

Centro Universitário de Brasília - CEUB
Faculdade de Ciências da Educação e Saúde – FACES

**O papel moderador da ganância na relação entre tríade sombria da
personalidade e corrupção por agentes públicos**

João Carlos Alves Leles

Brasília, DF

2023

Centro Universitário de Brasília - CEUB
Faculdade de Ciências da Educação e Saúde – FACES

**O papel moderador da ganância na relação entre tríade sombria da personalidade e
corrupção por agentes públicos**

João Carlos Alves Leles

**Dissertação apresentada no Programa de
Mestrado em Psicologia, nível de Pós-
Graduação Stricto Sensu, no Instituto CEUB
de Pesquisa e Desenvolvimento – ICPD.**

**Linha de Pesquisa: Cultura e processos
psicossociais**

Orientador: Dr. João Gabriel Nunes Modesto

Banca Examinadora:

Orientador: Dr. João Gabriel Nunes Modesto

Membra interna: Dra. Manuela Ramos Caldas Lins

Membro externo: Dr. Ronaldo Pilati Rodrigues

Brasília, DF
2023

Sumário

Agradecimentos	4
Resumo	5
Abstract.....	6
Introdução	7
Justificativa	8
Objetivo Geral.....	8
Objetivos Específicos.....	8
Hipóteses.....	9
Fundamentação Teórica	9
Corrupção.....	9
Personalidade	18
Tríade Sombria da Personalidade	21
Ganância	24
Visão geral do estudo.....	25
Método	26
Resultados	29
Discussão	37
Referências.....	40
Apêndice	47

AGRADECIMENTOS

Sobretudo a Deus, que tudo permitiu.

À minha família e aos meus amigos, pelo incentivo ao longo dessa jornada.

Ao meu orientador, professor João Modesto, por aceitar o desafio, pelos ensinamentos e sugestões significativas, e por me acolher como orientando.

E a todos que, de algum modo, contribuíram para esta construção.

Resumo

A corrupção é um problema global que, assim como ações antiéticas e desonestas, é associada à violação de regras e normas. Um crescente corpo de evidências tem sugerido que a tríade sombria da personalidade pode contribuir com a compreensão de comportamentos desviantes, como a corrupção. Além disso, estudos identificaram que a ganância prediz comportamentos antiéticos e revelaram que indivíduos gananciosos estariam mais propensos a transgressões normativas. Diante disso, o presente estudo objetivou investigar o papel moderador da ganância na relação entre tríade sombria e corrupção por meio da realização de uma pesquisa que analisou a intenção e a percepção de corrupção. A amostra foi composta por 115 agentes públicos maiores de 18 anos, residentes em território brasileiro. Foram utilizados cenários com diferentes situações hipotéticas de corrupção. Foram identificadas relações significativas entre a intenção e a percepção de corrupção com todas as dimensões da tríade sombria da personalidade e com a ganância. Além disso, verificou-se que a ganância moderou a relação entre a tríade sombria e a intenção de corrupção, mas não a percepção. Em conjunto, os resultados indicam que variáveis disposicionais podem ser relevantes para a compreensão da corrupção.

Palavras-chave: Corrupção, Tríade Sombria, Ganância, Agentes Públicos

Abstract

Corruption is a global problem that, like unethical and dishonest actions, is associated with the violation of rules and regulations. A growing body of evidence has suggested that the dark triad of personality can contribute to understanding deviant behavior such as corruption. Furthermore, studies have identified that greed predicts unethical behavior and revealed that greedy individuals would be more prone to normative transgressions. Therefore, this study aimed to investigate the moderating role of greed in the relationship between the dark triad and corruption by conducting a survey that analyzed the intention and perception of corruption. The sample consisted of 115 public agents over 18 years of age, residing in Brazilian territory. Scenarios with different hypothetical situations of corruption were used. Significant relationships were identified between the intention and perception of corruption with all dimensions of the dark triad of personality and with greed. Furthermore, greed was found to moderate the relationship between the dark triad and corrupt intent, but not perception. Taken together, the results indicate that dispositional variables may be relevant to understanding corruption.

Keywords: Corruption, Dark Triad, Greed, Public Agents

Introdução

A corrupção é um problema generalizado enfrentado por vários países em tempos diferentes (Tanzi, 1998), com graves implicações sociais, econômicas e políticas (Azfar et al., 2001; Enste & Heldman, 2017), o que impõe sérias ameaças ao progresso dos indivíduos e das nações, como o impacto social do desenvolvimento humano (Morais et al., 2017), estímulo ao empreendedorismo destrutivo (Boudreaux et al., 2018), alocação incorreta de recursos públicos, impedimento da confiança pública no governo e redução dos padrões morais (Sobhani & Bechara, 2011).

O Índice de Percepção da Corrupção – IPC é o principal indicador do mundo sobre corrupção, para avaliação de riscos e planejamento de suas ações. Ele avalia 180 países e territórios e os atribui notas em uma escala entre 0 e 100, para identificar o quanto o país é percebido como corrupto ou íntegro. O Brasil possui o score de 38 pontos, com posição 94, ou seja, é percebido como altamente corrupto (Transparência Internacional, 2020).

Convém mencionar que há diversos preditores deste fenômeno em diferentes níveis de análise (Modesto & Pilati, 2020), entre eles a personalidade. Sobre esta variável, o modelo da Tríade Sombria da Personalidade (TS), composta pelas dimensões do narcisismo, maquiavelismo e psicopatia (Paulhus & Williams, 2002), tem se mostrado relevante para a compreensão de comportamentos antiéticos e desonestos, conforme já demonstrado por algumas pesquisas (Baka, 2018).

Apesar da relação entre a TS e comportamentos desviantes em geral, existem possíveis mediadores e moderadores dessa relação (Zhao et al., 2016). No presente estudo, analisaremos a ganância como moderador, tendo em vista seu potencial explicativo para a corrupção e comportamentos correlatos (Seuntjens et al., 2019).

Justificativa

Inicialmente, convém mencionar que há uma dupla justificativa para o estudo em questão: uma de ordem teórica, e outra de ordem prática. A primeira se destaca pela escassez de pesquisas explorando o impacto da personalidade na corrupção (Hajhoseiny et al., 2019), e pela inovação ao utilizar a ganância como moderador, até onde se encontrou na literatura. Na questão prática, embora existam outros critérios, tais fatores podem ser considerados como evidências para designação de cargos de gestão, sobretudo pelo fato de que esta pesquisa investigará a corrupção com agentes públicos.

É importante ressaltar que atitudes e comportamentos individuais influenciam o contexto organizacional e são por este influenciados (Bedani, 2012), ou seja, a análise de fatores disposicionais podem ser relevantes para compreender aspectos que influenciam práticas antiéticas. Nesse contexto, este estudo e suas descobertas podem contribuir para gestões organizacionais públicas, formuladores de políticas, bem como para o estímulo à análise de evidências que possam mitigar comportamentos inadequados na esfera estatal, seja por meio da mudança na cultura organizacional ou com consequentes alterações normativas que estabeleçam requisitos específicos relacionados ao tema.

Objetivo Geral

a) Avaliar, com agentes públicos, o papel moderador da ganância na relação entre a Tríade Sombria da Personalidade e a Corrupção;

Objetivos Específicos

- a) Avaliar a influência da ganância na corrupção;
- b) Identificar os índices de intenção/percepção de práticas corruptas entre os agentes públicos;

Hipóteses

I - Traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estarão relacionados positivamente com a corrupção;

II - Quanto maior a ganância, maior será a corrupção.

III – Maiores índices de ganância irão intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção.

Fundamentação Teórica

Corrupção

A formação da sociedade brasileira foi e é marcada por incontáveis episódios de corrupção, do período colonial ao republicano, tanto no setor público quanto no privado (Barnes et al., 2018). A percepção de que tais atos prejudicam a estabilidade das relações sociais e a jurídica estimulou estudos e discussões sobre o assunto, bem como a necessidade de incriminação legal.

Antes da incorporação do termo ao universo jurídico, a corrupção já estava inserida no léxico de outros ramos das ciências sociais, como Sociologia e Ciências Políticas, designando situações recorrentes de exercício desviado do poder para obtenção de benefícios indevidos, posteriormente se incorporando à estrutura jurídico-penal (De La Cuesta, 2003; Gomez De La Torre, 2012).

Pelo viés incriminador, e pela preocupação pública em estabelecer preceitos punitivos, a prática de corrupção possui delineamento jurídico estabelecido especialmente no Código Penal, que utiliza tal vocábulo para a formatação de vários tipos penais, como as modalidades ativa e passiva e os crimes contra a administração pública, em que se constata a noção primordial dessa prática.

Embora o ordenamento jurídico-penal admita a prática de corrupção apenas quando vinculada a agentes do setor público (Reale Júnior, 2004), há tratados internacionais e documentos supranacionais que estabelecem outras modalidades de comportamento também representativas do fenômeno corruptivo, a exemplo da Convenção das Nações Unidas contra a Corrupção (2003). Em todo caso, parece ser unânime a noção de que o fenômeno da corrupção possa afetar diversos bens jurídicos, como a lealdade, a confiança, os princípios da moralidade e da impessoalidade, o interesse público e o patrimônio.

Considerando o recorte relacionado à Administração Pública, pode-se identificar como níveis de corrupção governamental: a ampla, de difícil identificação e mensuração, que favorece os próprios interesses e mitiga o bem-estar da população; a corrupção burocrática, a exemplo da exigência de propina para a realização de tarefas atribuídas pela elite política ou o aceleração de procedimentos burocráticos; e a legislativa, que ocorre, sobretudo, pelo voto dos legisladores em prol de interesses privados e de ambições eleitorais (Jain, 2001).

A corrupção se reinventa por meio de novas abordagens, à medida que a sociedade evolui. A adoção de estratégias para o combate a esta prática por meio apenas de medidas coercitivas tende a apresentar efeitos não perenes. Assim, os esforços anticorrupção devem ir além de uma abordagem tradicional punitivista, incluindo, sobretudo, o fomento à mudança de comportamento/cultura (Zuniga, 2018).

Em que pese a relevância desses diversos aspectos jurídicos relacionados à corrupção, a Psicologia tem se debruçado sobre o tema, a fim de, entre outros, sistematizar conceitos, analisar processos psicossociais, prever comportamentos e compreender dimensões que sejam úteis para diversos campos profissionais envolvidos na prevenção e no combate à corrupção. A presente dissertação se insere nesse conjunto de investigações em psicologia, sendo orientado pelo Modelo Analítico de Corrupção (Modesto & Pilati, 2020) e tendo como base teórica o Modelo da Tríade Sombria (Paulhus & Williams, 2002).

Previamente ao aprofundamento do citado modelo, convém citar que estudos recentes indicam que a corrupção é vista como um problema comportamental com consequências diversas (Wiedenhöft et al., 2019), como a limitação ao crescimento econômico de um país, com custo estimado, conforme dados do Banco Mundial, de mais de 5% do PIB mundial, sendo ao menos 1 trilhão de dólares anuais apenas em propinas (Ribeiro et al., 2018).

Há distintas abordagens acerca da corrupção na literatura, destacadas em diversas dimensões de estudos, em especial pelo viés psicológico, assim como a legal, econômica, política, cultural e administrativa, gerando diferentes entendimentos sobre quais são as causas da corrupção e quais possíveis maneiras de reduzir a sua ocorrência ou intensidade (Delanoy et al., 2021).

Conceitualmente, convém diferenciar os comportamentos corruptos daqueles considerados antiéticos ou desonestos, tendo em vista que esse é um erro comum encontrado na literatura (Modesto & Pilati, 2020). A conceituação da presente pesquisa se ampara conforme a Figura 1:

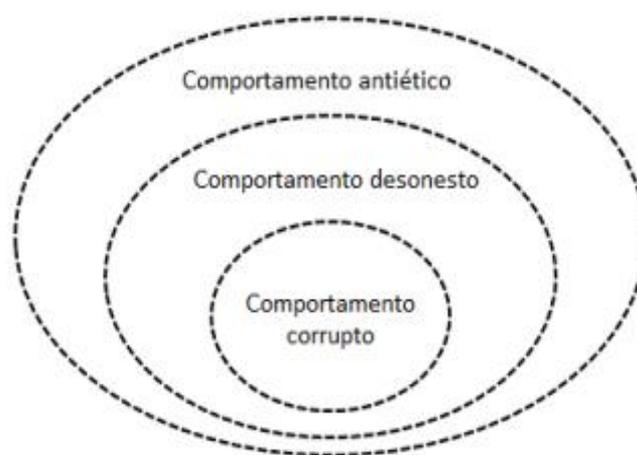


Figura 1. Diagrama de relações entre tipos de comportamento (Modesto & Pilati, 2020)

O comportamento ético é a conduta de um indivíduo que está sujeito às normas morais de um determinado grupo (Treviño et al., 2006), como não difundir informações sigilosas em um contexto organizacional. Já o comportamento desonesto consiste em violação de normas, como a sonegação de impostos, sendo visto como uma forma de expressão do comportamento antiético, mas com algumas características que o diferenciam. Em geral, para entender a desonestidade, é preciso considerar uma comparação entre os possíveis riscos e recompensas extrínsecas. Se os benefícios superam os riscos, é mais provável que o comportamento desonesto tome lugar (Becker, 1968). Por outro lado, as teorias psicológicas incluem também fatores que estão ligados a recompensas intrínsecas, como sensações de prazer ao agir em conformidade com normas socialmente aceitas (Rilling et al., 2002).

Estas definições combinam elementos típicos de teorias econômicas de custo-benefício (ou seja, recompensas e ganhos extrínsecos), bem como teorias psicológicas, ou seja, a ausência de um processo de consciência, e de recompensas intrínsecas (Modesto & Pilati, 2020).

Corrupção, assim como ações antiéticas e desonestas, é associada à violação de regras e normas (Peters & Welch, 1978). Também se presume, como na desonestidade, que existe a possibilidade de obter recompensas. Contudo, a corrupção tem uma característica que a diferencia de outros comportamentos: o abuso de poder (Modesto & Pilati, 2020).

Geralmente, a corrupção é definida como o abuso do poder para o ganho privado (Transparência Internacional, 2020). Embora esta definição seja amplamente utilizada, há críticas pelo fato de não incluir, por exemplo, aqueles que subiram ao poder sem a confiança expressa da população, ou da maioria para legitimar esse poder, como é o exemplo das ditaduras. Além disso, a ideia de que o ganho seria “Privado” permite-nos inferir que a corrupção é restrita para ganhos individuais (privados) e não leva em consideração dimensões

mais amplas, como benefícios para grupos, organizações, partidos políticos ou mesmo países (Modesto & Pilati, 2020).

Como um resultado dessas e de outras limitações, com base na adaptação da definição original da Transparência Internacional, a corrupção pode ser definida como o uso indevido de poder para obter ganhos ilegais (Andersson & Heywood, 2009). Esta definição supera as limitações da anterior, e tem um caráter mais genérico, abrangendo vários comportamentos que podem ser entendidos como corruptos. Nessa perspectiva, o comportamento antiético englobaria o comportamento desonesto, onde, por sua vez, o comportamento corrupto está incluído. O ponto comum, entre todos eles, é a violação de normas ou regras. A corrupção, no entanto, é apontada como um fenômeno mais específico, principalmente por sua característica de abuso de poder, que é dispensável da definição dos outros construtos (Modesto, 2018).

É importante ressaltar que pode haver vários subtipos do comportamento corrupto, ou diferentes aspectos e formas de expressão, como é o exemplo do clientelismo, suborno, nepotismo, crime de colarinho branco, entre outros. Assim, uma diferença conceitual entre cada fenômeno contribui para uma melhor implementação e, conseqüentemente, resulta em pesquisas mais aprimoradas (Modesto & Pilati, 2020).

Para além do conceito, é preciso analisar modelos teóricos que permitam a compreensão do comportamento corrupto. Tendo em vista a escassez de tais modelos (Judge et al., 2011), foi proposto o Modelo Analítico de Corrupção – MAC (Modesto & Pilati, 2020) que dispõe sobre dimensões necessárias ao estudo do fenômeno, tendo como base os fatores intraindividuais (nível micro), processos de grupo (nível meso), fatores contextuais (nível macro) e a dimensão posicional (posição ocupada pelo indivíduo em uma potencial situação de corrupção). O modelo pode ser visualizado na Figura 2.



Figura 2. Modelo Analítico de Corrupção – MAC (adaptado de Modesto & Pilati, 2020)

Sobre a dimensão posicional, ela implica entender que a posição que um indivíduo ocupa, dentro de um determinado contexto, é relevante para a análise dos processos psicossociais (Pereira & Araújo, 2013). Um aspecto de análise deste fenômeno, levando em consideração a dimensão posicional, seria pesquisas em que se analisa se o nível de poder em si, inerente ao cargo ocupado, é capaz de favorecer especificamente atos corruptos, bem como práticas antissociais em geral. A este respeito, há evidências de que o poder pode favorecer o comportamento voltado para a obtenção pessoal de ganhos. No entanto, esse efeito tende a ocorrer entre indivíduos com baixa identidade moral (DeCelles et al., 2012). Isso também pode ser visto em circunstâncias em que o poder é percebido como uma forma de influenciar os outros, ou seja, a posição de poder pode favorecer níveis mais elevados de agressividade e exploração de subordinados (Cislak et al., 2018).

Em relação ao recorte de práticas corruptas cometidas por agentes públicos no Brasil (uma posição de poder específica), pesquisas identificaram que as tais condutas, relatadas

pelos servidores, incluem deixar de seguir as regras quando há pressão de supervisores, obter benefícios profissionais em função de vínculos com políticos ou autoridades, e priorizar interesses não legítimos nas estratégias e projetos da organização (World Bank, 2021).

Em relação aos fatores contextuais, cita-se, por exemplo, como a política, o sistema econômico e aspectos culturais influenciam práticas corruptas. No que diz respeito ao sistema político, há evidências de que um governo democrático está associado a índices mais baixos de corrupção (Pellegrini, 2011), sobretudo em governos eleitos democraticamente que estiveram no poder durante um período mínimo ininterrupto de 10 anos, pois em democracias maduras, há uma expectativa de que políticos corruptos não sejam reeleitos, o que, conseqüentemente, reduziria o quadro geral índices de corrupção do país (Jetter et al., 2015).

Ainda em uma perspectiva macro, há uma pressuposição acerca da maneira como uma sociedade tolera essa prática, e está ligada a crenças, religião predominante, ideias, influência dos meios de comunicação e comportamento social (Del Monte & Papagni, 2001).

Pesquisas indicam que determinadas condições de cultura são desejáveis para que as iniciativas de dissuasão à corrupção possam ser planejadas, instaladas, e serem efetivas, ou seja, variáveis de cultura nacional relacionam-se diretamente com variáveis de corrupção (Wiedenhof et al. 2019).

Diante disso, além da análise de sistemas políticos e econômicos, convém mencionar o impacto da cultura na corrupção, no que diz respeito, por exemplo, às dimensões do modelo de Hofstede (1991): individualismo-coletivismo, distância de poder, masculinidade-feminilidade, e evitação de incerteza.

A dimensão individualismo/coletivismo se aplica à compreensão do padrão de relacionamento dos indivíduos com os grupos a que pertencem. Considerando que em sociedades com maiores índices de coletivismo há uma tendência de aplicação normativa impessoal e geral, ou seja, mitigando práticas corruptas e, conseqüentemente, evitando

benefícios a grupos específicos, a análise acerca do grau de coletivismo em determinadas sociedades poderia explicar eventuais influências para a prática, ou não, de atos corruptos. (Davis & Ruhe, 2003; Yeganeh, 2014).

A distância do poder refere-se à aceitação do fato de que o poder é desigualmente distribuído, ou seja, sobre a hierarquia das estruturas sociais como um processo natural e imutável. Como exemplo, o uso do poder favorece a troca de favores, propinas e subornos, em detrimento daqueles que não possuem acesso a essas posições (Davis & Ruhe, 2003; Yeganeh, 2014).

A dimensão masculinidade-feminilidade envolve a avaliação de aspectos como o grau de competitividade e obtenção de recompensas materiais em detrimento de cooperação e qualidade de vida. Nas culturas masculinas, o sucesso e o dinheiro são, geralmente, priorizados, o que favorece sua associação com a corrupção (Davis & Ruhe, 2003).

A dimensão de evitação de incerteza diz respeito a como as culturas se diferem na quantidade de tolerância em relação à imprevisibilidade, ou seja, lida com o aspecto cultural que envolve o grau de tolerância com o fato de que o futuro é imprevisível. Países com índices mais altos desse aspecto tendem a buscar formas de controle que permitem maior previsibilidade no mundo, favorecendo a corrupção (Davis & Ruhe, 2003).

No que diz respeito ao nível meso, ou seja, ao papel dos grupos, alguns pesquisadores consideram a possibilidade de que a existência de grupos inibe o comportamento corrupto (Schikora, 2011). Em contrapartida, por um aspecto de influência social, o grupo pode, sob certas circunstâncias, contribuir para comportamentos desonestos, em vez de inibi-lo (Modesto & Pilati, 2020). Nesse aspecto, de acordo com a Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1981), temos várias identidades sociais em função dos grupos que podemos integrar. Nesse contexto, um indivíduo pode ter uma forte identidade moral e ainda agir de maneira

corrupta, com base em outras identidades, dependendo do contexto e do grupo em questão (Darley, 2005).

Convém citar, ainda sobre o nível meso, que um gestor pode se eximir mentalmente da reprovabilidade de um ato corrupto em razão de possíveis benefícios a sua organização ou para um grupo de colaboradores, sob a justificativa de ajuda a terceiros (Gino et al., 2013). Tal perspectiva pode ser notada por meio de estudos sobre corrupção que demonstram como pressões de grupo, ou até mesmo familiares, podem ser fatores preponderantes para que o indivíduo cometa atos de corrupção, que não apenas o beneficiem, mas também a outros integrantes (Gino et al., 2013).

No que se refere aos fatores intraindividuais, as características do indivíduo podem influenciar situações potenciais de corrupção. Cita-se como exemplo a questão de gênero. Há evidências que as mulheres são menos corruptas do que os homens (Breen et al., 2017; Swamy et al., 2001). De acordo com os índices mais baixos de corrupção identificada em certos estudos, alguns autores sugerem que a presença de mulheres em posições de poder seria uma boa estratégia por uma melhor governança e uma melhor abordagem para a luta contra a corrupção (Swamy et al., 2001).

Não só os pesquisadores, mas também a população em geral parece concordar que as mulheres no poder podem contribuir para o combate à corrupção, principalmente por causa da crença de que as mulheres são mais avessas a risco, além de serem consideradas menos adeptas a questões políticas (Barnes et al., 2018).

Além do gênero, outras características individuais podem ser avaliadas para compreender os fatores disposicionais da corrupção. Em uma pesquisa sobre crime do colarinho branco, verificou-se que quem o cometeu apresenta índices mais elevados de hedonismo, narcisismo e conscienciosidade e índices mais baixos de autocontrole (Blickle et al., 2006). Criminosos de colarinho branco também parecem ter índices mais baixos de

consciência social quando em comparação com um indivíduo em uma posição de poder que não cometeu os mesmos crimes (Collins & Schmidt, 2006).

Convém citar, também, que há evidências de que pessoas mais criativas têm índices mais altos de comportamentos desonestos (Gino & Ariely, 2012), por terem uma maior capacidade de justificar suas ações, aumentando assim suas chances de comportarem-se desonestamente.

Além as variáveis mencionadas, é importante destacar novamente os aspectos relacionados à personalidade, por também ser considerada um importante preditor da corrupção a nível intraindividual.

Personalidade

O termo personalidade pode ser utilizado em contextos diversos, havendo uma variedade de definições. Gordon Allport, na sua obra *Personality: A Psychological Interpretation* (1937), contribuiu para o estudo da personalidade e para o crescimento de publicações sobre o tema, ao definir os traços de personalidade como predisposições a responder igualmente, ou de modo semelhante, a diferentes estímulos.

Ela seria, portanto, o resultado de uma organização dinâmica entre sistemas psicofísicos do indivíduo que determinam a sua adaptação única ao ambiente, ou seja, os traços são a unidade básica da personalidade e podem ser definidos de acordo com três propriedades: frequência, intensidade e variedade de situações em que se manifestam. Assim, alguém muito honesto, será honesto com frequência e numa grande diversidade de situações (Cloninger, 2004).

Cattell (1965) entende que os traços de personalidade são unidades estruturais básicas, com características relativamente estáveis e previsíveis, que permitem predizer como um determinado indivíduo agirá numa situação específica (Schultz & Schultz, 2013). Eles podem

assumir funções importantes, como prever ou explicar a conduta de uma pessoa, inclusive de eventos futuros, sugerindo um tipo de processo ou mecanismo interno que “produz” o comportamento (Pervin et al., 1999).

A despeito da grande diversidade de conceitos e teorias sobre personalidade, o modelo dos Cinco Grandes Fatores (CGF), derivado da Teoria dos Traços, e descrito na literatura como Five-Factor Model (FFM) ou Big Five, é atualmente o mais utilizado pela comunidade científica, por permitir a representação de uma estrutura comum de personalidade, pela possibilidade de ser aplicado em diferentes contextos culturais, e permitindo a avaliação quantitativa dos fatores, caracterizando os avaliados de acordo com os seus padrões relativamente duradouros de pensamentos, sentimentos e ações (John et al., 2008).

O modelo é composto por 5 dimensões: o Neuroticismo, a Extroversão, a Abertura à Experiência, a Agradabilidade e a Conscienciosidade. O que distingue estes cinco fatores e os torna tão relevantes para a avaliação da personalidade são características como o seu coeficiente de hereditariedade e a precocidade da sua expressão, sob a forma de temperamento. Os CGF representam as tendências básicas da personalidade, que estão na base da cadeia da causalidade, ou seja, aqueles que geram efeitos ou consequências em determinados comportamentos (Ekehammar & Akrami, 2007).

O Neuroticismo descreve as tendências dos indivíduos a serem deprimidos, ansiosos, emocionalmente erráticos e carentes de autoestima. A extroversão é composta por traços de sociabilidade, dominância e atividade. A abertura para a experiência descreve a tendência do indivíduo de ser interessado em aprender novas ideias, cultura e estética. Amabilidade descreve as tendências dos indivíduos de serem gentis, educados e carinhosos. A conscienciosidade é composta de traços de esforço de realização, cautela, confiabilidade e ordem (Connelly & Ones, 2008).

Sobre a relação entre personalidade e comportamentos desviantes a nível interpessoal (ações tomadas contra pessoas) e organizacional (inadequações comportamentais no âmbito de determinada instituição), foi identificado, entre outros, que a agradabilidade se correlacionou mais fortemente com desvio interpessoal, e que essas práticas, na modalidade de corrupção, também se relacionam com a natureza dos cargos ocupados, ou seja, quanto mais relevante o cargo, maior a possibilidade de comportamentos desviantes (Connelly & Ones, 2008).

Pesquisas acerca do crime do colarinho branco identificaram que os agentes transgressores possuíam baixa pontuação em integridade, socialização, responsabilidade e tolerância. Em contrapartida, obtiveram maior pontuação na extroversão social e ansiedade. Além disso, dentro da estrutura dos cinco fatores, esse estudo sugere que o crime do colarinho branco está relacionado à baixa conscienciosidade e baixa estabilidade emocional, pois pessoas menos cuidadosas e diligentes estariam propensas a tal prática (Collins & Schmidt, 1993). Outro estudo mostrou que indivíduos com níveis mais elevados de conscienciosidade, de acordo com o modelo dos cinco fatores, têm menor probabilidade de se envolver em comportamentos desviantes (Van Gelder & De Vries, 2012). Em outra investigação, identificou-se que o neuroticismo foi um indicador positivo significativo de envolvimento com a corrupção. Isso implica que pessoas com baixo nível de neuroticismo são menos propensas a se envolver em tais atos, devido à característica da dificuldade em controlar impulsos (Sampson et al., 2019).

Já um estudo desenvolvido no contexto brasileiro, no que diz respeito ao fator neuroticismo, não foram encontradas relações significativas com a corrupção. Além disso, os resultados obtidos de tal pesquisa evidenciam que as pessoas tendem a optar pela ação corrupta mesmo se mostrando conscienciosas de suas ações e possuindo certo controle de

seus impulsos, indicando que a impunidade no Brasil pode estimular práticas corruptas, mesmo havendo alta conscienciosidade (Modesto et al., 2021).

Em suma, os estudos anteriores acerca do tema consideraram que as dimensões dos GGF podem ser preditores, portanto, de comportamentos desviantes. Convém ressaltar que, apesar das relações existentes entre Big Five e comportamentos desviantes, a Tríade Sombria da Personalidade tem sido um modelo mais usual para a compreensão dos aspectos antissociais do comportamento humano.

Tríade Sombria da Personalidade

Desde o início dos estudos sobre a Tríade Sombria da Personalidade, composta pelas dimensões do narcisismo, maquiavelismo e psicopatia (Paulhus & Williams, 2002), pesquisas têm mostrado que esses traços de personalidade podem ser preditores de comportamentos antiéticos e contraproducentes (Baka, 2018).

O narcisismo engloba dois componentes: o de grandiosidade e o de direito (Brown et al., 2009). O direito é principalmente sobre o desejo de ser tratado excepcionalmente pelos outros, ou seja, um sentimento de possuir direitos exacerbados de acordo com as próprias expectativas, enquanto a grandiosidade se relaciona com um senso egoísta de autoimportância (Mead et al., 2018).

Comportamentos desadaptativos, como agressão, traição e comportamentos contraproducentes estão associados à exploração de direitos, componentes do narcisismo (Grijalva et al., 2015). Os narcisistas são otimistas e egoístas (Jones, 2013), egocêntricos, e possuem um senso de vaidade, superioridade, direito e grandiosidade (Buelow & Brunell, 2014). Como consequência, eles se concentram em seus lucros instantâneos ao preço do prejuízo de outros (Lakey et al., 2008). Essas consequências comportamentais do narcisismo parecem elevar a tendência de indivíduos para corromper, obtendo ganhos ilegais.

Em relação ao maquiavelismo, suas principais características incluem a manipulação do outro, o desrespeito ou a falta de moralidade convencional e o cinismo sobre o mundo e sobre a natureza humana (Djeriouat & Trémolière, 2014). Diferentes pesquisas exploraram a relação entre o maquiavelismo e condutas desviantes. No geral, esses estudos destacaram as correlações entre o maquiavelismo e diferentes condutas antissociais e desviantes, incluindo trapaça, problemas ocupacionais e comportamentos de trabalho contraproducentes e negativos (DeShong et al., 2017; Jones & Paulhus, 2009). Um maquiavélico, portanto, está motivado a fazer o que for necessário para atingir seus objetivos, em uma clara demonstração de ausência de remorso, além do envolvimento em comportamentos antiéticos e nocivos (Wu & Lebreton, 2011).

No que se refere à psicopatia, pode-se caracterizar como psicopata aquele dotado de egocentrismo, insensibilidade e ausência de remorsos, profundamente carente de empatia. Além disso, são considerados predadores sociais que encantam e manipulam, desprovidos de consciência e de sentimentos pelos outros (Bishopp & Hare, 2008). Assim, a concepção contemporânea é que a psicopatia é uma conjugação de fatores biológicos, ambientais e familiares, permitindo interpretar a forma como o psicopata agirá diante de seu meio social (Fiorelli & Mangini, 2015). A título de exemplo, a corrupção financeira e o furto tem relação com a arrogância e o egoísmo, características inerentes à psicopatia (Hajhoseiny et al., 2019).

Em suma, maquiavelismo descreve um estilo interpessoal explorador, uma visão cínica da natureza humana em que “Os fins justificam os meios” (Christie & Geis, 1970). Narcisistas são indivíduos caracterizados por sentimentos de direito, superioridade e comportamentos de autoaprimoramento (Raskin & Hall, 1979). Psicopatia é definida por afeto superficial, impulsividade, risco e agressão física (Malesza & Ostaszewski, 2016). Justapondo essas três características, Paulhus e Williams (2002) cunharam o termo Tríade Sombria de acordo com o grau de aversão social e malevolência.

Posteriormente, em 2014, foi incluído o aspecto do sadismo como componente desta análise, a fim de contribuir para essa corrente de pesquisas (Paulhus, 2014). Indivíduos com este traço possuem tendência de se envolverem em comportamentos agressivos e até mesmo cruéis, com aversão à dominação por outros (Góis, 2017). Em que pese a relevância dessa dimensão, não há estudos recentes que a considerem, de forma específica, como aspecto de estudo da corrupção, pelo viés da Tríade Sombria.

Um crescente corpo de evidências sugeriu que a Tríade Sombria da personalidade estava associada a comportamentos antiéticos (Azizli et al., 2016; Egan et al., 2015; Roeser et al., 2016). Estudos identificaram que os indivíduos com elevados índices dos traços sombrios manifestam um desrespeito às regras sociais e possuem pensamentos de curto prazo (Jonason & Webster, 2012). Essas características estão positivamente relacionadas a vários comportamentos desviantes, como jogos de azar (Jones & Figueredo, 2013), mentira e engano (Azizli et al., 2016), cyber agressão (Pabian et al., 2015) e crime de colarinho branco (Egan et al., 2015).

Outro estudo recente, por meio de pesquisas de dados, documental e quantitativa em mais de 300 empresas, apresentou evidências de que os indivíduos com traços sombrios estão propensos a comportamentos desviantes, ou, no mínimo, a apresentar queda no gerenciamento de resultados, ou seja, redução no estímulo ao controle dos resultados de uma instituição, inclusive no que se refere à identificação de práticas desviantes em um determinado período (Silva et al., 2020).

Pesquisas demonstraram, inclusive, associação positiva entre traços elevados de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia e a tomada de decisão oportunista (D'Souza, M.; Lima, 2015). Não só a tomada de decisão estaria em destaque, pois resultados apontaram que indivíduos com tais traços apresentaram aceitação de crimes realizados por outros indivíduos (Lingnau et al. 2017).

É importante notar que tais estudos concluíram que os indivíduos com alto narcisismo tendem a se envolver em corrupção porque são excessivamente confiantes, assim como os maquiavélicos que empregam meios tortuosos para atingir objetivos privados e fazer escolhas antiéticas se surgirem chances de benefício, além daqueles com alta psicopatia que tendem também a se envolver em corrupção, devido à sua natureza imprudente e pelo baixo autocontrole.

Diante disso, é possível afirmar que traços sombrios de personalidade tendem a estar positivamente relacionados à intenção de práticas corruptas.

Ganância

Foi mencionado anteriormente que as pessoas que possuem traços sombrios de personalidade são mais propensas a demonstrarem comportamentos desonestos e corruptos. Contudo, acreditamos que esta relação pode ser moderada pelos índices de ganância.

A ganância pode ser entendida como a tendência de querer sempre mais e nunca ficar satisfeito com o que tem atualmente (Seuntjens et al., 2015). Sua presença desde o início dos tempos tem estimulado estudiosos a escrever extensivamente sobre o tópico (Goldberg, 1994; Robertson, 2001). Desde as primeiras ideias a respeito, já se torna aparente que ela pode ser vista como algo bom ou ruim, como uma virtude e como um vício (Sutherland, 2014). No entanto, nem todas as pessoas são igualmente gananciosas, pois há uma variação no grau de insatisfação, que é um fator inerente a esta característica.

Estudos identificaram que a ganância prediz comportamentos antiéticos e revelaram que indivíduos gananciosos estariam mais propensos a transgressões normativas, como suborno e demais modalidades de corrupção. Em razão do excesso de desejo, eles seriam, portanto, facilmente atraídos por comportamentos desonestos (Haynes et al., 2017; Seuntjens et al., 2019).

Diferentes pesquisas têm apresentado evidências de que a ganância prediz comportamentos antiéticos e que os gananciosos têm pior desempenho profissional, o que se deve em parte ao mau uso dos recursos financeiros, pois o comportamento antiético impulsionado pela ganância pode estimular o cometimento de fraudes e furtos de materiais (Haynes et al., 2017; Seuntjens et al., 2019).

Estudos empíricos analisaram a relação entre a ganância e o envolvimento em comportamentos antiéticos, bem como sua aceitabilidade e justificabilidade. Os resultados identificaram que a ganância foi significativamente relacionada ao envolvimento em práticas desonestas (Seuntjens et al., 2019). Foi mencionado, inclusive, que a percepção de que a ganância pode explicar parcialmente esses comportamentos possui o condão de ajudar empresas com a prevenção de fraudes e outros escândalos financeiros (Haynes et al., 2017).

Outro aspecto relevante se refere à influência da ganância nos padrões morais do indivíduo. O desligamento moral, entendido como a despreocupação com quesitos morais, é influenciado por uma variedade de disposições, incluindo cinismo e falta de empatia, e isso pode se estender à ganância (Detert et al., 2008). Em regra, os indivíduos gananciosos não refletem sobre as consequências de seu comportamento, por estarem focados apenas em alcançar um determinado objetivo (Seuntjens et al., 2015).

Nessa perspectiva, entende-se que indivíduos gananciosos encontram os resultados desejáveis associados ao comportamento antiético mais tentadores e, como resultado, são mais facilmente atraídos para práticas desonestas (Seuntjens et al., 2019).

Visão geral do estudo

Conforme mencionado, a presente pesquisa tem como objetivo avaliar, com agentes públicos, o papel moderador da ganância na relação entre a Tríade Sombria da Personalidade e a Corrupção. Para alcançar esse objetivo, foi realizado um estudo com o intuito de avaliar,

simultaneamente, a intenção (análise autorreferente) e a percepção (análise do comportamento de outras pessoas) de práticas corruptas. Foram formuladas hipóteses de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1); de que quanto maior a ganância, maior seria a corrupção (H2); bem como de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3).

Método

Participantes

Estimou-se, como amostra, 157 participantes. Este quantitativo foi definido considerando um poder de aproximadamente 90%, nível de significância de 5% e efeito de $\rho^2 = 0,10$, conforme estimativa dada pelo GPOWER para modelos de regressão múltipla. Considerou-se, como critério de inclusão para participação na pesquisa, ser agente público maior de 18 anos e morar em território brasileiro.

Apesar da estimativa inicial, 148 responderam ao questionário. Porém, 33 participantes não se declararam agentes públicos e foram excluídos. Assim, o tamanho da amostra utilizada neste estudo totalizou 115 participantes, dos quais aproximadamente 59% são do sexo feminino, 85% de todos eles possuem nível superior, 84% possuem escolaridade mínima de nível superior e 29% possuem renda acima de nove salários-mínimos.

Instrumentos

Tríade sombria: Para avaliar a tríade, foi utilizada a Dark Triad Dirty Dozen (DTDD) (Jonason & Webster, 2010) adaptada para o contexto brasileiro (Gouveia, Monteiro, Gouveia, Athayde & Cavalcanti, 2016). Segundo Monteiro (2017), o DTDD é um instrumento que

apresenta parâmetros psicométricos adequados para a medição dos diferentes traços da TS, e seu tamanho facilita a coleta de dados em pesquisas feitas em curtos intervalos de tempo. O questionário possui 4 perguntas para cada um dos três componentes da TS, e a elas o participante respondeu indicando seu grau de concordância com a afirmação em uma escala do tipo Likert que varia entre 1 (discordo totalmente) e 5 (concordo totalmente). Foram encontrados índices adequados de consistência interna para as três dimensões (α maquiavelismo = 0,79; α psicopatia = 0,72; α narcisismo = 0,82).

Ganância: No intuito de avaliar a ganância, foi aplicada a Dispositional Greed Scale (DGS). Originalmente desenvolvida por Seuntjens et al. (2015), esta escala se compõe de sete itens que descrevem diferenças individuais frente à ganância, tendo sido adaptada ao contexto brasileiro (Freires et al., 2019). Os participantes foram demandados a indicar o seu grau de concordância ou discordância com cada um dos itens, utilizando escala de resposta de cinco pontos, variando de 1 (Discordo totalmente) a 5 (Concordo totalmente). Foram encontrados índices satisfatórios de consistência interna ($\alpha = 0,74$).

Cenários: Para emular situações de corrupção, foram utilizados cenários desenvolvidos pelo próprio autor, tendo como base estudos anteriores (Modesto, 2018). Os cenários apresentaram diferentes situações hipotéticas de corrupção (procedimentos licitatórios, concessão de benefícios previdenciários e vantagens remuneratórias), conforme visualizados a seguir:

Cenário 1: “X” foi convidado (a) para um cargo público em razão de vínculos pessoais com a autoridade do órgão. Porém, deverá restituir a ela parte do salário a receber, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a).

Cenário 2: “X” faz parte do setor de auditoria de uma instituição pública. Durante o trabalho de verificação de regularidade financeira, percebe que houve desvio de R\$ 1 milhão de reais para a conta pessoal do gestor. Esse gestor lhe oferece 30% do valor sob a condição de manter sigilo da operação, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a) e punido (a).

Cenário 3: “X” é responsável por deferir benefícios previdenciários a um grupo de cidadãos da sua cidade. Um familiar de 1º grau solicita o benefício na sua repartição, no intuito de obter facilmente o deferimento, mesmo não cumprindo os requisitos legais para isso. Não há riscos de “X” ser descoberto e punido.

Intenção de corrupção: Após cada cenário, o participante respondeu, em uma escala de 1 (nada provável) a 9 (totalmente provável), a probabilidade de o próprio participante (análise autorreferente) cometer o ato corrupto. Foram notados, nesse aspecto, índices adequados de consistência interna ($\alpha = 0,85$).

Percepção de corrupção: Após cada cenário, o participante respondeu também, em uma escala de 1 (nada provável) a 9 (totalmente provável), a probabilidade de um “típico agente público” cometer o ato corrupto. Em relação à percepção, índices satisfatórios de consistência interna foram encontrados ($\alpha = 0,94$).

Procedimentos

O questionário foi construído na ferramenta Google Forms. A divulgação ocorreu por e-mail, aplicativo de mensagens instantâneas e compartilhamento em redes sociais. Houve, previamente, um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) a ser lido e ser

indicada concordância. Os participantes que decidiram responder atestaram possuir idade igual ou superior a 18 anos, bem como possuir emprego na administração pública. Por fim, foram incluídas perguntas para levantamento de dados demográficos (sexo, idade, renda, escolaridade) ao final do questionário. A presente pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa do Centro Universitário de Brasília (CAAE: 58406122.0.0000.0023).

Resultados

Inicialmente, em caráter exploratório, foram testadas as relações entre as variáveis do estudo por meio de testes de correlação de Pearson. Os resultados podem ser visualizados na

Tabela 1:

Tabela 1*Correlações entre as dimensões da personalidade, ganância e corrupção*

		Maquiavelismo	Psicopatia	Narcisismo	Ganância	Intenção de corrupção	Percepção de corrupção
Maquiavelismo	Pearson Correlation	1	0,617**	0,605**	0,407**	0,531**	0,359**
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	115	115	115	115	115	115
Psicopatia	Pearson Correlation	0,617**	1	0,433**	0,422**	0,428**	0,275**
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,000	0,000	0,000	0,003
	N	115	115	115	115	115	115
Narcisismo	Pearson Correlation	0,605**	0,433**	1	0,366**	0,311**	0,356**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000		0,000	0,001	0,000
	N	115	115	115	115	115	115
Ganância	Pearson Correlation	0,407**	0,422**	0,366**	1	0,260**	0,223*
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000		0,005	0,017
	N	115	115	115	115	115	115
Intenção de corrupção	Pearson Correlation	0,531**	0,428**	0,311**	0,260**	1	0,300**
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,001	0,005		0,001
	N	115	115	115	115	115	115
Percepção de corrupção	Pearson Correlation	0,359**	0,275**	0,356**	0,223*	0,300**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,000	0,000	0,017	0,001	
	N	115	115	115	115	115	115

Nota. ** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)

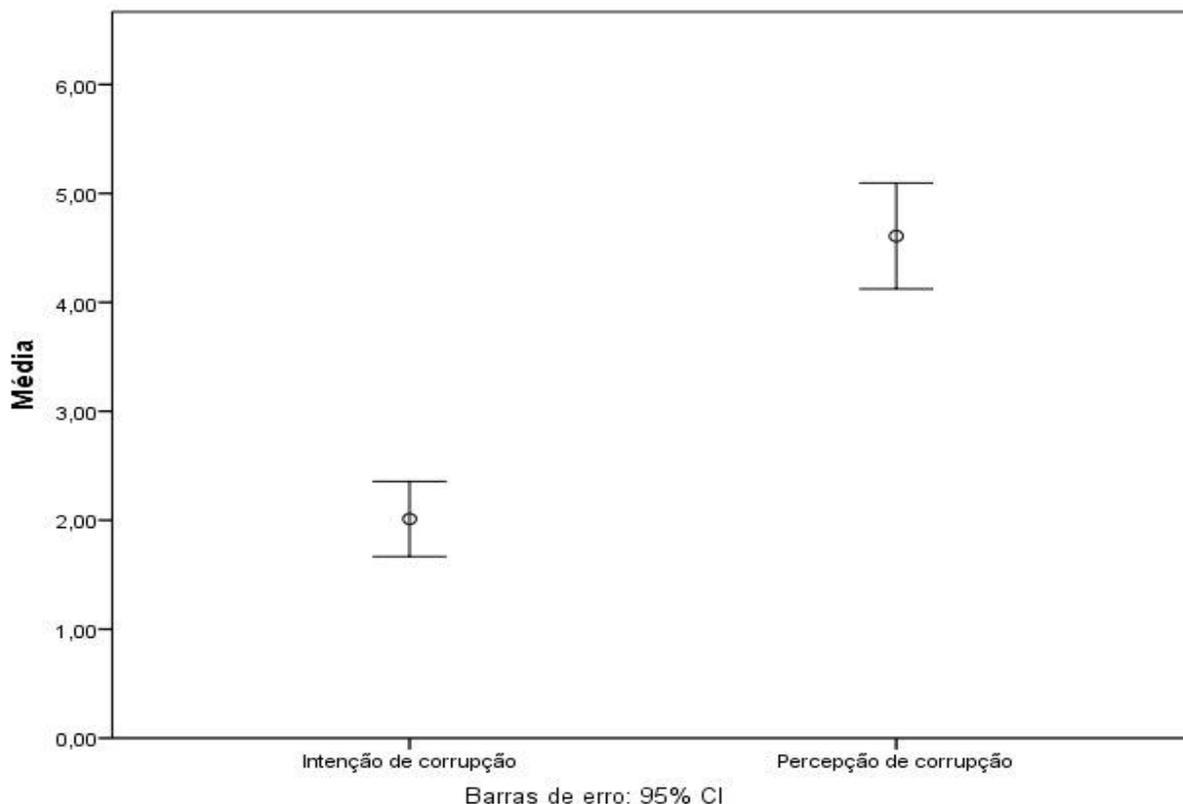
Conforme pode ser visualizado na Tabela 1, foram encontradas relações significativas entre a intenção e a percepção de corrupção com todas as dimensões da tríade sombria da personalidade e com a ganância.

Além do relacionamento geral entre as variáveis, convém mencionar uma diferença entre os índices de intenção ($M = 2,01$; $DP = 1,87$) e de percepção de corrupção ($M = 4,61$;

DP = 2,63), ou seja, foram encontrados maiores índices de percepção do que de intenção. Isso pode ser evidenciado na Figura 3, tendo como base os intervalos de confiança:

Figura 3

Índices de intenção e percepção da corrupção



Na sequência, buscando alcançar o objetivo principal da pesquisa, foram conduzidos os testes de moderação por meio do modelo 1 do Process SPSS.

Para a classificação dos níveis de ganância como alto e baixo, utilizou como referência o valor da média para a variável. Ou seja, valores acima da média foram classificados como alto, e abaixo da média como baixo.

Em relação à intenção de corrupção, tendo como variável preditora o maquiavelismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 2:

Tabela 2*Intenção de Corrupção e Maquiavelismo*

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,5507	0,3033	2,4995	16,1057	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	0,9274	0,7126	1,3014	0,1958	-0,4846	2,3394
Maquiavelismo	0,5128	0,5689	0,9015	0,3693	-0,6145	1,6402
Ganância	-1,0793	0,8627	-1,2512	0,2135	-2,7888	0,6301
Interação	1,0416	0,6239	1,6695	0,0978	-0,1947	2,2780
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0175	2,7873	1,0000	111,0000	0,0978	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
Ganância	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Baixos índices	0,5128	0,5689	0,9015	0,3693	-0,6145	1,6402
Altos índices	1,5545	0,2561	6,0689	0,0000	1,0469	2,0621

Nota. Maquiavelismo (X) / Ganância (W)

Conforme pode ser visualizado na Tabela 2, foi corroborada a hipótese da moderação, em que o efeito do maquiavelismo foi restrito aos altos níveis de ganância, não sendo encontrado efeito entre os participantes com baixo nível de ganância.

Em relação à intenção de corrupção, tendo como variável preditora o narcisismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 3:

Tabela 3*Intenção de Corrupção e Narcisismo*

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,4371	0,1910	2,9021	8,7382	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	1,7902	0,5288	3,3854	0,0010	0,7424	2,8381
Narcisismo	-0,1274	0,2468	-0,5163	0,6067	-0,6166	0,3617
Ganância	-1,6266	0,8117	-2,0039	0,0475	-3,2351	-0,0181
Interação	1,0019	0,3264	3,0692	0,0027	0,3551	1,6488
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0687	9,4202	1,0000	111,0000	0,0027	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
Ganância	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Baixos índices	-0,1274	0,2468	-0,5163	0,6067	-0,6166	0,3617
Altos índices	0,8745	0,2136	4,0934	0,0001	0,4512	1,2978

Nota. Narcisismo (X) / Ganância (W)

Tendo em vista a Tabela 3, foi corroborada a hipótese da moderação, em que o narcisismo possui um efeito na corrupção apenas quando o índice de ganância é alto.

No que se refere, ainda, à intenção de corrupção, tendo como variável preditora a psicopatia, os resultados podem ser visualizados na Tabela 4:

Tabela 4*Intenção de Corrupção e Psicopatia*

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,5163	0,2666	2,6312	13,4472	3,0000	111,0000	0,0000
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	1,7152	0,5785	2,9649	0,0037	0,5689	2,8615
Psicopatia	-0,1247	0,3887	-0,3209	0,7489	-0,8950	0,6455
Ganância	-1,5874	0,7547	-2,1034	0,0377	-3,0829	-0,0920
Interação	1,4115	0,4540	3,1092	0,0024	0,5119	2,3110
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0639	9,6668	1,0000	111,0000	0,0024	
Efeitos condicionais do preditor focal em valores do moderador						
Ganância	Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
Baixos índices	-0,1247	0,3887	-0,3209	0,7489	-0,8950	0,6455
Altos índices	1,2867	0,2345	5,4864	0,0000	0,8220	1,7515

Nota. *Psicopatia (X) / Ganância (W)*

A partir da Tabela 4, foi corroborada a hipótese da moderação, em que o efeito da psicopatia foi restrito aos altos níveis de ganância, não sendo encontrado entre os participantes com baixo nível de ganância.

Em relação à percepção de corrupção, considerando a variável do maquiavelismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 5:

Tabela 5*Percepção de Corrupção e Maquiavelismo*

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,3665	0,1343	6,1652	5,7402	3,0000	111,0000	0,0011
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	2,7025	1,1191	2,4148	0,0174	0,4849	4,9202
Maquiavelismo	1,1574	0,8935	1,2953	0,1979	-0,6131	2,9279
Ganância	0,2487	1,3549	0,1836	0,8547	-2,4361	2,9335
Interação	0,1314	0,9799	0,1341	0,8936	-1,8103	2,0731
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0001	0,0180	1,0000	111,0000	0,8936	

Nota. Maquiavelismo (X). Ganância (W)

Conforme visualizado acima, a moderação da ganância não foi corroborada com a percepção e o maquiavelismo. Em relação à percepção de corrupção, considerando a variável do narcisismo, os resultados podem ser visualizados na Tabela 6:

Tabela 6*Percepção de Corrupção e Narcisismo*

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,3658	0,1338	6,1687	5,7158	3,0000	111,0000	0,0011
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	2,5234	0,7710	3,2730	0,0014	0,9957	4,0512
Narcisismo	0,8057	0,3599	2,2388	0,0272	0,0926	1,5188
Ganância	0,4465	1,1835	0,3772	0,7067	-1,8987	2,7916
Interação	0,0100	0,4759	0,0210	0,9833	-0,9331	0,9531
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0000	0,0004	1,0000	111,0000	0,9833	

Nota. Narcisismo (X). Ganância (W)

Conforme pode ser visualizado na Tabela 6, a moderação da ganância não foi corroborada com a percepção e o narcisismo.

Ainda sobre a percepção de corrupção, considerando a variável da psicopatia, os resultados podem ser visualizados na Tabela 7:

Tabela 7

Percepção de Corrupção e Psicopatia

Resumo do modelo						
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
0,3037	0,0922	6,4648	3,7595	3,0000	111,0000	0,0129
Modelo						
	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constante	2,8352	0,9068	3,1266	0,0023	1,0383	4,6320
Psicopatia	0,9059	0,6093	1,4869	0,1399	-0,3014	2,1132
Ganância	0,9551	1,1829	0,8074	0,4212	-1,3890	3,2992
Interação	-0,1676	0,7116	-0,2356	0,8142	-1,5777	1,2424
Teste de interação incondicional de ordem mais alta						
	R2-chng	F	df1	df2	p	
X * W	0,0005	0,0555	1,0000	111,0000	0,8142	

Nota. Psicopatia (X). Ganância (W)

Conforme pode ser visualizado na Tabela 7, a moderação não foi corroborada com a percepção e a psicopatia.

Discussão

O presente estudo buscou avaliar, com agentes públicos, o papel moderador da ganância na relação entre a Tríade Sombria da Personalidade e a Corrupção. Foram formuladas hipóteses de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1); de que quanto maior a ganância, maior seria a corrupção (H2); bem como de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3).

A hipótese postulada nesta pesquisa, de que traços de maquiavelismo, narcisismo e psicopatia estariam relacionados positivamente com a corrupção (H1), foi corroborada, conforme resultados dos Testes de Correlação de Pearson. Assim, convém pressupor que a presente pesquisa reafirma estudos que identificaram que os indivíduos com elevados índices dos traços sombrios manifestam um desrespeito às regras sociais, estando propensos a comportamentos desviantes (Seuntjens et al., 2019).

Já a hipótese de que quanto maior a ganância, maior seria a intenção de corrupção (H2), também foi corroborada, conforme resultados do Teste de Correlação de Pearson. Assim, entende-se que indivíduos com essa característica encontram os resultados desejáveis associados ao comportamento antiético mais tentadores e, como resultado, são mais facilmente atraídos para práticas desonestas (Haynes et al., 2017).

No entanto, em relação à hipótese de que maiores índices de ganância iriam intensificar a relação entre as dimensões da tríade sombria e corrupção (H3), os resultados da presente pesquisa corroboram este efeito apenas parcialmente, na medida em que o efeito moderador foi identificado apenas para a intenção, ou seja, para a análise autorreferente, mas não para a percepção.

Nessa perspectiva, em relação à intenção, o maquiavelismo, o narcisismo e a psicopatia possuem um efeito na corrupção apenas quando o índice de ganância é alto.

Entretanto, no que se refere à percepção, não foi encontrado um efeito moderador em nenhuma das variáveis da tríade. Ou seja, o efeito combinado entre personalidade e ganância parece relevante apenas para compreender a dimensão autorreferente (intenção) da corrupção.

Ante o exposto, é possível afirmar que traços sombrios de personalidade tendem a estar positivamente relacionados à intenção de práticas corruptas e que esta relação pode ser moderada pelos índices de ganância. Em consonância à literatura de referência, a presente pesquisa reitera o fato de que os indivíduos gananciosos não refletem sobre as consequências de seu comportamento, por estarem focados apenas em alcançar um determinado objetivo, e o agravamento dessa situação ocorre, notadamente, em indivíduos com traços de personalidade preditores de comportamentos antiéticos (Baka, 2018).

Além dos resultados referentes às hipóteses principais, vale mencionar também que restou demonstrado um índice de percepção de corrupção significativamente superior à intenção de corrupção, ou seja, percebe-se uma tendência a achar que os demais indivíduos praticariam em maior grau um ato desviante, em uma nítida indicação de que o problema está no outro. Tal achado reafirma a importância de diversificar as métricas de corrupção, tendo em vista a desejabilidade social que pode existir nas respostas a medidas de intenção (Modesto, 2018).

Acreditamos que a presente pesquisa possui algumas contribuições. Em uma perspectiva teórica, os resultados desta pesquisa se somam a outros estudos que buscam compreender não só as relações entre a Tríade Sombria e a corrupção, mas também o papel da ganância como intensificador dessas relações. Ressalta-se que o estudo dessas relações, considerando a ganância como moderador em uma amostra apenas com agentes públicos, foi inovador, até onde se encontrou na literatura.

Outro aspecto importante foi demonstrado: a diferença entre intenção e percepção de corrupção. Ambas são importantes, conforme já mencionado, como métricas de atos

desviantes, mas percebeu-se que o efeito moderador da ganância foi corroborado apenas para a análise autorreferente. Isso estimula estudos acerca do papel da percepção em diferentes cenários, considerando que o comportamento dos indivíduos em geral é baseado na interpretação que fazem da realidade e não na realidade em si, ou seja, cada pessoa percebe uma situação de acordo com os aspectos que têm especial importância para si própria, estando relacionada a valores específicos próprios ou de grupos distintos.

No que se refere às implicações práticas, o combate à corrupção envolveria outros parâmetros, como a compreensão dos fatores intraindividuais que estariam relacionados a tal prática, bem como a reflexão acerca do possível descompasso entre a indicação para ocupantes de cargos de gestão e fatores de personalidade não considerados. Mas há que se considerar que toda interpretação sobre o fenômeno da corrupção deve ser realizada de maneira cuidadosa, pois há outras variáveis contextuais que influenciam em tais atos, conforme evidenciado pelo Modelo Analítico da Corrupção (Modesto & Pilati, 2020).

Por fim, pressupõe-se que novas pesquisas podem ampliar a compreensão da relação entre fatores de personalidade e corrupção. Isso possibilita a mobilização em torno do estudo ou pesquisas posteriores sobre variáveis psicológicas de agentes públicos em funções relevantes, no intuito tanto de provocar um efeito na redução da corrupção, quanto de contribuir para o comportamento ético dos gestores.

Referências

- Andersson, S., & Heywood, P. M. (2009). *The politics of perception: Use and abuse of Transparency International's approach to measuring corruption. Political Studies, 57*(4), 746–767.
- Azfar, O., Lee, Y., & Swamy, A. (2001). *The causes and consequences of corruption. The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 573*(1), 42–56.
- Azizli, N., Atkinson, B. E., Baughman, H. M., Chin, K., Vernon, P. A., & Harris E., et al. (2016). Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception. *Pers. Individ. Dif., 89*, 34–39.
- Baka, L. (2018). When do “the dark personalities” becomes less counterproductive? The moderating role of job control and social support. *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics, 24*(4), 557–569.
- Bank, W. (2021). *Ética e Corrupção no Serviço Público Federal*.
- Barnes, T. D., Beaulieu, E., & Saxton, G. W. (2018). Restoring trust in the police: Why female officers reduce suspicions of corruption. *Governance, 31*(1), 143–161.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy, 76*(2), 169–217.
- Bedani, M. (2012). O impacto dos valores organizacionais na percepção de estímulos e barreiras à criatividade no ambiente de trabalho. *Revista de Administração Mackenzie, São Paulo, 13*(3), 150–176.
- Bishopp, D., & Hare, R. D. (2008). A multidimensional scaling analysis of the Hare PCL-R: Unfolding the structure of psychopathy. *Psychology Crime & Law, 14*, 117–132.
- Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P., & Klein, U. (2006). *Some personality correlates of business white-collar crime*.
- Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. N., & Holcombe, R. G. (2018). Corruption and destructive entrepreneurship. *Small Business Economics, 51*(1), 181–202.
- Breen, M., Gillanders, R., McNulty, G., & Suzuki, A. (2017). Gender and corruption in business. *The Journal of Development Studies, 53*(9), 1486–1501.
- Brown, R. P., Budzek, K., & Tamborski, M. (2009). On the meaning and measure of narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35*(7), 951–964.
- Buelow, M. T., & Brunell, A. B. (2014). Facets of grandiose narcissism predict involvement

- in health-risk behaviors. *Personality and Individual Differences*, 69, 193–198.
- Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cislak, A., Cichocka, A., Wojcik, A. D., & Frankowska, N. (2018). Power corrupts, but control does not: What stands behind the effects of holding high positions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(6), 944–957.
- Cloninger, S. C. (2004). *Theories of personality: Understanding persons* (U. S. River (ed.); 4th ed.). NJ: Prentice Hall.
- Collins, J. M., & Schmidt, F. L. (1993). Personality, integrity, and white collar crime: A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46, 295–311.
- Collins, J. M., & Schmidt, F. L. (2006). Personality, integrity, and white collar crime: A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46(2), 295–311.
- Connelly, B. S., & Ones, D. S. (2008). The Personality of Corruption. *University of Minnesota*, 42(4), 353–385.
- D'Souza, M.; Lima, G. A. S. F. (2015). The dark side of power: the Dark Triad in opportunistic decision-making. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 8(2), 135–156.
- Darley, J. M. (2005). The cognitive and social psychology of contagious organizational corruption. *Brooklyn Law Review*, 70(4), 1177–1194.
- Davis, J. H., & Ruhe, J. A. (2003). Perceptions of country corruption: Antecedents and outcomes. *Journal of Business Ethics*, 43(4), 275–288.
- De La Cuesta, J. L. (2003). Iniciativas internacionales contra la corrupción. *Caderno Del Instituto Vasco de Criminología, San Sebastián*, 17.
- DeCelles, K. A., DeRue, D. S., Margolis, J. D., & Ceranic, T. L. (2012). Does power corrupt or enable? When and why power facilitates self-interested behavior. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 681–689.
- Del Monte, A.; Papagni, E. (2001). Public expenditure, corruption, and economic growth: the case of Italy. *European Journal of Political Economy*, 17(1), 1–16.
- Delanoy, Marcelo; Kreutz, Rafael; Vieira, K. (2021). Corruption in public administration: An analysis of international scientific publications. *Research, Society and Development*, 10(6), 1–17.
- DeShong, H. L., Helle, A. C., Lengel, G. J., Meyer, N., & Mullins-Sweatt, S. N. (2017). Facets of the Dark Triad: Utilizing the five-factor model to describe Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 105, 218–223.

- Detert, J. R., Treviño, L. K., & Sweitzer, V. L. (2008). Moral disengagement in ethical decision making: A study of antecedents and outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 92, 374–391.
- Djeriouat, H., & Trémolière, B. (2014). The Dark Triad of personality and utilitarian moral judgment: The mediating role of Honesty/Humility and Harm/Care. *Personality and Individual Differences*, 67, 11–16.
- Egan, V., Hughes, N., & Palmer, E. J. (2015). Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes. *Pers. Individ. Dif.*, 76, 123–128.
- Ekehammar, B., & Akrami, N. (2007). Personality and Prejudice: From Big Five Personality Factors to Facets. *Journal of Personality*, 75, 899–925.
- Enste, D. H., & Heldman, C. (2017). *Causes and consequences of corruption – An overview of empirical results*.
- Fiorelli, J. O., & Mangini, R. C. R. (2015). *Psicologia jurídica* (Atlas (ed.); 6th ed.).
- Freires et al. (2019). Dispositional Greed Scale. *Psico-USF, Bragança Paulista*, 24(3), 489–500.
- GINO, Francesca; AYAL, Shahar; ARIELY, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 285–292.
- Gino, F., & Ariely, D. (2012). The dark side of creativity: Original thinkers can be more dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(3), 445–459.
- Góis, A. D. (2017). *The Dark Tetrad of Personality and the Accounting Information Quality: The Moderating Effect of Corporate Reputation*.
- Goldberg, M. H. (1994). *The complete book of greed: The strange and amazing history of human excess*. New York, NY: William Morrow & Co.
- Gomez De La Torre, I. B. (2012). Algumas observações sobre a corrupção. *Revista Brasileira de Ciências Criminais*, 20(97), 217–282.
- Gouveia, V. V., Monteiro, R. P., Gouveia, R. S. V., Athayde, R. A. A., & Cavalcanti, T. M. (2016). Avaliando o lado sombrio da personalidade: Evidências psicométricas do Dark Triad Dirty Dozen. *Interamerican Journal of Psychology*, 50(3), 420–432.
- Grijalva, E., Newman, D. A., Tay, L., Donnellan, M. B., Harms, P. D., Robins, R. W., & Yan, T. (2015). Gender differences in narcissism: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 141(2), 261–310.
- Hajhoseiny, S., Fathi, Z., & Shafiei, H. (2019). Are Those with Darker Personality Traits

- more Willing to Corrupt When They Feel Anxious?(narcissism, Machiavellianism and psychopathy)(Report). *Iranian Journal of Management Studies*, 12(3), 451.
- Haynes, K. T., Campbell, J. T., & Hitt, M. A. (2017). When more is not enough: Executive greed and its influence on shareholder wealth. *Journal of Management*, 43, 555–584.
- Haynes, T. K., Hitt, M. A., & Campbell, J. (2014). The dark side of leadership: Towards a midrange theory of hubris and greed in entrepreneurial contexts. *Management Studies*, 52, 479–505.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: software of the mind*. London: McGraw-Hil.
- Jain, A. K. (2001). Corruption: a review. *Journal of Economic Surveys*, 71–121.
- Jetter, M., Montoya Agudelo, A., & Ramírez Hassan, A. (2015). The effect of democracy on corruption: Income is key. *World Development*, 74, 286–304.
- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm Shift to the Integrative Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues. *New York: Guilford Press*, 114–158.
- Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2010). The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad. *Psychological Assessment*, 22, 420–432.
- Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2012). A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Pers. Individ. Dif*, 52, 521–526.
- Jones, D. N. (2013). What's mine is mine and what's yours is mine: The Dark Triad and gambling with your neighbor's money. *Journal of Research in Personality*, 47(5), 563–571.
- Jones, D. N., & Figueredo, A. J. (2013). The core of darkness: uncovering the heart of the Dark Triad. *Eur. J. Pers.*, 27, 521–531.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*, 93–108.
- Lakey, C. E., Kernis, M. H., Heppner, W. L., & Lance, C. E. (2008). Individual differences in authenticity and mindfulness as predictors of verbal defensiveness. *Journal of Research in Personality*, 42(1), 230–238.
- Lingnau, V., Fuchs, F. & Dehne-Niemann, T. E. (2017). The influence of psychopathic traits on the acceptance of white-collar crime: do corporate psychopaths cook the books and misuse the news? *Journal of Business Economics*, 87(9), 1193–1227.
- Luciano, E. M., Wiedenhöft, G. C., & Callegaro, S. (2019). Entendendo os fatores de

- combate à corrupção. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 20–30.
- Malesza, M., & Ostaszewski, P. (2016). The utility of the Dark Triad model in the prediction of the self-reported and behavioral risk-taking behaviors among adolescents. *Personality and Individual Differences*, 90, 7–11.
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Stuppy, A., & Vohs, K. D. (2018). Power increases the socially toxic component of narcissism among individuals with high baseline testosterone. *Journal of Experimental Psychology: General*, 147(4), 591–596.
- Modesto, João Gabriel; Pereira, Karine; Carvalho, R. (2021). No Associação entre os cinco grandes fatores da personalidade e a intenção de corrupção. *Actualidades En Psicología*, 35(131), 87–101.
- Modesto, J. G. N. (2018). “Por que corruptos são corruptos?”: propositura e apresentação de evidências do Modelo Analítico da Corrupção. Universidade de Brasília.
- Modesto, J. G., & Pilati, R. (2020). Why are the Corrupt, Corrupt?: The Multilevel Analytical Model of Corruption. *Spanish Journal of Psychology*, 23(May), 1–13.
<https://doi.org/10.1017/SJP.2020.5>
- Morais, P., Miguéis, V. L., & Camanho, A. (2017). Exploring the Relationship between Corruption and Health Care Services, Education Services and Standard of Living. *International Conference on Exploring Services Science*, 87–100.
- Pabian, S., De Backer, C. J. S., & Vandebosch, H. (2015). Dark Triad personality traits and adolescent cyber-aggression. *Pers. Individ. Dif.*, 75, 41–46.
- Paulhus, D. L. (2014). Toward a taxonomy of dark personalities. *Current Directions in Psychological Science*, 23(6), 421–426.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556–563.
- Pellegrini, L. (2011). Corruption, development and the environment. *Springer Netherland*.
- Pereira, M. E., & Araújo, S. de F. (2013). Social cognition. *The Encyclopedia of Cross-Cultural Psychology*, 1, 1191–1197.
- Pervin, L. A., John, O. P., McRae, R. R., & Costa, P. T. (1999). A five-factor theory of personality. In *Handbook of personality: Theory and research*. New York, NY: Guilford Press, 139–153.
- Peters, J. G., & Welch, S. (1978). Political corruption in America: A search for definitions and a theory, or if political corruption is in the mainstream of American politics why is it

- not in the mainstream of American politics research? *American Political Science Review*, 72(3), 974–984.
- Raskin, R. N., & Hall, C. S. (1979). A narcissistic personality inventory. *Psychological Reports*, 45(2), 590.
- Reale Júnior, M. (2004). Dever de lealdade do administrador da empresa no Direito Penal. In *Experiências do Direito. Campinas: Millennium*.
- Ribeiro, H. V., Alves, L. G., Martins, A. F., Lenzi, E. K., & Perc, M. (2018). The dynamical structure of political corruption networks. *Journal of Complex Networks*, 6(6), 989–1003.
- Rilling, J. K., Gutman, D. A., Zeh, T. R., Pagnoni, G., Berns, G. S., & Kilts, C. D. (2002). A neural basis for social cooperation. *Neuron*, 35(2), 395–405.
- Robertson, A. F. (2001). Greed: Gut feelings, growth, and history. *Cambridge, United Kingdom: Polity Press*.
- Roeser, K., McGregor, V. E., Stegmaier, S., Mathew, J., Kübler, A., & Meule, A. (2016). The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. *Pers. Individ. Dif.*, 88, 73–77.
- Sampson, K. N., Oginyi, R. C., Emma-Echiegu, N., Ofoke, S. M., Elom, E. T., & Chigbo, K. (2019). Personality Type, Motivation and Gender as Determinants of Corruption Engagement. *Nigerian Journal Of Social Psychology*, 2(3), 60–78.
- Schikora, J. T. (2011). Bringing the four-eyes-principle to the lab. *Ludwig-Maximilians-Universität München, Munich Dis.*
- Schultz, D. U., & Schultz, S. E. (2013). *Theories of personality* (Belmont (ed.); 10th ed.). CA: Wadsworth.
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2019). Greedy bastards: Testing the relationship between wanting more and unethical behavior. *Personality and Individual Differences*, 138(June 2018), 147–156.
<https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.09.027>
- Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van De Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(6), 917–933.
<https://doi.org/10.1037/pspp0000031>
- Silva, A.; Cunha, P.R.; D'Souza, M. F. (2020). Influência do Dark Tetrad de Executivos no Gerenciamento de Resultados. *XX USP International Conference in Accounting*.
- Sobhani, M., & Bechara, A. (2011). A somatic marker perspective of immoral and corrupt

- behavior. *Social Neuroscience*, 65(5–6), 640–652.
- Sutherland, S. (2014). Greed: From Gordon Gekko to David Hume. *London: Haus Publishing*.
- Swamy, A., Knack, S., Lee, Y., & Azfar, O. (2001). Gender and corruption. *Journal of Development Economics*, 64(1), 25–55.
- Tajfel, H. (1981). Human groups and social categories: Studies in social psychology. *Cambridge University Press, 1*.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *IMF Economic Review*, 45(4), 559–594.
- Treviño, L. K., Weaver, G. R., & Reynolds, S. J. (2006). Behavioral ethics in organizations: A review. *Journal of Management*, 32(6), 951–990.
- Van Gelder, J. L., & De Vries, R. E. (2012). Traits and states: Integrating personality and affect into a model of criminal decision making. *Criminology*, 50, 637–671.
- Wiedenhof, G. C.; Luciano, E. M.; Callegaro, S. (2019). Antecedentes culturais da corrupção: modelo 6D de Hofstede. *Revista Gestão e Planejamento*, 20, 618–634.
- Wu, J., & Lebreton, J. M. (2011). Reconsidering the dispositional basis of counterproductive work behavior: The role of aberrant personality. *Personnel Psychology*, 64(3), 593–626.
- Yeganeh, H. (2014). Culture and corruption. *International Journal of Development Issues*, 13(1), 2–24.
- Zhao, H., Zhang, H., & Xu, Y. (2016). Does the Dark Triad of personality predict corrupt intention? The mediating role of belief in good luck. *Frontiers in Psychology*, 7(APR), 1–16. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00608>
- Zuniga, N. (2018). *Why are anticorruption success stories still the exception?*

Apêndice

Dark Triad Dirty Dozen

INSTRUÇÕES. Por favor, avalie sua concordância ou discordância com cada item usando as seguintes diretrizes:

1	2	3	4	5
Discordo fortemente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo fortemente

1. ___ Costumo manipular os outros para conseguir o que quero.
2. ___ Costumo usar enganações ou mentiras para conseguir o que quero.
3. ___ Costumo bajular as pessoas para conseguir o que quero.
4. ___ Costumo explorar outras pessoas para meu próprio benefício.
5. ___ Eu tendo a ter falta de remorso.
6. ___ Costumo não me preocupar com a moralidade de minhas ações.
7. ___ Eu tendo a ser insensível ou indiferente.
8. ___ Eu costumo ser cínico.
9. ___ Eu tendo a querer que os outros me admirem.
10. ___ Eu tendo a querer que os outros prestem atenção em mim.
11. ___ Eu tendo a buscar prestígio ou status.
12. ___ Costumo esperar favores especiais dos outros.

Escala de Ganância – Dispositional Greed Scale (DGS)

INSTRUÇÕES. Por favor, avalie sua concordância ou discordância com cada item usando as seguintes diretrizes:

1	2	3	4	5
Discordo fortemente	Discordo	Nem concordo nem discordo	Concordo	Concordo fortemente

1. ___ O lema da minha vida é: “quanto mais, melhor”.
2. ___ Quero sempre mais que antes.
3. ___ Assim que adquiro algo, logo penso sobre a próxima coisa que desejo.
4. ___ Não importa o que já tenho, nunca estou completamente satisfeito.
5. ___ Não me imagino tendo muitas coisas.
6. ___ Nunca se pode ter dinheiro demais.
7. ___ Me considero um pouco ganancioso(a).

Cenários de corrupção

Cenário 1: “X” foi convidado (a) para um cargo público em razão de vínculos pessoais com a autoridade do órgão. Porém, deverá restituir a ela parte do salário a receber, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a). Considerando que você é “X”, quão provável seria você aceitar o cargo nessas condições? Considerando que “X” é um agente público, estime a probabilidade de “X” aceitar o cargo nas condições ofertadas.

Cenário 2: “X” faz parte do setor de auditoria de uma instituição pública. Durante o trabalho de verificação de regularidade financeira, percebe que houve desvio de R\$ 1 milhão de reais para a conta pessoal do gestor. Esse gestor lhe oferece 30% do valor sob a condição de manter sigilo da operação, prática que é considerada ilegal. Não há riscos de “X” ser descoberto (a) e punido (a). Considerando que você é “X”, quão provável seria você aceitar a respectiva oferta? Considerando que “X” é um agente público, estime a probabilidade de “X” aceitar o valor ofertado.

Cenário 3: “X” é responsável por deferir benefícios previdenciários a um grupo de cidadãos da sua cidade. Um familiar de 1º grau solicita o benefício na sua repartição, no intuito de obter facilmente o deferimento, mesmo não cumprindo os requisitos legais para isso. Não há riscos de “X” ser descoberto e punido. Considerando que você é “X”, quão provável seria você deferir tal benefício, mesmo tal prática sendo ilegal? Considerando que “X” é um agente público, estime a probabilidade de “X” deferir o benefício.