

Empatía, necesidad de cognición y se relación con la honestidad

Diego Alberto Zepeda Guzmán, Lucero Segoviano Urbina, Lizeth Jocelyn Castro Sánchez, África Nahely Torres Boy, Daniel Eduardo Zepeda Guzmán, Rafael Martínez Cano, Juan José Duarte Barroso, Christian Enrique Cruz Torres, Tonatiuh García Campos.

Volumen 10 XXVI Verano de la Ciencia

Resumen

La corrupción es una problemática que ha afectado a México generación tras generación. México es el país con mayor corrupción de la OCDE. Esta problemática involucra tanto al gobierno como a los ciudadanos, ya que tradicionalmente se cree que es un problema gubernamental, sin embargo, tales magnitudes que este fenómeno ha alcanzado incluyen la participación de los ciudadanos. En este documento se presenta un estudio cuyo objetivo es analizar la honestidad/humildad de las personas, y su relación con la empatía y la necesidad de cognición. La empatía es la habilidad de las personas de comprender el punto de vista de otra persona, la cual favorece la conducta prosocial, además, rige el pudor, justicia, dignidad y sinceridad en la forma de ser y actuar de las personas. Sus dimensiones son compasión, perturbación y perspectiva, y se propone que pueden asociarse positivamente con la disposición a la honestidad. La necesidad de cognición es el gusto por dedicar esfuerzo a pensar y reflexionar, el cual determina se propone que puede afectar la honestidad de las personas ya sea de una manera positiva reafirmando una conducta honesta, o bien aportando a la planificación de conductas deshonestas. La honestidad se presenta en diversas dimensiones: sinceridad, justicia, evitación de la codicia y modestia. El estudio tiene un diseño transversal y correlacional, con datos fueron recabados mediante encuesta, donde se exploró la tendencia de honestidad de las personas, su empatía y necesidad de cognición. Los resultados muestran que la relación de empatía-perspectiva y honestidad-evitación de la codicia son la única relación estadísticamente significativa, es decir, entre más altos sean los niveles de empatía-perspectiva de una persona, mayor será la tendencia de evitar ser codiciosos.

Palabras clave: Honestidad/Humildad, empatía, necesidad de cognición, corrupción, coeficiente de Spearman.

Marco teórico

México se ha posicionado año tras año como uno de los países con peores calificaciones en el Índice de Percepción de Corrupción (IPC), el cual califica factores como los sobornos, malversación y negligencia financiera (tanto de gasto público como de precios e impuestos), fraudes electorales, escándalos políticos, enriquecimiento ilícito, entre otros. En el ejercicio del año 2020, México obtuvo el lugar número 124 de 180 países, con una calificación de 31 puntos sobre 100 posibles (Transparency International, 2020).

De acuerdo con el análisis que realizaron Ambraseys y Bilham (2011) sobre los decesos ocurridos en sismos por el colapso de edificios entre 1980 y 2010, identificaron que 83% de ellos ocurrieron en países que, como México, presentan niveles de corrupción superiores a lo que podría esperarse dado su nivel de pobreza. La falta de regulación adecuada para favorecer a grandes constructoras con menores costos, o la posibilidad de sobornar a las autoridades para construir sin atender las regulaciones vigentes, ha implicado que 8 de cada 10 muertes en sismos se concentran en países especialmente corruptos como México.

La corrupción también tiene relación con la tasa de mortalidad infantil (Hanf, et al, 2011), donde los niveles de corrupción nacional se asocian con mayores tasas de mortalidad infantil, incluso después de controlar factores como el gasto per cápita en salud, el producto interno bruto y el porcentaje de la población con acceso a niveles de sanidad adecuados, estimando que 1.6% de las muertes a nivel mundial podrían atribuirse a causas derivadas de la corrupción. El informe de Open Society Justice Initiative (2018) y Bataillon (2015), dan cuenta de las formas en que la corrupción, impregnada en todos los niveles de política y justicia

en México, han permitido el empoderamiento de grupos del crimen organizado, responsables incluso del exterminio de pueblos completos con total impunidad, incluso acompañamiento de las autoridades local.

Esta problemática ha sido uno de los tópicos comunes que se abordan en los debates presidenciales y en el vulgo, puesto que la corrupción es una práctica que beneficia a unos a costa del perjuicio de otros. Convencionalmente, la corrupción ha sido estudiada como un problema particular de funcionarios públicos y sus instituciones; Treisman (2000) la define como el abuso de un cargo público para el beneficio personal. Datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2015) reflejan que 88.8% de los encuestados consideran que la corrupción es algo que ocurre frecuente su entidad, y 50.9% de los encuestados perciben a la corrupción como uno de los principales problemas en su entidad, apenas por detrás de la inseguridad y la delincuencia (66.4%). Sin embargo, el mismo estudio muestra que 22% de los encuestados declaran haber pagado sobornos en trámites para abrir una empresa, 23% para trámites ante el ministerio público y 55% para asuntos relacionados con las autoridades de seguridad pública.

Desde un ángulo más amplio, Sutherland (1940) define la corrupción como una violación a la confianza delegada o implícita. Desde una aproximación más operativa, Transparency International (2019b) define la corrupción como: el abuso del poder confiado para beneficio privado, clasificándose en grande (la que ocurre en las altas esferas del gobierno), menor (la ejercida por funcionarios públicos en sus interacciones cotidianas con ciudadanos comunes) y política (ejercida por funcionarios tomadores de decisiones para modificar procedimientos de la asignación de recursos en su propio beneficio).

La corrupción es un problema cuya comprensión y solución requiere la inclusión de la ciudadanía como agentes y no únicamente como víctimas. Los índices que muestran la gravedad de la corrupción a lo largo de la historia de México y las encuestas que reflejan una pobre cultura de la legalidad, apuntan a un problema social de escaso cumplimiento de normas legales, o peor aún, del establecimiento de nuevas normas que legitiman el ejercicio de la corrupción. En principio, la solución aparente sería una buena educación, ya que como bien mencionan Sherif y Sherif (1953) la interacción grupal forma necesariamente normas sociales, y estas perduran en lo individual, ya sea en juicios y percepciones ajenas al grupo. Las normas sociales son definidas por Miller y Prentice (2016) como la tendencia a comportarse como la mayoría de las personas lo hace, basados en la conformidad de aceptar las prácticas comunes.

Estas normas pueden ser explícitas, cuando están estipuladas en “enunciados que expresan lo que es obligatorio, prohibido o permitido” (Sieckmann, 2015), por ejemplo, en una constitución. También pueden ser implícitas, cuando de la interacción cotidiana con los demás, resultan las pautas que dictan los comportamientos que podemos llevar a cabo o no en cada contexto. Las normas implícitas además rigen nuestras interacciones con los demás, a manera de códigos no escritos que definen lo que otras personas esperan de nosotros y lo que nosotros esperamos de los demás, siendo obedecidas a menudo de forma inconsciente y sin deliberación (Young, 2015).

De manera semejante, Cialdini, Reno y Kallgren (1991) distinguen entre normas descriptivas e injuntivas. Éstas últimas resultan de lo que se percibe que la mayoría de las personas aprueba o desaprueba; son las normas de lo que debe ser. Las normas descriptivas se refieren justo a los comportamientos típicos del grupo, ofreciendo una alternativa rápida y adaptativa de comportamiento mediante la observación de cómo actúan los otros en la misma situación, favoreciendo el actuar como la mayoría. Por ejemplo, aunque las normas injuntivas dictan que la corrupción es un delito, las descriptivas pueden dictar que el que no tranza no avanza.

Cialdini, Reno y Kallgren (1990) proponen la teoría del foco normativo; un modelo donde la adherencia o violación a una norma resultan de los estímulos en el ambiente que funcionan como señales de la norma descriptiva. Por ejemplo, una pared con grafitis nos indica que varias personas han violado la norma injuntiva de no pintar grafitis, resultando una norma descriptiva que señala que es posible pintarlos. Este modelo es una posible explicación al conocido efecto de las ventanas rotas, en donde Wilson y Kelling (1982) afirman que un ambiente predominantemente desordenado, derivado de conductas que destruyen la propiedad pública (como basura en las calles y grafitis), promueve que otros propaguen también el desorden, dado que existe en el ambiente una norma descriptiva que lo tolera.

Este efecto ha sido replicado experimentalmente en los estudios de Keizer, Lindenberg y Steg (2008), observando que las evidencias de que se ha violado una norma social motivan a los individuos hacia la violación de otras diferentes. Por ejemplo, individuos que atravesaban espacios con evidencias de grafitis en las paredes junto a un letrero que los prohibía, incrementaron significativamente conductas violatorias a otras normas, como tirar basura o pasar por zonas donde un letrero lo prohibía.

Los estudios hasta ahora revisados proponen que la transgresión de las normas legales o injuntivas puede derivar de un efecto de contagio, donde evidencias de la transgresión de algunas normas generan nuevas normas (descriptivas) que legitiman a otras personas a transgredirlas también. Así mismo, los estudios demuestran la apertura colectiva hacia el castigar a quienes infligen la ley, pero al contarse la historia real, la moralidad y ética individual y comunitaria se ve sugestionada disminuyendo la respuesta activa, derivando del efecto de contagio antes mencionado. Por ejemplo, de acuerdo con datos del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM (2011), el 41% de los mexicanos estarían dispuestos a violar la ley si bajo su criterio consideran que es lo necesario y correcto para la situación.

Ashfort y Anand (2003) demuestran que en organizaciones con altos índices de corrupción se generan creencias justificables para responder ante los sentimientos de culpa generados. Es ahí cuando podemos hablar de estas justificaciones insertadas en la sociedad, normalizando y por ende creando la cultura de la corrupción.

En su artículo *Acerca de la calificación moral de la corrupción*, Garzón Valdés (2004) habla sobre esta normalización y la posibilidad de dejar de vivir con ella, siendo ya tan desarrollada que se ha vuelto parte de la dinámica estructural social; esta normalización, ha estabilizado un sistema de corrupción. Por su parte, Arnoldo Kraus (1995), reflexiona sobre la posibilidad de que funcione la estabilidad social dejando de existir la corrupción, pues es un instrumento ya aprendido y arraigado que ha trascendido históricamente y que su anulación sería crítica para el tejido social que ahora se vive; en definitiva, no sería un sentido positivo para el sistema que se corrompe. Además, se habla de esta costumbre de modelo político como resistencia a caer en un pasado histórico marcado por una invasión y colonialismo latente que amenaza con salir a la luz.

Honestidad/Humildad

Como una forma de aproximación a la corrupción se utilizó en este proyecto la medición de honestidad/humildad, descrito por Roncero, Fornés y Belloch (2013).

En este estudio se aplicó el inventario de personalidades del HEXACO a participantes de habla hispana, pues antes de este no había sido traducido para esta población. Los resultados permitieron identificar el dominio Honestidad/Humildad, relacionado de forma importante con el dominio de Cordialidad implicando una mayor influencia de los valores individuales en los sujetos. En el modelo Mac Adams (1996) se perciben tres niveles de análisis de la personalidad, el cual sitúa a la Honestidad/Humildad en el segundo nivel, donde se le atribuyen cualidades como los valores, habilidades y metas. En específico, la dimensión de honestidad/humildad se define como *el dominio que completa el retrato de la personalidad humana* (Roncero, Fornés y Belloch, 2013).

La corrupción, como se ha visto, es la voluntaria elección del beneficio propio a costa del perjuicio de otro; este problema se puede analizar con base en una serie de variables comportamentales que se explican a continuación.

Empatía

Una de las grandes herramientas del ser humano es la empatía, que tiene la función de “comprender y responder de manera adaptativa a las emociones de los demás, tener éxito en la comunicación emocional, y promover la conducta prosocial” (Spreng, et al, 2009). Según Rogers (1966), la empatía es una habilidad aprendida que comprende: una conexión cognitiva (perspectiva para entender el punto de vista del otro, y fantasía o perturbación para ubicarse imaginativamente en el lugar del otro) y afectiva (asociación con sentimientos como compasión, preocupación, entre otros, por otras personas) entre dos sujetos, con

ambos componentes interdependientes entre sí. La corrupción se explica a través de la empatía al ofrecer múltiples panoramas al individuo, dicho de otra manera, se da pauta a evaluar la situación, beneficios y perjuicios a cometer, lo que podría entenderse en una relación inversamente proporcional: a mayor empatía, menor corrupción.

El estudio de la empatía se ha realizado mediante autoinformes, con reactivos que evalúan las dimensiones cognitivas y afectivas de la empatía. Dichos instrumentos son mayormente desarrollados en Estados Unidos y Europa (Davis, 1980; Hogan, 1969; Geng et al., 2012; Mehrabian y Epstein, 1972; Mestre et al., 2004; Reniers et al., 2011; Spreng et al., 2009). En el caso de México se utiliza la escala multifactorial de empatía, enfocada al sector de adultos debido a su redacción más compleja y de difícil comprensión para adolescentes y niños (Lozano, basada en Díaz-Loving, et al, 1986). Está compuesta por cuatro subescalas: 1) preocupación propia, 2) compasión empática, 3) empatía cognoscitiva e 4) indiferencia-tranquilidad. El uso de estas dimensiones radica en la propia definición de Díaz Loving et al. (1985) sobre la empatía, donde se explica la función cognitiva como la vía consciente para conocer los pensamientos, intenciones y sentimientos del otro, así como la función emocional como la respuesta afectiva vicaria (Sánchez Aragón y Martínez Pérez, 2012).

Necesidad de cognición

La necesidad de cognición se refiere a la tendencia de un individuo de ocuparse en actividades cognitivas que requieran de esfuerzo mental y donde la persona disfruta el hecho de pensar (Correa, 2006). Esta diferencia individual es un tipo de motivación intrínseca que se presenta en forma de un contínuum bipolar que va del nivel alto al bajo del constructo, en otras palabras, existen personas que de manera constante y natural están más dispuestas a realizar actividades reflexivas y otras que lo hacen muy poco. Esta variable puede asociarse a la honestidad, ya que una persona con predilección a pensar está más dispuesta a tomar decisiones mejor estructuradas, ya sea que aporten a la honestidad, es decir, que una persona piense acerca de las consecuencias de sus actos antes de hacerlos, o por el contrario, una forma más maquiavélica donde utilicen su cognición para planear sus estrategias de deshonestidad, por ejemplo como estafar a alguien, mentir, obtener algo de alguien.

Con base en estos antecedentes, la pregunta de investigación que guía este proyecto es: ¿cómo se relacionan las variables de empatía y necesidad de cognición con la honestidad/humildad? Al respecto, se establecen como hipótesis que las personas con niveles altos de empatía en sus componentes de compasión, perturbación y perspectiva se relacionen con la honestidad/humildad de manera positiva y estadísticamente significativa. Para la variable necesidad de cognición es posible tanto una relación positiva como negativa; en tanto que mayores niveles de necesidad de cognición podrían asociarse a una mayor reflexión y evitación de las consecuencias negativas de actos deshonestos, pero también podría llevar a estrategias más elaboradas para beneficiarse con menores o nulas consecuencias.

Método

Participantes

La muestra recopilada corresponde a un total de 157 casos con una edad promedio de 20 años ($\bar{x}=20.60$, $DE= 5.60$), con un rango que abarca de los 17 a 55 años; el 38.85% del sexo masculino, 60.50% sexo femenino y .63 prefirió no indicar su sexo. La mayor incidencia del nivel escolar se da en preparatoria completa, donde predomina la mayoría con el 45.85%, seguidos del 35.03% con carrera incompleta, 8.28% con carrera completa, 7.64% de preparatoria incompleta, 1.91% con secundaria completa y 0.63% para posgrados y casos que prefirieron no indicar su escolaridad. El 78.98% de la muestra se encontraba estudiando, mientras que el 21.01% se dedicaba a trabajar.

Instrumentos

Se aplicó el instrumento de empatía para registrar sus respuestas de acuerdo con cada dimensión, es decir, para la dimensión empatía-compasión se daban los enunciados *Trato de ayudar a los menos afortunados*;

Siento feo presenciar una injusticia y Me preocupa ver a alguien lastimado; para empatía-perturbación los enunciados fueron *Me asusta pensar en violencia, Pierdo el control en situaciones de peligro, Me angustian las emergencias y Cuando doy malas noticias me ganan mis emociones*; mientras que en la dimensión empatía-perspectiva las afirmaciones eran *Soy una persona sensible, Adivino cuando alguien tiene problemas, Sé cuando alguien está enojado y Me doy cuenta del estado de ánimo de los demás*. Para la variable necesidad de cognición se plantearon enunciados como *Me considero una persona que se guía por su criterio Me considero una persona muy racional y Prefiero confiar en una información racional en vez de una corazonada*, entre otros. Finalmente, la honestidad se dividió también en dimensiones: 1) Honestidad-sinceridad (*No usaría halagos para obtener un ascenso o promoción en el trabajo, aunque pensara que con ello podría conseguirlo*), 2) Honestidad-justicia (*Nunca aceptaría un soborno, aunque fuera muy cuantioso*), 3) Honestidad-Evitación de la Codicia (*Tener mucho dinero no es especialmente importante para mí*) y 4) Honestidad-Modestia (*Soy una persona normal y corriente, no soy mejor que los demás*). Todos los reactivos fueron presentados en formato tipo Likert, con cinco opciones de respuesta que iban de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo). Se incluía además una sección de datos generales donde se preguntaba el sexo, edad, nivel de estudios y ciudad de residencia.

Procedimiento

El muestreo fue no representativo, por conveniencia. El levantamiento se realizó en línea mediante la plataforma Google Forms; para ello se contactó a los participantes mediante redes sociales gracias al apoyo del equipo de investigación. En la página de inicio de la encuesta se presentaba el formato de consentimiento informado, donde se invitaba a la participación enfatizando que el procesamiento de datos se haría con fines de investigación científica, garantizando la confidencialidad de las respuestas, quedando a resguardo de los investigadores, cuyos nombres y dirección de correo electrónico se presentaban en el formato. Se señalaba también que la aceptación era totalmente voluntaria, que no se otorgarían recompensas, pero tampoco sanciones si decidían no participar o retirarse a mitad de la encuesta. Al final del formato se ubicaba una casilla que los participantes debían marcar para indicar que aceptaban participar después de haber leído el consentimiento, y dos botones debajo que permitían continuar con la encuesta o abandonar la página, según fuera su decisión.

Resultados

Como puede observarse en la figura 1, los promedios de honestidad, empatía (en todas sus dimensiones: compasión, perturbación y perspectiva) y necesidad de cognición se mantienen, en general, cercanos al puntaje 3 que indica una postura neutral, exceptuando los casos de compasión de la empatía y justicia de la honestidad, donde se acercan más a un puntaje alto (totalmente de acuerdo), caso contrario de la perturbación de la empatía donde existe una media por debajo del punto neutro.

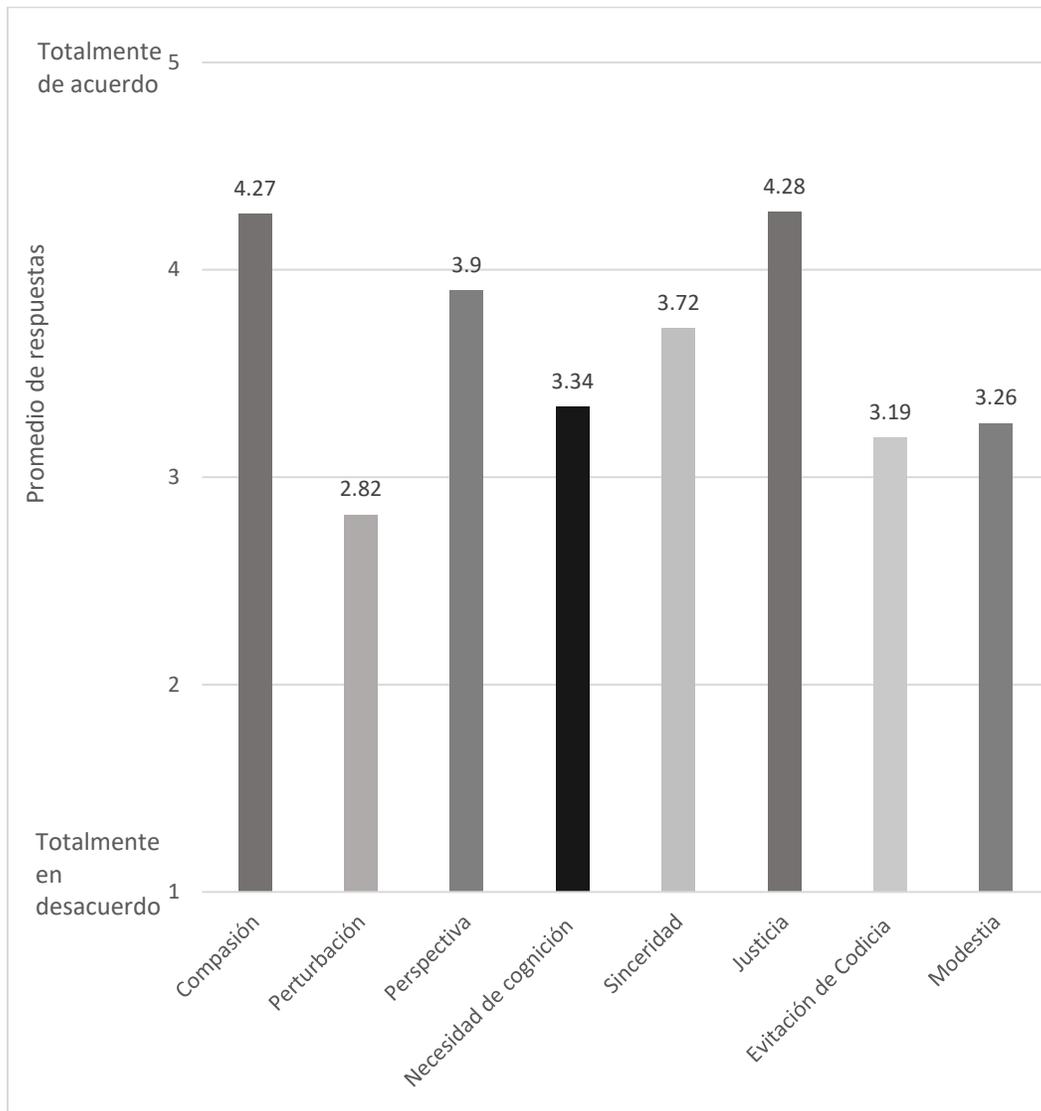


Figura 1. Promedios de los factores de honestidad, necesidad de cognición y empatía.

Para probar las hipótesis planteadas se calculó el coeficiente de correlación de Spearman, de esta forma se obtuvieron los resultados presentados en la tabla 1. El coeficiente de correlación de Spearman muestra que la única relación estadísticamente significativa es entre los factores empatía-perspectiva y honestidad-evitación de la codicia ($\rho = .276$, $p = .023$), de esta manera se acepta la hipótesis exclusivamente para el caso de altos niveles de empatía-perspectiva implican también mayores niveles de evitación de la codicia; sin embargo, contrario a nuestra hipótesis, se observa que la empatía en sus dimensiones de perturbación y compasión (afectiva) no implican alguna modificación a las conductas de honestidad, mismo caso que en el factor necesidad de cognición donde no existe ninguna correlación estadísticamente significativa.

Tabla 1. Valores de correlación de Spearman (Rho) y de significancia (p).

| | | Factor sinceridad | Factor Justicia | Factor Evitación de la Codicia | Factor Modestia |
|---|--------------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------|--------------------|
| Factor compasión de la empatía | Rho de Speraman | .208 | .172 | .063 | -.029 |
| | p | .089 | .16 | .60 | .81 |
| Factor perturbación de la empatía | Rho de Speraman | .022 | .010 | -.05 | .147 |
| | p | .85 | .93 | .68 | .23 |
| Factor perspectiva de la empatía | Rho de Speraman | -.065 | .126 | .276 | .040 |
| | p | .59 | .30 | .023 | .74 |
| Factor Necesidad de Cognición | Rho de Speraman | .125 | .176 | .100 | .102 |
| | p | .31 | .15 | .41 | .40 |

Discusión

Los resultados mostraron que solo se cumple la hipótesis de relaciones entre las variables empatía-perspectiva y honestidad-evitación de la codicia. Esta relación puede deberse a que las personas que tienen altos niveles de empatía; que tienen la habilidad de comprender las situaciones de las personas, son personas más honestas, ya que pueden ver la vida de una manera más íntegra y se preocupan por el bien de otras personas.

Estudios previos han mostrado que el castigo altruista puede ser un instrumento para el rendimiento de cuentas ante una situación de daños a la ley, donde por medio de acciones específicas se sanciona a un individuo que ha violado acuerdos previos con otro. Fehr y Gächter (2002) reunieron a grupos de cuatro participantes a quienes daban dinero para invertir en bienes colectivos, pero la forma más atractiva de incrementar los bienes personales era desertando de los grupos, mientras que el fondo colectivo representaba algunas desventajas como el hecho de que a pesar de que un miembro no cooperará, los bienes se repartirán entre todos; esto ocasiona una separación, pero, al darse la oportunidad de castigar a quienes no cooperan con la anulación de los bienes repartidos, la dinámica cambiaba y los participantes comenzaban a responder. Esta respuesta se da en un tejido social de reciprocidad fuerte, siendo positiva cuando se coopera colectivamente logrando un incremento en una dirección específica y negativa al recurrir al castigo como método de sanción.

Se ha mostrado también que el impulso emocional de la respuesta hacia una transgresión, no suele ser el sentido de justicia de acuerdo con lo establecido, más bien el daño directo a la percepción moral del individuo e incluso dentro de un círculo cercano o de identificación, donde desarrolla empatía, incrementando la cooperación (O'Mara, et al, 2011). Esto refuerza el dominio de la honestidad dentro de las personalidades como el factor influyente directamente proporcional a la acción que se decida efectuar.

Referencias

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.
[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-t](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-t)
- Ambraseys, N. & Bilham, R. (2011). Corruption kills. *Nature*. <https://www.nature.com/articles/469153a.pdf>
- Ashforth, B. E. & Anand, V. (2003). The normalization of corruption in organizations. *Organizational Behavior*. 10.1016/S0191-3085(03)25001-2
- Bataillon, G. (2015). Narcotráfico y corrupción: las formas de la violencia en México en el siglo XXI. Nueva Sociedad.
<https://nuso.org/articulo/narcotrafico-y-corrupcion-las-formas-de-la-violencia-en-mexico-en-el-siglo-xxi/>
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: Theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015- 1026.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Correa, F., Cruz, C. Necesidad de cognición y su relación con el desempeño académico. 7° encuentro nacional de tutoría. Departamento de Psicología, Universidad de Guanajuato.
- Cruz, C., Correa, F, Contreras-Ibáñez, García, L. (2021). Las creencias que justifican la corrupción disminuyen la disposición y el apoyo percibido para combatirla. *Revista Latinoamericana de Psicología*. *Transparencia Mexicana*.
- Cruz, C., Duarte, J., Quiroz, K. (2020). Análisis exploratorio y experimental del contagio de las normas sociales en favor de la corrupción. *Premio Nacional de Investigación Social y de Opinión Pública 2019*, pp. 145 - 190.
- Davis, Mark H. (1980). A multidimensional Approach to Individual Differences in Empathy. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*. http://www.uv.es/~friasnav/Davis_1980.pdf
- Díaz, R., Andrade, P. y Nadelsticher, Abraham. (1986). Desarrollo de la escala multidimensional de empatía. *Revista de Psicología Social y Personalidad*.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415 (6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fishbein, M. y Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*, Nueva York, Taylor & Francis.
- Garaigordobil, Maite y García, Patricia. (2006). Empatía en niños de 10 a 12 años. *Psicothema*.
- Garzón Valdés, E. (2004). Acerca de la calificación moral de la corrupción. *Isonomía*.
<http://www.scielo.org.mx/pdf/is/n21/n21a1.pdf>
- Geng Yaoguo, Xia, Dan y Qin, Beibei (2012). The Basic Empathy Scale: A Chinese Validation of a Measure of Empathy in Adolescents. *Child Psychiatry Human Development*. doi: 10.1007/s10578-011-0278-6
- Hanf, M., Van-Melle, A., Fraisse, F., Roger, A., Carme, B. & Nacher, M. (2011). Corruption Kills: Estimating the Global Impact of Corruption on Children Deaths. *PLoS ONE*. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0026990>
- Hogan, Robert. (1969). Development of an empathy scale. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. doi:10.1037/h0027580
- Inegi (2015). Segunda encuesta nacional de calidad e impacto gubernamental. <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/encig/2015/default.html>
- Keizer, K., Lindenberg, S. & Steg, L. (2008). The Spreading of Disorder. *Scienceexpress*. DOI: 10.1126/science.1161405
- McAdams, D.P. (1996). Alternative futures for the study of human individuality. *Journal of Research in Personality*.
- Mehrabian, Albert y Epstein, Albert (1972). A measure of emotional empathy. *Journal of Personality*. doi: 10.1111/j.1467.6494.tb00078.x
- Mestre Escrivá, María Vicenta, Frías Navarro, María Dolores y Samper García, Paula. (2004). La medida de la empatía: análisis del Interpersonal Reactivity Index. *Psicothema*.
- Miller, D.T. & Prentice, D. A. (2016). Changing Norms to Change Behavior. *Annual Reviews*. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010814-015013>

- O'Mara, E. M., Jackson, L. E., Batson, C. D., & Gaertner, L. (2011). Will moral outrage stand up?: Distinguishing among emotional reactions to a moral violation. *European Journal of Social Psychology*, 41(2), 173-179.
- Open Society Justice Initiative. (2018). 2018 Global Human Rights Litigation Report. Open Society Foundations. <https://www.justiceinitiative.org/publications/global-human-rights-litigation-report>
- Reniers, Renate L., Corcoran, Rhiannon, Drake, Richard, Shryane, Nick y Völlm, Birgit (2011). The QCAE: A Questionnaire of Cognitive and Affective Empathy. *Journal of Personality Assessment*. doi: 10.1080/00223891.2010.528484
- Roncero, M., Fornés, G., Belloch, A. (2013). Una nueva aproximación a la evaluación de la personalidad en español. *Revista Argentina de Clínica Psicológica*.
- Sherif, M. & Sherif, C.W. (1953). *Groups in harmony and tension; an integration of studies of intergroup relations*. Harper & Brothers.
- Sieckmann, J. (2015). Norma Jurídica. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/8/3796/4.pdf>
- Spreng R., Nathan, McKinnon, Margaret C., Mar, Raymond A. y Levine, Brian. (2009). The Toronto Empathy Questionnaire: Scale Development and Initial Validation of a FactorAnalytic Solution to Multiple Empathy Measures. *Journal of Personality Assessment*. doi: 10.1080/00223890802484381
- Sutherland, E. H. (1940). White-collar criminality. *American Sociological Review*. <https://doi.org/10.2307/2083937>
- Transparencia Mexicana. (2021). Mejora percepción de corrupción en México 2020; riesgo de impunidad latente. <https://www.tm.org.mx/ipc2020/>
- Transparency International. (2020). CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX: 2020. <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl>
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)
- Wilson, J. Q. & Kelling, G. L. (1982). Broken Windows: The police and neighborhood safety. *The Atlantic Monthly*.
- Young, H. P. (2015). The Evolution of Social Norms, *Annual Review of Economics*, vol. 7, núm. 1, pp. 359-387. En <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115322>