https://doi.org/10.2307/2946696>>
- Mungiu-Pippidi, Alina. "Corruption: Diagnosis and Treatment". *Journal of Democracy* 17.3 (2006): 86-99. <<https://doi.org/10.1353/jod.2006.0050>>

- Noonan, J. T. Bribes: *The Intellectual History of a Moral Idea*. California: University of California Press, 1987.
- Nye, J. S. "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis". *American Political Science Review* 61.2 (1967): 417-427. <<https://doi.org/10.2307/1953254>>
- O’Gorman, Hubert J. "Pluralistic Ignorance and White Estimates of White Support for Racial Segregation". *Public Opinion Quarterly* 39.3 (1975): 313-330. <<https://doi.org/10.1086/268231>>
- Paluck, Elizabeth L. "Reducing Intergroup Prejudice and Conflict Using the Media: A Field Experiment in Rwanda". *Journal of Personality and Social Psychology* 96.3 (2009): 574-587. <<https://doi.org/10.1037/a0011989>>
- Pellegrini, L. R. y Gerlagh. "Corruption’s Effect on Growth and its Transmission Channels". *Kyklos* 57.3 (2004): 429-456. <<https://doi.org/10.1111/j.0023-5962.2004.00261.x>>
- Pinker, Steven, Nowak, Martin A. y James Lee. "The Logic of Indirect Speech". *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105.3 (2008): 833-838. <<https://doi.org/10.1073/pnas.0707192105>>
- Pittarello, Andrea et ál. "The Relationship between Attention Allocation and Cheating". *Psychonomic Bulletin and Review* 23.2 (2016): 609-616. <<https://doi.org/10.3758/s13423-015-0935-z>>
- Prentice, Deborah. A. "Pluralistic Ignorance". *Encyclopedia of Social Psychology*. Sage Publishing, 2007. <<https://doi.org/10.4135/9781412956253.n402>>
- Prentice, Deborah. A. y Dale. T. Miller. "Pluralistic Ignorance and Alcohol Use on Campus: Some Consequences of Misperceiving the Social Norm". *Journal of Personality and Social Psychology* 64.2 (1993): 243-256. <<https://doi.org/10.1037//0022-3514.64.2.243>>
- Podobnik, B. et ál. "Influence of Corruption on Economic Growth Rate and Foreign Investment". *The European Physical. Journal B* 63 (2008): 547-550. <<https://doi.org/10.1140/epjb/e2008-00210-2>>

- Rimal, Rajiv. N. y Kevin Real. "How Behaviors are Influenced by Perceived Norms: A Test of the Theory of Normative Social Behavior". *Communication Research* 32.3 (2005): 389-414. <<https://doi.org/10.1177/0093650205275385>>
- Rothstein, B. "Trust, Social Dilemmas and Collective Memories". *Journal of Theoretical Politics* 12.4 (2000): 477-501. <<https://doi.org/10.1177/0951692800012004007>>
- _____. *The Quality of Government: Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago: Chicago University Press, 2011. <<https://doi.org/10.7208/chicago/9780226729589.001.0001>>
- Rothstein, B. y M. Tanghammar. "The Mechanisms of Corruption: Cognition vs Interest". *QOG Working Paper Series* 3 (2006). <https://www.qog.pol.gu.se/digitalAssets/1350/1350636_2006_3_rothstein_teghammar.pdf>
- Sánchez, Juan I., Gómez, Carolina y Guillermo Wated. "A Value-Based Framework for Understanding Management Tolerance of Bribery in Latin America". *Journal of Business Ethics* 83 (2008): 341-353. <<https://doi.org/10.1007/s10551-007-9623-x>>
- Schelling, T. C. *Micromotives and Macrobehavior*. New York, WW Norton, 1978.
- Schweitzer, H. "Corruption-its Spread and Decline". *The New Institutional Economics of Corruption*. Eds. Johann Graf Lambsdorff, Taube Markus y Matthias Schramm. London, editorial, 2004. 2-24. <<https://doi.org/10.4324/9780203413920>>
- Senci, Carlos M. et ál. "The Influence of Prescriptive Norms and Negative Externalities on Bribery Decisions in the Lab". *Rationality and Society* 31.3 (2019): 287-312. <<https://doi.org/10.1177/1043463119853893>>
- Serra, Danila. "Empirical Determinants of Corruption: A Sensitivity Analysis". *Public Choice* 126.1 (2006): 225-256. <<https://doi.org/10.1007/s11127-006-0286-4>>
- Shalvi, Shaul et ál. "Self-Serving Justifications Doing Wrong and Feeling Moral". *Current Directions in Psychological Science* 24.2 (2015): 125-130. <<https://doi.org/10.1177/0963721414553264>>

- Shleifer, A. y R. Vishny. "Corruption". *Quarterly Journal of Economics* 108.3 (1993): 599-617. <<https://doi.org/10.2307/2118402>>
- Somers, Margaret y Fred Block. "From Poverty to Perversity: Ideas, Markets, and Institutions over 200 Years of Welfare Debate". *American Sociological Review* 70.2 (2005): 260-287. <<https://doi.org/10.1177/000312240507000204>>
- Sripada, C. S. y S. Stich. "A Framework for the Psychology of Norms". *Evolution and Cognition. The Innate Mind*. Vol. 2. Eds. Peter Carruthers, Stephen Laurence y Stephen Stich. Routledge: Oxford University Press, 2007. 280-301. <<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195310139.003.0017>>
- Sunstein, Cass R. "Social Norms and Social Roles". *Columbia Law Review* 96.4 (1996): 903-968. <<https://doi.org/10.2307/1123430>>
- Sykes, Gresham M. y David Matza. "Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency". *American Sociological Review* 22.6 (1957): 664-670. <<https://doi.org/10.2307/2089195>>
- Tavits, Margit. "Why Do People Engage in Corruption? The Case of Estonia". *Social Forces* 88.3 (2010): 1257-1279. <<https://doi.org/10.1353/sof.0.0288>>
- Tenbrunsel, Ann E. y David Messick. "Ethical Fading: The Role of Self-Deception in Unethical behavior". *Social Justice Research* 17 (2004): 223. <<https://doi.org/10.1023/B:SORE.0000027411.35832.53>>
- Transparency International. "Corruption Perception Index 2014". <<https://www.transparency.org.ro/en/tiropage/corruption-perceptions-index-2014>>
- Treisman, D. "The Causes of Corruption: A Cross-National Study". *Journal of Public Economics* 76.3 (2000): 399-457. <[https://doi.org/10.1016/s0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/s0047-2727(99)00092-4)>
- Udehn, Lars. "The Changing Face of Methodological Individualism". *Annual Review of Sociology* 28 (2002): 479-507. <<https://doi.org/10.1146/annurev.soc.28.110601.140938>>
- Ullmann-Margalit, Edna. *The Emergence of Norms*. Oxford: Clarendon Press, 1977.
- Varese, Federico. "The Transition to the Market and Corruption in Post-socialist Russia". *Political Studies* 45 (1997): 579-596. <<https://doi.org/10.1111/1467-9248.00097>>

- Warren, M. E. "What Does Corruption Mean in a Democracy?" *American Journal of Political Science* 48 (2004a): 328-343. <<https://doi.org/10.1111/j.0092-5853.2004.00073.x>>
- _____. "Social Capital and Corruption". *Democracy and Society* 1.1 (2004b): 16-18.
- Wenzel, M. "Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention". *Journal of Economic Psychology* 26.6 (2005): 862-883. <<https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.02.002>>
- Willer, Robb, Kuwabara, Koy Michael W. Macy. "The False Enforcement of Unpopular Norms". *American Journal of Sociology* 115 (2009): 451-490. <<https://doi.org/10.1086/599250>>
- Wouda, Jeroen et ál. "The Collaborative Roots of Corruption? A Replication of Weisel & Shalvi '2015' ". *Collabra: Psychology* 3.1 (2017): 27. <<http://doi.org/10.1525/collabra.97>>
- Zaloznaya, Marina. "The Social Psychology of Corruption: Why It Does Not Exist and Why It Should". *Sociology Compass* 8 (2014): 187-202. <<https://doi.org/10.1111/soc4.12120>>
- Zyglidopoulos, Stelios C., Fleming, Peter J., y Sandra Rothenberg. "Rationalization, Overcompensation and the Escalation of Corruption in Organizations". *Journal of Business Ethics* 84.S1 (2009): 65-73. <<https://doi.org/10.1007/s10551-008-9685-4>>