

**44 Jornadas Nacionales de Administración Financiera**  
Septiembre 19 y 20, 2024

# **La búsqueda del psicópata financiero**

## **¿Ciencia o prejuicios?**

**Ricardo A. Fornero**

*Universidad Nacional de Cuyo*

### SUMARIO

1. Introducción
2. Finanzas y psicópatas: algunos enunciados
3. Un primer estudio: traders como psicópatas
4. ¿Cómo se difunden los resultados en medios de comunicación?
5. Psicópata, una construcción todavía difusa
6. Rasgos psicopáticos y asuntos financieros
7. ¿Crear lo que se quiere creer?

Para comentarios:  
[ricardo.fornero@fce.uncu.edu.ar](mailto:ricardo.fornero@fce.uncu.edu.ar)

## Resumen

La psicopatía, un constructo psicológico que se emplea inicialmente como categoría clínica y forense, se ha extendido como elemento de estudio en diversas actividades, incluyendo las organizaciones y las finanzas. El empleo de la etiqueta de psicópata en personajes de obras de ficción ha ido formando en el público general una imagen estereotipada, con connotaciones de violencia y crimen, a la que ha contribuido también la información de base académica de algunos de los referentes de ese campo de estudio.

Se presentan en este estudio los enunciados que se han hecho acerca de psicópatas en finanzas y el posible alcance del concepto de psicópata financiero. Los estudios empíricos muestran resultados relativamente débiles para los rasgos psicopáticos en finanzas. Pero esta debilidad contrasta con la forma en que esos resultados se presentan en los medios de comunicación. Tal información refuerza la figura del psicópata y de las finanzas que tiene el público en general, que principalmente está basada en prejuicios y ficción.

## 1. Introducción

La psicopatía ha sido estudiada inicialmente con una perspectiva clínica y en relación con comportamientos delictivos. Se suele identificar como un trastorno de personalidad caracterizado por una marcada insensibilidad emocional, ausencia de empatía y poco desarrollo de conciencia moral. En suma, el psicópata es un individuo calculador y emocionalmente frío, con baja ansiedad, mentiroso y manipulador, desinhibido, audaz y mezquino.

También la figura del psicópata se ha difundido en obras de ficción y en crónicas periodísticas. Estas han asentado en el público general la noción de psicópata como una “mente criminal” de gran peligrosidad. A eso han contribuido no poco las narrativas con base académica que usan las anécdotas de criminales o malvados (asesinos, abusadores y demás) como ejemplificación de ese concepto o constructo psicológico.

Como resultado, prolifera la aplicación de la etiqueta de psicópata, que se extiende también a todos aquellos individuos cuyo comportamiento nos parece reprobable o desagradable. Nos parece porque ayuda a reafirmar la postura de que nosotros somos individuos “con personalidad normal”, moralmente rectos y bien intencionados. O sea, distintos a “ellos”.

A esto se agrega una interpretación dimensional de la psicopatía, en la cual se considera que algunos rasgos de personalidad son *rasgos psicopáticos*, que pueden ser funcionales o disfuncionales. De este modo, se aplica a toda la gama de cada rasgo una denominación que se usa para un trastorno. Trastorno que, además, se ha asociado culturalmente a las conductas criminales.

Esta forma de proceder lleva a referirse a psicópatas con adjetivo: además de los que pueden considerarse clínicamente tales hay psicópatas subclínicos, funcionales, exitosos, secundarios. Dentro de estos están los psicópatas organizacionales (o empresariales, *corporate psychopaths*);

y también los psicópatas en el ámbito de las finanzas (psicópatas financieros). Todos estos tipos, más allá de las caracterizaciones académicas, vienen teñidos por la denominación de *psicópata*, palabra que evoca la imagen de individuos mentalmente trastornados.

De este modo, la psicopatía ha llegado a ser una noción elástica, tanto científica como culturalmente, que puede expandirse para hacer un lugar a todos los prejuicios. Se emplea, por ejemplo, para referirse a conductas o procesos de decisión que se desarrollan en los negocios, que se asocian (explícita o implícitamente) con el hecho de que son una condición para el éxito en un ambiente económico capitalista.

Ese es un blanco relativamente fácil. Que las actividades humanas tienen un componente de manipulación e influencia, incluso de depredación, no es algo nuevo, ni en el tiempo histórico ni en el concepto. Considerar a los demás como medios para los propios fines es la característica del comportamiento estratégico, así en la paz como en la guerra. Expresado de un modo, podría decirse, más elegante, “la estrategia es un sistema de comunicación social para influir en otros actores cambiando su visión del conflicto actual a fin de lograr libertad de acción para realizar los propios valores”.<sup>1</sup>

El blanco es fácil porque es fácil distorsionar estos hechos, aislándolos de las condiciones materiales, sociales y normativas en que se producen las acciones.

En consecuencia, se dice que los mercados financieros atraen a los individuos con determinados rasgos psicopáticos (cuando no se dice directamente que atraen a psicópatas clínicos). También que el cálculo de costos y beneficios para las decisiones pone de manifiesto una falta de empatía (algo, se dice, que es propio de un psicópata). Y que adoptar una perspectiva de valor para los accionistas en la dirección de una empresa es una conducta de psicópatas (al menos, de psicópatas funcionales, ya que, se dice, esa perspectiva no considera a los demás interesados).

También se dice que la noción de interés propio como propósito de la acción está relacionada con rasgos psicopáticos, ya que implica valorar más el logro propio que buscar el bienestar de los demás (lo que es un comportamiento antisocial).<sup>2</sup> Y que esto es parte del proceso de auto-selección y de entrenamiento en valores de los estudiantes de disciplinas económicas.<sup>3</sup>

También se dice que, en las decisiones que implican dilemas morales, considerar principalmente los resultados (el bien mayor, que es la postura del utilitarismo moral) es algo calculador y racional, propio de individuos con rasgos psicopáticos.<sup>4</sup>

Más allá del alcance que realmente tienen los resultados de estudios empíricos sobre estos aspectos (cuando los hay), esta patologización de rasgos de personalidad se refleja en los artículos relacionados con estos temas en los medios de comunicación.

---

<sup>1</sup> Federico Frischknecht, *Dirección recursiva*, 1993, pág. 48.

<sup>2</sup> Corey A. Shank, Brice Dupoyet, Robert Durand & Fernando Patterson, *The relationship between psychopathy and financial risk and time preferences*. *Studies in Economics and Finance*, 2020, 38 (1): 32-49.

<sup>3</sup> Puede verse Neil Gandal, Sonia Roccas, Lilach Sagiv & Amy Wrzesniewski, *Personal value priorities of economists*. *Human Relations*, 2005, 58 (10): 1227-1252.

<sup>4</sup> Una evaluación de este tema puede verse en Julia Marshall, Ashley L. Watts & Scott O. Lilienfeld, *Do psychopathic individuals possess a misaligned moral compass? A meta-analytic examination of psychopathy's relations with moral judgment*. *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*, 2018, 9 (1): 40-50.

En este documento, en los apartados 3, 4 y 6, se comentan los (relativamente pocos) estudios que se han realizado sobre los rasgos psicopáticos en finanzas. Esos estudios se pueden considerar científicos al menos por algunas de sus características metodológicas, aunque el propio tema no tiene una adecuada formulación causal que sustente las hipótesis y permita evaluar los resultados mediante estudios comparables con otras muestras. Esto es especialmente importante ya que en los estudios de este campo las muestras pueden tener fallas en la representatividad.

En cada caso se considera el alcance del estudio y el modo en que fueron presentados los resultados en los medios de comunicación. En esas comunicaciones para el público general se puede observar el grado en que se emplea la etiqueta de psicópata para referirse a resultados que no corresponden a la noción clínica de psicopatía.

Esa etiqueta es un producto más cultural que técnico-psicológico, que atrae la atención del público con independencia de las especificaciones conceptuales o la adecuación al caso. También es lo que queda presente en la memoria del lector, reforzando los estereotipos. Este es el modo en que se construyen las ficciones verosímiles.

La poca cantidad de estudios empíricos sobre los “psicópatas financieros” no es un impedimento para que se enuncien las afirmaciones genéricas que se comentan en el apartado 2. Enunciados genéricos que no son ni siquiera una teorización válida. En sentido estricto son opiniones a partir de prejuicios bastante difundidos acerca de las actividades de negocios. Sin embargo, pueden aportar a la formación de esa imagen simplista del psicópata que se ha ido estableciendo en la audiencia general.

Por la índole del tema, las nociones vinculadas con la psicopatía se presentan sólo en lo que parece necesario para comprender el asunto central, que es el tratamiento académico y mediático del psicópata financiero. Por esto, se incluyen al comienzo del apartado 2 y más en detalle en el apartado 5. Estas explicaciones no se refieren a la diversidad de facetas con las que se ha abordado la psicopatía sino que son una puesta en común para considerar el tema principal.

## **2. Finanzas y psicópatas: algunos enunciados**

### **2.1 Psicopatía, entre la realidad y la ficción**

La palabra *psicópata* ha adquirido una connotación de asesinos trastornados y comportamiento grotescamente antisocial. Esto es, al menos en parte, una consecuencia de “la incesante circulación de narrativas reales y ficticias sobre la criminalidad, con las que la psicopatía está fuertemente asociada”.<sup>5</sup>

Se dice que eso no debe considerarse una noción de psicopatía válida en entornos clínicos o científicos. Sin embargo, parecería que la palabra psicópata tiene una carga cultural que es relativamente inmune a las delimitaciones técnicas.

La noción clínica o científica de psicopatía tiene distintas concreciones. Se puede considerar por ahora la caracterización que hace Hervey Cleckley, que es el punto de partida del estudio

---

<sup>5</sup> Geoff Hamilton, *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, Journal of Medical Humanities, 2008, 29 (4): 234.

de la psicopatía en la segunda mitad del siglo XX.<sup>6</sup> Un psicópata es un individuo inteligente, con encanto superficial, que no tiene signos de delirio ni de neuroticismo, que no es confiable ni sincero, no manifiesta remordimiento o culpa por sus acciones, es impulsivo y con poca capacidad de aprender de la experiencia, mantiene relaciones sociales superficiales, con muy baja empatía, con conducta manipuladora y un egocentrismo patológico.

Este perfil se ha ido ajustando en las décadas siguientes, al desarrollarse el denominado *constructo de la psicopatía* a través de numerosos estudios en los campos psicológico, neurológico y biológico. En el apartado 5 se comentan algunos aspectos de ese constructo psicológico. En este apartado se considera simplemente el perfil de Cleckley para considerar la aplicación de la etiqueta de psicópata a diversas clases de transgresores.

Robert Hare ha realizado numerosos estudios sobre psicópatas, incluyendo una difundida lista para el diagnóstico clínico (PCL, *psychopathy checklist*). Ha contribuido a que la imagen del psicópata sea la de un individuo sin conciencia, profundamente antisocial e incapaz de experimentar empatía y otras emociones, aunque las entiende cognitivamente, y que emplea de modo instrumental este entendimiento.

*Empatía.* Se suele distinguir entre empatía cognitiva (saber que alguien está experimentando un sentimiento) y empatía emocional (la capacidad de experimentar un sentimiento en sí mismo). Esta última es lo que usualmente se denomina compasión, una propensión a simpatizar con el sufrimiento de otro. Los psicópatas pueden ver, en un sentido cognitivo, los estados emocionales de otros, pero no les interesan a menos que puedan usar esos estados para sus propios fines.

Sin embargo, en su libro *Sin conciencia (Without conscience)*, Hare se mueve entre lo que puede considerarse real y lo simplemente ficticio, “una deriva hacia lo fantástico” que se mezcla con relatos clínicos.

El libro comienza señalando la relevancia de la psicopatía para la sociedad contemporánea. Expresa:<sup>7</sup>

Las piezas del rompecabezas forman la imagen de una persona autocentrada, insensible, sin remordimientos y con una total carencia de empatía y capacidad para entablar relaciones emocionales con los demás. Se trata de una persona que funciona sin las restricciones que nos impone la conciencia. Si piensa en ello, se dará cuenta de que lo que falta en este perfil son las cualidades que nos permiten vivir en armonía social.

No es un cuadro muy bonito, y algunos expresan sus dudas de que pueda existir gente así. Para disipar esas dudas sólo necesita considerar los más espectaculares ejemplos de psicopatía que vemos en nuestra sociedad actual. Docenas de libros, películas y programas de televisión y cientos de artículos y titulares de periódicos nos cuentan la siguiente historia: los psicópatas están en un gran porcentaje entre los perfiles que describen los medios de comunicación —asesinos en serie, violadores, ladrones, timadores, maltratadores, criminales de cuello blanco, tiburones de la Bolsa, abogados perniciosos, barones de la droga, jugadores profesionales, miembros del crimen organizado, médicos a los que han retirado sus licencias, terroristas, líderes espirituales, mercenarios y hombres de negocios sin escrúpulos.

---

<sup>6</sup> Hervey Cleckley, *The mask of sanity: An attempt to clarify some issues about the so-called psychopathic personality*, 5<sup>th</sup> Ed, 1988, pág. 337. (La edición inicial es de 1941)

<sup>7</sup> Robert D. Hare, *Sin conciencia: El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*, 2003, págs. 20-21 (La edición en inglés, *Without conscience*, se publica en 1993).

Y continúa:

Lea el periódico bajo este enfoque y las claves del problema prácticamente le saltarán a los ojos. Más espectaculares son los asesinos a sangre fría que repelen y fascinan a un tiempo. Vea esta pequeña muestra de cientos de casos que se han llevado a la gran pantalla” y resume diversos casos de asesinos y estafadores que, “sin embargo, no están locos según los cánones legales y psiquiátricos. Sus actos no son el resultado de unas mentes trastornadas sino de una racionalidad calculadora, combinada con una incapacidad escalofriante para considerar a los demás como seres humanos pensantes y sensibles.

Después realiza una extensión ominosa, refiriéndose a “los psicópatas que no asesinan pero que están presentes en nuestras vidas. Es más probable que un hábil timador nos robe nuestros ahorros que nos quite la vida un asesino que tiene ojos de tiburón.” Se puede observar que aquí introduce una identificación entre un delincuente (un estafador como ejemplo de una conducta motivada por un beneficio económico) y un psicópata.

Geoff Hamilton comenta acerca de esta forma de presentar la figura del psicópata:<sup>8</sup>

La indiferencia de Hare sobre la relevancia de diferentes formas de presentación narrativa para la veracidad de las afirmaciones hechas sobre la psicopatía es bastante sorprendente, particularmente porque muchas de esas formas (películas, programas de televisión y el periodismo que difunde gran parte de lo que se sabe públicamente sobre la criminalidad) tienen una tendencia bien conocida a “contar la historia” de manera sensacionalista.

Si bien la intención de los médicos que estudian la psicopatía ha sido sacar el tema del dominio del mito, domesticarlo y tomar su medida científica (...) Hare aconseja repetidamente a sus lectores que recurran a los medios de comunicación en busca de confirmación de sus descubrimientos, combinando promiscuamente tres tipos de historias sobre el psicópata: la fáctica (lo que se supone que realmente sucedió), la fáctica mediada (lo que alguna fuente representa como si realmente hubiera sucedido) y lo ficticio (lo que sólo se imagina que sucede).

Hare se dirige a las personas “normales” con descripciones y referencias que refuerzan la percepción que suele tener el público y también los profesionales de la justicia penal: las personas que muestran rasgos psicopáticos son invariablemente peligrosas y fundamentalmente diferentes del resto de “nosotros”.

En su formulación, Hare señala que la noción de psicópata se determina por el “uso cuidadoso de procedimientos derivados de una investigación científica sólida”. Pero parece, explica Hamilton, que ese concepto “sigue siendo en parte algo que debe detectarse allá afuera, más allá del laboratorio, en el febril e incipiente torbellino de mediación de masas”.

Federman *et al* destacan que “la narrativa del crimen crea al psicópata y a la víctima; también expone nuestro peligro tanto a los extraños como a los amigos”.<sup>9</sup> Y explican:

---

<sup>8</sup> Geoff Hamilton, *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, Journal of Medical Humanities, 2008, 29 (4): 235.

<sup>9</sup> Cary H. Federman, Dave Holmes & Jean Daniel Jacob, *Deconstructing the psychopath: A critical discursive analysis*. Cultural Critique, 2009, 72: 40-41, 43.

Al psicópata, entonces, se le puede etiquetar como enfermo mental por la sospecha de enfermedades orgánicas aún por localizar; puede ser moralmente desordenado, deficiente en razonamiento o comprensión moral, o simplemente imprudente. (...) Siendo todo, el psicópata es una invención de narrativas sangrientas y aterradoras que revelan su realidad y existencia, pero sólo después del evento, como lo describen psiquiatras, autores de crímenes reales e informes periodísticos sobre asesinatos a sangre fría.

A pesar de la oscuridad científica de la palabra psicópata como descripción de un individuo manipulador, sin remordimientos y a veces violento, parte del atractivo del término es su amplitud, su capacidad para incluir ladrones, delincuentes de cuello blanco y asesinos en serie. La idea de un asesino deliberado (o un manipulador deliberado) sin enfermedad mental crea un espacio para que la construcción legal y social de la responsabilidad personal supere una acción indefinida, incomprensible y reprehensible que no puede ser definida por la ciencia ni articulada por el sujeto. El silencio del psicópata acusado, cuando se le pide que explique su comportamiento, se traduce como una falta de remordimiento y un signo de culpa voluntaria.

El constructo del psicópata se ha cargado de adjetivos alarmantes: depredador, devastador,<sup>10</sup> ojos de tiburón, comportamiento antisocial extremo.<sup>11</sup> Tal vez por eso se llega a pensar que cualquier conducta que se considera reprochable pone de manifiesto al psicópata que supuestamente merodea en la sociedad.

La figura se ha estudiado y usado en el ámbito forense para determinar el perfil de algunos clientes del sistema penal. Después se ha extendido a todos aquellos que se comportan de un modo que le parece incorrecto a quien observa ese comportamiento de los demás y llega a lo que puede denominarse un diagnóstico *express*.

En un artículo de *The New Yorker*, su autor John Seabrook recuerda:<sup>12</sup>

La noche del primer día del seminario, Hare y yo salimos a cenar a Smokey Bones, un restaurante de carnes. Mientras aceleraba por Wolf Road, un semáforo se puso amarillo. Por un momento pensé en pisar el acelerador, y probablemente lo habría hecho, si no fuera por mi pasajero; en cambio, reduje la velocidad y me detuve. Pero el coche de mi izquierda pasó volando, saltándose lo que ahora era un semáforo en rojo. “Vaya, mira eso”, dijo Hare. “Ahora bien, ese hombre podría ser un psicópata. Ese fue ciertamente un comportamiento psicopático: poner en peligro a otros en la intersección para lograr sus propios objetivos”.

La conveniente extensión del constructo, para incluir una psicopatía subcriminal o subclínica, permite aplicar la etiqueta de psicópata con bastante liviandad.

---

<sup>10</sup> Un “trastorno socialmente devastador” compuesto de características afectivas, interpersonales y conductuales. Robert D. Hare, *Psychopaths and their nature: Implications for the mental health and criminal justice systems*. En Theodore Millon, Erik Simonsen, Morten Birket-Smith & Roger D. Davis (Ed), *Psychopathy: Antisocial, criminal, and violent behavior*, 1998, pág. 188.

<sup>11</sup> Un trastorno emocional que pone a la persona en riesgo de “manifestaciones repetidas de comportamiento antisocial extremo”. James Blair, Derek Mitchell & Karina Blair, *The psychopath: Emotion and the brain*, 2005, pág.17.

<sup>12</sup> John Seabrook, *Suffering souls: The search for the roots of psychopathy*. *The New Yorker*, Nov 10, 2008.

Robert Hare explica la situación de este modo:<sup>13</sup>

Muchos psicópatas nunca ingresan en la cárcel ni en ningún otro centro. Parece que funcionan razonablemente bien –son abogados, médicos, psiquiatras, mercenarios, oficiales de policía, líderes religiosos, militares, hombres de negocios, escritores, artistas y demás–, sin contravenir la ley o, al menos, sin que los atrapen. En realidad, son tan egocéntricos, insensibles y manipuladores como el resto de psicópatas; sin embargo, su inteligencia, su familia, sus habilidades sociales y sus circunstancias les permiten construir una fachada de normalidad y obtener lo que desean con relativa impunidad.

La idea de que un psicópata puede hacerse pasar por abogado o agente de inversiones no es muy reconfortante que digamos. Pero mucho más inquietantes son las calculadas violaciones de la confianza que lleva a cabo un pequeño número de profesionales –médicos, psiquiatras, psicólogos, profesores, orientadores, trabajadores sociales– cuyo trabajo es ayudar a los más vulnerables.

Así, se busca encontrar el grado en que existen psicópatas en la política, en las organizaciones de negocios, en las fuerzas militares, en las organizaciones religiosas, en los quirófanos, en el vecindario, en las calles, en las cocinas de los restaurantes, en los estudios de abogados, en los consultorios de los psiquiatras, etc.

Y, por supuesto, en los mercados financieros. También se considera como una manifestación de psicopatía la práctica empresarial de decidir con base en la ganancia. Porque la falta de empatía es una de las características que suele asociarse con la psicopatía y hay quienes dicen que el “desalmado criterio de costo-beneficio” implica obrar con una falta total de empatía.

## 2.2 El psicópata financiero que es evidente por principio:

### “Psicópatas en Wall Street”

El psiquiatra forense Robert I. Simon afirma:<sup>14</sup> “Los psicópatas ‘corporativos’ perpetran periódicamente escándalos espectaculares en Wall Street. De hecho, si uno quiere estudiar a los psicópatas, debería ir a Wall Street.”

Sin embargo, a continuación matiza esta afirmación:

A veces es difícil distinguir a una persona exitosa de un psicópata. Por ejemplo, los empresarios manipulan regularmente a otras personas, pero esta manipulación está orientada a objetivos y busca establecer un negocio lucrativo. La manipulación del psicópata es diferente. Se convierte en el medio de proporcionar una gratificación instantánea de sus necesidades, en lugar de una forma de lidiar con la realidad actual. O puede ser el puro placer de perpetrar una estafa: engañar a las personas y hacerlas parecer tontas. La vida del empresario es productiva, mientras que la del psicópata puede parecer productiva sólo por un tiempo, pero inevitablemente se volverá autodestructiva. Por ejemplo, la necesidad del psicópata de expresar un impulso hostil o de vengarse, sin importar cuál pueda ser el costo personal, con frecuencia lo descarrila de cualquier intento a largo plazo de lograr metas positivas.

---

<sup>13</sup> Robert D. Hare, *Sin conciencia: El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*, 2003, págs. 95, 97.

<sup>14</sup> Robert I. Simon, *Bad men do what good men dream: A forensic psychiatrist illuminates the darker side of human behavior*, 2008, pág. 44.



Robert Hare expresa una idea similar. En el libro del psicólogo Kevin Dutton sobre el tema (*La sabiduría de los psicópatas*) se menciona que en una conversación con Hare éste se entusiasmó al afirmar:<sup>15</sup>

Siempre he sostenido que si no estuviera estudiando a los psicópatas en prisión, lo haría en la Bolsa. Sin duda, existe una mayor proporción de grandes jugadores psicopáticos en el mundo de la empresa que entre la población general. Se pueden encontrar en cualquier organización donde la posición y el estatus le otorgue poder y control sobre los demás, y la oportunidad de ganancias materiales.

Y Dutton completa esta noción:

Le dije a Hare que en años recientes, el entorno empresarial, con sus recortes, reestructuraciones, fusiones y adquisiciones, se ha convertido más aún en un campo de cultivo para psicópatas. Y que, igual que la inestabilidad y la incertidumbre política pueden ser una excelente placa de Petri en la cual cultivar la psicopatía, también puede serlo la alta mar del comercio y la industria.

Estas afirmaciones no surgen de alguna evidencia que sea replicable mediante estudios sino que expresan una *convicción basada en principios*: en esas actividades, por su propia naturaleza, *debería haber* psicópatas. Así que todo se reduce a ponerle esa etiqueta a algún candidato propicio, por ejemplo, evocando la anécdota de un caso que se ha hecho notorio por mala conducta en negocios y finanzas. Mala conducta que sin duda abunda en esos ámbitos (en el sentido estricto de ilegalidad o en el sentido más amplio de reprochabilidad). Pero que no tiene que ver necesariamente con la psicopatía.<sup>16</sup>

Con respecto a esto es importante señalar que la psicopatía no es una categoría de diagnóstico especificada de ese modo en el *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales*, de la American Psychiatric Association. Allí se considera el *trastorno de la personalidad antisocial* (*antisocial personality disorder*, APD), aclarando que “también ha sido denominado psicopatía, sociopatía o trastorno de la personalidad disocial”.

Esta mención de equivalencia de la psicopatía y el trastorno de personalidad antisocial puede ser confusa: “La psicopatía, aunque típicamente abarca algunas conductas antisociales, implica un mayor grado de disfunción interpersonal y afectiva, como el egocentrismo y la falta de empatía.” En resumen, “el trastorno de personalidad antisocial se define en gran medida por conductas manifiestas, especialmente acciones antisociales y delictivas, mientras que la psicopatía se define en gran medida por rasgos de personalidad”.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Kevin Dutton, *La sabiduría de los psicópatas: Todo lo que los asesinos en serie pueden enseñarnos sobre la vida*, 2012, pág. 121. (La obra se publicó en inglés en 2012 con el título *The wisdom of psychopaths: What saints, spies, and serial killers can teach us about success*)

<sup>16</sup> Olivier Mesly ha desarrollado un modelo general de depredación financiera, con fundamentos biológicos, que representaría también la depredación del consumidor, del innovador tecnológico, etc. Una versión puede verse en Olivier Mesly, *Wealth maximization in the context of blind trust: A neurobiological research*. *Journal of Behavioral Finance*, 2015, 16: 250-266.

<sup>17</sup> Joanna M. Berg, Sarah F. Smith, Ashley L. Watts, Rachel Ammirati, Sophia E. Green & Scott O. Lilienfeld, *Misconceptions regarding psychopathic personality: implications for clinical practice and research*. *Neuropsychiatry*, (2013), 3 (1): 66.

El manual presenta los lineamientos para el diagnóstico.<sup>18</sup> El criterio es “un patrón dominante de inatención y vulneración de los derechos de los demás, que se produce desde los 15 años de edad y que se manifiesta por tres (o más) de los hechos siguientes”:

- Incumplimiento de las normas sociales con respecto a los comportamientos legales, que se manifiesta por actuaciones repetidas que son motivo de detención
- Engaño, que se manifiesta por mentiras repetidas, utilización de alias o estafa para provecho o placer personal.
- Impulsividad o fracaso para planear con antelación.
- Irritabilidad y agresividad, que se manifiesta por peleas o agresiones físicas repetidas.
- Desatención imprudente de la seguridad propia o de los demás.
- Irresponsabilidad constante, que se manifiesta por la incapacidad repetida de mantener un comportamiento laboral coherente o cumplir con las obligaciones económicas.
- Ausencia de remordimiento, que se manifiesta con indiferencia o racionalización del hecho de haber herido, maltratado o robado a alguien.

Después se aclara: “El trastorno de la personalidad antisocial debe distinguirse del comportamiento criminal, cuyo objetivo se centra en obtener algún beneficio, pero no se acompaña de rasgos de la personalidad característicos de este trastorno. Sólo cuando los rasgos de la personalidad antisocial son inflexibles, desadaptativos y persistentes, y causan un deterioro funcional significativo o un malestar subjetivo, constituyen un trastorno de la personalidad antisocial.”

La diferencia con el comportamiento criminal para obtener un beneficio fue enunciada por Hervey Cleckley en su enfoque clínico inicial, con el rótulo de “comportamiento antisocial inadecuadamente motivado”, refiriéndose a actos como “robo, falsificación, adulterio y fraude [cometidos] en ausencia de cualquier objetivo aparente”.<sup>19</sup>

Considerando esto, la explicación de Robert Simon transcrita antes refleja ese criterio, cuando distingue la conducta manipulativa con un objetivo de negocios de la conducta manipulativa instrumental para una satisfacción, digamos, patológica (que puede incluir ganancia monetaria).

Puede existir una manipulación oportunista y una manipulación instrumental, así como puede existir una agresión reactiva (violencia repentina frente a un hecho ofensivo) y una agresión instrumental (violencia calculada como medio para un fin). Se ha observado que en los psicópatas es más frecuente la agresión reactiva que la agresión instrumental.<sup>20</sup>

Robert Hare, en la afirmación citada, alude específicamente al comportamiento psicopático que florece ante “la oportunidad de ganancias materiales”. Esto produce un poco de confusión cuando se consideran las diversas conductas delictivas que se realizan para obtener beneficios, que el DSM-5 explícitamente excluye como una característica a considerar por sí misma para diagnosticar el trastorno de personalidad antisocial.

---

<sup>18</sup> *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM-5)*, 5ª Ed., 2014, pág. 663.

<sup>19</sup> Hervey Cleckley, *The mask of sanity*, 5<sup>th</sup> Ed, 1988, pág. 343.

<sup>20</sup> Dennis E. Reidy, John F. Shelley-Tremblay & Scott O. Lilienfeld, *Psychopathy, reactive aggression, and precarious proclamations: a review of behavioral, cognitive, and biological research*. *Aggression and Violent Behavior*, 2011, 16 (6), 512-524.

Tal vez esos enunciados sin fundamento en un diagnóstico clínico surgen de los prejuicios que tienen algunas personas sobre las actividades de negocios: sus características las hacen sospechosas por principio. A partir de esta base, hay un pequeño paso para etiquetarlas como campo propicio para un psicópata. Paso que, por supuesto, también se ha dado: abundan los argumentos y los estudios sobre los psicópatas “empresariales” (*corporate psychopaths*). Esta denominación se emplea con más frecuencia que la de *psicópatas organizacionales* por el prejuicio mencionado de que las empresas de negocios (y no las organizaciones públicas) atraen a los psicópatas.

### 2.3 El postulado de “la corporación psicópata”

Joel Bakan, jurista canadiense con una postura anticapitalista, presenta en su libro *The Corporation* una crítica a las corporaciones (con el sentido anglosajón de empresas grandes). Entre otras cosas, argumenta que las corporaciones son psicópatas. El libro tiene una versión en forma de documental que amplifica el impacto comunicacional de esos enunciados.

La noción básica es que la corporación se dirige en interés de sus financiadores y emplea para sus actividades un cálculo de beneficios, basado en los “mejores intereses” de la empresa. Esto da a la corporación su *personalidad psicopática*, ya que socava la función del mercado e impide la obtención de beneficios sociales.

Esto es así por su naturaleza:<sup>21</sup> “La corporación es una máquina de externalización, de la misma manera que un tiburón es una máquina de matar... No hay ninguna cuestión de malevolencia o voluntad; la empresa tiene dentro de sí, y el tiburón tiene dentro de sí, aquellas características que le permiten hacer aquello para lo que fue diseñado.”

Bakan emplea numerosas anécdotas y casos para ilustrar los conceptos y, de paso, transmitir una impresión de generalidad en lo que expresa. También comenta entrevistas con expertos. Uno de esos expertos es Robert Hare, ya que el postulado es que quienes trabajan en la empresa pueden ser buenas personas, pero que su accionar como agentes de corporaciones está de algún modo determinado por la esencia psicopática de esas entidades.

“Le preguntamos al Dr. Robert Hare, psicólogo y experto en psicopatía de renombre internacional, su opinión sobre el tema.” Bakan presenta esa opinión, cuyo contenido amerita citarla de modo completo (págs. 56-57):

Nos dijo [Hare] que muchas de las actitudes que adoptan las personas y las acciones que ejecutan cuando actúan como agentes corporativos pueden caracterizarse como psicopáticas. Intentas “destruir a tus competidores, o quieres vencerlos de una manera u otra” (...) “y no estás particularmente preocupado por lo que le sucede al público en general mientras compren tu producto.”

Sin embargo, a pesar de que los ejecutivos a menudo deben manipular y dañar a otros para lograr los objetivos de su empresa, Hare insiste en que no son psicópatas. Esto se debe a que pueden funcionar normalmente fuera de la corporación: “vuelven a casa, tienen una relación cálida y amorosa con sus familias, aman a sus hijos, aman a su esposa y, de hecho, sus amigos son amigos más que cosas en el futuro”. Por lo tanto, los empresarios deberían encontrar algún consuelo en su capacidad de compartimentar las

<sup>21</sup> Joel Bakan, *The Corporation: The pathological pursuit of profit and power*, 2004, pág. 70.

exigencias morales contradictorias de sus vidas corporativas y no corporativas, porque es precisamente esta “esquizofrenia” (...) la que los salva de convertirse en psicópatas.

Sin embargo, es posible que la propia corporación no escape tan fácilmente al diagnóstico de psicópata. A diferencia de los seres humanos que la habitan, la corporación está singularmente interesada en sí misma y es incapaz de sentir una preocupación genuina por los demás en ningún contexto. No es sorprendente, entonces, que cuando le pedimos al Dr. Hare que aplicara su lista de verificación de diagnóstico de rasgos psicopáticos (...) al carácter institucional de la corporación, descubrió que había una coincidencia cercana.

La corporación es irresponsable, dijo el Dr. Hare, porque “en un intento de satisfacer el objetivo corporativo, todos los demás corren riesgo”. Las corporaciones tratan de “manipular todo, incluida la opinión pública”, y son grandiosas, siempre insistiendo en “que somos el número uno, somos los mejores”.

La falta de empatía y las tendencias asociales también son características clave de la corporación, dice Hare: “su comportamiento indica que realmente no se preocupan por sus víctimas”; y las corporaciones a menudo se niegan a aceptar la responsabilidad por sus propias acciones y no pueden sentir remordimientos: “si [las corporaciones] son sorprendidas [infringiendo la ley], pagan grandes multas y... continúan haciendo lo que hacían antes de todos modos. Y, de hecho, en muchos casos las multas y sanciones pagadas por la organización son triviales en comparación con las ganancias que obtienen.”

Finalmente, según el Dr. Hare, las corporaciones se relacionan con otros de manera superficial: “todo su objetivo es presentarse al público de una manera que sea atractiva para el público [pero] en realidad puede no ser representativa de lo que [la] organización es realmente. Los psicópatas humanos son conocidos por su capacidad de utilizar el encanto como máscara para ocultar sus personalidades peligrosamente obsesionadas con sí mismas. Para las corporaciones, la responsabilidad social puede desempeñar el mismo papel. A través de él pueden presentarse como compasivos y preocupados por los demás cuando, en realidad, carecen de la capacidad de preocuparse por cualquier persona o cosa que no sea ellos mismos.

Las afirmaciones de Hare no se basan en ningún tipo de evidencia, sino que pueden considerarse una exhibición de sus prejuicios sobre el tema y su desconocimiento de los procesos de dirección de las empresas. Además, presenta como un hecho que ha comprobado una descripción de cómo son las personas que trabajan en las empresas, tanto en esas funciones como en su vida fuera de ellas. A partir de este conjunto imaginado concluye categóricamente que esas personas no son psicópatas, sino que la corporación lo es.

Posiblemente esto se origina en que Robert Hare (nacido en 1934) en esa época ya era un anciano y se prestaba gustoso a las entrevistas en las que se evocaba el prestigio profesional que años antes había obtenido.

Cabe mencionar que la noción de psicópata de Hare presenta esa figura casi como la encarnación del mal. Excepto en este caso, siempre se refiere a individuos, específicamente aquellos cuyas conductas él considera que son incorrectas. De hecho, pocos años después se exploya sobre esto en un libro con Paul Babiak, *Serpientes con traje*.<sup>22</sup> Allí plantea exactamente lo con-

---

<sup>22</sup> Paul Babiak & Robert D. Hare, *Snakes in suits: Understanding and surviving the psychopaths in your office*, 2006.

trario: son algunos individuos los malvados, no la organización, que es el ámbito de sus actividades depredadoras.

Los enunciados de Bakan y Hare sobre la corporación psicópata se incluyen aquí como ejemplo de las distorsiones a las que puede llegar el uso de la etiqueta de psicópata. Este abuso socava la credibilidad de las evaluaciones realizadas de un modo serio, mediante un diagnóstico clínico individual a partir de indicadores conductuales y eventualmente neurológicos.

El abuso contribuye también a la confusión sobre el tema de la psicopatía. Aún en el caso de que se considere que es un único trastorno (algo sobre lo que no hay total consenso), lo que no se discute es que se refiere a individuos humanos. Los estudios neurológicos que buscan dilucidar la etiología del trastorno vienen identificando formas de desarrollo y de funcionamiento de áreas del cerebro, y consideran la función de neurotransmisores como la dopamina y la serotonina. Si bien esa etiología hasta ahora no está adecuadamente especificada, parece saberse que esas características neurológicas podrían ser condiciones interactivas para lo que, en algunos casos, se manifestaría en las conductas que los psicólogos asocian con la psicopatía.

No es para nada adecuado, entonces, aplicar a una entidad jurídica y organizativa nociones que sólo pueden llegar a ser válidas para individuos. La figura literaria que elaboran Bakan y Hare es equívoca. Tal vez debería verse, en el mejor de los casos, como resultado de un entusiasmo ideológico de ambos. Pero tiene el agravante de referirse a temas que el público del libro y del documental puede no conocer en su variante científica sino sólo en su variante mediática. Por tanto, el público podría considerar como fundadas unas afirmaciones que son sólo un envoltorio engañoso de un mal producto.

Es oportuno destacar que esa conducta es la que ambos atribuyen a las corporaciones y que algunos (por ejemplo, ellos en los párrafos transcritos) identifican con lo que hacen los psicópatas.

## **2.4 De un perfil del psicópata financiero a la maximización del valor para accionistas**

*Perfil del psicópata financiero.* Deborah W. Gregory, con formación académica y profesional en finanzas y en psicoterapia junguiana, presenta un perfil del psicópata financiero en su libro *Unmasking financial psychopaths* (Desenmascarando a los psicópatas financieros). Explica<sup>23</sup> que “si queremos desenmascarar a los psicópatas financieros, debemos determinar si la persona misma es psicópata o si el entorno en el que trabaja espera que adopte conductas psicopáticas”.

Emplea para esto la figura de un psicópata de ficción que trabaja en un banco de inversiones de Nueva York, Patrick Bateman, que el público podría conocer por la película *American psycho*, basada en la novela con el mismo título de Bret Easton Ellis. En esa ficción Bateman muestra las características culturales que son propias del ámbito de la banca de inversión desde los años 1980. Pero también su conducta, incluyendo el homicidio, podría ser la de un psicópata (aunque tal vez deberían considerarse como manifestaciones de psicosis y conductas obsesivas, ya que hay episodios de una lúcida autoconciencia y otros que son claramente alucinatorios).

Con esta base, Gregory explica:

---

<sup>23</sup> Deborah W. Gregory, *Unmasking financial psychopaths: Inside the minds of investors in the twenty-first century*, 2014, pág. 93.

¿Es el personaje de Bateman un modelo de psicópata financiero o es una persona psicótica o psicopática que también trabaja en el mundo financiero?

Es importante establecer la distinción entre ambos, ya que el modo de responder en una situación determinada sería diferente. Una persona violenta que disfruta matar y que también trabaja en finanzas buscará individuos para abusar y asesinar, y no necesariamente utilizará sus habilidades financieras para dañar a las personas.

Por el contrario, el psicópata financiero utilizará las herramientas de su oficio, computadoras y transacciones financieras, para dañar a otros intencionadamente. Al hacerlo, infligirá más daño indirecto a una mayor proporción de la población sin recurrir a la violencia, mientras que las acciones del psicópata típico son más localizadas. El psicópata financiero no tiene por qué tener una relación con las víctimas, ni tiene que haber ningún contacto personal. Puede ser totalmente desapegado, sin violencia corporal involucrada y sin derramamiento de sangre.

Gregory considera también en su caracterización el hecho de que, en determinados entornos sociales, algunas instituciones (“subunidades”) “pueden valorar varios rasgos psicopáticos y considerarlos útiles para lograr objetivos”. Con esto introduce la noción de los rasgos psicopáticos que favorecen la función en algunas organizaciones, tal como se postula en relación a ocupaciones o ámbitos que se mencionaron en el apartado 2.1.

La consideración de rasgos psicopáticos podría cambiar en parte las características del psicópata financiero que Gregory presenta en el último párrafo citado. Allí pone como elemento central del perfil la intención de dañar a otros mediante “las herramientas de su oficio”, ya que así obtiene la satisfacción “patológica” supuesta. Este perfil es exigente y estricto; también es difícil de operacionalizar y hasta ahora no se ha obtenido algún tipo de evidencia que tenga razonables características de replicabilidad.

Además, el perfil es algo distinto a considerar que algunos rasgos de personalidad (que podrían ser calificados como psicopáticos) son valorados en algunas organizaciones.

También explica Gregory la inconveniencia de usar en exceso la calificación de psicópata (pág. 150-154):

La actual ola de etiquetar a las personas como psicópatas financieros parece ser una reacción a la falta de control de personas que se sienten impotentes porque han sido perjudicadas por las acciones irreflexivas de quienes se llaman a sí mismos profesionales financieros. El acto de etiquetar a personas que participan en planes financieros para beneficiarse ellos mismos es extremo, dada la gravedad del diagnóstico clínico subyacente de psicopatía. La etiqueta debe reservarse exclusivamente para aquellos que realmente son depredadores en la sociedad, sin preocuparse por el efecto de sus acciones sobre los demás.

En lugar de pensar que las personas en el sector financiero son psicópatas, puede ser más apropiado y productivo reconocer que ciertos sectores de la sociedad específicamente involucrados con el dinero y el poder son más propensos a atraer a personas que desean ambos y que están dispuestas a obtenerlos a cualquier precio, a expensas de otros en la sociedad.

La visión de corto plazo es de naturaleza narcisista y se preocupa únicamente de que el individuo maximice sus propios beneficios e ignore las ramificaciones de esas acciones en la sociedad en general.

Desde la perspectiva puramente psicopática, esto representa una excelente oportunidad para separar a las personas de su dinero y alcanzar el éxito financiero. Los profesionales financieros que no son psicópatas por naturaleza a menudo tienen que adoptar rasgos psicopáticos para adaptarse a los mercados en evolución si quieren tener éxito.

Quizás ha llegado el momento de una nueva nomenclatura para identificar a los profesionales financieros no clínicamente aberrantes que, sin saberlo, participan en dañar a transeúntes inocentes, reservando el término psicópata financiero para aquellos que son fisiológica y psicológicamente incapaces de llevar a cabo las responsabilidades fiduciarias requeridas de un profesional financiero.

El perfil que plantea Gregory está especialmente referido a las conductas en el ámbito bancario y de firmas en el mercado financiero. Ella presenta su análisis de algunos casos de malas conductas en esas actividades con narrativa clínica. Las precauciones que señala con respecto al uso de la etiqueta de psicópata financiero parecen juiciosas y acordes con las nociones predominantes en los estudios clínicos de psicopatía.

*Rasgos psicopáticos y valor para los accionistas.* Gregory concluye sus consideraciones sobre el psicópata financiero con un enunciado que tiene características similares a los que se han comentado en este apartado, es decir, un enunciado que no está basado en evidencia sino que lo es por principios (que es una forma elegante de decir prejuicios). Afirma (pág. 158):

Los individuos psicópatas han estado presentes en ocupaciones financieras a lo largo de los siglos. El entorno laboral financiero general se adapta bien a los rasgos psicopáticos.

Por su propia naturaleza, los psicópatas financieros son difíciles de identificar hasta que los resultados de sus acciones ya han causado sufrimiento a otros. Infligen una cantidad desproporcionada de daño financiero que es públicamente observable y todavía más el que no es observable.

Y realiza una extensión final a los criterios financieros con que se evalúan las actividades de las empresas. “A medida que más estudiantes obtienen títulos de licenciatura en negocios o completan un MBA, la aceptabilidad de maximizar la riqueza de los accionistas como credo se ha vuelto más generalizada. Después de todo, siguiendo este dictado, quienes tienen intereses en una corporación determinada se benefician y quienes no salen perdiendo.”

En relación con esto, destaca como un avance la paulatina introducción en la formación profesional de un criterio que presenta como opuesto, el enfocado en las finanzas sostenibles: “Se está enseñando a los estudiantes cómo crear valor a largo plazo y para todas las partes interesadas, no sólo para maximizar la riqueza de los accionistas actuales, un cambio definitivo con respecto al paradigma del siglo XX.”

Es importante señalar que, sin decirlo de un modo completamente explícito, Gregory parece relacionar el objetivo de maximización del valor de la empresa para los propietarios con el atractivo que tiene ese ámbito para los individuos con rasgos psicopáticos. Esto no coincide totalmente con el postulado de Bakan y Hare de la corporación psicópata, pero se parece bastante. En especial cuando Gregory también afirma que “las teorías financieras pueden causar estragos en la práctica si se toman en serio sin pensar en la sociedad en su conjunto”.

Estas afirmaciones están poco fundadas en el desarrollo que hace del tema en su libro y dan por resueltos varios temas que son debatibles, como el alcance del interés propio en las decisiones y el papel que tienen en esas decisiones las prioridades sociales y las condiciones legales de los ambientes de negocios. Parece ser más bien un tributo rápido a una forma de pensamiento que está de moda y que consiste en una noción muy especial aunque poco especificable de la perspectiva de las partes interesadas (*stakeholders*) de la empresa.<sup>24</sup>

Gregory parece basarse en la postura extrema de Lynn Stout, que en *El mito del valor para el accionista* critica esa noción a partir de una simplificación excesiva de la misma:<sup>25</sup>

La ideología del valor para los accionistas hace que las corporaciones se comporten de maneras contrarias a los verdaderos intereses de la mayoría de los accionistas. Algunos accionistas individuales pueden de hecho ser actores puramente egoístas –psicópatas– a quienes no les importa si las empresas en las que invierten explotan el trabajo infantil, engañan a los consumidores, mutilan a los empleados o contaminan el medio ambiente.

Esta tergiversación, que se realiza para tener un objeto fácil de criticar, se origina en una noción igualmente simplificada del denominado *hombre económico*: “una persona puramente racional y puramente egoísta es un psicópata funcional. Si al ‘hombre económico’ no le importan los límites éticos ni el bienestar de los demás, mentirá, engañará, robará e incluso asesinará, siempre que sirva a sus intereses materiales”.

Esta ignorancia aparentemente deliberada del alcance del interés propio en las actividades que se realizan en un contexto normativo legal y social es correlativa de la simplificación de la etiqueta de psicópata, explícitamente basada en la figura literaria que presentan Bakan y Hare, que se comentó en el apartado 2.3. Se puede considerar que Stout mezcla distintos ámbitos y argumentos, mientras “coquetea con la aprobación de la aversión a las corporaciones (*corporate loathing*) que se ha vuelto tan popular hoy en día”.<sup>26</sup>

También Clive Boddy argumenta acerca de esta perspectiva del denominado “hombre económico” y su relación con la psicopatía:<sup>27</sup>

Los escáneres cerebrales y la investigación experimental revelan que, quizás, los psicópatas son los únicos entre la humanidad que reaccionan de forma totalmente racional a los estímulos emocionales. Por tanto, es probable que el concepto de *homo economicus* sólo se materialice en la persona del psicópata. Sin embargo, este intelecto racional no se emplea para mejorar las organizaciones, los colegas y la sociedad, sino que se

---

<sup>24</sup> Un análisis y evaluación de esta perspectiva pueden verse en Ricardo A. Fornero, *El interés en los interesados: Capitalismo de stakeholders y el “objetivo financiero de la empresa”*, 41 Jornadas de Administración Financiera, 2021, págs. 207-247; y Ricardo A. Fornero, *El valor que creamos: Valor de la empresa para los propietarios en la perspectiva del valor para todos los stakeholders*, 42 Jornadas de Administración Financiera, 2022, págs. 79-124.

<sup>25</sup> Lynn Stout, *The shareholder value myth: How putting shareholders first harms investors, corporations, and the public*, 2012, pág. 102.

<sup>26</sup> Michael Macchiarola, *Book review: The shareholder value myth*, en sitio web Arizona State Law Journal, Sep 17, 2012.

<sup>27</sup> Clive R. Boddy, *Is the only rational personality that of the psychopath? Homo economicus as the most serious threat to business ethics globally*. Humanistic Management Journal, 2023, 8: 322.



dedica más bien al progreso personal, al egoísmo y al enriquecimiento personal. Los psicópatas adoptan la mentira, el engaño y el abuso como estrategias y las utilizan tácticamente para confundir, asustar, estafar, engañar, defraudar y manipular a otras personas.

## 2.5 ¿Hay algo en esto además de calificativos y opiniones?

Los enunciados sobre los “psicópatas financieros” tienen bastante poco sustento en evidencia científica. No se han realizado estudios sistemáticos con características de replicabilidad, con métodos clínicos o de otra índole. Hay algunos estudios experimentales, que se comentan en los apartados 3 y 6, referidos a algunos rasgos que se evalúan como psicopáticos. Estos estudios se realizaron con muestras muy limitadas y no han sido replicados a fin de evaluar su validez.

Aquí se han resumido las posturas acerca de que *debería haber* psicópatas entre quienes trabajan en los mercados financieros. También se comentó la afirmación de Deborah Gregory, según la cual es necesario distinguir entre un psicópata común que trabaja en finanzas y una persona que daña intencionadamente a través de sus actividades en mercados o instituciones financieras. Para distinguir esta figura de los demás actores en ese ámbito cuyas conductas son simplemente deshonestas o ilegales se postula la no motivación puramente económica.

Si bien puede tener sentido conceptualmente, esta noción es bastante difícil de operacionalizar para darle contenido empírico, que permitan avanzar en el conocimiento de este tema.

Sin embargo, la dificultad quedaría atenuada con la figura de rasgos psicopáticos: ya no es un psicópata (financiero) sino individuos que trabajan en finanzas y que tienen algunos rasgos de personalidad que también parecen mostrar los psicópatas.

Además, se considera como un indicio de psicopatía el hecho de tener en cuenta la ganancia como criterio en las decisiones; o bien que el criterio de decisión basado en el valor para los propietarios puede ser la puerta de entrada de psicópatas en la actividad de la empresa, depredadores en los cuales no se puede confiar.

A falta de evidencia científica, en este ámbito hay bastante explotación de la comunicación por medio de anécdotas. Para esto se usa como base la noción de psicópata que se ha ido asentando en el público a través de obras de ficción (películas y productos equiparables).

Un ejemplo de esta práctica es abordar problemas con presencia mediática. Ante casos notorios de directivos o *traders* deshonestos, “expertos en salud mental –ya sea por sus calificaciones profesionales o simplemente porque se presentan así– pueden ofrecer diagnósticos” refiriéndose a “investigaciones de vanguardia, ya que los criterios para una psicopatía exitosa no son fijos y el diagnóstico de psicopatía se ha vuelto factible con un mínimo de datos y participación personal”.

Jalava, Griffiths y Maraun continúan describiendo esta práctica poco seria:<sup>28</sup>

La denuncia de delitos es suficiente como información diagnóstica de psicopatía, siempre y cuando las etiquetas incluyan advertencias (es decir, que el comentarista no ha realizado una evaluación completa) y se mencione que es provisional (es decir, que

---

<sup>28</sup> Jarkko Jalava, Stephanie Griffiths & Michael Maraun, *The myth of the born criminal: Psychopathy, neurobiology, and the creation of the modern degenerate*, 2015, págs. 82-83.

las personas diagnosticadas puedan ser “psicopáticas” o mostrar “comportamiento psicopático” en lugar de ser francamente psicópatas).

De esta manera, cuando Bernie Madoff fue arrestado en 2008 por el mayor esquema Ponzi en la historia de los Estados Unidos, expertos en salud mental estuvieron disponibles para diagnosticarlo de inmediato. Ya no importaba que Madoff no tuviera antecedentes penales (de hecho, era un destacado filántropo) o que los expertos nunca lo hubieran conocido. Lo que importaba era que Madoff parecía encajar en el perfil (*seemed to fit the profile*), siempre y cuando tanto “encajar” como “perfil” se entendieran en los términos más amplios posibles. Esto dijo Robert Hare sobre el caso [en una entrevista filmada]:

No se puede hablar de psicopatía sin mencionar a Bernie Madoff. Ahora no sé si es un psicópata o no. No lo he evaluado; No sé si alguien le ha hecho una evaluación formal, pero cualquiera que pueda destruir las vidas de decenas de miles de personas, incluidos parientes cercanos y amigos, no es el tipo de persona amorosa normal.

También un ex perfilador del FBI, en una entrevista publicada en The New York Times [*The talented Mr. Madoff*, Jan 24, 2009]:

Algunas de las características que se ven en los psicópatas son la mentira, la manipulación, la capacidad de engañar, sentimientos de grandiosidad e insensibilidad hacia sus víctimas, dice Gregg O. McCrary, ex agente especial del FBI, quien pasó años construyendo perfiles de comportamiento criminal.

McCrary advierte que nunca ha conocido a Madoff, por lo que no puede hacer un diagnóstico, pero dice que Madoff parece compartir muchos de los rasgos destructivos que suelen verse en un psicópata. Por eso, dice, muchos de los que entraron en contacto con Madoff quedaron aturdidos y confundidos acerca de sus motivos.

La implosión de Enron y WorldCom, en 2001 y 2002 respectivamente, proporcionó a los psicólogos blancos igualmente fáciles. Un mes después de la quiebra de WorldCom, Robert Hare dio una charla a un gran grupo de agentes del orden sobre psicopatía. Comenzó con una presentación de diapositivas de sicarios y delincuentes sexuales y luego pasó a fotografías de ejecutivos de Enron y WorldCom. “Éstos”, dijo Hare, “son individuos insensibles y de sangre fría. No les importa que tengas pensamientos y sentimientos. No tienen ningún sentimiento de culpa ni remordimiento”.

Cuando los principales casos penales de Enron llegaron a los tribunales en 2006, rápidamente siguieron autopsias psicológicas. Según diferentes psicólogos surgieron al menos tres psicópatas: el director ejecutivo Kenneth Lay, el director de operaciones Jeffrey Skilling y el director financiero Andrew Fastow.

Otros escándalos corporativos revelaron más psicópatas, como el director ejecutivo de Adelphia Communications Corporation, John Rigas, quien en 2004 fue condenado por fraude bancario, telegráfico y de valores. Y cuando el magnate de los medios y parlamentario británico Robert Maxwell murió en 1991, Robert Hare rápidamente hizo referencia a él en *Sin conciencia*. En 2004, Hare describió a Maxwell en términos que ya se estaban convirtiendo en estándar para el portafolio ajustable de psicopatía: “No estoy diciendo que Maxwell fuera un psicópata, pero seguro que tenía tendencias psicopáticas”.

Debería llamar la atención que de este modo parece que se busca legitimar el programa de investigación de la psicopatía, aunque no se aplique ninguno de los procedimientos de estudio ni de diagnóstico.

Por ejemplo, en el caso de Bernard Madoff ha quedado la etiqueta de psicópata aunque una entrevista extensa y en profundidad realizada para el libro *El mago de las mentiras* no permite llegar a esa conclusión.<sup>29</sup>

Las anécdotas son medios útiles de comunicación pero no son una evidencia que pueda replicarse. En estos casos, los ejemplos también ayudan a banalizar el concepto al que se refieren.

### 3. Un primer estudio experimental: *traders* como psicópatas

Las afirmaciones sobre el potencial de psicopatía en los mercados financieros y las grandes empresas que cotizan en Wall Street que se comentan en el apartado 2 son opiniones cuya calidad no mejora aunque se refieran a anécdotas o casos. La primera evidencia sobre el tema con algunas características de replicabilidad es un estudio publicado en 2012, que concluye que la conducta de operadores financieros exhibe rasgos que pueden ser similares a los de psicópatas convictos.

Los resultados parecen dar un fundamento a algo que Lisa Marshall comentó en 1996, al presentar un estudio realizado con 50 psicópatas alojados en prisiones escocesas. Ese estudio, que se publicó en 1999,<sup>30</sup> consistió en entrevistas semiestructuradas con 105 reclusos (50 psicópatas y 55 no psicópatas) buscando determinar relaciones entre la formación inicial del individuo y la manifestación de una personalidad psicopática en la edad adulta.

En esa comunicación<sup>31</sup> Marshall dijo que, con una correcta formación familiar, los psicópatas pueden ser políticos u operadores bursátiles en vez de asesinos seriales. Señaló que algunos de los que eligen esas profesiones pueden definirse como *psicópatas exitosos*, que desarrollan su carrera manteniéndose dentro de la ley.

Como los psicópatas tienen la necesidad de una ocupación con un alto nivel de estímulo, Marshall pensaba que son más aptos para trabajar en el mundo de los mercados financieros, enfrentando alto riesgo y actividades vertiginosas, ya que los psicópatas “son fríos y crueles, y son tomadores de riesgo”. En este antecedente se observa de nuevo que la etiqueta de psicópatas en finanzas se aplica antes de contar con alguna evidencia significativa.

---

<sup>29</sup> Diana B. Henriques, *The wizard of lies: Bernie Madoff and the death of trust*, 2012.

Clive Boddy ha publicado su análisis basado en fuentes secundarias que concluye con un encuadre de psicópata. Puede verse Clive R. Boddy, *Insights into the Bernie Madoff financial market scandal which identify new opportunities for business market researchers*. *International Journal of Market Research*, 2024, 66 (1): 149-167.

<sup>30</sup> Lisa A. Marshall & David J. Cooke, *The childhood experiences of psychopaths: A retrospective study of familiar and societal factors*. *Journal of Personality Disorders*, 1999, 13 (3): 211-225.

<sup>31</sup> Jason Bennetto, *Q: What's the difference between a politician and a psychopath? A: None*. *The Independent*, Sep 4, 1996.

### 3.1 Traders profesionales y psicópatas convictos: una comparación

En 2011, un equipo de investigadores de Zurich realizó una prueba experimental con 28 operadores financieros (*traders*) de Alemania, de los que trece trabajaban en bancos internacionales grandes, doce en bancos de tamaño mediano, dos en transacciones de *commodities* y uno en un *hedge fund*. Todos participaron voluntariamente, conociendo los objetivos del estudio y también los de un estudio previo que se buscaba complementar.

Los autores<sup>32</sup> sometieron el estudio a la evaluación previa del comité de ética del cantón de Zurich, que es su lugar de residencia.

Se buscaba replicar un estudio anterior dirigido por Andreas Mokros,<sup>33</sup> realizado con 24 pacientes diagnosticados como psicópatas de dos hospitales psiquiátricos de Alemania, y con un grupo de control de 24 varones de la población general.

La prueba consistió en una simulación de respuestas reiteradas a una versión del dilema del prisionero, que se considera que refleja muchas situaciones de la vida social en las que se puede tener una respuesta cooperativa o no.

*El dilema del prisionero* es un caso de juego no cooperativo de dos personas de suma distinta de cero (*two-person non-zero-sum non-cooperative game*) que está explicado en R. Duncan Luce & Howard Raiffa, *Games and decisions: Introduction and critical survey*, 1957, págs. 94-102, donde se considera el juego de una instancia y la repetición temporal.

El planteo básico del dilema es que dos infractores (A y B) son arrestados por un delito que cometieron juntos y son interrogados de modo separado. Se les dice a los dos que si ninguno confiesa el delito, ambos recibirán una pena de un año de cárcel; si A no confiesa y B sí lo hace, A recibirá una pena de cinco años y B quedará libre; si A confiesa y B no, A será liberado y B irá a la cárcel por cinco años; finalmente, si los dos confiesan el delito, ambos tendrán una pena de cuatro años de cárcel. Los prisioneros no pueden comunicarse, y cada uno no sabrá cuál ha sido la elección del otro hasta el final.

Los resultados de Mokros *et al* mostraron que los psicópatas defecionan significativamente más que el grupo de control (es decir, buscan beneficiarse dejando de lado la lealtad hacia el otro, tal vez porque piensan que el otro actuará con lealtad). Los psicópatas aumentaron desproporcionadamente su ganancia relativa a expensas de su compañero simulado. Los investigadores concluyen que el egoísmo de los psicópatas lleva a recompensas de corto plazo más altas que la conducta prosocial, y esto hace que sea un comportamiento con un refuerzo positivo constante.

Para el estudio de Noll *et al* con los operadores financieros se usa un escenario que es también una variante del dilema del prisionero: a cada sujeto se le plantea que en el barrio en que

---

<sup>32</sup> Thomas Noll, Jérôme Endrass, Pascal Scherrer, Astrid Rossegger, Frank Urbaniok & Andreas Mokros, *A comparison of professional traders and psychopaths in a simulated non-zero sum game*. Catalyst: A social justice forum, 2012, 2 (2): 1-13.

<sup>33</sup> Andreas Mokros, Birgit Menner, Hedwig Eisenbarth, Georg W. Alpers, Klaus W. Lange & Mihael Osterheider, *Diminished cooperativeness of psychopaths in a prisoner's dilemma game yields higher awards*. Journal of Abnormal Psychology, 2008, 117 (2): 406-413.

vive, por una catástrofe local, hay un importante faltante de agua. Cada día, durante 40 días, el jugador puede obtener su ración de agua del municipio (situación de cooperación). Si toma la ración del vecino, el jugador puede aumentar su propia disponibilidad (defección), dejando al vecino sin agua. Si el vecino (simulado por computadora) también elige hacer trampa (algo que el programa sólo comienza a hacer después de que el jugador ha hecho trampa dos veces), las dos partes serán castigadas con una gran reducción de su ración (específicamente, de cinco litros a un litro). En la tabla 1 se muestra la matriz de pagos.

El estudio consiste en realizar 40 veces esa decisión. Los resultados muestran que la cantidad de decisiones no cooperativas de los *traders* fue más alta que en el grupo de psicópatas, que a su vez era mayor que la del grupo de control: en promedio, defecionaron 12 veces, frente a 4 de los psicópatas y casi ninguna del grupo de control (el 78 % de los *traders* tuvo conducta desleal al menos una vez, frente a 42 % de los psicópatas y 8 % del grupo de control).

Tabla 1: Matriz de pagos del juego simulado

|                           |             | Elección del oponente simulado |                           |                      |                           |
|---------------------------|-------------|--------------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|
|                           |             | Cooperación                    |                           | Defección            |                           |
| Elección del participante | Cooperación | 5                              | 5                         | 0                    | 8                         |
|                           | Defección   | 8                              | 0                         | 1                    | 1                         |
| Resultado                 |             | El participante gana           | El oponente simulado gana | El participante gana | El oponente simulado gana |

Si bien la ganancia total fue similar, la ganancia relativa (la ganancia total del participante menos la ganancia total del oponente simulado) fue más del doble que la de los psicópatas. La ganancia total de los *traders*, en promedio, fue 202 litros, equivalente al promedio de 205 del estudio de psicópatas y 200 del grupo de control. La ganancia relativa fue, en promedio, 54 para los *traders*, 24 para los psicópatas y 1 para las personas normales. La ganancia teórica para el jugador, si él y el oponente simulado tienen una conducta correcta (no tratan de obtener ventaja con trampas) es 200 litros (5 litros por vez, en 40 veces).

Por eso, Noll *et al* concluyen (págs. 9-10):

Sin tener una ventaja con respecto a la ganancia absoluta, los *traders* usaron una estrategia aún menos cooperativa que los psicópatas, maximizando su ganancia relativa sólo para dañar al oponente en el juego. Este resultado parece corroborar la noción popular de la falta de compasión de los *traders*, pero es sorprendente si se considera el hecho de que se supone que los *traders* maximizan la ganancia total de sus negocios. Al poner en peligro la ganancia total sólo para mejorar la ganancia relativa, los *traders* parecen estar motivados más por la competencia que por un pragmatismo lucrativo.

La evidencia de conducta destructiva de los *traders* en este experimento podría desconcertar a sus empleadores. Los *traders* se ponen en una posición de causar daño a los otros actuando de modo no cooperativo, y tratando de sacar del juego al oponente a cualquier costo, sin que haya una ganancia para los empleadores.

Un núcleo de egoísmo (como en los psicópatas) o de competencia (como en los *traders* profesionales) puede poner en peligro el beneficio de otros sin ni siquiera maximizar la ganancia de los individuos actuantes (o de las compañías que representan).

Brian Bloch, al comentar el tema en una colaboración en *Investopedia*,<sup>34</sup> señala que la característica remarcada por Thomas Noll, de una dinámica errónea orientada a dañar al oponente más que a obtener ganancias, es alarmante. “El impacto de tal egocentrismo disfuncional es grave, tanto a nivel individual como societal. Tal forma de transacción con frecuencia no es racional.” Y continúa:

El deseo de enfrentar financieramente a otros *traders* y hacer dinero a cualquier costo conduce finalmente a un abismo financiero, que incluye a los mismos *traders*. Además, las ganancias que obtienen tales *traders* deshonestos por lo general no son mayores que las de aquellos que se comportan con ética y más racionalidad.

Esos operadores no optimizan su desempeño porque sus prioridades están equivocadas. Están más interesados en derrotar a la competencia que en realizar las mejores transacciones posibles y adoptar las estrategias apropiadas para eso. (...) Una conducta autodestructiva como ésta es más común de lo que uno puede imaginar. (...) La impulsividad miope, el resentimiento, la ira y la inútil competencia excesiva conducen a acciones que no benefician a la persona, al menos no en el largo plazo. La investigación muestra que los *traders* pueden ser particularmente propensos a caer en estas trampas psicológicas.

Y Bloch concluye que el estudio debería hacer pensar que “la conducta de los *traders* puede no sólo ser poco ética, sino también psicológicamente retorcida, irracional y peligrosa”.

En esta interpretación se considera que esas conductas deshonestas son desvíos emocionales (tal como dice Bloch, “trampas psicológicas”), tal vez favorecidos por el ambiente en que se realizan las actividades. Por las características y el alcance del estudio, no hay una respuesta a si realmente es evidencia de un trastorno de personalidad.

### 3.2 La evaluación de rasgos psicopáticos

El estudio de los *traders* considera una comparación conductual que se considera un aspecto específico de la personalidad: el impulso para “obtener más que el oponente”, que provoca un comportamiento imprudente que hasta puede no producir una diferencia significativa en el resultado. El uso de situaciones de decisión simuladas en el experimento busca identificar la intensidad de ese rasgo. No es, entonces, una evaluación clínica de psicopatía.

Los autores señalan que han identificado una característica de la personalidad (la propensión a la conducta desleal y la competencia destructiva) que en promedio es mayor en los sujetos considerados. También dicen que esto no significa que sean clínicamente psicópatas, ya que esa característica no es el único marcador a considerar.

En este caso, puede identificar un rasgo de personalidad de individuos extremadamente competitivos. Ese es un efecto posible del entrenamiento en un ámbito laboral que compensa

---

<sup>34</sup> Brian Bloch, *Psychopaths in the trading room*, Investopedia.com.

esa característica y mantiene un nivel de ansiedad alto por la inseguridad laboral (se es tan bueno como han sido los últimos resultados).<sup>35</sup>

Deborah Gregory plantea una interpretación psicoanalítica considerando un agujero emocional (*emotional hole*):<sup>36</sup> es una forma de compulsión “similar a un agujero vacío que necesitará ser llenado continuamente a menos que se aborde la causa subyacente, posiblemente mediante terapia psicológica. Sin embargo, si una persona es inherentemente psicópata, entonces este ‘vacío’ nunca se llenará, ya que los individuos psicópatas experimentan “sentimientos crónicos de vacío y aislamiento personal y necesitan estimulación constante”.

“Si el agujero es resultado de un empobrecimiento anterior, ya sea psicológico o financiero, entonces existe la posibilidad de llenarlo mediante terapia y el ciclo puede romperse. Sin embargo, si se debe a una verdadera psicopatía, entonces el vacío nunca se llenará y el ciclo de retroalimentación continuará.”

En muchos estudios se emplea esta metodología de situaciones de decisión a las que se suele denominar “escenarios simulados”. En el apartado 6.2 se comenta un estudio con estas características que es de índole específicamente financiera. Con esto no se puede identificar psicopatía sino la proporción de individuos con rasgos de personalidad que se califican como “psicopáticos”. La diferencia se relaciona con los diferentes tipos que se han elaborado dentro del constructo de la psicopatía (ver apartado 5.1). Sin embargo, esas distinciones no suelen evocarse cuando los resultados de algunos estudios se comunican al público más amplio, tal como se muestra a continuación.

#### **4. ¿Cómo se difunden los resultados en medios de comunicación?**

La comunicación de resultados de algunos estudios académicos se realiza en medios de difusión amplia y suele seleccionarse lo que atraiga más la atención del público. Por lo general, lo que atrae la atención es lo que se relaciona con algún estereotipo. Por el tipo de medio y forma de comunicación, no suelen mencionarse las características técnicas del estudio (y, por ende, las limitaciones en la interpretación de sus resultados).

Es importante mencionar que esto mismo ocurre cuando algunos estudios se resumen en los sitios web de las instituciones académicas donde trabajan los autores: se dice sólo lo más llamativo y se disimulan (es decir, no se mencionan) las limitaciones que suelen detallarse en el texto completo. El cual, es claro, sólo será leído por especialistas. El público en general, si y cuando accede al resumen de difusión, se queda con la imagen, que puede estar distorsionada en cuanto al grado en que es generalizable.

---

<sup>35</sup> Acerca de esto puede verse Karen Ho, *Disciplining investment bankers, disciplining the economy: Wall Street's institutional culture of crisis and the downsizing of "corporate America"*. *American Anthropology*, 2009, 111 (2), 177-189.

<sup>36</sup> Deborah W. Gregory, *Unmasking financial psychopaths: Inside the minds of investors in the twenty-first century*, 2014, págs. 40, 45.

Se considera a continuación el impacto en medios de comunicación del estudio de los operadores financieros y de un artículo sobre el “psicópata financiero”. Se puede observar que las modalidades peculiares de énfasis se alejan del limitado alcance de la información en que se basan esas notas periodísticas.

#### 4.1 El estudio de los *traders* en los medios de comunicación

La información del estudio de los operadores financieros profesionales descrito en el apartado 3.1 fue presentada al público en cinco de los medios que cubrieron el tema del modo que se muestra a continuación. En todos los casos la noticia se basó en expresiones resumidas, hechas para la ocasión, de uno de los autores, y no se consideró el documento del estudio en sí mismo.

*Siendo deshonesto: Un estudio muestra que los traders de títulos son más temerarios que los psicópatas.*<sup>37</sup> Este es el título de la primera información al público de este tema, que se presentó en septiembre de 2011 en Spiegel Online.

El título refleja el tono con que se presenta el hecho; comienza con la mención de un *trader* (Kweku Adoboli) de UBS condenado en Londres poco antes; y recuerda el escándalo del *trader* Jerome Kerviel de Société Générale en 2008.

Se mencionan algunas expresiones de Thomas Noll (director de la prisión Pöschwies de Zurich, que encabeza el equipo que realiza el estudio) con respecto a los resultados: “Naturalmente, uno no puede caracterizar a los *traders* como trastornados, pero se comportan de modo más egoísta y están dispuestos a tomar más riesgos que un grupo de psicópatas con los que se hizo la misma prueba.” En vez de adoptar un enfoque sobrio y de negocios para alcanzar la ganancia más alta, “fue más importante para los *traders* conseguir más que sus oponentes”; “pusieron mucha energía para dañar a sus oponentes”.

*Estudio nuevo, noticias antiguas: Los traders de títulos son psicópatas.*<sup>38</sup> De este modo Forbes generaliza aún más la noción. Menciona opiniones de académicos acerca de los empleados trepadores y los inversores que toman mucho riesgo, que los asemejan a psicópatas, y también se refiere a lo que dice Lisa Marshall de los políticos y agentes bursátiles (sin señalar que ese estudio, ya mencionado en el apartado 3, no se ocupó específicamente de esas actividades).

Concluye reproduciendo lo que dijo Alessio Rastani (un *trader* de títulos y divisas) en una entrevista a la BBC que se difundió ese mismo día de 2011: “Soy un *trader*. No me preocupa [el bienestar ni la confianza de los inversores]. Si veo una oportunidad de hacer dinero, la tomo. Como la mayoría de los *traders*, no nos preocupa realmente cómo haremos para arreglar la economía. Nuestro trabajo es hacer dinero de eso. Personalmente, he soñado con este momento durante tres años [se refiere a la crisis financiera y la inestabilidad subsiguiente]. Confieso que me voy a dormir cada noche y sueño con otra recesión, con otro momento como éste.”

<sup>37</sup> Spiegel Staff, *Going rogue: Share traders more reckless than psychopaths, study shows*. Spiegel online International, Sep 26, 2011.

<sup>38</sup> Chris Barth, *New study, old news: Stock traders are psychopaths*. Forbes, Sep 26, 2011.



Y el artículo concluye: “Si esto suena loco, y tan loco como para ser verdadero, es justamente porque puede serlo.”

*Según un estudio, los agentes más competitivos están más dispuestos a tomar riesgos que los psicópatas.*<sup>39</sup> La información de The Huffington Post introduce el tema diciendo: “Varios estudios han sugerido que cierto tipo de perfil psicológico se orienta hacia el ambiente de ritmo rápido y alta presión de la Bolsa, y que este perfil probablemente tiene bastante en común con una personalidad psicopática, una condición clínica que se caracteriza por la conducta de manada, la impulsividad, la deshonestidad y la falta de empatía.”

Después de mencionar los resultados que describe Der Spiegel y aludir a otras opiniones, concluye: “Mientras que la profesión financiera puede atraer y recompensar a cierto tipo de personalidad irregular, hay evidencia de que las presiones del trabajo pueden contribuir a una mala salud mental. En 2001, un estudio observó que muchos operadores bursátiles de Wall Street dormían poco, se enfermaban con frecuencia de enfermedades virales pero no dejaban de ir al trabajo, y que experimentaban síntomas de depresión con más probabilidad que la población general. De hecho, el estudio determinó un 23 % de depresión severa en el grupo de jóvenes operadores, significativamente más alto que el 7 % de los varones de los Estados Unidos.”

El estudio que se menciona es *Bajas de Wall Street (Casualties of Wall Street)* que se informó en agosto de 2000 en la convención de psicología de The American Psychological Association y fue publicado en un libro en 2008.<sup>40</sup>

La investigación se hizo con 26 operadores financieros, de entre 22 y 32 años de siete firmas de corretaje de Wall Street. Los individuos mostraban cansancio emocional y despersonalización, en un rango entre moderado y alto. Un 23 % reunía los criterios para un diagnóstico clínico de depresión severa y 38 % alcanzaba los criterios de niveles subclínicos de depresión. Señalan: “En esencia, estos agentes de Bolsa parece que pagan su éxito financiero con su salud mental y calidad de vida.”

*¿Piensa que su agente de Bolsa es un psicópata?*<sup>41</sup> El artículo sobre el estudio de los traders en MoneyWatch comienza: “¿Se asombra de que su agente de bolsa simplemente se encoja de hombros cuando usted ha perdido hasta la camisa, y entonces se da vuelta y recomienda otra apuesta de alto riesgo? Eso puede ser una predisposición psicológica, según un estudio reciente. De hecho, los investigadores de la Universidad de St. Gallen y la prisión Pöschwies, cerca de Zurich, dicen que están asombrados del nivel en que los operadores bursátiles excedieron sus expectativas de mala conducta.”

---

<sup>39</sup> Alexander Eichler, *Stockbrokers more competitive, willing to take risks than psychopaths: Study*. The Huffington Post, Sep 26, 2011.

<sup>40</sup> Alden M. Cass, John E. Lewis & Edward R. Simco, *Casualties of Wall Street: An assessment of the walking wounded*. Fue incluido en Alden Cass, Brian F. Shaw & Sydney LeBlanc, *Bullish thinking: The advisor's guide to surviving and thriving on Wall Street*, 2008, Appendix A Dr. Alden Cass's Landmark Research Study, 151-165.

<sup>41</sup> Kathy Kristof, *Think your stockbroker is psycho? Study says...* MoneyWatch, Sep 27, 2011.

Después de mencionar la información de Der Spiegel, señala: “El estudio fue pequeño –sólo 28 agentes accedieron a realizar las pruebas– y tal vez sea distinto en una muestra más grande. Pero algunos expertos en títulos piensan que los resultados son consistentes con lo que ellos han visto, al menos entre el subconjunto de operadores de títulos: La línea que separa un agente criminal de uno deshonesto no es muy gruesa, y hay una gran cantidad de agentes que caminan tremendamente cerca de la línea, dice Andrew Stoltmann, un abogado especialista en títulos de Chicago.”

Ante la pregunta: ¿Piensa que el estudio puede alentar a los agentes a alegar una enfermedad mental cuando son acusados en juicio por sus fechorías?, Stoltmann señala que lo están haciendo: “Allen Stanford está tratando de hacerlo ahora”. Stanford (un financiero de Texas acusado de organizar un esquema Ponzi multimillonario) consiguió este mes que su juicio sea pospuesto diciendo que estaba sufriendo de amnesia. El año pasado, los abogados de Stanford dijeron que no estaba en condiciones de ser juzgado porque la prisión lo había convertido en “un despojo humano”, deprimido, medio ciego y cerca de la demencia.

*¿Quiénes son más temerarios, los agentes de Bolsa o los psicópatas?*<sup>42</sup> El artículo en AdvisorOne comienza: “Los que están fuera del mundo financiero, cada vez más enojados por hecho como la reciente pérdida de UBS de \$ 2.300 millones por las actividades de un *trader* deshonesto, tal vez se asombren de que esa conducta parece ser muy difundida en las altas finanzas.”

Después de mencionar lo mismo que Der Spiegel, señala: “Esta no es la primera vez que los *traders* han sido estudiados por personas con guardapolvo. The Times informó un estudio de 2005 en el campo de la neuroeconomía según el cual los *traders* pueden clasificarse como *psicópatas funcionales*, cuya falta de emociones, o un mejor control de las mismas, los hace más capaces de tomar riesgos y así tener mejor desempeño en las inversiones.”

Cabe destacar la expresión “personas con guardapolvo” para transmitir la noción de que estos estudios son de científicos en un laboratorio.

La referencia es a *Se buscan: psicópatas para jugar en la Bolsa*,<sup>43</sup> un artículo publicado en The Times basado en la comunicación de un estudio de Baba Shiv *et al*<sup>44</sup> según el cual las personas con daño cerebral pueden tomar mejores decisiones de inversión que las demás. Algunas emociones pueden hacer que los inversores busquen demasiado la seguridad. Las personas con determinados daños que suprimen esas emociones se inclinan a realizar operaciones de más riesgo.

La expresión *psicópata funcional* que se menciona en The Times no corresponde a ese estudio, sino que es una opinión expresada por uno de los autores, Antoine Bechara, que se comenta en el apartado 5.1

Se puede observar que en todos los títulos se apela a la etiqueta de *psicópata*, sin especificarla mucho. Esa figura ya está formada en el público a través de algunas películas y productos para televisión. Y, después de todo, si todavía no hay consenso entre los que estudian el tema

<sup>42</sup> Marlene Y. Satter, *Who's more reckless: Stockbrokers or psychopaths?* AdvisorOne, Sep 30, 2011.

<sup>43</sup> Martin Waller, *Wanted: Psychopaths to play the stock market*. The Times, Sep 19, 2005.

<sup>44</sup> Baba Shiv, George Loewenstein, Antoine Bechara, Hanna Damasio & Antonio R. Damasio, *Investment behavior and the negative side of emotion*. Psychological Science, 2005, 16 (6): 435-439.

para una imagen alternativa que sea fácil de comprender, parece razonable que los mensajes de los medios emplean lo que está disponible.

#### **4.2 *El psicópata financiero: la banalización parece ser una clave de la repercusión***

Un breve artículo publicado en 2012 por CFA Magazine,<sup>45</sup> del CFA (Chartered Financial Analyst) Institute, es un ejemplo de la trivialización de la etiqueta de psicópata financiero. Su título, *El psicópata financiero de al lado*, tiene poco que ver con su contenido, que es una colección de generalidades e imprecisiones.

La autora es presentada como periodista especializada en finanzas y tecnología. En los primeros párrafos mezcla la conducta de jugadores compulsivos de algunos *traders* con la figura de psicópata financiero y presenta información cuestionable y dudosa:

Christopher Bayer es un psicólogo que brinda terapia a profesionales de Wall Street. Él cree que los jugadores compulsivos luchan contra la depresión jugando. Sus acciones les dan una sensación de poder, control, invencibilidad y grandiosidad. Se sienten atraídos por el subidón causado por el aumento de los niveles de neurotransmisores como la serotonina y las endorfinas en sus cerebros. Los jugadores compulsivos no están motivados por el beneficio económico. Quieren perder y se jactan de sus pérdidas.

Estos “psicópatas financieros” generalmente carecen de empatía e interés en lo que otras personas sienten o piensan. Al mismo tiempo, muestran una gran cantidad de encanto, carisma, inteligencia, credenciales, una capacidad incomparable para mentir, inventar y manipular, y un impulso por la búsqueda de emociones.

Un psicópata financiero puede presentarse como un candidato laboral perfecto y completo, director ejecutivo, gerente, compañero de trabajo y miembro del equipo porque sus características destructivas son prácticamente invisibles. Prosperan en industrias de ritmo rápido y son expertos en aprovechar los sistemas y procesos de la empresa, así como en explotar las debilidades de comunicación y promover conflictos interpersonales.

Los estudios realizados por el psicólogo forense canadiense Robert Hare indican que alrededor de 1 por ciento de la población general puede clasificarse como psicópata, pero la tasa de prevalencia en la industria de servicios financieros es de 10 por ciento. Y Christopher Bayer cree, basándose en su experiencia, que la tasa es mayor.

Después comenta los efectos de los *traders* deshonestos según su acceso a los diversos sistemas de la firma y los cuidados que debe ponerse en la contratación. Todo esto a partir de algunas anécdotas de casos emblemáticos sobre ese tema, como las operaciones de Nick Leeson (Barings) y de Jerome Kerviel (Société Générale). De psicópatas queda sólo el título y una referencia errónea, ya que las compulsiones y otros trastornos no tienen relación con esa condición clínica.

Por su mediocridad, este artículo no merecería ser mencionado. Lo interesante, desde la perspectiva de la comunicación al público, fue la repercusión de una información inventada por DeCovny que, por la redacción, parece que es atribuida a Robert Hare (en el último párrafo

---

<sup>45</sup> Sherree DeCovny, *The financial psychopath next door*. CFA Magazine, 2012, 23 (2): 34-35.

citado). Decir que 10 % de quienes trabajan en finanzas es psicópata es algo que llamó la atención de diversos sitios que presentan información con un estilo más o menos estridente.

Business Insider comenzó la secuencia con una nota titulada *La impactante estadística sobre los psicópatas en Wall Street*.<sup>46</sup> Esto fue amplificado por The Week: *¿Por qué está Wall Street lleno de psicópatas?*<sup>47</sup> También The Huffington Post reprodujo la información: *Uno de cada diez empleados de Wall Street es un psicópata, dicen los investigadores*.<sup>48</sup>

La cifra de 10 % también fue reflejada por Ronald Schouten en un artículo de Harvard Business Review, *Psicópatas en Wall Street*.<sup>49</sup> En este caso, para referirse principalmente a su concepción de los psicópatas subclínicos y promocionar el libro *Casi un psicópata* próximo a publicarse en ese momento.<sup>50</sup> También señala que 10 % le parece una proporción reconfortantemente baja, aludiendo a la dimensionalidad que se considera en la psicopatía (que se comenta en el apartado 5.1).

Por su parte, el crítico literario William Deresiewicz repitió lo mismo en The New York Times: *Capitalistas y otros psicópatas*.<sup>51</sup> Acerca de esto escribe: “Un estudio reciente encontró que 10 % de las personas que trabajan en Wall Street son ‘psicópatas clínicos’, que exhiben una falta de interés y empatía por los demás y una ‘capacidad incomparable para mentir, inventar y manipular’. (La proporción en general es de 1 %).”

Se observa cómo la etiqueta de psicópata facilita la distorsión en la reproducción: ya son psicópatas clínicos, es decir, diagnosticados, y no sólo resultado de un estudio de rasgos de personalidad.

La cifra de 10 % llamó la atención de un investigador que consultó a Robert Hare, ya que no encontraba el estudio del que resultaba esa proporción. En consecuencia, Hare colocó en su sitio web una declaración, *El diez por ciento de Wall Street*,<sup>52</sup> donde explica la situación, refiriéndose a la autora inicial, DeCovny, y al autor de la nota en The Huffington Post, Eichler. Hare señala:

Ni DeCovny ni Eichler se comunicaron conmigo ni con mis colegas para determinar si esta información era correcta. El primero en hacerlo fue el Dr. John Grohol, quien escribió: “Busqué en PsycINFO un estudio que respalde esta afirmación y encontré su estudio de 2010 sobre ‘psicopatía corporativa’, donde, si uno suma los números, ‘puede llegar al 8,9 % en la población estudiada, si se incluye también la categoría de psicopatía ‘potencial’ o ‘probable’, pero este estudio no se centró específicamente en la industria de servicios financieros.”

---

<sup>46</sup> Sam Ro, *The shocking statistic about psychopaths on Wall Street*. Business Insider, Feb 28, 2012.

<sup>47</sup> The Week Staff, *Why is Wall Street full of psychopaths?* The Week, Mar 02, 2012.

<sup>48</sup> Alexander Eichler, *One out of every ten Wall Street employees is a psychopath, say researchers*. The Huffington Post, Feb 28, 2012.

<sup>49</sup> Ronald Schouten, *Psychopaths on Wall Street*. Harvard Business Review, Mar 14, 2012.

<sup>50</sup> Ronald Schouten & James Silver, *Almost a psychopath: Do I (or does someone I know) have a problem with manipulation and lack of empathy?* 2012.

<sup>51</sup> William Deresiewicz, *Capitalists and other psychopaths*. The New York Times, May 13, 2012.

<sup>52</sup> Robert D. Hare, *The Wall Street ten percenters*, 20-05-2012, <https://www.remorselessfiction.com/wall-street-10-percenters.html>. Este texto fue incluido como suplemento del capítulo 9 en Paul Babiak & Robert D. Hare, *Snakes in suits*, 2<sup>nd</sup> Ed, 2019, págs. 173-174.

Grohol publicó mi respuesta, junto con sus opiniones sobre los periodistas que no se molestan en comprobar sus “hechos”.

Pero, dice Hare, “no todo el mundo lee la página web de Grohol o mis comentarios”. Como resultado, también señala que el editor adjunto de la página de opinión de The New York Times le escribió sobre la nota de Deresiewicz: “Aunque verificamos cada ensayo de opinión, esto se nos pasó por alto. Realmente queremos dejar las cosas claras”. Por eso, dispuso que The New York Times publicara una corrección: “Este artículo [Capitalistas y otros psicópatas] ha sido revisado para reflejar la siguiente corrección”, que se publicó el 20-05-2012. Esa corrección detalla:

Un ensayo de opinión del 13 de mayo sobre ética y capitalismo tergiversó los hallazgos de un estudio de 2010 sobre la psicopatía en las corporaciones. El estudio encontró que el 4 por ciento de una muestra de 203 profesionales corporativos alcanzó un umbral clínico para ser descrito como psicópatas, no que el 10 por ciento de las personas que trabajan en Wall Street sean psicópatas clínicos. Además, el estudio, publicado en la revista Behavioral Sciences and the Law, no se basó en una muestra representativa; Los autores del estudio dicen que la cifra del 4 por ciento no se puede generalizar a la población más amplia de gerentes y ejecutivos corporativos.

The Huffington Post, por su parte, publicó la actualización *1 de cada 10 empleados de Wall Street es psicópata, afirmación cuestionada*.<sup>53</sup>

Después de citar la afirmación en cuestión, se informa: “En una conversación esta semana con The Huffington Post, DeCovny dijo que Bayer, un psicólogo que trata a profesionales de servicios financieros, proporcionó la cifra del ‘10 por ciento’. DeCovny dijo que Bayer citó el trabajo de Robert Hare durante su entrevista.”<sup>54</sup>

Después se refiere a la comunicación de Hare sobre el tema y señala:

Bayer dijo a The Huffington Post que él personalmente estima que la tasa es de al menos 10 por ciento, pero eso es sólo una estimación basada en su propia lectura y en su experiencia y observación personal.

DeCovny le dijo al Huff Post que defiende su historia.

La CFA Magazine no respondió a repetidas solicitudes de comentarios.

The Huffington Post lamenta la inexactitud.

Este caso se comenta en detalle porque muestra la forma en que se elaboran las notas con información de base supuestamente científica dirigidas al público general. De las muchas publicaciones que reflejaron la noticia difundida por Business Insider, a su vez extraída de la nota periodística de DeCovny con apariencia técnica sobre finanzas, sólo dos publicaron la corrección. Y sólo el editor de The Huffington Post, ante la señal de error, hizo una indagación con todas las fuentes de esa información.

---

<sup>53</sup> Editor’s Note, *1 in 10 Wall Street employees is a psychopath, claim is disputed [UPDATE]*. The Huffington Post, May 23, 2012.

<sup>54</sup> Christopher Bayer destacó en una de sus páginas web la repercusión que tuvo el artículo de DeCovny en el que se mencionan sus opiniones. Esto dicho en conexión con la mención de su método de giróscopo para orientar psicológicamente a los inversores, que sería objeto de un libro que estaba preparando.

Esta indagación, por su parte, se originó en la verificación de la información publicada que hizo un investigador, de lo cual resultó que no tenía fundamento. Y que la persona a la que incorrectamente se atribuía se refirió de modo explícito a esto.

Tal cadena de hechos es bastante excepcional. El público que accedió a esas diversas publicaciones mantuvo como cierta la información errónea. Y sólo la corrección en The Huffington Post se publicó con un título que llamara tanto la atención como el artículo inicial.

Las mentiras suelen difundirse más entre el público que la comunicación donde son corregidas. De ahí la persistencia, en especial cuando encuadran en un estereotipo. Porque la difusión y la repetición se basan en un prejuicio, en este caso sobre los “individuos de Wall Street”, que hace que cualquier cosa que se diga parezca verosímil. A esto se agrega el apuro por publicar notas sobre alguna novedad, por el cual se verifica poco (o nada) lo que se está difundiendo.

A este barro tóxico se agrega la poca (o nula) voluntad de corrección que suelen poner de manifiesto los que parece que están acostumbrados a transitar el camino de difundir información distorsionada.

Es interesante observar que en su texto de aclaración, *The Wall Street ten percenters*, Robert Hare reafirma la postura acerca del tema que se comentó en el apartado 2.2, reconociendo que la mantiene pese a la inexistencia de alguna evidencia que la sustente:

Tal como están las cosas, no conocemos la prevalencia de la psicopatía entre quienes trabajan en Wall Street. Puede ser incluso más alta que el 10 %, suponiendo que los empresarios psicópatas y los tomadores de riesgo tiendan a gravitar hacia los abrevaderos financieros (*financial watering-holes*), en particular los que son enormemente lucrativos y están mal regulados. Pero, hasta que se haya realizado la investigación, nos quedarán pruebas anecdóticas y especulaciones generalizadas.

## 5. Psicópata, una construcción todavía difusa

### 5.1 La psicopatía y sus tipos

La psicopatía ha mostrado ser una noción elástica. Inicialmente se considera un trastorno que se pretendía encuadrar en un esquema médico; después se ha ido extendiendo para que abarcara algunos rasgos de personalidad que difícilmente se pueden considerar un trastorno mental. Las definiciones ampliadas “han alentado la aplicación de la etiqueta de psicópata a varios transgresores ‘promedio’, desde el CEO rapaz hasta el político intrigante y el Don Juan insensible. Aparentemente, los psicópatas siempre han estado con nosotros, pero la sensación de que de alguna manera ahora están en ascenso, se han acercado amenazadoramente y podrían hacernos daño si no se los identifica y maneja, está implícita en la avalancha de estudios populares sobre el concepto publicados en la última década más o menos”.<sup>55</sup>

No existe pleno acuerdo sobre la noción ni sobre “los procesos biológicos, sociales y psicológicos que juntos dan forma a la etiología de un perfil de personalidad psicopática”. “Todavía no tenemos una visión coherente sobre lo que implica precisamente la psicopatía: qué dinámicas

---

<sup>55</sup> Geoff Hamilton, *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, Journal of Medical Humanities, 2008, 29 (4): 234.

intrapíquicas, expresiones conductuales y vías etiológicas caracterizan dicho perfil de personalidad.” “Hoy en día, los sujetos diagnosticados como psicópatas se caracterizan por una gran variedad de perfiles conductuales divergentes y vías etiológicas que conducen a esta alteración”.<sup>56</sup>

*Psicópatas primarios y pseudopsicópatas.* No hay acuerdo acerca de alguna tipificación que permita considerar de un modo más homogéneo los mecanismos subyacentes. Aún la distinción entre psicópatas *primarios* y *secundarios* (o pseudopsicópatas), que planteó Karpman en los años 1940,<sup>57</sup> se presenta con diferentes alcances.

Los psicópatas primarios serían los verdaderos psicópatas (Karpman proponía cambiar la denominación, a *anetópatas*, para designar a los individuos con carencia de inhibiciones morales). Karpman señalaba que los pseudopsicópatas, aún con comportamiento agresivo o antisocial, se diferencian en otros aspectos: no estafan, manipulan ni carecen de sentimientos o emociones, como les ocurre a los verdaderos psicópatas.

Otros afirman que “los psicópatas primarios son aquellos con fuertes rasgos de insensibilidad, arrogancia y comportamiento manipulador, mientras que los psicópatas secundarios tienen más probabilidades de ser antisociales e impulsivos”.

Además, Silvano Arieti planteó dos variantes principales de los psicópatas primarios o verdaderos: los *simples* y los *complejos*.<sup>58</sup> En forma condensada, la diferenciación sería: “El psicópata simple tiene todas las características de la psicopatía y es muy agresivo. Su lema es: ¿Cómo hago esto? (...) El lema del psicópata complejo es: ¿Cómo hago esto y salgo con la mía? Los psicópatas criminales o fracasados parecen caer en la categoría simple. Los psicópatas exitosos (los empresarios, políticos y estafadores que se salen con la suya) entrarían en la categoría compleja.”<sup>59</sup>

Esta última acotación alude a que otra forma de considerar tipos de psicópatas (psicópatas primarios en los términos planteados) es clasificarlos como *exitosos* y *fracasados*. Sobre esto, Dean Haycock explica:<sup>60</sup>

No está claro cuántos psicópatas exitosos terminan teniendo éxito en la vida en el sentido tradicional. La psicopatía en toda regla se caracteriza por rasgos antisociales que a menudo crean desventajas para un individuo. El hecho de que una persona no tenga antecedentes penales no significa que no haya arruinado su vida y la de quienes la rodean. ¿Eso es éxito?

---

<sup>56</sup> Baris O. Yildirim, *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and anti-social behavior*, 2015, Tesis doctoral Radboud University Nijmegen, pág. 16.

<sup>57</sup> Ben Karpman, *On the need for separating psychopathy into two distinct clinical types: symptomatic and idiopathic*. *Journal of Criminal Psychopathology*, 1941, 3: 112-37.

Ben Karpman, *The myth of the psychopath*. *American Journal of Psychiatry*, 1948, 104 (9): 523-534.

<sup>58</sup> Silvano Arieti, *Psychopathic personality: Some views on its psychopathology and psychodynamics*. *Comprehensive Psychiatry*, 1963, 4 (5): 301-312.

<sup>59</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*, 2014, pág. 212.

<sup>60</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds*, 2014, pág. 215.

Esto implica que se puede dudar de que las características centrales de la psicopatía predispongan al éxito social.

Haycock además expresa gráficamente la noción de que hay bastante acuerdo acerca del psicópata “fracasado”:

Si tienes fuertes rasgos psicopáticos y terminas en prisión, no tienes éxito. Te atrapan. No puedes dar más de cuatro o cinco pasos relajados y en línea recta en tu celda de seis por dos metros y medio. Y cuando te permiten salir de tu celda, te confinan en un bloque de celdas en compañía de muchas personas del mismo sexo igualmente confinadas, con actitudes resentidas, todas mantenidas allí por gruesas y fuertes paredes, rejas y guardias. (...) Los exitosos evitan situaciones que los lleven a eso.

*Psicopatía y “rasgos psicopáticos”*. La audacia, la desinhibición, la concentración, la inclinación a manipular a otros, la locuacidad y el encanto superficial, la poca empatía, la frialdad emocional, entre otros, son rasgos de personalidad que se encuentran en los psicópatas, pero que por sí mismos no implican psicopatía.

Algunos consideran a la psicopatía como algo categórico: un individuo es psicópata o no lo es, ya que existen diferencias cualitativas entre ellos. Es lo que se denomina un taxón: los individuos con una condición difieren de otros individuos en tipo, no en grado.

Por su parte, el estudio de los *rasgos psicopáticos* ha fundado la idea de que la psicopatía es algo dimensional, una característica variable, como la altura física: algunos individuos pueden tener un poco de psicopatía y otros pueden tener mucha. Esto implica pensar a la psicopatía como una variante desadaptativa de una “personalidad normal”: sólo hay diferencias cuantitativas entre los individuos. Entonces, los trastornos de la personalidad pueden conceptualizarse en términos de extremos en una o más dimensiones comunes, como la desinhibición y el antagonismo.<sup>61</sup>

Para reflejar esta forma de entender el tema algunos dicen que hay individuos psicópatas (noción categórica) e individuos psicopáticos (noción dimensional).

La concepción dimensional ya está planteada en el ensayo de Cleckley mencionado y dio origen a la noción de psicopatía subclínica, un conjunto de rasgos de la personalidad cuyos extremos se presentan en la psicopatía clínica. Como concluyen Ray & Ray:<sup>62</sup>

Tanto los niveles extremadamente altos como los extremadamente bajos de psicopatía pueden ser desadaptativos, siendo los niveles intermedios los más adaptativos. La base para decir que los niveles altos de psicopatía son desadaptativos es, por supuesto, el problema en el que a menudo se meten los psicópatas clínicos. La base para decir que los niveles bajos de psicopatía también pueden ser desadaptativos surge de la observación común del papel de la ansiedad en la psicopatía: los psicópatas no parecen mostrar ansiedad alguna. No es necesario insistir en la función debilitante de los altos niveles de ansiedad. Por lo tanto, en una población normal, no institucionalizada, su inmunidad relativa a la ansiedad puede dar a los psicópatas una ventaja.

<sup>61</sup> Joshua D. Miller, Donald R. Lynam, Thomas A. Widiger & Carl Leukefeld, *Personality disorders as extreme variants of common personality dimensions: can the five-factor model adequately represent psychopathy?* Journal of Personality, 2001, 69: 253-276.

<sup>62</sup> J. J. Ray & J. A. B. Ray, *Some apparent advantages of subclinical psychopathy*, Journal of Social Psychology, 1982, 117 (1): 141.



Con el uso de escalas para el diagnóstico clínico o la identificación de la psicopatía algunos individuos puntúan alto, otros están en un rango medio y otros en el extremo inferior.

Pero la psicopatía es una etiqueta que ha llegado a tener una presencia comunicacional que puede perturbar el enfoque adecuado del tema. Como se mencionó, ya Karpman proponía un cambio de nomenclatura. En vez de eso, se ha teñido con la denominación de “psicopático” a aquellos rasgos de personalidad que también tienen los psicópatas clínicamente identificables. Este efecto se ve con la ampliación hacia una variedad de, podría decirse, psicópatas con adjetivo (clínicos, subclínicos, funcionales, exitosos, simples, complejos, etc.).

En el ámbito de este tema hay acuerdo de que no todos los criminales o personas que cometen delitos (aún muy violentos) son psicópatas. Por eso los estudios de psicopatía se han hecho con población carcelaria y equivalente, para determinar las posibles diferencias entre esos individuos.

Debería destacarse que tampoco son psicópatas todos los individuos con rasgos de personalidad agresivos, desagradables o simplemente destacados. Hay que tener en cuenta que las anomalías o configuraciones cerebrales que se han identificado en los psicópatas pueden no existir, o ser muy poco evidentes, en los individuos que sólo presentan algunos rasgos que están entre las características de la psicopatía clínica.

Por ejemplo, la falta de empatía, o la concentración y la frialdad emocional de un cirujano se ha considerado una manifestación de rasgos psicopáticos. Kevin Dutton menciona lo que le comenta un neurocirujano británico refiriéndose a sus pacientes: “No siento compasión por ellos (...) Soy como una máquina fría y sin corazón, me hago uno con el escalpelo, taladro y sierra (...) La emoción es entropía y eso es malo para el negocio.”<sup>63</sup>

Esto, que puede ser resultado de disciplina mental y entrenamiento, por efecto de las escalas de rasgos para el diagnóstico de la psicopatía ha comenzado a identificarse con una característica psicopática, presente en mayor o menor medida en los individuos, según la concepción dimensional.

Dutton explica gráficamente: “Pensemos en rasgos psicopáticos como diales y controles en la mesa de un estudio de grabación. Si se ponen todos ellos al máximo, tendremos una música que no sirve a nadie. Pero si la banda sonora está graduada y algunos mandos están más altos que otros, como la intrepidez, la concentración, la falta de empatía y la fortaleza mental, por ejemplo, podemos tener a un cirujano que destaque por encima de todos los demás.”

Haycock resume esta perspectiva dimensional:<sup>64</sup>

Quizás tengamos que lidiar con psicópatas criminales porque son valores atípicos que se diferencian de sus primos más inteligentes, los psicópatas funcionales o exitosos y aquellos con rasgos psicopáticos superiores al promedio. Esta visión de la psicopatía es consistente con la idea de que los rasgos y el comportamiento psicopáticos existen en un continuo o espectro. Algunas personas extremadamente empáticas y reflexivas se encuentran en el otro extremo de la escala. Otros están en medio de cualquier prueba psicopática que se les haga. Y muy pocos están en el extremo. Es el grado en que están presentes y cuánto molestan a familiares, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, testigos y víctimas lo que determina cuándo estos rasgos se vuelven patológicos.

<sup>63</sup> Kevin Dutton, *La sabiduría de los psicópatas: Todo lo que los asesinos en serie pueden enseñarnos sobre la vida*, 2012, pág. 26.

<sup>64</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*, 2014, pág. 264.

Parece razonable considerar que hay individuos que tienen un conjunto de características psicológicas y neurológicas que pueden diagnosticarse como *psicopatía* o bien un trastorno de personalidad antisocial. Usar la misma palabra (*psicopático*) para referirse también a individuos con algunos rasgos de personalidad parecidos a los de un psicópata muestra la confusión y la controversia que existe en esta área de la psicología.

Podría pensarse que es un tributo excesivo que termina siendo exigido por un macroprograma de investigación que tal vez se ha desdibujado paulatinamente. Entonces, si no se encuentran psicópatas en todos los ámbitos sociales, de modo que se justifique mantener y ampliar (tanto académica como financieramente) la investigación, al menos encontremos individuos con “rasgos psicopáticos” altos. El uso de esa denominación es suficiente para evocar una peligrosidad potencial y, por ende, algo que debería ser una preocupación de la sociedad.

Así aparecen los psicópatas exitosos, funcionales, subclínicos, etc. en muchas actividades que requieren determinadas destrezas, actitudes y entrenamiento. Estas parecen figuras narrativas en una ficción cuyos autores finalmente creen que son reales; o que hacen como que creen, porque no hacerlo “es malo para el negocio” (como dijo el cirujano a Kevin Dutton).

*La evaluación de la psicopatía.* Con fines de diagnóstico o de evaluación de psicopatía se han elaborado muchas guías o escalas. Cada una se basa en una especificación del constructo psicológico con la que se determinan los factores que serían indicadores relevantes. A continuación se consideran dos clases: una guía para el diagnóstico y una escala basada en un cuestionario de auto-informe.

## 5.2 Escala de Hare para evaluación de psicopatía

Robert D. Hare realizó en los años 1970 una sistematización de los rasgos de una personalidad psicopática. La idea surgió para disponer de un instrumento que le permitiera identificar individuos psicópatas para su proyecto de investigación. La mayoría de las pruebas psicológicas disponibles en ese momento se basaban en auto-informes que, explica Hare, él consideraba poco confiables en una población inclinada a presentarse mejor para lograr la libertad carcelaria o condicional.

En 1980 presenta la *lista de verificación de psicopatía (Psychopathy Checklist, PCL)*, una guía para el diagnóstico clínico que considera 22 rasgos. Después, en 1985, la lista se reduce a 20 rasgos, al eliminar dos que no estaban suficientemente correlacionados con la puntuación acumulada de los demás. Es la que se emplea desde entonces, denominada lista de verificación de psicopatía revisada (PCL-R).

Los ítems en la escala de Hare se agrupan en torno a dos factores básicos: 1) características afectivas e interpersonales, y 2) estilo de vida y antisocialidad, con dos ítems independientes (tabla 2).

Al evaluar a un individuo, mediante entrevistas personales y examinando registros relacionados (forenses y de otra índole), la aplicación de PCL-R se realiza en una escala de Likert de 0 a 2 puntos: 0 (no presente), 1 (parcial o posiblemente presente) o 2 (rasgo o patrón de comportamiento dominante).

Para diagnosticar psicopatía debe considerarse un punto de corte. Es frecuente que se use para esto una puntuación de 30 o más. Cabe observar que los ítems de PCL-R se seleccionaron

Tabla 2: Lista de verificación de psicopatía revisada de Hare con estructura de factor

|                |                       |  |
|----------------|-----------------------|--|
| Factor 1       | Faceta interpersonal  | 1) Encanto superficial y mucha capacidad verbal<br>2) Sentido grandioso de autoestima<br>3) Tendencia patológica a mentir<br>4) Comportamiento malicioso o manipulador<br>5) Afecto superficial<br>6) Insensibilidad/Falta de empatía<br>7) Falta de remordimiento o culpa |
|                | Faceta afectiva       | 8) Incapacidad para aceptar responsabilidad por los actos  |
| Factor 2       | Faceta estilo de vida | 9) Estilo de vida parasitario<br>10) Necesidad de estimulación/Propensión al aburrimiento<br>11) Irresponsabilidad<br>12) Impulsividad<br>13) Falta de objetivos realistas a largo plazo   |
|                | Faceta antisocial     | 14) Revocación de la libertad condicional<br>15) Control deficiente de comportamiento<br>16) Delincuencia juvenil<br>17) Problemas tempranos de conducta<br>18) Versatilidad criminal  |
| Independientes |                       | 19) Comportamiento sexual promiscuo<br>20) Muchas relaciones de corto plazo  |

a partir de estudios estadísticos de rasgos observados en delincuentes encarcelados. Por esto, la escala es de aplicación exclusivamente para individuos con amplios antecedentes penales, como reclusos y pacientes forenses hospitalizados. Y sólo diagnostica a un individuo como psicópata cuando el trastorno es grave y conduce a un mal funcionamiento significativo en lo social, emocional, interpersonal y conductual.<sup>65</sup>

Se han desarrollado escalas adaptadas para otras poblaciones: la PCL-SV (*screening version*)<sup>66</sup> para pacientes psiquiátricos y población en general, con 12 ítems, y la PCL-YV (*youth version*)<sup>67</sup> para niños y adolescentes, con 18 ítems.

<sup>65</sup> Puede verse un comentario de las evaluaciones y validaciones que se han hecho de la PCL en Baris O. Yildirim, *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and antisocial behavior*, 2015, págs. 49-55.

<sup>66</sup> S.D. Hart, D. Cox & R.D. Hare, *Manual for the Psychopathy Checklist: Screening version (PCL:SV)*, 1995.

<sup>67</sup> Craig S. Neumann, David S. Kosson, Adelle E. Forth & Robert D. Hare, *Factor structure of the Hare Psychopathy Checklist: Youth version (PCL:YV) in incarcerated adolescents*. *Psychological Assessment*, 2006, 18 (2), 142-154.

La aplicación de lista requiere calificar cada uno de los aspectos que se observan en el individuo (en la entrevista y en la documentación disponible). Esto depende del evaluador, en su interpretación tanto de la evidencia como de las categorías mismas (qué es “superficial”, qué es “grandioso”, qué es “propensión al aburrimiento”, qué es “promiscuo”). En esto influyen muchas contingencias personales y de la historia individual, tanto del evaluado como del evaluador.

Acerca de esto, Geoff Hamilton anota: “Cuando le pregunté a una psicóloga forense cómo interpretaba la categoría del PCL-R, ‘comportamiento sexual promiscuo’, respondió que la forma típica de manejarlo era poner 0 a alguien que tenía aproximadamente el mismo número de parejas sexuales que el evaluador, un 1 a alguien que tenía algunas parejas más que el evaluador y un 2 a alguien que tenía significativamente más parejas que el evaluador.”<sup>68</sup>

Hay superposiciones de algunos rasgos con los del trastorno de personalidad narcisista o histriónica (en especial en los ítems del factor 1) y con los del trastorno de personalidad antisocial (en el factor 2).

*Trastorno narcisista.* El trastorno de personalidad narcisista se describe como una excesiva preocupación del individuo por sí mismo (tanto por su apariencia como por su prestigio y el modo en que es valorado por los demás). La persona afectada se considera especial, mejor y más importante que los demás; por eso, antes se denominaba megalomanía. Espera que los demás se den cuenta de su importancia, le presten atención constante, lo elogien y lo admiren. Carece de empatía, pero manifiesta una fuerte necesidad de admiración, junto con actitudes y conductas arrogantes.

El narcisista es muy sensible a cómo lo ven los demás, y está excesivamente pendiente de los elogios y de las críticas. Las críticas lo afectan de modo significativo, y necesita confirmar continuamente su superioridad buscando los elogios.

Hare buscó resolver estas superposiciones con la escala completa. En última instancia, él considera que la única característica que es realmente ineludible en un psicópata es la falta de empatía, la incapacidad de situarse en el lugar de otra persona e imaginar cómo se siente. Esta carencia total de conciencia es lo que caracterizaría a la psicopatía.

Es necesario advertir lo difícil que es identificar esta característica. La conciencia se basa en la capacidad para formar lazos emocionales con otros. Martha Stout detalla:<sup>69</sup> “El buen comportamiento, las acciones prudentes, el considerar cómo otras personas reaccionarán a lo que hacemos, la conducta correcta guiada por nuestra autoestima (...) nada de esto puede definirse como la conciencia de un individuo”, aunque a veces se consideran como impulsores de sus manifestaciones. “La conciencia no es una conducta, ni algo que hacemos, ni en lo que pensamos o reflexionamos. La conciencia es algo que sentimos. En otras palabras, la conciencia no es conductual ni cognitiva, sino que existe primariamente en el ámbito del afecto, más conocido como emoción.”

Por repetida que sea la etiqueta de “sin conciencia”, así como la práctica de su evaluación mediante a partir de las conductas y rasgos en que se basa la PCL, puede ser difícil juzgar cuán estable es esta condición en un “individuo sin conciencia”. Esto es un asunto de subjetividad y

---

<sup>68</sup> Geoff Hamilton, *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, Journal of Medical Humanities, 2008, 29 (4): 232 nota 5.

<sup>69</sup> Martha Stout, *The sociopath next door*, 2005, págs. 24-25.

de narrativa. “Sin embargo, los relatos médicos sobre la ausencia de conciencia son intrigantes por la forma en que parecen excepcionalmente dispuestos a alejarse del ideal de la objetividad científica y acercarse a algo parecido a su opuesto, es decir, evaluaciones con un tono marcadamente subjetivo, que a menudo parecen leerse como, o al menos depender en gran medida de, representaciones ficticias del sujeto.”<sup>70</sup>

### 5.3 Inventario de personalidad psicopática

La escala PCL se relaciona con individuos que ya han tenido conductas delictivas y, de hecho, pondera más la característica de desviación social que la relacionada con lo interpersonal/afectivo. Por tanto, no debería usarse en muestras de una población general (que se denominan muestras comunitarias). Para esto se ha desarrollado la versión abreviada.

No obstante, el uso de esa escala depende de información adicional y requiere un extenso procedimiento de evaluación clínica. Esto es de difícil aplicación en muchas situaciones, en especial cuando se aplican en los grupos que se emplean en las investigaciones.

Para esto se considera preferible una medida basada en auto-informe. La medida aparentemente más consistente es la que desarrollaron Lilienfeld y Andrews, que está fundada empíricamente y trabaja con rasgos de personalidad latentes en vez de conductas manifiestas.<sup>71</sup> Esto se obtiene a partir de preguntas de aspectos concretos; inicialmente eran 187 y en una versión revisada se redujeron a 154.<sup>72</sup>

El *Inventario de personalidad psicopática* (*Psychopathic personality inventory*, PPI) se puede considerar como organizado en torno a tres factores: dominio intrépido (*fearless dominance*), antisocialidad impulsiva (*impulsive antisociality*) y frialdad o insensibilidad (*cold-heartedness*) (Tabla 3).<sup>73</sup>

El tercer factor, frialdad, pretendía considerar la insensibilidad, el desamor y la ausencia de empatía. Pero como se considera de modo inverso, el contenido de las respuestas refleja sentimentalismo, imaginación y capacidad de respuesta afectiva, más que insensibilidad o crueldad. “De hecho, la frialdad de corazón está más fuertemente relacionada con la apertura del dominio de la personalidad a la experiencia, especialmente una de sus facetas denominada ‘absorción’. La absorción evalúa principalmente aspectos de la conciencia más que el funcionamiento socio-emocional, y se refiere al grado en que las personas pueden perderse en tareas, ser hipnóticamente sugestionables o volverse sentimentales debido a la estética y el arte.”<sup>74</sup>

---

<sup>70</sup> Geoff Hamilton, *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, *Journal of Medical Humanities*, 2008, 29 (4): 233.

<sup>71</sup> Scott O. Lilienfeld & Brian P. Andrews, *Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal populations*. *Journal of Personality Assessment*, 1996, 66 (3): 488-524.

<sup>72</sup> Scott O. Lilienfeld & Michelle R. Widows, *Psychopathic Personality Inventory-Revised: Professional manual*, 2005.

<sup>73</sup> Puede verse Stephen D. Benning, Christopher J. Patrick, Brian M. Hicks, Daniel M. Blonigen & Robert J. Krueger, *Factor structure of the psychopathic personality inventory: Validity and implications for clinical assessment*. *Psychological Assessment*, 2003, 15 (3): 340-350.

<sup>74</sup> Pueden verse más detalles en Baris O. Yildirim, *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and antisocial behavior*, 2015, págs. 56-61.

Tabla 3: Factores y facetas en el Inventario de personalidad psicopática (PPI)

| Rasgos primarios                  |  | Rasgos secundarios  |
|-----------------------------------|--|---|
| Factor 1 Dominio intrépido        | Potencia social<br>Intrepidez<br>Inmunidad al estrés   | Capaz de manipular e influir en otros<br>Voluntad de asumir riesgos físicos y ausencia de ansiedad anticipatoria<br>Resiliencia, estabilidad emocional y ausencia de tensión en situaciones que provocan ansiedad   |
| Factor 2 Antisocialidad impulsiva | Egocentrismo maquiavélico<br>Inconformidad impulsiva<br>Externalización de culpa<br>Despreocupada falta de planificación | Actitudes narcisistas y despiadadas en el funcionamiento interpersonal<br>Imprudente, rebelde y poco convencional, falta de preocupación por las normas sociales<br>Tendencia a culpar a los demás por los propios problemas y a racionalizar las transgresiones propias<br>Actitud despreocupada hacia el futuro y para planear las propias acciones |
| Factor 3 Frialidad                | Insensibilidad   | Falta de sentimentalismo y de respuesta afectiva  |

Tabla 4: Ejemplos de ítems en el PPI

|   |  |
|---|--|
| <p>Incluso cuando los demás están molestos conmigo, normalmente puedo ganármelos con mi encanto. Si realmente quisiera, podría convencer a la mayoría de la gente de casi cualquier cosa.</p> <p>La gente casi siempre queda impresionada conmigo después de conocerme por primera vez.</p> <p>Podría ser un estafador eficaz si la situación lo requiriera.</p> <p>Si quiero, puedo influir en otras personas sin que se den cuenta de que están siendo manipuladas.</p> <p>A veces miento sólo para ver si consigo que alguien me crea.</p> <p>Para ser honesto, lo mucho que me gusta alguien depende de lo útil que sea esa persona para mí.</p> <p>La gente me ha criticado muchas veces injustamente.</p> <p>A menudo cometo los mismos errores de juicio una y otra vez.</p> | <p>Creo que es casi emocionante ser un pasajero en un avión que parecía que se iba a estrellar pero logró aterrizar de manera segura.</p> <p>Cuando quiero, normalmente puedo sacar de mi mente los miedos y las preocupaciones.</p> <p>Cuando estoy en una situación aterradora, puedo "apagar" mi miedo casi a voluntad.</p> <p>Puedo mantener la calma en situaciones que harían entrar en pánico a muchas otras personas.</p> <p>Nunca me han importado mucho los llamados "valores del bien y del mal" de la sociedad.</p> <p>Me inquieto y me decepciono si mi vida se vuelve demasiado rutinaria.</p> <p>Siento que muy pocas personas me han entendido alguna vez.</p> <p>Generalmente prefiero actuar primero y pensar después.</p> |
|---|--|

En la tabla 4 se muestran ejemplos de ítems del inventario de personalidad psicopática (PPI).

Cabe mencionar que el cuestionario incluye escalas de validez (preguntas) para evaluar la respuesta desviada (DR, *deviant responding*), la respuesta virtuosa (VR, *virtuous responding*) y la respuesta inconsistente (IR, *inconsistent responding*).<sup>75</sup>

<sup>75</sup> Puede verse un análisis del tema en David K. Marcus, Abere Sawaqdeh Church, Debra O'Connell & Scott O. Lilienfeld, *Identifying careless responding with the Psychopathic Personality Inventory-Revised validity scales*, Assessment, 2018, 25 (1): 31-39.

La escala DR busca evaluar la falta de cuidado al responder o los intentos de sabotear la prueba o de poner de manifiesto trastornos. Comprende síntomas y conductas extremadamente improbables pero que de manera superficial parecen signos o síntomas psicopatológicos (por ejemplo, la afirmación “a veces olvido mi nombre”)

La escala VR busca evaluar el intento de ocultar un trastorno o de dar una buena impresión (lo que se denomina *positive impression management*). Para esto hay afirmaciones como “nunca he deseado el mal a nadie”

La escala IR se compone de pares de afirmaciones que están moderadamente correlacionadas (por ejemplo, “a veces hago cosas peligrosas por un desafío” y “soy temerario”). Respuestas altamente inconsistentes en estos pares de afirmaciones sugieren que se ha respondido el cuestionario con poco cuidado, al azar, o que no se han comprendido las preguntas.

El primer factor de PPI, dominio intrépido, “puede ser actualmente la escala de auto-informe más válida para evaluar las características psicopáticas primarias tal como las introdujo Cleckley” y diferenciarlas de otros trastornos de la personalidad (narcisistas, antisocial). El segundo factor de PPI, antisocialidad impulsiva, es similar al factor 2 de PCL, pero “adopta un enfoque basado en la personalidad y no evalúa directamente el comportamiento desviado o criminal, sino que mide la presencia de rasgos de personalidad subyacentes a dicho estilo de vida, incluida la impulsividad, la imprudencia, la rebeldía y el egoísmo”.<sup>76</sup>

Las medidas basadas en auto-informes pueden ser deficientes para evaluar la psicopatía. Los psicópatas mienten y son hábiles para manejar las impresiones: pueden mostrarse motivados para dar una buena impresión en una entrevista de trabajo y mostrarse perturbados para lograr una declaración judicial de un trastorno psiquiátrico.

Robert Hare relata algunas experiencias con reclusos.<sup>77</sup> “Un recluso me proporcionó un prueba de por qué no hay que fiarse nunca de las pruebas psicológicas. Durante el curso de una entrevista con él en uno de mis proyectos de investigación, salió este tema. Me contó que las conocía, especialmente el auto-informe más usado por los psicólogos de prisiones, el Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI, Inventario de personalidad multifase de Minnesota). Resultó que el sujeto tenía en su celda un conjunto de folletos, hojas de respuesta, plantillas de corrección y manuales de entrevistas del MMPI. Con este material había establecido una especie de servicio de consultoría para los otros reclusos, a cambio de una remuneración, por supuesto. Determinaba qué tipo de perfil necesitaba cada cliente, dadas las circunstancias y objetivos, y después le entrenaba para que respondiese lo ‘correcto’.”

“¿Recién llegado a la prisión? Lo que necesitas es mostrar que estás un poco desequilibrado, quizá depresivo y ansioso, pero no tan desequilibrado que no puedas ser tratado. Cuando te quede poco para la fecha de la libertad condicional ven a verme de nuevo y lo arreglaremos para que muestres una mejora significativa.”

Otro le dijo en la entrevista “que pensaba que los psicólogos y psiquiatras son ‘cabezas huecas’ que se creen todo lo que se les cuenta”. En un determinado momento,

---

<sup>76</sup> Baris O. Yildirim, *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and anti-social behavior*, 2015, pág. 60.

<sup>77</sup> Robert D. Hare, *Sin conciencia*, 2003, pág. 31.

“decidió hacerse pasar por depresivo y ansioso y produjo un nuevo perfil MMPI que reflejaba tales trastornos, por lo que le recetaron Valium, que vendía a los reclusos”.

Sellbom *et al* explican que los individuos con psicopatía suelen tener afasia semántica y pueden aprender a designar algunas emociones (como *culpa* o *miedo*) aunque no las han experimentado. “Pueden aprender a referirse a la ‘culpa’ cuando experimentan una reacción negativa después de cometer un acto antisocial y recibir castigo por ello, aunque en realidad estén experimentando arrepentimiento (un descontento por ser descubiertos) en lugar de remordimiento. Desde esta perspectiva, los informes de los psicópatas sobre muchas emociones pueden ser poco exactos pero no poco sinceros”.<sup>78</sup>

Por esto, el inventario de personalidad psicopática (PPI), como otras herramientas de auto-informe, no debería emplearse para fines de diagnóstico clínico. Sin embargo, por sus características (auto-informe fácilmente tabulable) se emplea para la evaluación de personalidad de los participantes en investigaciones.

Lo mismo ocurre con otras escalas de medición de auto-informe:

- Escala de psicopatía de auto-informe de Levenson (LSRP, *Levenson self-report psychopathy scale*)
- Escala de psicopatía auto-informada II de Hare (SRP-II, *Self-report psychopathy scale II*)
- Escala de psicopatía auto-informada III de Paulus (SRP-III, *Self-report psychopathy scale III*)
- Escala de rasgos de personalidad psicopática de Boduszek (PPTS, *Psychopathic personality traits scale*)

Algunas de las escalas de auto-informe se han difundido también como un atractivo en sitios web, casi como un juego que permite saber rápidamente cuán “psicópata” es uno. Esto es parte de la difusión de la etiqueta de psicópata (psicopático) entre el público general.

#### 5.4 Psicopatía en números

Hay varios estudios que miden la prevalencia de la psicopatía. Sanz-García *et al* hacen un análisis de aquellos que se refieren a la población general de adultos.<sup>79</sup> Identifican 15 estudios (16 muestras), publicados entre 1994 y 2021, que enfocan esa medición. No consideran los estudios de casos, o de la población carcelaria o reclusa, o de niños y adolescentes. Tampoco consideraron los estudios que no informan la prevalencia de psicopatía en sus muestras: algunos se refieren a la prevalencia de algunos rasgos de personalidad psicopática o bien facetas psicopáticas, pero “no definen la presencia de psicopatía con base en esos rasgos o facetas”.

Los resultados informados tienen un rango amplio: hay tres muestras que indican una prevalencia cercana a 0 % y cinco que es más de 11 % (el mayor es 21 %). Las otras ocho muestras

---

<sup>78</sup> Martin Sellbom, Scott O. Lilienfeld, Katherine A. Fowler & Kristen L. McCrary, *The self-report assessment of psychopathy: challenges, pitfalls, and promises*. En Christopher J. Patrick (Ed.), *Handbook of psychopathy*, 2<sup>nd</sup> Ed, 2018, pág. 214.

<sup>79</sup> Ana Sanz-García, Clara Gesteira, Jesús Sanz & María Paz García-Vera, *Prevalence of psychopathy in the general adult population: A systematic review and meta-analysis*. *Frontiers in Psychology*, 2021, 12: Art 661044.



miden psicopatía entre 1 % y 8 %. El promedio que determinan Sanz-García *et al* es 4,5 % de la población adulta. En la tabla 5 se muestran algunos datos significativos de los estudios considerados.

Tabla 5: Estudios sobre psicópatas en la población adulta

| Tipo de población                                   | Tamaño muestra | Año de publicación | País           | Edad promedio | Tipo de prueba | %    |
|---|----------------|--------------------|----------------|---------------|----------------|------|
| Población general                                   | 1201           | 2021               | Reino Unido    | 32            | PPTS           | 0 %  |
| Población general                                   | 638            | 2009               | Reino Unido    | 45            | PCL-SV         | 0 %  |
| Población general                                   | 514            | 2008               | Estados Unidos | 31            | PCL-SV         | 0 %  |
| Población general                                   | 224            | 2017               | Canadá         | 33            | PCL-R          | 1 %  |
| Población general                                   | 1.510          | 2017               | Bélgica        | 34            | SRP-III        | 3 %  |
| Población general                                   | 2.036          | 1994               | Suecia         |               | Clínico        | 6 %  |
| Promedio  |                |                    |                |               |                | 2 %  |
| Estudiantes y personal universitario                | 513            | 2020               | Portugal       | 27            | SRP-SF         | 4 %  |
| Estudiantes universitarios                          | 2.080          | 2021               | Reino Unido    | 20            | PPTS           | 7 %  |
| Estudiantes universitarios                          | 326            | 2001               | Estados Unidos | 22            | SRP-II/PPI     | 7 %  |
| Estudiantes universitarios                          | 581            | 1995               | Estados Unidos |               | Otro           | 8 %  |
| Estudiantes universitarios                          | 487            | 1995               | Estados Unidos | 21            | LSRP           | 11 % |
| Estudiantes universitarios                          | 427            | 2014               | Canadá         | 20            | LSRP           | 12 % |
| Estudiantes universitarios                          | 292            | 2002               | Suecia         | 27            | Otro           | 12 % |
| Promedio  |                |                    |                |               |                | 8 %  |
| Directivos y administradores                        | 203            | 2010               | Estados Unidos | 45            | PCL-R          | 4 %  |
| Directivos y empleados de una agencia de publicidad | 204            | 2016               | Australia      | 18-69         | LSRP           | 14 % |
| Empleados de suministros                            | 261            | 2017               | Australia      | 48            | PPI            | 21 % |
| Promedio  |                |                    |                |               |                | 13 % |

Fuente: Basado en Ana Sanz-García, Clara Gesteira, Jesús Sanz & María Paz García-Vera, *Prevalence of psychopathy in the general adult population: A systematic review and meta-analysis*

Se observa que hay importantes diferencias entre los resultados. La diferencia se origina en el tipo de subpoblación que se emplea como muestra y el tipo de instrumento que se utiliza para definir la psicopatía.

La medida de la proporción de psicopatía es dependiente de la composición de la muestra. Se observa que en las muestras de la población general el resultado es 2 % (entre 0 % y 6 %), en las de estudiantes universitarios es 8 % (entre 4 % y 12 %) y los trabajadores de algunas organizaciones y empresas es 13 % (entre 4 % y 21 %). En este último caso, hay que considerar los resultados con cautela, ya que son sólo tres estudios y varía mucho el tipo de subpoblación que consideran y el tipo de instrumento que emplean.

Aquí se debe considerar el otro origen de la diferencia en los resultados: el tipo de instrumento con que se define la psicopatía. Cuando se emplea PCL-R (o cualquiera de sus versiones)

se puede estimar que la psicopatía en la población general adulta es 1,2 %. Si se utilizan otros instrumentos, como las escalas de auto-informe de rasgos de personalidad psicopática (LSRP, PPI, SRP en sus versiones) la estimación de psicopatía es 5,4 %.

En este sentido, en la tabla 5 puede observarse que, tanto en la subpoblación de estudiantes como de personal de organizaciones, los porcentajes más altos de psicopatía resultan de estudios que emplean instrumentos de auto-informe.

Es adecuado mencionar que la proporción de estudios que han sido realizados con estudiantes universitarios es bastante grande, en relación con la magnitud de esa subpoblación con respecto a la población general. Como en otros campos de estudios empíricos de conducta, se acude desproporcionadamente a muestras de estudiantes, seguramente por su disponibilidad para quienes realizan esos proyectos.

Resulta difícil evaluar en qué medida esa subpoblación es representativa de la población general. Del mismo modo, y en general, la selección de las muestras para estos estudios difícilmente se pueda considerar que sigue criterios estrictos de representatividad: la participación es voluntaria y generalmente tiene algún incentivo como contrapartida.

La comparación de estudios permite observar el efecto del instrumento o prueba con que se determina la psicopatía. Al alejarse de la evaluación clínica se produce un relajamiento de lo que se mide con el instrumento, en relación a lo que se pretende que mida. Esto parece que se manifiesta en la determinación de un porcentaje mayor de sujetos que encuadrarían en la figura del psicópata.

Esto muestra la borrosidad de la evaluación de psicopatía. Con esas formas de medición se realizan afirmaciones sobre la calidad de psicópata (de lo que resulta la proporción informada). Se puede pensar que con estos procedimientos no se están determinando hechos que sean comparables. Por tanto, cuando se observa un solo estudio de psicopatía o de algunos rasgos psicopáticos (como el comentado en el apartado 3 o los que se consideran en el apartado 6) es muy importante que se repliquen para evaluar la calidad de los resultados.

## 5.5 El cerebro del psicópata

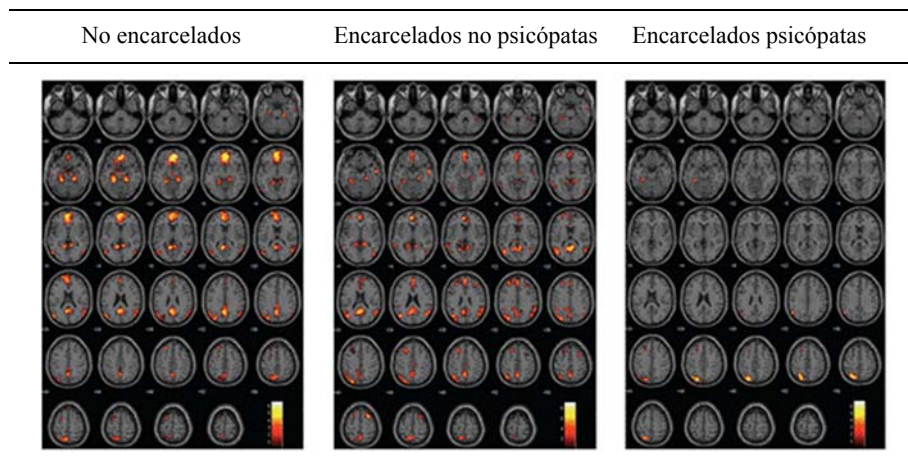
“Muchos investigadores de la psicopatía creen que tienen una idea bastante clara de lo que podría estar sucediendo en el cerebro de los psicópatas. La corteza orbitofrontal, especialmente la parte media (llamada corteza orbitofrontal medial) en un cerebro normal, suprime las tendencias agresivas de la amígdala e impide que toda la red interconectada reconozca y procese las emociones y actúe, o no, sobre ellas en consecuencia. Si la corteza orbital o sus vías de comunicación se ven obstaculizadas, la amígdala es libre de promover su agenda bastante primitiva de pasiones animales, incluidas diferentes formas de agresión, violencia, ira y promiscuidad sexual. Al menos así parece ser en los psicópatas más peligrosos.”<sup>80</sup>

En la ilustración 1 se expone una compilación de imágenes obtenidas con resonancia magnética funcional por imágenes (fMRI) en grupos de convictos con altos rasgos psicopáticos y otros sin esos rasgos, así como una muestra de personas no encarceladas sin rasgos psicopáticos significativos.

---

<sup>80</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*, 2014, pág. 102.

*Ilustración 1: Compilación de las formas de actividad cerebral evocada por imágenes con y sin connotaciones morales en tres grupos*



La amígdala parece iluminarse (es decir, experimenta un mayor flujo sanguíneo) cuando 28 personas no delincuentes y sin rasgos psicopáticos miraban imágenes que la mayoría de la gente considera que tienen implicaciones morales. Lo mismo sucedió con 16 encarcelados sin rasgos psicopáticos. En el panel de la derecha se observa que en 16 convictos con altos niveles de rasgos psicopáticos la activación de la amígdala no muestra diferencias con el resto del cerebro.

Fuente: Haycock (figure 13), basado en Carla L. Harenski, Keith A. Harenski, Matthew S. Shane & Kent A. Kiehl, *Aberrant neural processing of moral violations in criminal psychopaths*. *Journal of Abnormal Psychology*, 2010, 119 (4): 863-874. Supplementary Material

La actividad cerebral puede variar mucho entre personas o momentos. Los cambios que se detectan por resonancia magnética funcional pueden representar pequeñas diferencias entre grupos. Estas representaciones compuestas, además, se codifican en colores para resaltar las diferencias. Pero pueden así presentar la ilusión de grandes diferencias en algún aspecto de la actividad cerebral, cuando en realidad existe muy poco.

El diseño experimental debe ser correcto y se deben hacer ajustes estadísticos para evitar los falsos positivos: indicaciones de que algo está sucediendo cuando no es así.

Hay que tener en cuenta que la resonancia magnética funcional refleja la actividad de las células cerebrales. “La actividad neuronal en una parte aislada del cerebro no es lo mismo que un sentimiento o una emoción. Es una indicación de actividad en un componente de un sistema emocional. (...) Es una indicación de que una parte específica del cerebro parece estar involucrada en la percepción, el reconocimiento, el análisis u otra función cognitiva relacionada con la visualización de una imagen. (...) Es cierto que este grupo de células nerviosas del lóbulo temporal se activa cuando alguien tiene miedo. Pero pocas historias sobre la amígdala mencionan que esta región del cerebro también se activa cuando miras imágenes agradables que te interesan.”<sup>81</sup>

<sup>81</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*, 2014, págs. 201-202.

Esto es lo que explica Michael Gazzaniga, según informa Kayt Sukel: “Los neurocientíficos dicen que están capturando estados mentales con varios tipos de técnicas de imágenes cerebrales (...) Decimos que estamos aprendiendo a comprender los mecanismos neuronales de una persona que intenta hacer algo. ¿Pero es eso realmente cierto? ¿Puedes realmente recrear, en un momento determinado, cuál podría haber sido la intención de alguien? No podemos, al menos no en este momento”.<sup>82</sup>

Se ha determinado con una gran cantidad de estudios neurológicos que los individuos con altos índices de psicopatía muestran diferentes patrones de actividad en las partes del cerebro que están muy involucradas en el procesamiento de emociones y en la toma y evaluación de decisiones morales. Es decir, tienen conexiones alteradas que afectan estos sistemas límbicos y regiones cerebrales asociadas.

Pero no se sabe todavía si hay una relación de causa a efecto entre los escáneres cerebrales y las conductas, es decir, cómo la estructura y las funciones del cerebro regulan o influyen la motivación, las emociones, los aprendizajes, etc.

En la búsqueda de causas de estas diferencias en el desarrollo de las partes del cerebro y las conexiones neuronales se ha considerado la influencia de los genes, pero no hay un “gen de la psicopatía”. En trastornos complejos como éste parece que grupos de genes influyen en el desarrollo de esas estructuras cerebrales.

Además, no es sólo cuestión del material genético. También están los marcadores que activan y desactivan los genes. “La epigenética es una vía de investigación potencialmente revolucionaria para los genetistas del comportamiento. Puede ayudar a explicar por qué es tan difícil encontrar genes implicados en trastornos complejos e identificar los factores que explican comportamientos complejos como los asociados con enfermedades mentales y psicopatía.”

Y Haycock explica:<sup>83</sup>

Hay diferentes formas en que los factores ambientales, como el estrés producido por el abuso físico, pueden indicarle a los genes qué hacer. Pueden conducir a la modificación del propio ADN añadiendo un grupo metilo (un átomo de carbono unido a tres átomos de hidrógeno) a un sitio específico de la molécula gigante. La adición de esta etiqueta química justo en el lugar correcto del ADN de un gen en particular o cerca de él puede cambiar la forma en que se expresa ese gen. Existe un suministro prácticamente ilimitado de etiquetas como estas en el cuerpo, listas para responder a eventos que se originan lejos del núcleo de la célula donde se almacena el ADN.

(...)

El patrón de uso de estas etiquetas químicas crea un epigenoma. La dieta, el tabaquismo, el ejercicio, las infecciones, las sustancias químicas tóxicas y muchas otras cosas que encuentra en su vida diaria pueden afectar su epigenoma. Es muy probable que el estrés de ser aterrorizado cuando era niño tenga el mismo efecto. Los epigenomas de gemelos idénticos de mediana edad no se parecen mucho a pesar de tener genes idénticos, porque la experiencia ha cambiado los factores que controlan la expresión de esos genes idénticos.

---

<sup>82</sup> Kayt Sukel, *Will neuroscience challenge the legal concept of criminal responsibility?* The Dana Foundation, 2011, pág. 4.

<sup>83</sup> Dean A. Haycock, *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*, 2014, págs. 144-145.

Es decir, los sistemas culturales y el ambiente social a los que un individuo está expuesto pueden determinar si y cómo algunos genes serán transcritos y traducidos.

*En resumen.* Al observar un escáner cerebral se ve cuáles partes del cerebro requieren en cada momento un mayor flujo sanguíneo por una mayor actividad neuronal. Pero esto no implica saber qué está pensando el individuo, ni cómo se siente. “La actividad neuronal en una parte aislada del cerebro no es lo mismo que un sentimiento o una emoción. Es una indicación de actividad en un componente de un sistema emocional. Es una indicación de que una parte específica del cerebro parece estar involucrada en la percepción, el reconocimiento, el análisis u otra función cognitiva relacionada con la visualización de una imagen.”

Gregory Miller <sup>84</sup> enfatiza el hecho de que la biología y la psicología son dos procesos fundamentalmente diferentes. Los avances en la neurociencia cognitiva y afectiva han difundido la noción de que los hechos psicológicos están impulsados por hechos biológicos y arraigados en ellos, y no al revés. Pero se desconocen en gran medida los mecanismos de relación, por lo que tampoco está clara la existencia o la dirección de la causalidad. Los mecanismos parece que operan en diferentes niveles y no pueden reducirse simplemente a uno y otro.

Como resume Yildirim, “estamos ignorando la complejidad del comportamiento humano cuando intentamos reducir construcciones psicológicas complejas a patrones de actividad neuronal localizados o tendencias de respuesta ante tareas muy específicas y aisladas. Por lo tanto, muchas influencias endocrinológicas sobre el comportamiento humano en la vida real y sobre condiciones psicopatológicas, como la psicopatía, son probablemente más débiles de lo que suponemos y están mediadas por una serie de influencias sociales y psicológicas”.<sup>85</sup>

## 6. Rasgos psicopáticos y asuntos financieros

Los enunciados sobre psicópatas financieros que se han comentado en el apartado 2 tienen poco sustento en investigaciones bien fundamentadas. A continuación se comentan los estudios que se refieren específicamente a eso. Son estudios de única vez (es decir, no validados por otras muestras) que distan mucho de identificar algo parecido a esa noción.

En general no permiten concluir que el psicópata financiero sea algo más que una propuesta narrativa. Los estudios detectan algunos rasgos psicopáticos. Estos se evalúan con las escalas disponibles o bien con una metodología de indicios verbales y no verbales. En sí mismos son informativos, pero poco concluyentes.

Además de los resultados se comenta la repercusión en los medios de comunicación. Se observa que en algunos de esos informes enfatizan la figura del psicópata como forma de atraer la atención más que como reflejo fiel de las conclusiones de la investigación.

---

<sup>84</sup> Gregory A. Miller, *Mistreating psychology in the decade of the brain*. Perspective on Psychological Science, 2010, 5 (6): 716-743.

<sup>85</sup> Baris O. Yildirim, *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and anti-social behavior*, 2015, Tesis doctoral Radboud University Nijmegen, pág. 329.

## 6.1 Administradores de *hedge funds*: tendencias psicopáticas y resultados

Un estudio del período 2005-2015 considera la relación entre los rasgos que se relacionan con la denominada tríada oscura (*dark triad*) en administradores de *hedge funds* y los rendimientos que obtienen.<sup>86</sup> Se emplea una metodología novedosa: se codifican los rasgos que se manifiestan en el comportamiento verbal y no verbal durante entrevistas en las que se perfila a los administradores para su evaluación por inversores potenciales en los fondos.

La tríada oscura es una noción planteada por Paulhus y Williams para referirse a rasgos de personalidad que no son patológicos pero sí pueden ser agresivos u ofensivos: maquiavelismo, narcisismo subclínico y psicopatía subclínica. “Los tres se refieren, en varios grados, a un carácter socialmente malevolente, con tendencias de conducta hacia la auto-promoción, la frialdad emocional, la duplicidad y la agresividad.”<sup>87</sup>

Se denomina *maquiavelismo* a la característica de una personalidad manipuladora (que implica una visión generalmente negativa de los demás y un enfoque pragmático para lograr metas personales mediante la manipulación y el engaño). El *narcisismo* (normal o subclínico, es decir, que no se considera un trastorno de la personalidad) está asociado con sentimientos de grandiosidad, derecho, dominio y superioridad sobre los demás. La *psicopatía* (también subclínica), como se ha mencionado en los apartados anteriores, se caracteriza por impulsividad alta y falta de empatía y poca ansiedad; también conductas antisociales que implican déficits interpersonales.

El estudio de ten Brinke, Kish y Keltner se basa en entrevistas grabadas de administradores de *hedge funds*, que son parte de una videoteca de una firma de asesoría. “Las preguntas durante la entrevista, el tema, el estilo y el entorno son consistentes en todos los videos. Las entrevistas sirvieron como una herramienta de marketing para llegar a los clientes potenciales y como una herramienta de comunicación para proporcionar a los clientes existentes actualizaciones del mercado.” La duración media de la entrevista es 14 minutos y “cada administrador respondió a preguntas similares sobre la estructura y la estrategia de su empresa, en un formato de entrevista semiestructurada guiada por uno de los cuatro entrevistadores (tres varones y una mujer). Por ejemplo, se les preguntó: ¿Cuál es su perspectiva sobre las oportunidades en el mercado actual?, ¿Puede explicar su proceso de construcción de cartera? y ¿Cuál es su filosofía sobre la gestión de riesgos?”

Se codificaron 101 entrevistas de *hedge funds* que tenían datos de desempeño financiero para todo el período. Para la codificación se empleó una tabla con la traducción de los compo-

---

<sup>86</sup> Leanne ten Brinke, Aimee Kish & Dacher Keltner, *Hedge fund managers with psychopathic tendencies make for worse investors*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2017, 44 (2): 214-223.

<sup>87</sup> Delroy L. Paulhus & Kevin M. Williams, *The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy*. *Journal of Research in Personality*, 2002, 36: 557.

Puede verse una evaluación de los estudios sobre este tema, en la que se analiza si los rasgos de la tríada oscura son suficientemente distintos y se explica que la forma en que se miden actualmente es demasiado simple para capturar los lados malévolos de la personalidad. Peter Muris, Harald Merckelbach, Henry Otgaar & Ewout Meijer, *The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, machiavellianism, and psychopathy)*. *Perspectives on Psychological Science*, 2017, 12 (2): 183-204.

mentos de los rasgos de personalidad en las manifestaciones conductuales verbales y no verbales, con una escala de Likert de 1 a 7.

Esto se basa en la noción de que “los rasgos de personalidad se manifiestan en patrones específicos de comportamiento verbal y no verbal”.<sup>88</sup> Esas manifestaciones son estables y pueden ser detectadas poniendo la atención en las alteraciones emocionales de la expresión facial y el lenguaje. Para esto se deben conocer las manifestaciones asociadas a los rasgos de personalidad. Por ejemplo “se espera que los individuos maquiavélicos adopten una postura expansiva para afirmar su dominio sobre los demás; la investigación disponible sugiere que cuando se interactúa con una persona que adopta una postura dominante (es decir, expansiva), los compañeros responderán con un acto de sumisión (es decir, constricción postural)”.

Cabe mencionar que “aunque la atención a las señales no verbales puede proporcionar información considerable sobre la personalidad”, se reconoce que el procedimiento de codificación “proporciona una medida relativamente burda y exterior de los rasgos de personalidad”, ya refleja todas las observaciones de conducta en una sola calificación final de cada tipo de tendencia de personalidad.

Las puntuaciones de los rasgos observados en las entrevistas fueron bajas en los tres componentes de la tríada, pero con suficiente variabilidad como para relacionarlos con el rendimiento observado en el período 2005-2015.

Los rasgos psicopáticos se asociaron negativamente con el rendimiento. “En concreto, un administrador calificado con un desvío estándar por encima de la media en psicopatía (es decir, que mostró mayor evidencia de encanto superficial y *schadenfreude*) ganó 0.88 % menos cada año, durante 10 años, en relación con un administrador calificado en la media, que obtuvo 7.46 % anual durante 10 años.” Pero no se observó relación de los rasgos psicopáticos con los rendimientos ajustados por riesgo (con coeficientes de Sharpe y de Sorvino).

De modo inverso, el narcisismo (que se refleja en las expresiones de orgullo y en el uso de pronombres en primera persona) no está relacionado en el período con diferencias en el rendimiento anual, pero se observa que implica menores rendimientos ajustados por riesgo.

También se observó que los rasgos de comportamiento maquiavélico no se relacionaron con el rendimiento ni su variabilidad.

Se concluye que los administradores con más rasgos psicopáticos y narcisistas pueden abordar el riesgo de manera diferente. “Por ejemplo, los administradores de fondos más psicópatas pueden simplemente elegir malas oportunidades de inversión, lo que lleva a un desempeño inferior en las medidas objetivas del desempeño financiero.” “Por el contrario, el exceso de confianza que experimentan los administradores más narcisistas puede llevar a una mayor toma de riesgos y a soportar una mayor volatilidad sin generar rendimientos proporcionales, en relación con los administradores que muestran menos comportamientos narcisistas.”

---

<sup>88</sup> Existe una gran cantidad de estudios sobre la comunicación no verbal. En este ámbito se han desarrollado métodos y aplicaciones que simplifican en exceso la complejidad de esa comunicación. Para algunas precauciones sobre esto pueden verse Miles L. Patterson, Alan J. Fridlund & Carlos Crivelli, *Four misconceptions about nonverbal communication*. *Perspectives on Psychological Science*, 2023, 18 (6): 1388-1411; Vincent Denault *et al*, *The analysis of nonverbal communication: The dangers of pseudo-science in security and justice contexts*. *Anuario de Psicología Jurídica*, 2020, 30: 1-12.

*Repercusiones.* Como podría esperarse de un estudio con este alcance y resultados, en los medios de comunicación se enfatizó la conclusión:

*Los gestores de hedge fund ‘psicópatas’ ganan menos dinero*<sup>89</sup>

Este informe de Ben Steverman para Bloomberg es replicado en Financial Advisor con un título similar y en Financial Review con el título *Los administradores de hedge fund ‘psicópatas’ ganan menos dinero (por eso conviene ser amables)*. Esta última aclaración es interesante porque parece transmitir la noción de que la psicopatía es electiva.

*Un estudio revela que los directivos de hedge fund psicopáticos ganan menos dinero*<sup>90</sup>

*Las personas manipuladoras con rasgos psicopáticos ganan MENOS que los ‘buenos tipos’ porque tienen exceso de confianza y son temerarios*<sup>91</sup>

*Después de todo, los psicópatas no son los mejores gestores de fondos de cobertura*<sup>92</sup>

*Un estudio revela que los gestores de fondos de cobertura ‘psicóticos’ son los peores inversores*<sup>93</sup> (se puede destacar en este título la confusión entre psicótico y psicópata)

*Contrariamente a los estereotipos, un estudio sobre administradores de hedge fund revela que los psicópatas son malos inversores*<sup>94</sup>

*Según un estudio, en realidad los psicópatas no son genios financieros*<sup>95</sup>

*¿Quieres ganar un millón? No contrates a un inversor psicópata para que administre tu dinero*<sup>96</sup>

*Esta es la razón por la que los psicópatas no son buenos inversores, a pesar de trabajar bien en puestos de poder*<sup>97</sup>

*Psicópatas versus buenas personas: ¿qué tipo de administrador de hedge fund obtiene mejores rentabilidades?*<sup>98</sup>

<sup>89</sup> Ben Steverman, ‘Psychopath’ hedge fund managers make less money. Bloomberg, Oct 19, 2017.

<sup>90</sup> Ivana Kottasová, Study finds ‘psychopathic’ hedge fund bosses make less money. CNN Business, Oct 19, 2017.

<sup>91</sup> Shivali Best, Manipulative people with psychopathic traits earn LESS than ‘nice guys’ because they are overconfident and reckless. Daily Mail Online, Oct 19, 2017.

<sup>92</sup> Lacy Schley, Psychopaths aren’t the best hedge fund managers after all. Discover Magazine, Oct 19, 2017.

<sup>93</sup> Chris Morris, ‘Psychotic’ hedge fund managers are the worst investors, study finds. Fortune, Oct 19, 2017.

<sup>94</sup> Emma Young, Contrary to stereotypes, study of hedge fund managers finds psychopaths make poor investors. BPS (British Psychological Society), Nov 7, 2017.

<sup>95</sup> Monica Torres, Study: Actually, psychopaths aren’t financial geniuses. Ladders, Nov 8, 2017.

<sup>96</sup> Gail Golden, Want to make a million? Don’t hire a psychopath investor to manage your money. Gail Golden Consulting, Nov 13, 2017.

<sup>97</sup> Lindsay Dodgson, This is why psychopaths don’t make good investors —despite working well in positions of power. Business Insider, Nov 14, 2017.

<sup>98</sup> Leslie Albrecht, Psychos vs. nice guys: Which type of hedge fund manager gets better returns? More than 100 top hedge fund managers were evaluated for signs of psychopathic tendencies. Marketwatch.com, Dec. 2, 2017.



*Los psicópatas no son buenos administradores de hedge fund, ni tampoco los narcisistas: ¿quién lo hubiera pensado?*<sup>99</sup>

En este último comentario, Mark Rzepczynski enfatiza la importancia de evaluar la personalidad antes de elegir el destino de los fondos:

El estudio sugiere que una debida diligencia eficaz debería ir más allá de las cifras y realizar una evaluación de la personalidad y el carácter del administrador del *hedge fund*.

No hay duda de que la simpatía es un rasgo importante a la hora de recaudar dinero para las firmas de gestión de activos, pero también sabemos que los altos rendimientos perdonan a las personalidades aberrantes. Después de una disminución en los rendimientos o el fracaso de una empresa, muchos sacarán a relucir problemas de personalidad, pero eso no ayuda en el momento de realizar la debida diligencia.

Y concluye con aún mayor acidez:

“Sin embargo, la clásica prueba de comer con los directivos todavía parece funcionar. Lleva más tiempo, pero aprendes mucho sobre una persona, especialmente cuando la ves interactuar con el personal de servicio. Pero ¿la mala educación es una descalificación para la asignación de la inversión? Yo diría que sí, pero con eso eliminarás a una gran parte de los administradores de fondos.”

En varios comentarios de los medios se enfatiza el contraste entre los resultados del estudio y la difundida creencia de que los psicópatas pueden ser exitosos porque son osados y mantienen la cabeza fría en condiciones de mucha presión.

Gail Golden, consultor organizacional, se refiere en su comentario a la imagen que se ha difundido a partir de personajes de ficción, algo que se caracteriza el tema del psicópata como se mencionó en el apartado 2.1:

¿Por qué, entonces, nos equivocamos al afirmar que los psicópatas son tan buenos en su trabajo? No ayuda que todas las películas y programas de televisión retraten a los inversores más exitosos como ligeramente desquiciados. Es famoso el caso del gestor de fondos de cobertura de *Billions*, de Showtime, que sólo tiene una relación funcional: la que mantiene con su asesor de rendimiento. Pero hay razones psicológicas más profundas que explican por qué los inversores psicópatas tienden a fracasar.

Nos gustan esos chicos malos. Hay algo muy atractivo en cómo juegan con las reglas y se salen con la suya. Pero, ¿dejarlos jugar con tu dinero? Parece una muy mala idea.

## **6.2 Conclusiones poco novedosas envueltas en “rasgos psicopáticos”**

En un estudio de Shank *et al* se exponen algunos aspectos interesantes del enfoque que suele tener el tema de psicopatía en relación con finanzas.

En sí mismo el estudio informa los resultados de una evaluación de actitud frente al riesgo y de preferencias temporales en una muestra de 118 estudiantes de cursos universitarios de nivel

---

<sup>99</sup> Mark Rzepczynski, *Psychopaths are not good hedge fund managers, neither are narcissists – Who would have thought?* IASG, Feb 18, 2018.

superior en finanzas y economía requeridos para todas las carreras de negocios.<sup>100</sup> Se busca con esto formar una muestra de “individuos que han estado expuestos al modelo económico de interés propio”.

La versión inicial (2018) fue un documento con el título *La toma de decisiones de un psicópata financiero (The decision making of a financial psychopath)*. El texto revisado que se publicó tiene por título *La relación entre la psicopatía y el riesgo financiero y las preferencias temporales*. Un notable cambio que es atribuible a razones que se comentan más adelante.

En una explicación inicial se dice o se da a entender que la psicopatía es esperable en entornos financieros, aludiendo a expresiones como las que se han discutido en el apartado 2.2. En este sentido, se puede observar un sesgo en la mención de las referencias a la prevalencia de psicópatas en ese ámbito. Se reproduce la expresión de Robert Hare, “si no estuviera estudiando a los psicópatas en prisión, lo haría en la bolsa de valores”. Y se afirma que “hasta 4 % de los profesionales de las finanzas y la economía son psicópatas clínicamente diagnosticados”, citando el libro de Babiak y Hare, aunque en realidad esto surge de un estudio posterior.<sup>101</sup>

Sin embargo, la muestra de la cual surge esa proporción no se refiere a profesionales de finanzas sino a directivos de empresas. Y no se menciona que alguno sea, por lo menos, directivo financiero. Es importante aclarar que la expresión “psicópatas clínicamente diagnosticados” se refiere a que uno de los autores realizó una evaluación individual rápida de los 203 directivos y empleados no gerenciales que participaron en el estudio, provenientes de siete empresas. Para esto empleó la escala PCL-R, de lo que resultó que ocho de los 203 superaban los puntos umbral de psicopatía clínica.

También se usa como fuente el artículo periodístico de DeCovny, que se comentó en el apartado 4.2.

Después se mencionan estudios de diversa índole sobre rasgos de personalidad y algunas conductas de inversores como antecedentes de los efectos que *podrían relacionarse* con la psicopatía.

El estudio se realiza sobre la muestra mencionada de estudiantes, como sucedáneo de “una muestra de asesores financieros que podría confirmar la generalización de los resultados presentados”. Se evalúan los rasgos psicopáticos con el instrumento de auto-informe Inventario de Personalidad Psicopática (PPI) (comentado en el apartado 5.3). Y se realizan experimentos con decisiones simuladas (cuya forma concreta no está incluida en la publicación):

- 1) pares de apuestas para evaluar la actitud frente al riesgo según el comportamiento resultante de la teoría de perspectivas acumulada (*cumulative prospect theory*); y
- 2) situaciones en las que se debe elegir entre una recompensa menor pero más cercana y una recompensa mayor en una fecha posterior, para evaluar preferencia temporal con el modelo cuasi-hiperbólico (*quasi-hyperbolic time discounting*).

La evaluación de rasgos psicopáticos no permite separar dos submuestras, de psicópatas y no psicópatas, porque la mayoría está por debajo del umbral de psicopatía que se recomienda

---

<sup>100</sup> Corey A. Shank, Brice Dupoyet, Robert Durand & Fernando Patterson, *The relationship between psychopathy and financial risk and time preferences*. *Studies in Economics and Finance*, 2020, 38 (1): 32-49.

<sup>101</sup> Paul Babiak, Craig S. Neumann & Robert D. Hare, *Corporate psychopathy: Talking the walk*. *Behavioral Sciences and the Law*, 2010, 28: 174-193.

considerar con la escala PPI y sólo unos pocos están levemente por encima de ese umbral. Los sujetos tienen puntuaciones bajas en los rasgos relacionados con el factor impulsividad (tales como falta de planificación y externalización de la culpa).

“El tamaño de la muestra de sujetos clínicos es pequeño (menos de 10 % de la muestra general), lo que hace difícil examinar válidamente si los psicópatas toman decisiones financieras diferentes a las de los individuos con puntuaciones normales en los rasgos psicopáticos.”

Por esto, se considera sólo la relación entre los rasgos psicopáticos y la toma de decisiones financieras. Entonces, ya no hay “psicópatas financieros” cuya conducta diferencial se evalúa en el estudio.

Pero explican que “sin embargo, creemos que nuestros resultados pueden usarse para sacar posibles conclusiones sobre los psicópatas y los no psicópatas (...) ya que a medida que el rasgo aumenta (disminuye), los fenómenos con los que tiene una correlación significativa también cambian. Nuestros hallazgos nos permiten predecir cómo se comportarán las personas con diferentes puntuaciones, incluidas aquellas en el rango clínico.”

¿Y sobre qué se ejerce esta imaginación del efecto de los rasgos psicopáticos? Se observa que los individuos con alto nivel del rasgo de antisocialidad impulsiva (o impulsividad auto-centrada) (ver la tabla 3 en el apartado 5.3 para la descripción de las facetas de los factores) no sobreestiman las probabilidades altas (tal como se caracteriza esto en la teoría de perspectivas). Y también que el rasgo de inconformidad impulsiva está positivamente relacionado con tener una función de utilidad más lineal e inversamente relacionado con aversión a las pérdidas.

Los inversores con puntuaciones más altas en antisocialidad impulsiva e inconformidad son menos adversos a las pérdidas y “pueden obtener mayores rendimientos”. “Nuestros resultados muestran que puntuaciones más altas en algunos rasgos psicopáticos son beneficiosas en la toma de decisiones financieras.”

Hay una relación negativa entre el rasgo de despreocupación por el futuro y falta de planificación y la función de preferencia temporal (o función “de descuento”): puntuaciones más altas en este rasgo se asocian con un sesgo presente más fuerte. Como “la capacidad de controlar o suprimir el sesgo actual, al igual que la capacidad de gestionar otros sesgos de inversión, está relacionada con la toma de decisiones financieras racionales (...) los individuos con puntuaciones más bajas en despreocupación y falta de planificación (como la mayoría de la muestra) exhiben una ventaja natural para el comportamiento económico racional y el desempeño financiero resultante.” Y como “el factor antisocialidad impulsiva tiene una relación positiva con la función de descuento, se concluye que los individuos narcisistas e impulsivos tienen menos probabilidades de retrasar la gratificación”.

Entonces, más allá de la terminología técnica de los rasgos psicopáticos que se emplea, la conclusión se resume en que los individuos con rasgos de personalidad que los hacen menos adversos al riesgo pueden obtener mejores rendimientos. Y aquellos que son más cuidadosos en la consideración del futuro están menos expuestos a los sesgos en la manifestación de su preferencia temporal y serán más racionales.

Estrictamente consideradas, estas conclusiones son bastante obvias. Ladders, sin embargo, encuentra un título llamativo para el artículo en el que comenta estos resultados: *Estudio: Estos rasgos psicopáticos ayudan a las personas a tomar mejores decisiones financieras.*<sup>102</sup> Y señala

---

<sup>102</sup> C. W. Headley, *Study: These psychopathic traits help people make better financial decisions*. Ladders, May 13, 2019.

como resumen: “Una habilidad para tomar riesgos junto con la capacidad para evaluar con cuidado las decisiones bajo presión, equivalen a un capitalista prudente y que razona bien.”

### 6.3 Criptomonedas y rasgos de personalidad “oscuros”

Dos estudios, publicados en 2022 y 2024, analizan las características de los individuos que invierten en criptomonedas (específicamente bitcoin). Para esto consideran algunas variables en relaciones con los rasgos denominados oscuros. (La noción de la tríada oscura se describió brevemente en el apartado 6.1)

Existe también una investigación en curso sobre esos aspectos, cuyos resultados se anticiparon a mediados de 2024 pero que no ha sido publicada ni difundida a la fecha de este documento.

a) En 2022 se publica un estudio sobre *Las personalidades oscuras y el bitcoin*.<sup>103</sup> Con una muestra de 566 individuos de Australia se examinan tres mediadores como razones para que las personas compren criptomonedas: las creencias conspirativas (y la desconfianza en el gobierno), la positividad y el “miedo a perderse algo” (FoMO). Estos mediadores se evalúan con las respectivas escalas de auto-informe.

Para considerar los rasgos de personalidad se emplea la tétrada oscura de rasgos antisociales: a la tríada ya comentada (maquiavelismo, narcisismo y psicopatía) se agrega el sadismo.<sup>104</sup> Se consideran estos rasgos según las escalas de auto-informe desarrolladas para eso, que tienen nueve ítems para evaluar cada rasgo.

Las personas con rasgos narcisistas ven las criptomonedas con el prisma de la positividad (la tendencia a ver la vida y las experiencias con una perspectiva positiva). Los rasgos de maquiavelismo implican un atractivo para las criptomonedas debido a que los alejan de la influencia gubernamental, a la que ven con desconfianza.

El mediador “miedo a perderse algo”, definido como “una aprehensión persistente a que otros puedan tener experiencias gratificadoras que uno no tiene”<sup>105</sup> atrae a las criptomonedas a los individuos con rasgos de maquiavelismo, de psicopatía y de sadismo. En este último caso, se interpreta que “para ellos, tal vez tanto el placer de ver el dolor de otra persona como el miedo a perderse algo estén relacionados con el egoísmo”.

Se aclara que “no se está sugiriendo que todos los compradores de criptomonedas presenten rasgos de tétrada oscura, sino que hemos estudiado un conjunto de personas interesadas en las criptomonedas que tienen estos rasgos”.

---

<sup>103</sup> Brett A.S. Martin, Polymeros Chrysochou, Carolyn Strong, Di Wang & Jun Yao, *Dark personalities and Bitcoin®: The influence of the Dark Tetrad on cryptocurrency attitude and buying intention*. Personality and Individual Differences, 2022, 188: art 111453.

<sup>104</sup> Erin E. Buckels, Daniel N. Jones & Delroy L. Paulhus, *Behavioral confirmation of everyday sadism*. Psychological Science, 2013, 24 (11): 2201-2209.

<sup>105</sup> Andrew K. Przybylski, Kou Murayama, Cody R. DeHaan & Valerie Gladwell, *Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out*. Computers in Human Behavior, 2013, 29 (4): 1841-1848.

*Repercusiones.* El estudio en sí es bastante limitado en alcance y profundidad. Sin embargo, su difusión en los medios de comunicación puso énfasis en la conclusión de “psicópatas”.

*Los científicos revelan que los psicópatas y los sádicos se sienten atraídos por la inversión en bitcoin* fue el titular de *The Sun* para referirse a esas conclusiones.<sup>106</sup>

El artículo fue replicado por New York Post con el título *Un estudio muestra que los fanáticos de bitcoin son psicópatas que no se preocupan por los demás (Bitcoin fans are psychopaths who don't care about anyone, study shows)*.

Ese informe periodístico, que reproduce las conclusiones narradas del estudio, termina diciendo: “Si eres un fanático de las criptomonedas, no temas: invertir no te vuelve malvado de repente.” Con lo cual quedan bien con todos.

El origen de esta información es un artículo con las conclusiones del estudio que fue publicado en *The Conversation* por tres de los autores con un título que apunta a la interpretación extrema: “*A los psicópatas impulsivos les gustan las criptomonedas*”: *una investigación muestra cómo los rasgos de personalidad ‘oscuros’ afectan el entusiasmo por Bitcoin*.<sup>107</sup>

Sobre esto, ETX Daily Up publica también un resumen: *No tienes que ser un psicópata para invertir en cripto, pero ayuda...*<sup>108</sup>

Estas exageraciones en la información producen una reacción en algunos sitios web relacionados con criptomonedas.

En Cointelegraph se enfatiza el bajo contenido informativo del estudio y la debilidad de la conexión entre la compra de criptomonedas y la psicopatía. Y se aclara lo que es obvio para los familiarizados con estos análisis de rasgos: las escalas para evaluar rasgos de la tríada oscura no son una evaluación de trastornos, como la psicopatía o el narcisismo.<sup>109</sup>

En CryptoSlate, por su parte,<sup>110</sup> se señala que hay un sesgo en la investigación, ya que parece que Martin *et al* abordaron la planificación del estudio con un sesgo negativo hacia las criptomonedas. “Sería interesante saber más sobre la relación entre los rasgos de personalidad de la tríada luminosa (*light triad*) y las actitudes hacia las criptomonedas.”

Cabe mencionar en relación con este último comentario que, en contraste con la tríada oscura (*dark triad*, maquiavelismo, narcisismo y psicopatía), recientemente se ha planteado una tríada luminosa (*light triad*, kantismo, humanismo y fe en la humanidad).<sup>111</sup>

<sup>106</sup> Harry Pettit, *Psychopaths and sadists are drawn to Bitcoin investing, scientists reveal*. *The Sun*, Apr 12, 2022.

<sup>107</sup> Di Wang, Brett Martin & Jun Yao, “*Impulsive psychopaths like crypto*”: *research shows how ‘dark’ personality traits affect Bitcoin enthusiasm*. *The Conversation*, Apr 11, 2022.

<sup>108</sup> *You don't have to be a psychopath to invest in crypto, but it helps...* ETX Daily Up Psychology, Apr 14, 2022.

<sup>109</sup> Jesse Coghlan, *Meaningless and weak: Debunking the ‘Bitcoiners are psychopaths’ study*. Cointelegraph, Apr 20, 2022.

<sup>110</sup> Samuel Wan, *A response to the claim “dark tetrad” personality types are drawn to Bitcoin*. CryptoSlate, Apr 27, 2022.

<sup>111</sup> Puede verse Scott Barry Kaufman, David Bryce Yaden, Elizabeth Hyde & Eli Tsukayama, *The light vs. dark triad of personality: Contrasting two very different profiles of human nature*. *Frontiers of Psychology*, 2019, 10: Art 467.

El comentario de Samuel Wan también hace otras consideraciones, sobre la razonabilidad de la desconfianza en el gobierno (por lo que no sería un rasgo oscuro) y sobre la etiqueta (errónea a juicio del autor) de las criptomonedas como inversiones riesgosas.

b) Un estudio de Littrell *et al*<sup>112</sup> realizado con una muestra de 2.001 individuos de los Estados Unidos en 2022, se publica en 2024 con el título *Los correlatos políticos, psicológicos y sociales de la posesión de criptomonedas*. Aunque ese título es bastante neutral, también produce informes en medios de comunicación que enfatizan la psicopatía y los rasgos oscuros.

El estudio evalúa mediante cuestionarios de auto-informe tanto los rasgos de personalidad como la confianza en el conocimiento científico, la capacidad matemática autopercebida del individuo, la mentalidad conspirativa y el predominio de las redes sociales para la obtención de noticias (sobre eventos actuales, asuntos públicos y política).

“La posesión de criptomonedas se asocia positivamente con varias características de personalidad denominadas ‘oscuras’, entre ellas el narcisismo, el maquiavelismo, la psicopatía y el sadismo.” “Los propietarios de criptomonedas tienden a obtener puntuaciones más altas en las medidas de necesidad de caos, paranoia, atributos esquizotípicos, dogmatismo, mentalidad de víctima y reactividad psicológica.<sup>113</sup> Los propietarios de criptomonedas también indicaron que los objetivos de agencia relacionados con el éxito, el estatus y los logros son más importantes para ellos que los objetivos comunitarios que implican ayudar a otros.”

Señalan también que los resultados “sugieren que los compradores de criptomonedas comparten, en promedio, una mezcla ecléctica de actitudes, identidades y predisposiciones políticas. Este hallazgo contrasta con afirmaciones anteriores de que las criptomonedas son una especie de símbolo financiero de la ‘extrema derecha’. Los trabajos futuros se beneficiarían de una investigación más profunda de las posibles conexiones entre las motivaciones subyacentes a la posesión de criptomonedas (por ejemplo, preocupaciones por la privacidad, evitar la supervisión gubernamental, eludir las monedas gubernamentales inflacionarias) y visiones del mundo e ideologías partidistas específicas. A medida que los gobiernos buscan regular más estrictamente, o en algunos casos, emular, las criptomonedas, será necesario comprender el atractivo de dichas monedas.”

*Repercusiones.* Los artículos en medios de comunicación, como es esperable, enfatizan los aspectos más controversiales del estudio.

*Un estudio muestra que los inversores en criptomonedas es más probable que informen rasgos de la tetrada oscura de personalidad.*<sup>114</sup> “Los análisis correlacionales mostraron que la posesión de criptomonedas está asociada con la creencia en teorías de conspiración, el apoyo al extremismo político, la identificación con orientaciones políticas no

---

<sup>112</sup> Shane Littrell, Casey Klofstad & Joseph E. Uscinski, *The political, psychological, and social correlates of cryptocurrency ownership*. PLoS ONE, 2024, 19 (7): e0305178.

<sup>113</sup> La reactividad es una reacción emocional a una amenaza percibida a la libertad de la conducta.

<sup>114</sup> *Cryptocurrency investors are more likely to self-report 'Dark Tetrad' personality traits, study shows*. Phys Org, Jul 3, 2024.

de izquierda-derecha (por ejemplo, el nacionalismo cristiano) y la tétlada oscura de rasgos de personalidad (narcisismo, maquiavelismo, psicopatía y sadismo).”

*Hombres narcisistas, conspiranoicos y victimistas: un estudio demuestra que los criptobros existen.*<sup>115</sup> “Los rasgos psicológicos de los inversores en criptomonedas coincidieron con la hipótesis de los investigadores: creen en teorías conspirativas, apoyan el extremismo político y tienen lo que se conoce como rasgos oscuros de personalidad (narcisismo, maquiavelismo, psicopatía y sadismo).”

“Los memes de Internet ya habían intuido que este conjunto de rasgos era lo que definía a los llamados *criptobros* (una mezcla confusa de personajes masculinos, discutidores y arrogantes). En un principio, los investigadores no tenían en mente este concepto estereotipado, pero sus conclusiones se acercan mucho a la idea popular.”

“Las variables que se correlacionan más fuertemente con la posesión de criptomonedas son ‘ser varón, tener una mentalidad de víctima y depender de las redes sociales alternativas/marginales como fuente principal de noticias’. Otras características que predicen fuertemente quién posee criptomonedas son tener tendencia a discutir, tener ingresos superiores a la media y una aversión al autoritarismo.”

El énfasis en *criptobros* también se presenta en un artículo del sitio IFLScience: *Los criptobros tienen más probabilidades de tener rasgos psicopáticos y narcisistas.*<sup>116</sup> “Imagina un *crypto brother* y ¿qué ves? Bueno, según un nuevo estudio, los fanáticos de las criptomonedas tienen más probabilidades de ser tipos discutidores que pasan mucho tiempo en comunidades marginales de redes sociales y leyendo teorías conspirativas. (...) También están más estrechamente asociados con la tétlada oscura de rasgos de personalidad: narcisismo, maquiavelismo, psicopatía y sadismo.”

En el sitio *crypto.news* el título es más extremo: *¿Tienes criptomonedas? Eres un psicópata, dicen los científicos.*<sup>117</sup> Se señala que “una hipótesis clave planteada en este estudio (que a muchos en el mundo de las criptomonedas no les gustará en absoluto) sugiere que quienes han comprado bitcoins ‘muestran niveles más bajos de factores asociados con el pensamiento analítico’, lo que se podría decir que es otra forma de llamarlos estúpidos.”

También reproduce una conclusión del estudio: “Las personas que invierten en criptomonedas informan que experimentan niveles significativamente más altos de ansiedad percibida, depresión, impulsividad, soledad, trastornos del estado de ánimo y estrés en comparación con aquellos que no lo hacen”.

Sobre esto comenta: “Los episodios repentinos de volatilidad en el valor de las monedas y tokens sin duda los volverían ansiosos e impulsivos, y dado que el espacio de las criptomonedas no es realmente un entorno en el que se hable de salud mental con tanta frecuencia, y los operadores muestran buena cara ante sus pérdidas, tal vez también se deban esperar sentimientos de soledad.”

---

<sup>115</sup> Jordi Pérez Colomé, *Hombres narcisistas, conspiranoicos y victimistas: un estudio demuestra que los criptobros existen*. El País, Julio 4 2024.

<sup>116</sup> Tom Hale, “*Crypto Bros*” are more likely to have psychopathic and narcissist traits. IFLScience, Jul 4, 2024.

<sup>117</sup> Connor Sephton, *Own crypto? You’re a psychopath, scientists say*. En sitio web *crypto.news*, Jul 9, 2024.

c) Stefano Di Domenico *et al* inician una investigación en 2023 sobre *Las características de personalidad y motivacionales de los inversores en bitcoin*.<sup>118</sup> En mayo 2024 se difunden resultados preliminares en la Canadian Bitcoin Conference.

El estudio se realiza con 500 individuos de Canadá y Di Domenico, en esa conferencia, anticipa que los hallazgos “contradecían conceptos erróneos comunes sobre el grupo demográfico, a menudo caricaturizado como *crypto bros* inmaduros que son irresponsables con su dinero”. Por el contrario, “los *bitcoiners* tienden a ser intelectualmente curiosos y emocionalmente estables”. “Valoran el crecimiento personal, las relaciones, la comunidad y la salud por encima de las posesiones materiales y de tener una imagen de alto estatus”.<sup>119</sup>

En algunos sitios web relacionados con criptomonedas se destaca esta información, de algún modo contrarrestando las publicaciones basadas en los otros estudios, según se comentó:

Decrypt: *Un nuevo estudio concluye que los entusiastas de Bitcoin no son psicópatas.*

Mundo Criptomonedas: *Los inversores en Bitcoin no son psicópatas, son genios.*

Parecería que la batalla con la etiqueta de psicópata ya es parte de la comunicación al público general. Cuando se publiquen los detalles de la investigación habrá que observar el tipo de conclusiones obtenidas y el modo en que informan los resultados los distintos medios que suelen ocuparse de estos temas.

## 6.4 Resumen

En este apartado se comentan los estudios de rasgos de personalidad que están relacionados directamente con el tema que se desarrolla. Por esto, no se han considerado otros que tienen alguna conexión con temas financieros pero que se refieren centralmente a aspectos de las decisiones o bien a temas organizacionales.

Por ejemplo, Costello *et al* estudian la toma de riesgo individual con problemas simulados para determinar los efectos de encuadre y la aversión a las pérdidas (en los términos de la teoría de perspectivas, *prospect theory*).<sup>120</sup> Consideran el efecto de rasgos psicopáticos, como audacia y desinhibición, según tres escalas de auto-informe.

Y el estudio de Howe, Falkenbach & Massey,<sup>121</sup> aunque se realiza con personas que trabajan en algunas firmas financieras de Nueva York (principalmente *hedge fund*), no considera aspectos

---

<sup>118</sup> Stefano Di Domenico, Jasper Duineveld, Emma L Bradshaw, Richard M. Ryan & Ben Steward, *The personality and motivational characteristics of bitcoiners*. Investigación informada en OSF Registries, Sep 9, 2023.

<sup>119</sup> Andrew Throuvalas, *Bitcoin enthusiasts are ‘not psychopaths’, new research concludes*. Sitio decrypt.co, May 30, 2024.

<sup>120</sup> Thomas H. Costello, Sarah F. Smith, Shauna M. Bowes, Steven Riley, Gregory S. Berns & Scott O. Lilienfeld, *Risky business: Psychopathy, framing effects and financial outcomes*. Journal of Research in Personality, 2019, 78: 125-132.

<sup>121</sup> Jacqueline Howe, Diana Falkenbach & Christina Massey, *The relationship among psychopathy, emotional intelligence, and professional success in finance*. International Journal of Forensic Mental Health, 2014, 13: 337-347.



tos financieros sino más bien organizacionales. Se analizan los rasgos psicopáticos (según el Inventario de personalidad psicopática, PPI) en relación con el éxito. Este se mide por el nivel de remuneración y el rango en la organización. Algunos se han referido a los resultados como factores en la configuración de la etiqueta psicópata organizacional (o psicópata corporativo).

En los estudios específicamente financieros que se comentaron se puede concluir que está ausente una figura de psicópata financiero. Se identifican algunos rasgos considerados psicopáticos, aunque en general con baja intensidad. Pero muchos de estos rasgos no son exclusivos del constructo psicológico de psicopatía, ya que también son observables en individuos que no encuadran en esa figura (aunque en algunos casos se intenta encuadrar, un poco forzosamente, como psicópata funcional).

## 7. ¿Crear lo que se quiere creer?

La búsqueda del psicópata financiero ha tenido hasta ahora pocos resultados. Desde el punto de vista teórico no se ha desarrollado un concepto con el que se pueda operacionalizar una investigación. La distinción que plantea Deborah Gregory entre un individuo psicópata que trabaja en actividades financieras y un individuo que emplea “las herramientas de su oficio, computadoras y transacciones financieras, para dañar a otros intencionadamente” no ha sido observada consistentemente y es posible que nunca pueda observarse.

Las pocas investigaciones empíricas (que pueden considerarse aisladas por lo únicas, es decir, sin réplicas que hagan posible evaluar la solidez de los resultados) se refieren a algunos rasgos psicopáticos y no a una conducta como unidad.

Entonces, se puede decir que el psicópata financiero es prácticamente una figura de ficción. Pese a esas carencias científicas, se mantienen opiniones no sólo sobre la existencia de psicopatas en el ámbito de las finanzas, sino también se dice que deberían ser muchos.

Aunque no se especifica, esas opiniones parecen referirse a un psicópata general (no financiero en la noción de Gregory) que, de un modo un poco contradictorio, está movido por el afán de lucro. Es decir, que no tiene un “comportamiento antisocial inadecuadamente motivado” (en la expresión de Hervey Cleckley para una característica fundamental de la psicopatía como constructo psicológico).

Se puede pensar que hay algo de liviandad en esas opiniones, que no tienen un fundamento que sea distinto a los simples prejuicios. El problema es cuando se usa una posición científica obtenida en otros aspectos de la vida del que opina para insuflar prejuicios.

También hay que considerar algunas características sociológicas del estudio de este campo. Las investigaciones suelen tener una finalidad de posición personal (académica o profesional). Por ejemplo, consultas o derechos que se cobran por el uso de herramientas de diagnóstico (como ocurre con algunas escalas de evaluación de psicopatía).

Los programas de investigación también habilitan recursos según la importancia que tengan en relación con las prioridades de la sociedad. En algunas publicaciones se insiste cuantificando el daño que provocan los psicopatas (a las personas y a la vida social), lo que se vincula con elevar el tema en términos de prioridades.

Si la psicopatía se extiende, por ejemplo, al ámbito de las organizaciones, se amplía el campo (y la magnitud) de daño potencial y también los recursos que se destinan y las oportunidades de contratación de asesoramiento y capacitación. Y hasta podría justificar recursos para actividades de medicalización.

Hay circuitos de realimentación de estos aspectos. El programa de investigación se refuerza con el casi ilimitado ámbito de los “rasgos psicopáticos”. Los resultados de las investigaciones pueden generar comunicaciones resumidas que refuerzan la imagen que el público tiene de la ubicuidad de los psicópatas. Y esto hace que se vea ese estudio como una prioridad para el bienestar social.

Algunos pueden ver que un beneficio adicional de la agenda de investigación de la psicopatía es la posibilidad de presentar rasgos de personalidad relacionados con el éxito en las organizaciones como patologías del capitalismo.

Entonces, hay tanto razones materiales como ideológicas para que el psicópata financiero se mantenga como un peligro, una presencia acechante, útil mientras su existencia sea indefinida y pueda abonarse con dosis periódicas de anécdotas basadas en algunas conductas delictivas.

Conductas que, ciertamente, abundan en el ámbito de negocios, y que se emplean como ejemplos una vez que son detectadas y tienen atención mediática. Es lo que puede denominar “anticipación retrospectiva”: una vez conocido el hecho se aporta la explicación “psicopática”. Nunca se anticipa, aunque se puede dar a entender que “era anticipable”.

Esos ejemplos son funcionales al campo. Después de todo, los novelistas y los guionistas desde hace mucho saben que los villanos atraen al público. Como también saben que no tienen mucho éxito las ficciones que sólo contengan las actividades cotidianas de las personas, en sus trabajos y en sus vidas, ya que la trama narrativa debe plantear y desarrollar un conflicto. El psicópata financiero como antagonista puede ser un buen personaje.<sup>122</sup>

## REFERENCIAS

- Albrecht, L. (2017). *Psychos vs. nice guys: Which type of hedge fund manager gets better returns? More than 100 top hedge fund managers were evaluated for signs of psychopathic tendencies*. Marketwatch.com Dec 2
- Arieti, S. (1963). *Psychopathic personality: Some views on its psychopathology and psychodynamics*. *Comprehensive Psychiatry*, 4 (5): 301-312.
- Babiak, P. & Hare, R.D. (2006). *Snakes in suits: Understanding and surviving the psychopaths in your office*
- Babiak, P., Neumann, C.S. & Hare, R.D. (2010). *Corporate psychopathy: Talking the walk*. *Behavioral Sciences and the Law*, 28: 174-193
- Bakan, J. (2004). *The Corporation: The pathological pursuit of profit and power*
- Barth, C. (2011). *New study, old news: Stock traders are psychopaths*. *Forbes*, Sep 26
- Bennetto, J. (1996). *Q: What's the difference between a politician and a psychopath? A: None*. *The Independent*, Sep 4

---

<sup>122</sup> También es útil para esto la figura del psicópata organizacional (o *corporate psychopath*). Por ejemplo, Clive Boddy tiene muchas narrativas de apariencia académica sobre este tipo de personaje.

- Benning, S.D., Patrick, C.J., Hicks, B.M., Blonigen, D.M. & Krueger, R.J. (2003). *Factor structure of the psychopathic personality inventory: Validity and implications for clinical assessment*. Psychological Assessment, 15 (3): 340-350
- Berg, J.M., Smith, S.F., Watts, A.L., Ammirati, R., Green, S.E. & Lilienfeld, S.O. (2013). *Misconceptions regarding psychopathic personality: implications for clinical practice and research*. Neuro-psychiatry, 3 (1): 63-74
- Best, S. (2017). *Manipulative people with psychopathic traits earn LESS than 'nice guys' because they are overconfident and reckless*. Daily Mail Online, Oct 19
- Blair, J., Mitchell, D. & Blair, K. (2005). *The psychopath: Emotion and the brain*
- Bloch, B. (2011). *Psychopaths in the trading room*, Investopedia.com
- Boddy, C.R. (2023). *Is the only rational personality that of the psychopath? Homo economicus as the most serious threat to business ethics globally*. Humanistic Management Journal, 8: 315-327
- Boddy, C.R. (2024). *Insights into the Bernie Madoff financial market scandal which identify new opportunities for business market researchers*. International Journal of Market Research, 66 (1): 149-167
- Buckels, E.E., Jones, D.N. & Paulhus, D.L. (2013). *Behavioral confirmation of everyday sadism*. Psychological Science, 24 (11): 2201-2209
- Cass, A.M., Lewis, J.E. & Simco, E.R. (2008). *Casualties of Wall Street: An assessment of the walking wounded*. En Cass, A., Shaw, B.F. & LeBlanc, S., *Bullish thinking: The advisor's guide to surviving and thriving on Wall Street*, Appendix A Dr. Alden Cass's Landmark Research Study, 151-165
- Cleckley, H. (1988). *The mask of sanity: An attempt to clarify some issues about the so-called psychopathic personality*, 5<sup>th</sup> Ed
- Coghlan, J. (2022). *Meaningless and weak: Debunking the 'Bitcoiners are psychopaths' study*. Cointelgraph, Apr 20
- Costello, T.H., Smith, S.F., Bowes, S.M., Riley, S., Berns, G.S. & Lilienfeld, S.O. (2019). *Risky business: Psychopathy, framing effects and financial outcomes*. Journal of Research in Personality, 78: 125-132
- Cryptocurrency investors are more likely to self-report 'Dark Tetrad' personality traits, study shows* (2024). Phys Org, Jul 3
- DeCovny, S. (2012). *The financial psychopath next door*. CFA Magazine, 23 (2): 34-35
- Denault, V. et al. (2020). *The analysis of nonverbal communication: The dangers of pseudoscience in security and justice contexts*. Anuario de Psicología Jurídica, 30: 1-12
- Deresiewicz, W. (2012). *Capitalists and other psychopaths*. The New York Times, May 13
- Di Domenico, S., Duineveld, J., Bradshaw, E.L., Ryan, R.M. & Steward, B. (2023). *The personality and motivational characteristics of bitcoiners*. Investigación informada en OSF Registries, Sep 9
- Dodgson, L. (2017). *This is why psychopaths don't make good investors —despite working well in positions of power*. Business Insider, Nov 14
- Dutton, K. (2012). *La sabiduría de los psicópatas: Todo lo que los asesinos en serie pueden enseñarnos sobre la vida*
- Editor's Note (2012). *1 in 10 Wall Street employees is a psychopath, claim is disputed [UPDATE]*. The Huffington Post, May 23
- Eichler, A. (2011). *Stockbrokers more competitive, willing to take risks than psychopaths: Study*. The Huffington Post, Sep 26
- Eichler, A. (2012). *One out of every ten Wall Street employees is a psychopath, say researchers*. The Huffington Post, Feb 28

- Federman, C.H., Holmes, D. & Jacob, J.D. (2009). *Deconstructing the psychopath: A critical discursive analysis*. Cultural Critique, 72: 36-65
- Fornero, R.A. (2021). *El interés en los interesados: Capitalismo de stakeholders y el “objetivo financiero de la empresa”*, 41 Jornadas de Administración Financiera, págs. 207-247
- Fornero, R.A. (2022). *El valor que creamos: Valor de la empresa para los propietarios en la perspectiva del valor para todos los stakeholders*, 42 Jornadas de Administración Financiera, págs. 79-124
- Frischknecht, F. (1993). *Dirección recursiva*
- Gandal, N., Roccas, S., Sagiv, L. & Wrzesniewski, A. (2005). *Personal value priorities of economists*. Human Relations, 58 (10): 1227-1252
- Golden, G. (2017). *Want to make a million? Don't hire a psychopath investor to manage your money*. Gail Golden Consulting, Nov 13
- Gregory, D.W. (2014). *Unmasking financial psychopaths: Inside the minds of investors in the twenty-first century*
- Hale, T. (2024). *“Crypto Bros” are more likely to have psychopathic and narcissist traits*. IFLScience, Jul 4
- Hamilton, G. (2008). *Mythos and mental illness: Psychopathy, fantasy, and contemporary moral life*, Journal of Medical Humanities, 29 (4): 231-242
- Hare, R.D. (1998). *Psychopaths and their nature: Implications for the mental health and criminal justice systems*. En Millon, T., Simonsen, E., Birket-Smith, M. & Davis, R.D. (Ed), *Psychopathy: Antisocial, criminal, and violent behavior*, págs. 188-212
- Hare, R.D. (2003). *Sin conciencia: El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*
- Hare, R.D. (2012). *The Wall Street ten percenters*, May 20, <https://www.remorselessfiction.com/wall-street-10-percenters.html>. Texto agregado como suplemento del capítulo 9 en Babiak, P. & Hare, R.D. (2019). *Snakes in suits*, 2<sup>nd</sup> Ed, págs. 173-174
- Hart, S.D., Cox, D. & Hare, R.D. (1995). *Manual for the Psychopathy Checklist: Screening version (PCL:SV)*
- Haycock, D.A. (2014). *Murderous minds. Exploring the criminal psychopathic brain: Neurological imaging and the manifestation of evil*
- Headley, C.W. (2019). *Study: These psychopathic traits help people make better financial decisions*. Ladders, May 13
- Henriques, D.B. (2012). *The wizard of lies: Bernie Madoff and the death of trust*
- Ho, K. (2009). *Disciplining investment bankers, disciplining the economy: Wall Street's institutional culture of crisis and the downsizing of “corporate America”*. American Anthropology, 111 (2), 177-189
- Howe, J., Falkenbach, D. & Massey, C. (2014). *The relationship among psychopathy, emotional intelligence, and professional success in finance*. International Journal of Forensic Mental Health, 13: 337-347
- Jalava, J., Griffiths, S. & Maraun, M. (2015). *The myth of the born criminal: Psychopathy, neurobiology, and the creation of the modern degenerate*
- Karpman, E. (1941). *On the need for separating psychopathy into two distinct clinical types: symptomatic and idiopathic*. Journal of Criminal Psychopathology, 3: 112-37
- Karpman, B. (1948). *The myth of the psychopath*. American Journal of Psychiatry, 104 (9): 523-534
- Kaufman, S.B., Yaden, D.B., Hyde, E. & Tsukayama, E. (2019). *The light vs. dark triad of personality: Contrasting two very different profiles of human nature*. Frontiers of Psychology, 10: Art 467
- Kottasová, I. (2017). *Study finds 'psychopathic' hedge fund bosses make less money*. CNN Business, Oct 19

- Kristof, K. (2011). *Think your stockbroker is psycho? Study says...* MoneyWatch, Sep 27
- Lilienfeld, S.O. & Andrews, B.P. (1996). *Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal populations*. Journal of Personality Assessment, 66 (3): 488-524
- Lilienfeld, S.O. & Widows, M.R. (2005). *Psychopathic Personality Inventory-Revised: Professional manual*
- Littrell, S., Klofstad, C. & Uscinski, J.E. (2024). *The political, psychological, and social correlates of cryptocurrency ownership*. PLoS ONE, 19 (7): e0305178
- Macchiarola, M. (2012). *Book review: The shareholder value myth*, en sitio web Arizona State Law Journal, Sep 17
- Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales (DSM-5)* (2014). 5ª Ed.
- Marcus, D.K., Church, A.S., O'Connell, D. & Lilienfeld, S.O. (2018). *Identifying careless responding with the Psychopathic Personality Inventory-Revised validity scales*, Assessment, 25 (1): 31-39
- Marshall, J., Watts, A.L. & Lilienfeld, S.O. (2018). *Do psychopathic individuals possess a misaligned moral compass? A meta-analytic examination of psychopathy's relations with moral judgment*. Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment, 9 (1): 40-50
- Marshall, L. & Cooke, D.J. (1999). *The childhood experiences of psychopaths: A retrospective study of familiar and societal factors*. Journal of Personality Disorders, 13 (3): 211-225
- Martin, B.A.S., Chrysochou, P., Strong, C., Wang, D. & Yao, J. (2022). *Dark personalities and Bitcoin®: The influence of the Dark Tetrad on cryptocurrency attitude and buying intention*. Personality and Individual Differences, 188: art 111453
- Mesly, O. (2015). *Wealth maximization in the context of blind trust: A neurobiological research*. Journal of Behavioral Finance, 16: 250-266
- Miller, G.A. (2010). *Mistreating psychology in the decade of the brain*. Perspective on Psychological Science, 5 (6): 716-743
- Miller, J.D., Lynam, D.R., Widiger, T.A. & Leukefeld, C. (2001). *Personality disorders as extreme variants of common personality dimensions: can the five-factor model adequately represent psychopathy?* Journal of Personality, 69: 253-276
- Ray, J.J. & Ray, J.A.B. (1982). *Some apparent advantages of subclinical psychopathy*, Journal of Social Psychology, 117 (1): 135-142
- Mokros, A., Menner, B., Eisenbarth, H., Alpers, G.W., Lange, K.W. & Osterheider, M. (2008). *Diminished cooperativeness of psychopaths in a prisoner's dilemma game yields higher awards*. Journal of Abnormal Psychology, 117 (2): 406-413
- Morris, C. (2017). *'Psychotic' hedge fund managers are the worst investors, study finds*. Fortune, Oct 19
- Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H. & Meijer, E. (2017). *The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, machiavellianism, and psychopathy)*. Perspectives on Psychological Science, 12 (2): 183-204
- Neumann, C.S., Kosson, D.S., Forth, A.E. & Hare, R.D. (2006). *Factor structure of the Hare Psychopathy Checklist: Youth version (PCL:YV) in incarcerated adolescents*. Psychological Assessment, 18 (2), 142-154
- Noll, T., Endrass, J., Scherrer, P., Rossegger, A., Urbaniok, F. & Mokros, A. (2012). *A comparison of professional traders and psychopaths in a simulated non-zero sum game*. Catalyst: A social justice forum, 2 (2): 1-13
- Patterson, M.L., Fridlund, A.J. & Crivelli, C. (2023). *Four misconceptions about nonverbal communication*. Perspectives on Psychological Science, 18 (6): 1388-1411

- Paulhus, D.L. & Williams, K.M. (2002). *The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy*. Journal of Research in Personality, 36: 556-563
- Pérez Colomé, J. (2024). *Hombres narcisistas, conspiranoicos y victimistas: un estudio demuestra que los criptobros existen*. El País, Jul 4
- Pettit, H. (2022). *Psychopaths and sadists are drawn to Bitcoin investing, scientists reveal*. The Sun, Apr 12
- Przybylski, A.K., Murayama, K., DeHaan, C.R. & Gladwell, V. (2013). *Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out*. Computers in Human Behavior, 29 (4): 1841-1848
- Reidy, D.E., Shelley-Tremblay, J.F. & Lilienfeld, S.O. (2011). *Psychopathy, reactive aggression, and precarious proclamations: a review of behavioral, cognitive, and biological research*. Aggression and Violent Behavior, 16 (6), 512-524
- Ro, S. (2012). *The shocking statistic about psychopaths on Wall Street*. Business Insider, Feb 28
- Rzeczynski, M. (2018). *Psychopaths are not good hedge fund managers, neither are narcissists – Who would have thought?* IASG, Feb 18
- Sanz-García, A., Gesteira, C., Sanz, J. & García-Vera, M.P. (2021). *Prevalence of psychopathy in the general adult population: A systematic review and meta-analysis*. Frontiers in Psychology, 12: Art 661044
- Satter, M.Y. (2011). *Who's more reckless: Stockbrokers or psychopaths?* AdvisorOne, Sep 30
- Schley, L. (2017). *Psychopaths aren't the best hedge fund managers after all*. Discover Magazine, Oct 19
- Seabrook, J. (2008). *Suffering souls: The search for the roots of psychopathy*. The New Yorker, Nov 10
- Sellbom, M., Lilienfeld, S.O., Fowler, K.A. & McCrary, K.L. (2018). *The self-report assessment of psychopathy: challenges, pitfalls, and promises*. En Patrick, C.J. (Ed.), *Handbook of psychopathy*, 2<sup>nd</sup> Ed, págs. 211-258
- Sephton, C. (2024). *Own crypto? You're a psychopath, scientists say*. En sitio web crypto.news, Jul 9
- Schouten, R. (2012). *Psychopaths on Wall Street*. Harvard Business Review, Mar 14
- Schouten, R. & Silver, J. (2012). *Almost a psychopath: Do I (or does someone I know) have a problem with manipulation and lack of empathy?*
- Shank, C.A., Dupoyet, B., Durand, R. & Patterson, F. (2020). *The relationship between psychopathy and financial risk and time preferences*. Studies in Economics and Finance, 38 (1): 32-49
- Shiv, B., Loewenstein, G., Bechara, A., Damasio, H. & Damasio, A.R. (2005). *Investment behavior and the negative side of emotion*. Psychological Science, 16 (6): 435-439
- Simon, R.I. (2008). *Bad men do what good men dream: A forensic psychiatrist illuminates the darker side of human behavior*
- Spiegel Staff (2011). *Going rogue: Share traders more reckless than psychopaths, study shows*. Spiegel online International, Sep 26
- Steverman, B. (2017). *'Psychopath' hedge fund managers make less money*. Bloomberg, Oct 19
- Stout, L. (2012). *The shareholder value myth: How putting shareholders first harms investors, corporations, and the public*
- Stout, M. (2005). *The sociopath next door*
- Sukel, K. (2011). *Will neuroscience challenge the legal concept of criminal responsibility?* The Dana Foundation
- ten Brinke, L., Kish, A. & Keltner, D. (2017). *Hedge fund managers with psychopathic tendencies make for worse investors*. Personality and Social Psychology Bulletin, 44 (2): 214-223
- The Week Staff (2012). *Why is Wall Street full of psychopaths?* The Week, Mar 02

- 
- Throuvalas, A. (2024). *Bitcoin enthusiasts are 'not psychopaths', new research concludes*. Sitio de-crypt.co, May 30
- Torres, M. (2017). *Study: Actually, psychopaths aren't financial geniuses*. Ladders, Nov 8
- Waller, M. (2005). *Wanted: Psychopaths to play the stock market*. The Times, Sep 19
- Wan, S. (2022). *A response to the claim "dark tetrad" personality types are drawn to Bitcoin*. CryptoS-late, Apr 27
- Wang, D., Martin, B. & Yao, J. (2022). *"Impulsive psychopaths like crypto": research shows how 'dark' personality traits affect Bitcoin enthusiasm*. The Conversation, Apr 11
- Yildirim, B.O. (2015). *What makes a psychopath? Neuro-developmental pathways to immoral and antisocial behavior*, Tesis doctoral Radboud University Nijmegen
- You don't have to be a psychopath to invest in crypto, but it helps...* (2022). ETX Daily Up Psychology, Apr 14
- Young, E. (2017). *Contrary to stereotypes, study of hedge fund managers finds psychopaths make poor investors*. BPS (British Psychological Society), Nov 7