



La mente corrupta ¿Es posible evitar la corrupción?

Descripción

Vivimos tiempos de cambios en todo el mundo. Las nuevas tecnologías e internet nos han abierto los ojos a un nuevo nicho de conocimiento. Podemos leer, compartir y opinar en redes sociales con cualquiera que quiera conectar con nosotros.

Estamos en la era en la que descubrimos que el ser humano se corrompe con facilidad. Los altos cargos cometen actos de corrupción por todas partes. Y los niveles intermedios les secundan.

El poder político, la banca, las grandes corporaciones, los empresarios... no se libra ninguno. Son corruptos. ¿No se libra ninguno?

Hace algunos años, el Pacto Global de las Naciones Unidas elaboró un documento de sugerencia para que los participantes del Pacto considerasen tres elementos al luchar contra la corrupción y al implementar el 10mo principio de anti-corrupción que forma parte de los 10 principios del Pacto Mundial. Estos tres elementos son la acción interna, la acción externa y la acción colectiva.

A su vez, Transparencia Internacional desarrolló un Proceso de Implementación, como medida de acción interna, basándose en los principios empresariales para oponerse al soborno. El proceso de implementación se desarrolla en seis pasos:

- 1) Decisión de implementar una política antisoborno
- 2) Planeamiento para su Implementación
- 3) Desarrollar un Programa anti-soborno
- 4) Implementar Programa

- 5) Control
- 6) Evaluar el rendimiento

Este proceso puede modificarse según el tamaño de la empresa que lo implementa y de su capacidad para completar los pasos dentro del marco de tiempo sugerido.

Estos estamentos llevan a cabo, en muchas ocasiones, una labor pedagógica para entender y diferenciar los casos de corrupción y poner en conocimiento de las empresas de mecanismos y herramientas para combatirla.

Sin embargo, y aunque según estas fuentes el contexto de corrupción ha cambiado y se han reducido o minimizado los casos de corrupción en las empresas, lo cierto es que no ha desaparecido sino que, en los últimos años, parece haberse hecho más notorio o mayor eco. Tal vez, posiblemente el mero hecho de la divulgación ha provocado este contexto sonoro de los casos actuales de corrupción al ponerlos de manifiesto y ser capaces de ponerles nombres y caras a actitudes que antes pasaban por considerarse simplemente posiciones privilegiadas de poder.

Llegado este punto yo me hago una reflexión. ¿Qué es la corrupción? ¿Quién es realmente este enemigo? ¿Es una enfermedad contagiosa? ¿Cómo aparece en nuestras vidas?

Miro a mi hijo de cinco años y veo cómo intenta sobornarme con besos para conseguir un juguete nuevo. Observo a mi hija de nueve meses y me sorprende al darme cuenta de cómo consigue embaucarme para que la coja en brazos a base de una dosis de llantos y sonrisas. Entonces pienso, ¿es esta una versión amable de la corrupción?

Para estar seguro, busco la definición:

“Acción y efecto de corromper o corromperse. En las organizaciones, especialmente en las públicas, práctica consistente en la utilización de las funciones y medios de aquellas en provecho, económico o de otra índole, de sus gestores”. Así la define la Real Academia de la Lengua Española. A su vez, define corromper como “Sobornar a alguien con dádivas o de otra manera”.

Según el manual de Buenas prácticas en la lucha contra la corrupción de ESADE, *“aunque no existe una definición universal, sí que podemos exponer dos maneras de entender la corrupción: una más general, comprendida como el abuso de una posición de confianza para la obtención de un beneficio deshonesto; y otra más concreta, como la acción y efecto de dar o recibir algo de valor para que alguien haga (o deje de hacer) algo, con la que se burla una regla formal o implícita acerca de lo que se debe hacer, en beneficio del*

que da ese algo de valor o de un tercero”.

Transparencia Internacional la define como *“el abuso del poder encomendado para uso privado”.*

Finalmente, la definición que podemos encontrar como una de las más extendidas según google es *“Pervertir o hacer que una persona o una cosa sea moralmente mala”.*

A la vista de estas definiciones, podríamos englobar dentro de esta definición acciones de nuestra vida diaria como pagar a otro para que nos haga un proyecto de cara a aprobar una asignatura, ayudar un deportista a mejorar su rendimiento con el uso de sustancias dopantes, cobrar una comisión por adjudicar un trabajo la empresa en la que somos empleados o malversar fondos para declarar menos impuestos. Pero también podríamos incluir el hecho de aprovechar el carnet de socio de un amigo para entrar en un estadio de fútbol, mostrar pena para que nos lleven a hombros (en el caso de niños) aun cuando no estamos cansados o usar el descuento de compra de otra persona haciéndonos pasar por ella.

Aunque es evidente la connotación de la gravedad de cada uno de los hechos anteriores, bajo la perspectiva científica de la acción, todas ellas podrían, fácilmente, entenderse como acciones corruptas. Estas y muchas otras acciones que no pasan por ser los grandes escándalos que oímos en las noticias.

El motivo por el cual actuamos así bien podría entenderse como el objetivo de un beneficio propio pero, ¿cómo se justifica esto cuando la persona que comete la corrupción no necesita de un beneficio concreto?

Este hecho parece tener un motivo en el funcionamiento de nuestro cerebro.

La Real Academia de la Lengua Española define corromper como “*Sobornar a alguien con dádivas o de otra manera”.*

La corrupción según la ciencia

La corrupción pasa por ser un acto que se desvía de la conducta determinada socialmente. Está claro que si, socialmente, aceptásemos la premisa de que el uso de nuestro poder justifica el beneficio, no entenderíamos la corrupción de igual manera. La ciencia lleva años tratando de comprender por qué nos desviamos de esta conducta y tratando de encontrar la manera de evitarlo.

Frontiers in Behavioral Neuroscience llevó en 2014 un experimento que medía la conductancia de la piel, que es una medida de variación emocional general, al ofrecer un soborno, recibirlo o esperar para ver si se había descubierto el hecho de corrupción en el que se estaba implicado.

El resultado obtenido fue que la actividad electrodérmica aumentaba cuando la persona decidía actuar de forma positiva, honesta y prosocial y disminuía esa actividad electrodérmica cuando temían ser descubiertos o sancionados.

Se observó que las personas del estudio eran menos corruptas cuando sabían que podían ser observadas. En conclusión, si no hay sanción social, se pierde el mecanismo de premios y castigos, y se naturaliza el delito.

Los investigadores de la Universidad Jaume I realizaron un estudio en el que señalaban que aquellas personas honestas que deciden rechazar un soborno actuando contra sus propios intereses económicos muestran una excitación fisiológica mayor que los que deciden aceptar el soborno.

Según este mismo estudio, las personas parecen revelar valores intrínsecos que les frenan en contra de las tentaciones corruptas. No es la violación o el cumplimiento de una norma ética lo que desencadena la actividad emocional, sino la decisión real de actuar contra el propio interés monetario el que provoca estrés.

En otro estudio, el profesor Li Shu y los expertos en el área del Institute of Psychology at the Chinese Academy of Science descubrieron que, cuando las personas optamos por una conducta inadecuada, una pequeña región del cerebro, llamada circunvolución frontal inferior izquierda, se activa. Para llevar a cabo su estudio, ofrecían una cantidad de dinero a los sujetos de estudio. Independientemente de la cantidad ofrecida, las zonas del cerebro que se activaban eran la corteza prefrontal lateral, en la parte frontal, y las cortezas insulares bilaterales, a los lados del cerebro. Cuando los sujetos de estudio aceptaban realizar una acción corrupta para lucrarse, se activaba la circunvolución frontal inferior izquierda con mayor intensidad que en otras regiones. Cuanto mayor era la cantidad de dinero también era mayor actividad en la circunvolución.

Sin embargo, no todos los sujetos respondieron exactamente igual. Aquellos que tenían una tendencia más fácilmente sobornables mostraban una mayor actividad en la circunvolución.

Por otro lado, investigadores de la Universidad de Berkeley llevaron a cabo un estudio sobre la honestidad, la cual concluyen que está asociada a la corteza dorsolateral prefrontal, área responsable de controlar nuestros impulsos más automáticos.

Según Ming Hsu, coautor del estudio, la fuerza de voluntad es necesaria para la honestidad cuando es personalmente ventajoso mentir.

Finalmente, el estudio, realizado en la Universidad de Lausanne, encontró una relación entre los altos niveles de testosterona y la falta de empatía y acciones egoístas. Algunas personas tienen mayor predisposición a corromperse, sin embargo, no se puede afirmar que tener altos niveles de testosterona provocará que la persona en cuestión se corrompa. Según los investigadores, para que esto ocurra se necesitan otros factores, como poder, dinero y oportunidad.

Aquellas personas honestas que deciden rechazar un soborno actuando contra sus propios intereses económicos muestran una excitación fisiológica mayor que los que deciden aceptar el soborno

La corrupción no es exclusiva de los humanos

La corrupción no es exclusiva de la especie humana. De hecho, se han evidenciado conductas corruptas en chimpancés, abejas, hormigas y otros animales.

El engaño está omnipresente en la naturaleza bajo formas diversas, como los camuflajes de ciertas especies para provocar miedo o las acciones de animales más pequeños que sus predadores tratando de parecer mucho mayores.

Sin embargo, los juicios morales en el Reino Animal no parecen asimilarse al de los humanos, aspecto que hace que la corrupción sea entendida de diferente manera y, por tanto, cabe pensar que la respuesta emocional sea diferente.

Es por ello que es necesario entender la corrupción desde una perspectiva sociológica y psicológica para evaluar el impacto real que tiene en nuestras vidas.

El engaño está omnipresente en la naturaleza bajo formas diversas.

Sociología de la corrupción

Bajo una visión sociológica hay una serie de factores que definen la corrupción.

Tenemos una tendencia a identificar el éxito con el dinero. Así mismo, tenemos preferencia al cumplimiento de las leyes sólo por miedo al castigo y no por un respeto interiorizado a las mismas, independientemente de premios o castigos.

Además, gran parte de la población no concibe el esfuerzo conjunto y el respeto como una manera de conseguir el bienestar social.

Finalmente, si no hay sanción social se naturaliza el delito, pudiéndose llegar al extremo de que parte de la sociedad no respete e incluso se burle de las personas honestas. Muchas de las personas que en forma privada critican la corrupción no se rebelan contra el sistema corrupto para no ser aislados y apartados. En países donde la corrupción es una norma aceptada y no hay castigo ni sanción social para esta conducta, la corrupción se extiende como algo aceptado e interiorizado en una percepción subconsciente de que defraudar es algo lícito y aceptable, surgiendo una tolerancia ante la corrupción así como una desmotivación social para cumplir las leyes.

No es de extrañar, pues, que en los países donde se dan mayores casos de corrupción también se dan más casos relacionados con el incumplimiento de las leyes.

Si no hay sanción social se naturaliza el delito, pudiéndose llegar al extremo de que parte de la sociedad no respete e incluso se burle de las personas honestas.

Psicología de la corrupción

Si partimos de los estudios de la psicología cognitiva, podemos relacionar la corrupción con la denominada disonancia cognitiva, que surge de la investigación que trata de comprender qué hacen las personas cuando se enfrentan a una información que crea estados psicológicos conflictivos.

Los estudios parten de la premisa básica de que las personas experimentan disonancia cognitiva cuando su conducta entra en contradicción con sus convicciones éticas, o cuando están tratando de conciliar pensamientos que son incompatibles. Los individuos que experimentan disonancia cognitiva pretenden reducir sus sentimientos de incomodidad intentando conciliar sus creencias y sus comportamientos conflictivos, o sus pensamientos incompatibles, sobre todo si la disonancia se asocia a la estima.

Las personas en conflicto de intereses pueden llegar a crear mecanismos de conclusión y confirmación distorsionados con el objetivo de obtener pruebas que apoyen su teoría de

acción correcta, creándose lo que se denominan “sesgos confirmatorios”. En consecuencia, no son conscientes de su comportamiento inadecuado sino, más bien, todo lo contrario, creyendo que actúan de manera correcta en todo momento. Pueden mantener un pensamiento sesgado de protección ante estos conflictos incluso, en gran medida, de manera inconsciente.

En mayor profundidad, la toma de decisiones integra procesos cognitivos y procesos emocionales, implicando áreas como el hipocampo y la amígdala, de manera que dicha toma de decisión se basa en la memoria de experiencias previas. Este procesamiento se produce, normalmente, al margen de la conciencia y puede verse influenciado por los intereses propios y por los esquemas previos creados durante la historia de la persona. Esto hace que estos conflictos de intereses que influyen en la toma de decisiones puedan darse, igualmente, de forma no consciente.

Bajo estas premisas, las personas que tienen un conflicto de intereses financieros o bajo la influencia económica de un grupo externo, a menudo pueden no ser conscientes de que el conflicto pueda comprometer su conducta. Entonces, cuando las personas en conflicto no son conscientes de ello, no resulta probable que la divulgación propia de las campañas de transparencia y de lucha anti corrupción puedan modificar su comportamiento, principalmente porque no se ven afectadas por este hecho.

Por otro lado, de manera consciente, aquellos que aceptan el soborno establecen juicios morales de acuerdo con pautas cognitivas diferentes de quienes lo rechazan. Los que aceptan sobornos responden al esquema moral cognitivo del interés personal mediante el filtro del propio interés, predominando la perspectiva de la ventaja personal y extendiendo la preocupación solo a los conocidos y cercanos.

Los que no aceptan sobornos consideran las expectativas interpersonales mutuas, las relaciones entre pares y la conformidad interpersonal, teniendo en cuenta el bienestar de los otros no conocidos y piensan en términos de justicia, igualdad y equidad.

Finalmente cabe mencionar que diversos experimentos muestran las circunstancias en las que las personas se muestran predispuestas a actuar en beneficio del bien común. La cooperación se suele dar cuando las personas sienten que si ayudan van a recibir algo a cambio, aunque sea en un futuro lejano, o bien cuando se sienten observadas.

Las personas que tienen un conflicto de intereses financieros o bajo la influencia económica de un grupo externo, a menudo pueden no ser

conscientes de que el conflicto pueda comprometer su conducta

El perfil de la corrupción controlada

Un corrupto puede ser considerado una persona que realiza un proceso premeditado, razonado y calculado de costes y beneficios. Desde una perspectiva psicopatológica, son individuos conscientes de sus actos que ignoran al resto y prescinden de los valores éticos, morales y cívicos que garantizan la equidad en la convivencia. Transgreden, de manera intencionada, las normas movidos por la ambición y por su obsesiva identificación del éxito con el dinero así como por su necesidad de un reconocimiento social con el objetivo de satisfacer a su ego.

Sólo respetan la ley por el miedo a las sanciones. Si el beneficio obtenido es mayor que el potencial coste de ser descubierto, pueden llevar a cabo la acción corrupta. Se sienten inmunes e invulnerables. Creen que no serán descubiertos ni juzgados por sus actos y descartan las consecuencias negativas de sus actuaciones, lo que les incentiva a ser temerarios y a jactarse de sus actividades ilícitas.

El camino que lleva a la corrupción es una combinación de un entorno propicio, una oportunidad y un tipo de personalidad que, superando el temor a un posible castigo, antepone el beneficio individual al interés de los demás y al cumplimiento de la ley.

Pueden desembocar en comportamientos corruptos si se dan unos condicionantes de personalidad: la personalidad narcisista (utilizar a los otros para fortalecer su autoestima y satisfacer sus deseos) y la antisocial (conlleva una frialdad emocional, una carencia de ética y un comportamiento basado en el engaño y la manipulación, sin remordimiento por las consecuencias de sus actos).

Sin embargo, no todo el mundo que tiene la oportunidad de infringir la ley en beneficio propio lo hace.

El camino que lleva a la corrupción es una combinación de un entorno propicio, una oportunidad y un tipo de personalidad que antepone el beneficio individual al interés de los demás y al cumplimiento de la ley.

Conclusión

Usando palabras de Luis Fernández, profesor de psicología en la Universidad de Santiago de Compostela y autor del libro Psicología de la corrupción y los corruptos, "El ser humano

es un animal con una tendencia biológica a la corrupción”.

Si no hay miedo a ser sancionado, el ser humano tiende a naturalizar el delito y la corrupción se vuelve una dinámica que incita a su propio sostenimiento.

La moda actual es hablar de transparencia pero, como el lector no tardará en entender, si a estas alturas no lo había hecho ya, releendo los apartados anteriores sobre los tipos de personas involucradas en temas de corrupción, estamos ante dos perfiles, uno inconsciente de sus actos y otro totalmente consciente.

El primero, incapaz de darse cuenta de que su actúa inadecuadamente, no recibirá ningún impacto sobre su conducta a través de las campañas de transparencia puesto que no se verá reflejado.

En cuanto al perfil de personas corruptas con conocimiento de si inmoralidad, resulta evidente que tratarán de enmascarar sus actos para evitar ser descubiertos, buscando los flecos que les permitan justificar sus acciones.

Ante esto hay dos caminos, uno a corto plazo, relacionado con la creación de leyes anti-corrupción y una incentivación de las acciones honorables, y uno a largo plazo, centrado en la generación y promoción de valores empresariales a través de la formación y educación.

Una sociedad con libertad de elección, con capacidad de competencia por valor y con confianza en las tomas de decisión es una sociedad más feliz y equilibrada.

Esto, evidentemente, es aplicable a personas, empresas públicas y privadas, organizaciones y estamentos públicos, incluida la política, que hacen uso del concepto de transparencia como herramienta comercial pero que carecen del rigor suficiente para garantizarla.

Si no hay miedo a ser sancionado, el ser humano tiende a naturalizar el delito y la corrupción se vuelve una dinámica que incita a su propio sostenimiento.

Photo by Svilen Milev from [FreelImages](#)