

215



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

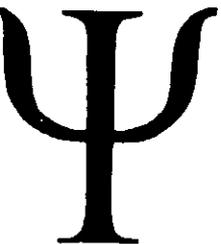
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

02.99459

ESTUDIO PRELIMINAR DE LA ESCALA MACH IV EN UNA
MUESTRA DE TRABAJADORES MEXICANOS.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A
FELIX GUADALUPE RODRIGUEZ HUERTA

DIRECTOR DE TESIS: MTR. JESUS FELIPE URIBE PRADO
ASESOR: LIC. RAUL TENORIO.



MEXICO, D. F.

AÑO 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO
U.N.A.M.



FACULTAD DE PSICOLOGÍA

TÍTULO:

ESTUDIO PRELIMINAR DE LA ESCALA MACH IV EN UNA MUESTRA DE
TRABAJADORES MEXICANOS.

Autor: FÉLIX GUADALUPE RODRÍGUEZ HUERTA.

Director de Tesis: Mtro. JESÚS FELIPE URIBE PRADO.
Asesor: Lic. RAUL TENORIO.

México, D.F.

AÑO 2001.

· AGRADECIMIENTOS.

LE DOY GRACIAS A LA VIDA, PORQUE ME LA HA DADO SIN PEDIRLA, LE DOY GRACIAS AL DESTINO, PORQUE HA APARECIDO ACURRUCANDO MI SER CADA VEZ QUE SE HA ASOMADO A MÍ, LE DOY GRACIAS AL CATOLICISMO, POR ENSEÑARME EL CAMINO, CUANDO PERDIDO ME SENTÍ Y POR TODO LO ANTERIOR: "GRACIAS DIOS MIO" QUE TE QUEDARÁS EN MÍ HASTA QUE TÚ QUIERAS.

A MI **MAMÁ** GRACIAS, PORQUE ME HAS MOSTRADO CON EL EJEMPLO A LO LARGO DE MI VIDA, EL ENTUSIASMO Y CONSTANCIA CUANDO LUCHAS SOBRE LAS ADVERSIDADES PARA ALCANZAR EL TRIUNFO, Y CON LO ANTERIOR, TÚ AMOR INCONDICIONAL.

PARA MI PAPÁ, EN DONDE TE ENCUENTRES EN EL DÍA DE MÍ TITULACIÓN, CUMPLO CONTIGO, PUES TE PROMETÍ QUE LO HARÍA PORQUE TE QUIERO.

GRACIAS A TODOS MIS HERMANOS: ANGEL, CLAUDIO, BERTHA, ADRIANA Y ADRIÁN; POR SU AYUDA EN MI TESIS, LOS AMO. Y POR LA COLABORACIÓN DE CADA UNO DE MIS CUÑADOS, GRACIAS.

DR. RODOLFO GUTIÉRREZ.

¡MUCHÍSIMAS GRACIAS! POR SUS ASESORIAS DE GRAN NIVEL Y PROFESIONALISMO POR HABERME DEDICADO SU VALIOSO TIEMPO Y POR SU GRAN COMPROMISO ACADÉMICO HACIA CON ESTA TESIS.

A CADA SINODAL Y DIRECTOR DE ESTE EXAMEN PARA MI TITULACIÓN, GRACIAS POR SU IMPORTANTE COLABORACIÓN:

LIC. RAÚL TENORIO

MTRA. MIRNA R. VALLE.

MTRO. JESÚS FELIPE URIBE PRADO.

LIC. ISaura LÓPEZ.

GRIS, GRACIAS POR DEJAR EN MI TÚ ESPIRITU MOSTRANDOME QUE PUEDO IR TAN LEJOS COMO LO DECIDA DE FORMA NATURAL COMO UNA SUAVE BRISA DE PÉTALOS PERFUMADOS DEL AROMA MÁS DULCE Y PERDURABLE QUE AL PLASMARSE EN EL ROBLE DE MI SER LO NUTRE DANDOLE VIDA Y PERMITIENDOLE LA FELICIDAD ETERNA. POR ELLO TÉ ACEPTO COMO ERES, CON MODERACIÓN, ORDEN Y RESPETO.

A TODOS MIS AMIGOS Y AMIGAS: DAVID CRUZ, MIRIAM RUBIO, JAVIS, MAESTRA LULÚ, AKIRA MORITA, GABI, LAURA, YAEL, ELIZABETH,

GRACIELA, JOVITA, DEYANIRA, VERONICA MUCIÑO Y OTROS MÁS, QUE ME HAN BRINDADO SU AMISTAD Y CARIÑO AÚN EN LOS MOMENTOS MÁS DIFÍCILES PARA MÍ, CON SUGERENCIAS DE ALIENTO INOLVIDABLES, MUCHAS GRACIAS.

A TODOS LES DIGO MUCHISIMAS GRACIAS A QUIENES SIEMPRE SUPIERON QUE LO HARÍA, Y A QUIENES NO, HE AQUÍ LA MUESTRA DE QUE SÍ PUDE Y CON LA AYUDA DE DIOS SEGUIRÉ DESARROLLÁNDOME EN BENEFICIO PERSONAL Y DE LOS MÍOS...

ATENTAMENTE:

FÉLIX G. RODRÍGUEZ HUERTA.

ÍNDICE GENERAL.

	Página
Resumen.....	6
Introducción.....	7
CAPITULO I	9
1.1. El Poder	
1.2. Tipos de Liderazgo.....	10
1.3. Tipos del Poder.....	14
1.4. Características del Poder.....	18
1.5. Definiciones.....	20
CAPITULO II	24
2.1. Maquiavelismo	
2.2. Historia del Mach IV.....	25
2.3. Reseña Biográfica de Nicolás Maquiavelo.....	27
2.4. Antecedentes.....	31
CAPITULO III	39
3.1. Manipulación en las Organizaciones.....	40
CAPITULO IV	47
METODO:	
4.1 Planteamiento del Problema	
4.2 Justificación	
4.3 Objetivo	
4.4 Hipótesis	
4.5 Variables Clasificatorias	
4.6 Sujetos.....	48
4.7 Tipo de Estudio	
4.8 Diseño	
4.9 Instrumento	
4.10 Procedimiento.....	49

	Página
RESULTADOS	51
CAPITULO V	55
5.1. Discusión.....	56
CONCLUSIONES	60
Sugerencias, Limitaciones y Aportaciones.....	62
Referencias	63
Anexo 1, (Mach IV)	67

ÍNDICE DE TABLAS.

	Página
Tabla 1: Descripción de los Estadígrafos Clasificatorios.....	52
Tabla 2: Descripción de los Estadígrafos en Constructos	
Tabla 3: Índice de Consistencia Interna (Alpha de Cronbach) de los Factores y Clasificatorias del Mach IV.....	53
Tabla 4: Correlación de Spearman con cuatro Escalas del Machl V	
Tabla 5.: Análisis de Varianza (ONEWAY).....	54

RESUMEN.

Este trabajo considera al maquiavelismo (significando que las personas manipulen a las demás) como variable de investigación.

El objetivo de esta tesis fue conocer si había comportamientos de maquiavelismo en una muestra de trabajadores mexicanos a través de la escala "Mach IV", que pretende medir el nivel de manipulación que un jefe tiene hacia sus subordinados en un ambiente laboral, pues esta prueba es de origen estadounidense desde 1970.

Colaboraron 66 personas del sexo femenino y 84 personas del sexo masculino, tanto en el sector público como en el privado y a todos los niveles desde operativo, medio, ejecutivo y directivo.

Se obtuvieron marcadas diferencias entre los mexicanos y los estadounidenses en cuanto a su cultura y costumbres implicando dificultades en el análisis de resultados, a pesar de ello los índices de correlación establecieron asociaciones interesantes entre variables como: Moral (en el aspecto religioso), Visión (aspecto de manipulación), Tácticas (política) y Maqttotal (integración de las tres anteriores), en distintos escenarios de trabajo. El Alfa de Cronbach obtenida fue de $= .86$

INTRODUCCIÓN.

A todo lo largo del tiempo, siempre ha habido aquellos que han pretendido dominar a los demás sin darlo a conocer, pero habría de surgir un individuo que se atreviera a hablar y escribir sobre ello, situado en la edad media y llamado: Nicolás Maquiavelo (1469 - 1527), a quien se le considera el creador de la ciencia política, y a quien se le condenó su forma de ver la vida: religiosa, militar, política y socialmente a través de sus ideas relacionadas con la separación de la iglesia con el estado o gobierno (política).

La variable de investigación (maquiavelismo) fue motivo de estudio, por el hecho de que en las organizaciones públicas y privadas trabajaran con el factor humano, se hizo necesario contar con una información que nos permitiera poder prever los problemas antes de que se desarrollasen para tomar mejores decisiones en materia de solución, pretendiendo ser más efectivos y productivos en nuestro trabajo y con quienes se desempeñen.

Además este trabajo surgió de la necesidad de contar con una herramienta psicológica, para evaluar el comportamiento de los jefes, en los lugares de trabajo y en relación de la gente a su cargo.

El objetivo de esta tesis consistió en conocer si hay o no comportamientos maquiavélicos, entre los jefes de las compañías en México y a partir de esto poderles aportar mayor beneficio organizacional, para el logro de objetivos en cada empresa.

En la elaboración del capítulo 1: El poder, se presentaron las definiciones, historia, tipos y características de los términos utilizados en la tesis; en el capítulo 2: se presentó al Maquiavelismo, integrándolo con la biografía de Nicolás Maquiavelo, historia, y las bases teóricas de la prueba Mach IV, así como documentos relevantes del maquiavelismo; en el capítulo 3: se trató sobre la manipulación en las organizaciones, que muestra la esencia histórica de la psicología industrial al analizarla en cuanto a su desarrollo hasta los años finales del siglo pasado; en el capítulo 4: se muestra el método utilizado, se dejó asentado el planteamiento del problema, se ratificó la justificación de esta tesis, posteriormente el objetivo, la hipótesis, las variables clasificatorias, los sujetos, el tipo de estudio, el diseño, el instrumento y el procedimiento; para el capítulo 5: se presentaron los resultados obtenidos por los análisis estadísticos de la base de datos, producto del trabajo efectuado; ya en el capítulo 6: se realizaron las discusiones, al comparar el trabajo teórico con la realidad de la muestra poblacional obtenida en dichos análisis; enlazándolo directamente con el capítulo 7: donde se expusieron las conclusiones, sugerencias, limitaciones y la aportación de este estudio al campo de la investigación y del conocimiento psicológico, en el capítulo 8 las referencias

correspondientes a esta tesis y finalmente se anexa la escala Mach IV, siendo el instrumento utilizado.

Pues requerimos, siga avanzando para consolidar las teorías, métodos y técnicas con las que como profesionales del estudio de las conductas de las personas podamos abordar apropiadamente las áreas de conflicto, en las organizaciones actuales y futuras, preparándonos para el desarrollo humano y social al pretender ser más eficientes y competitivos en la empresa, en que nos desempeñemos y en competencia con las otras compañías, y hacer palpable el crecimiento tecnológico y procesos de prevención de problemas laborales, para la óptima toma de decisiones en materia de trabajo y así lograr desarrollar un ambiente de cordialidad y profesionalismo, en todas las áreas donde se involucre al factor humano, alcanzando las metas y objetivos industriales para el éxito laboral.

En este estudio se utilizó una muestra de 150 personas de empresas particulares e instituciones públicas mexicanas a nivel operativo, medio, ejecutivo y directivo, las aplicaciones se realizaron, en los lugares de trabajo.

CAPITULO I

1.1. El Poder.

A lo largo de la historia, podemos comprobar que el poder entre los individuos ha sido, es y seguirá siendo una forma de convivir en sociedad. Ya que vivimos en un mundo cambiante y activo, donde el poder es guiado por colectividades organizadas, orientadas por sus sentimientos y pensamientos en una misma dirección.

Para comprender mejor esto, se comenzó por mencionar los sentimientos de las multitudes, ya que se contagiarían entre los individuos, al grado tal de que cada persona sacrificaría muy fácilmente su interés personal por el interés colectivo, es decir, restando con ello la importancia de sus propios objetivos. Este signo se daría aún sabiendo que es el individuo aislado - "quien posee la aptitud de dominar sus actos reflejos de nerviosidad, y la muchedumbre no" y que con ello cada persona podría demostrar ser más inteligente que la muchedumbre, dejándose dominar por ella.

Se empezó este capítulo por definir el poder.

En el Oxford English Dictionary (1961) se encontró la siguiente definición de poder. "Cualidad o propiedad, es decir la capacidad para hacer o efectuar algo o influir sobre una persona o cosa, con la facultad particular del cuerpo o de la mente aplicándose en varias direcciones o en varias ocasiones".

Al basarse en la anterior definición se puede entender que el poder en su historia, se ha manejado como la influencia que hay de una persona a otra, hacia los objetos y situaciones.

Los estudiosos Ibarra y Montaña (1987) aseguraron que éste "es un instrumento de autoridad, la cual tiene legítimo derecho a adaptar ciertas decisiones y a imponerlas a la colectividad".

En virtud de las observaciones de los autores anteriormente mencionados, se estuvo de acuerdo con que el poder se ha desenvuelto al paso del tiempo en un clima de uso, y guía a quienes son mandados, pues el mismo no ha dejado de ser un medio para dominar a las personas, através del convencimiento de la gente sin importar el nivel sociocultural, político, económico, etc. de la humanidad.

1.2. Tipos de Liderazgo.

Robbins (1987) - dedicó su obra a describir el surgimiento de las teorías y fuentes del liderazgo y del poder respectivamente.

Donde describió al **liderazgo** como "la capacidad de influir en un grupo para la obtención de metas".

Pudiendo tratarse de una fuente formal (puesto de jefe en una organización) dándole autoridad ante sus subordinados y así adoptar un papel de líder gracias al cargo que ocupa.

Otra fuente comentó, es por medio del líder sin nombramiento, que sería aceptado así por la gente que lo rodeó.

Robbins (1987) trató de explicar que en primer lugar surgió la teoría de los rasgos, mostrando que hubo algunas que perseguían rasgos universales de la personalidad que tuviesen los líderes en mayor grado como: inteligencia, determinación, carisma, entusiasmo, fuerza, valor, integridad, seguridad en sí mismo y otras, que la mayoría de la gente no tiene.

La segunda buscó la explicación del liderazgo en relación al comportamiento del individuo.

Hubo diversos trabajos que trataron de examinar estos estilos conductuales. Pero para Robbins (1987) los modelos más representativos estudiados en su época fueron la Cuadrícula (grid) gerencial, de Blake y Mouton (1964) de Michigan University, así como la Teoría Situacional de Hersey-Blanchard, donde la primera se basó en los estilos de "interés por la gente" e "interés por la producción".

En esta cuadrícula se persiguió contener los factores dominantes de todo pensamiento de un líder, cuando se buscaba resolver un problema.

Robbins (1987) habló sobre las teorías de Contingencia con el modelo de Fiedler, donde este propuso que al haber "un buen desempeño del grupo dependía de la concordancia entre el estilo de interacción del líder con sus subordinados y el grado en que la situación le confiere control e influencia".

Para ello, Fiedler construyó un instrumento que lo nombró como: Cuestionario del compañero de trabajo menos preferido (LPC), con el que perseguía medir si alguien estaba orientado al trabajo o a las relaciones interpersonales.

En consideración, a sus investigaciones el sostuvo que "el estilo del liderazgo es innato", señalando a tres dimensiones de contingencia las cuáles mostrarían la eficacia de todo líder.

Relaciones entre líder y miembros: que es el grado de confianza, seguridad y respeto que tienen los subordinados con el líder.

Estructura de la Tarea: es el grado en que están sistematizadas (es decir, estructuradas o no estructuradas) las asignaciones de trabajos.

Poder de posición: es el grado de influencia que un líder tiene sobre las variables del poder como contratar, despedir, imponer sanciones, promover y aumentar el sueldo.

De esta manera, Fiedler afirmó que al llevar buenas relaciones el líder y sus miembros podían estructurar el trabajo haciéndose fuerte el poder de posición habría mayor control o influencia por parte del líder.

Por eso, Fiedler llegó a la conclusión de que los líderes orientados en la productividad tienen mayor tendencia a obtener buenos resultados en situaciones favorables y en las muy desfavorables.

En cuanto, a la Teoría situacional de Hersey-Blanchard, Robbins (1987) reconoció que ha sido uno de los modelos del liderazgo con mayor uso en compañías de prestigio como el Bank of América, IBM, Mobil Oil y Xerox.

Robbins (1987) explicó que los creadores de esta teoría conceptualizaron al liderazgo situacional, como a la "teoría de la contingencia que se centra en los seguidores. Un buen liderazgo se logra escogiendo el estilo apropiado, que para Hersey y Blanchard depende de la madurez de los seguidores".

Entendiendo como madurez, según Hersey y Blanchard, a "la capacidad y deseo que deben cubrir las personas al asumir la responsabilidad de dirigir su propio comportamiento".

Se consideró que el liderazgo situacional se valió de dos dimensiones que antes señaló Fiedler: "comportamientos centrados en la tarea (productividad) y en las relaciones interpersonales.

Para Hersey y Blanchard se debía clasificar cada variable como alta o baja y luego combinarlas en cuatro estilos específicos de liderazgo que son:

Ordenar: El líder define los roles y le dice a las personas cuándo, cómo y qué cosa hacer. Se pone de relieve el comportamiento directivo.

Persuadir: El líder tiene un comportamiento directivo y de apoyo a la vez.

Participar: El líder y el seguidor participan en la toma de decisiones, siendo la función principal del líder facilitar y comunicarse.

Delegar: El líder brinda poca dirección y apoyo.

Los realizadores de esta Teoría, clasificaron a la madurez en cuatro etapas que son:

M1. Cuando el individuo no puede ni quiere asumir la responsabilidad de hacer algo. No es competente ni tiene seguridad en sí mismo.

M2. El individuo no puede ni quiere hacer las tareas necesarias del puesto. Se siente motivado, pero le faltan las habilidades apropiadas.

M3. El individuo puede, pero no quiere hacer lo que desea el líder.

M4. El individuo puede y quiere hacer lo que se le pida.

Ya que, cuando los seguidores desarrollarían su propia madurez, el líder empezaría a retirar el control que habría depositado en ellos.

Robbins (1978) terminó explicando como los realizadores de esta teoría diseñaron la etapa **M1** para expresar que los seguidores requerían instrucciones claras y específicas, en la etapa **M2** se necesitaría una conducta sumamente orientada a la productividad y a las relaciones humanas, en la **M3** se da origen a problemas motivacionales que serían resueltos con un estilo de apoyo no directivo y participativo y finalmente la **M4** donde el líder tendría poco que hacer, pues los seguidores quedarían y podrían asumir la responsabilidad del trabajo.

Entendiéndolo al poder como los medios que el sujeto tenga para obtener las "bases del poder" y así como lo que tiene el sujeto para controlarnos, que le permite manipular la conducta ajena.

Se dividió sus fuentes en las siguientes partes:

Poder de precisión, entendiéndolo como el lugar que el sujeto ocupa al obtener cierta información y que por ello adquiere el poder sobre los otros sujetos.

Poder personal, que son los rasgos personales como el "carisma" que pueden servirnos para que otros hagan lo que deseamos.

Poder de experto, cuando un sujeto llega a controlar información especializada pudiendo servirse de ella para manipular a los demás.

Poder de oportunidad, es cuando un sujeto se encuentra en el sitio adecuado y en el momento oportuno para brindar la ocasión de ejercer el poder.

Se demostró con lo comentado, que las fuentes del poder son la manera para entender el origen del poder que se ejerce con las personas. Por tanto para comprender el poder, se empezó por hacerlo por sus bases.

Robbins (1987) - también dividió sus bases en cuatro partes que son:

- **Poder coercitivo**; basado en el miedo que suele generar al dominado a través de la aplicación o de la amenaza de la aplicación de sanciones físicas, produciendo frustraciones por el control de la satisfacción de las necesidades fisiológicas o de seguridad obteniendo la dominación del sujeto.

- **Poder de premio**; cuando la gente se somete a los deseos de otro, porque ello le acarreará beneficios, por medio de premios materiales.

- **Poder persuasivo**; que se da con la concesión y manipulación de premios simbólicos del estatus (nivel de poder dentro de la sociedad) o influir en las normas del grupo para "convencer" a la gente.

•**Poder de conocimiento**; cuando un individuo de un grupo u organización controla información especial o cuando ésta se requiere para tomar una decisión, y dicho individuo domina tal conocimiento, controlando por ello a los demás individuos.

Acerca de este tema, Boulding (1993) -, comentó que dicho termino también se utiliza para describir la capacidad de lograr objetivos comunes por parte de familias, grupos, organizaciones de todo tipo: iglesias, empresas, partidos políticos, estados nacionales y así sucesivamente.

Sugiriendo que el poder es de algunos cuantos al identificar objetivos similares en las multitudes o en los grupos, con frecuencia se piensa que cuando se habla de poder, se trata del político o social que está basado en el tipo de decisión que se tome y a quien vaya dirigido, por ejemplo, cuando el director general de una empresa en México, decide cerrar una fábrica afectaría a un gran número de familias, grupos colectivos y otras organizaciones, en otras palabras el poder va quizá a depender de quien sea "uno" y de lo que "uno" quiere.

Arias (1994) - explicó que el poder representa la posibilidad de emplear la fuerza, pero no como empleo real; que el poder se encuentra ligado a la estructura de sanciones y recompensas en un grupo o en una organización, pues quien lo posee puede poner en juego esa estructura.

Desde hace mucho tiempo la gente ha pensado que éste es sinónimo de la fuerza con relación a otras, pero al llevarlo a las organizaciones se podría manejar como parte de la dirección que adquiere el empresario al tomar las decisiones que afectan o benefician a su personal, dentro de la organización y que ello le permite el poder para guiar a dicho organismo.

1.3. Tipos del Poder.

1. **Productivo.**
2. **Integrador.**
3. **De Amenaza.**
4. **Contra Amenaza.**
5. **De Intercambio.**
6. **Del Amor.**
7. **Político y Militar.**
8. **Económico.**
9. **Social.**
10. **Defensivo.**
11. **Activo.**
12. **De Hazañas.**
13. **De Relaciones Entre Dos Personas.**
14. **Relación Comprador-Vendedor.**

Mostrando que no se ha dado en todas las personas, que es de algunos y se ha dado en distintas formas, por ello es importante mencionar que el poder puede ser destructivo cuando hoy en día existen bombas y armas nucleares con la capacidad de terminar con toda la tierra, venido de la violencia y de la guerra; con el tiempo, se ha pretendido darle un giro a este tipo de poder y ser usado al construir presas, canales y obras por el estilo, con la desventaja que pueden ocasionar desastres ecológicos y matar o accidentar a la gente.

El poder puede ser **productivo** encontrándose en máquinas y herramientas que fabrican cosas en la actualidad, de los cerebros y músculos humanos que siembran, cosechan, tejen, edifican, construyen, pintan y esculpen.

Otro tipo de poder es el **integrador**, que une el aspecto productivo con el destructivo, ya que el productivo forma las organizaciones inspirando lealtad, al unir a la gente y de crear legitimidad, y en su aspecto destructivo tiene la negativa de crear enemigos al pelear con la gente.

Existe el poder de la **amenaza**, que puede ser explícita o implícita, cuando una persona le dice a otra persona: - "haz algo que quiero o haré algo que no quieres", la reacción posible sería el desafío al no permitirle a la primera persona que maneje la decisión de la segunda persona ya que se pone a prueba el hecho de que cumpla o no su amenaza.

Por otra parte puede darse la **contra amenaza** que la segunda persona diga a la primera persona - "si me haces algo desagradable, yo te haré algo desagradable" reflejando en ese momento que el amenazado tiene formas destructivas para contrarrestar el poder del amenazador, llevando al conflicto a una situación de disuasión; otra reacción posible es la huida al sentirse amenazado por otra persona o en el desafío a huir al sentirse menos poderoso que el que está desafiando; una cuarta reacción podría ser la conducta desarmadora tratándose de la respuesta que desactiva la ira, logrando muchas veces la unión entre el amenazado y el amenazador a través de un tipo de asociación o estructura integradora.

La amenaza generalmente ocasiona que se den los medios de destrucción cuando es el ejército quien lo usa, pues se necesita espíritu de equipo para poder funcionar bien.

En el poder del **intercambio** se exige como mínimo dos partes abarcando un conjunto de actividades, desde el comienzo formal hasta el informal, es decir, cuando una primera persona le hace una propuesta de negociar con la segunda persona que si acepta la negociación se dará el intercambio.

Pero por supuesto que este tipo de poder no termina aquí, ya que también se da el intercambio al conversar con otras personas. El intercambio se relaciona con el poder productivo porque al haber producción hay mucho para

intercambiar, generándose la especialización y el proceso de aprendizaje en las personas, lográndose con esto que haya beneficio entre las partes de intercambio.

Sólo en el caso de que hubiese un robo, crearía desconfianza entre las partes (personas) que pretendían intercambiar, impidiendo que se dé dicho intercambio, siendo entonces éste destructivo.

El poder **del amor**; éste se basa en un intercambio de intereses y emociones entre las personas, siendo importantes las respuestas y las reacciones de la gente que las experimenta. El amor también se ve relacionado con las formas integradoras del orgullo, la vergüenza y la culpa; desde el momento en que al otro se le deje recaer emocionalmente, dichos sentimientos, surgiendo en "éstos" un sentimiento reflexivo, y por ello, tomando la decisión de aprobar o desaprobado el sentir que les ha sido impuesto.

El poder **político y militar**; éste parte de los sistemas amenazantes y del poder destructivo persiguiendo obtener "disciplina" y "obediencia", objetivo con el que particularmente no se estuvo de acuerdo por la forma en que se pretende lograr, es decir, con violencia y agresión pues con estas acciones lo que se logra es mayor agresividad por parte de los militantes que no desean tal servicio, forzándolos a una disciplina y un control.

Muestra de esto es que dichos soldados den maltrato a los militares con su mismo o menor nivel jerárquico y a las personas ajenas a la milicia con "abuso de autoridad" y en la mayoría de las veces no sepan la razón lógica por la que actúan de esa manera, solo autojustificándose con decir: "lo hago para que me tengan respeto", en otras palabras, para tener control de las personas sin saber para qué".

Hay solo una razón por la que este tipo de poder se le considere productivo e integrador al funcionar a gran escala solo cuando se les invierte dinero pues tienen que comprar viveres, ropa, uniformes, dar vivienda y armas a los empleados y a los soldados.

El poder **económico**; se ha manejado como la cantidad de propiedades o bienes materiales que se tenga como: casa, empresa, sociedad anónima, y otras, contando con su elemento integrador, propiciando en los empleados de un organismo que "se ponga la camiseta de la empresa", es decir, que se acepten legítimamente como integrantes de donde trabajan, y con esto crezcan y se desarrollen con su empresa a beneficio de ambos (empresa y trabajadores) para alcanzar el bien lucrativo.

El poder **social**; consiste en que ingrese la gente en alguna organización a la que entregue lealtad, a través de una institución, que por lo general se financian con donaciones de miembros leales o afiliados con dinero, bienes o trabajo, como: "donaciones voluntarias". También hay "donaciones

involuntarias" que son hechas por amenaza como es el caso de los impuestos, que se pagan muchas veces aún sin saber por qué y para qué.

El poder **defensivo** es aquella capacidad de impedir cambios no deseados, es decir, evitar que alguien nos "haga daño", en caso de sentirnos atacados.

El poder **activo**, es la capacidad de producir cambios deseados, o bien cuando requerimos hacer modificaciones para obtener mejores resultados con relación a lo que pensamos hacer.

El poder de las **hazañas**, es la forma de poder más simple, por que funciona de manera individual formando parte de un grupo, en otras palabras, las hazañas las realizan quienes hacen cosas valiosas y les son reconocidas por las personas que les rodea, casi exclusivamente en el ámbito de la cultura. Este tipo de poder se encuentra relacionado con la genética, porque hay personas físicamente más fuertes que otras, pero no sólo de esto, sino también de la experiencia de la vida y del proceso de aprendizaje, pudiendo haberse desarrollado el potencial genético o no.

El poder en las **relaciones entre dos personas**, se ve relacionado con el potencial para "mandar" a otras personas, por medio del tipo de cultura y del proceso de aprendizaje en cada persona:

Por ejemplo en la relación jefe-subordinado, el empresario tiene el poder para despedir al empleado y éste con dicho poder busca desarrollarse porque con frecuencia existe una reciprocidad en el sentido de que el empleado vende sus servicios para que cumpla una función en la cual sea posible que él (empleado) no solo obedezca órdenes, sino que adopte opiniones independientes dentro de la empresa, ayudando con esto a que el empleado obtenga un poder sobre el empresario que desea que sobresalga su empresa, ocasionando que haya una mayor comunicación entre el empresario - jefe y el empleado - subordinado y con ello una disminución en el trato autoritario al mandar (el jefe).

Cuando los empleados están organizados en sindicatos la relación empresario - empleado tiende a llevarse cautelosamente por medio del "regateo", mismo que se utiliza en situaciones que se puede producir cuando en ambas partes se da cierta coincidencia al pretender solucionar algún conflicto laboral entre el sindicato de los trabajadores y el patrón de la empresa.

El poder en la **relación comprador - vendedor**, se da cuando en una compra - venta tanto comprador como vendedor tiene el poder de veto, o mejor dicho, cuando ambas partes tienen el poder para evitar la transacción. Este tipo de poder en realidad no sólo es usado en una compraventa sino que se utiliza para muchas áreas de nuestra vida como por ejemplo, como cuando se va a pedir empleo y ya en su contratación, éste podría perseguir un buen sueldo así como buenas prestaciones y estabilidad en el puesto que lo están

aceptando y el patrón dárselo a cambio de más trabajo del que se mencionaba en el mencionado contrato laboral de trabajo.

1.4. Características del Poder.

La Revolución Francesa, la Revolución Americana, la Revolución Rusa y la Mexicana son ejemplos históricos del rechazo al poder jerárquico, obteniendo de ello nuevas jerarquías que fueron consideradas más legítimas. Además cuando los trabajadores se sienten insatisfechos por un evento con frecuencia tienden a generar una conversión al aparecer alguien quien los guíe a resolver un conflicto, por ejemplo cuando en México los españoles se empeñaron en cambiar la religión azteca, por la católica, anteponiendo la segunda por los sacrificios humanos.

La acción del poder siempre conlleva a transformaciones físicas, químicas o ambas. Con frecuencia se toma a la energía como sinónimo de poder, conceptualmente esto resulta cierto porque un aspecto de la energía consiste en producir cambios.

Las estructuras físico - químicas cerebrales humanas permiten gran cantidad de información y comunicación por medio de las ondas sonoras, una postura, una expresión facial y demás formas de comunicación.

En distintas formas del mismo, hay un elemento que las condiciona y limita: la vulnerabilidad, ante los entornos que cambian se resuelve el problema, con la adaptabilidad que puede disminuir la vulnerabilidad.

Otra característica es que cuando un grupo de personas se hace muy grande, resulta difícil mantener la igualdad entre los integrantes del grupo, pues los grupos grandes que intentan buscar igualdades terminan discutiendo sin llegar a la solución del problema.

Cuando los grupos crecen tienden a formar organizaciones, donde el poder se maneja como jerarquía en la dirección de la estructura de las funciones como las universidades, la Iglesia Católica y las Empresas, es decir, como esta última que tiene Consejos de Administración, Directivos, Jefes de Producción y de Publicidad, Superintendentes de Fábrica, Encargados, hasta llegar con los trabajadores, siendo éstos últimos quienes tienen un contacto directo con la realidad, pues éstos son quienes enfrentan los problemas en tanto que la información que le llega al directivo - jefe se filtra ocasionando a los altos puestos ideas falsas de como es la vida en realidad.

Es por eso, que cuando un jefe les manda a hacer algo absurdo los trabajadores dicen que sí lo harán pero no los obedecen, ya que la jerarquía de las organizaciones persigue evitar la desobediencia, y la forma de hacerlo es queriendo formar en el trabajador una legitimidad al hacerlo sentirse parte

de la empresa; sin darse cuenta el empresario que en realidad el empleado es quien permite que el poder, o sea la autoridad se conceda a los superiores porque el trabajador mantiene "un poder latente de veto" (Boulding, 1993) con respecto a los empresarios.

También el poder cuando es amenazador tiende a destruirse entre sí, a menos que haya un poder integrador el cual genere la legitimidad y la respetabilidad en las personas. Aunque por mucho tiempo se ha comprobado que la amenaza es mucho más efectiva cuando el objeto de amenaza es bien concreto.

Por otra parte el poder puede ocasionar malos resultados a través de las patologías, ejemplo de ello son las influencias que se dan hacia las otras personas en todos los ámbitos, pues se intenta efectuar el poder sin aceptar sus obligaciones y así recaer su responsabilidad en otros.

Hay un fenómeno que se da en todo tiempo en la sociedad, cuando se tiene una idea equivocada del poder y así se intenta aplicar el mismo, pues cuando el que lo aplica no tiene poder en otros, provocando un desastre tanto en el que lo da como en el que lo recibe. Y peor aún en el caso de que por dicho poder se llegue al éxito, se produzca el orgullo, siendo éste un sentimiento ilusorio de grandeza, que en lo que termina tarde o temprano se resuelve en una dolorosa caída, pues cuando ésta persona se da cuenta que su gloria fue sólo un hallazgo accidental, su grandeza acaba.

Otro factor del poder son los odios patológicos usados para dañar a los otros como en el caso del Nazismo, cuando Hitler decidió exterminar a los judíos, para justificar su existencia.

En las patologías originadas por el poder militar o político, se origina también el esfuerzo por ser una gran potencia porque "no sólo empobrece económicamente, sino que también perjudica al poder integrador en la forma de respeto" (Boulding, 1993) - el anhelo de ser grande y respetado los lleva a ser difíciles al reconciliarse con los demás.

A partir de las sociedades modernas la personalidad nacional se consideró más poderosa que la personalidad de clase porque se subdividen en intereses económicos, es decir, se hace una mayor fuerza a través de la unión de los grupos de clases formadores de sociedades, no sólo de algunas clases sociales poderosas económicamente.

Además el consumo llamativo es mal visto en los ricos y por esto ellos se ven en la necesidad imperiosa de hacer donativos a fundaciones caritativas y con esto cumplir ante la sociedad.

Las patologías del poder del conflicto están altamente relacionadas, situación en la que consta de dos partes, advirtiendo cambios uno en el otro y que por

dichos cambios puede haber beneficios o perjuicios en cualquiera de las partes en cuestión.

Entendido como un sistema de equidad en la naturaleza, tanto en el sistema de sanidad como en el social, indica que las patologías producen mecanismos de curación. Porque los organismos procuran estos mecanismos (sistemas inmunológicos) como en el caso de los glóbulos blancos en la sangre contrarrestan las patologías.

Por su lado los sistemas sociales crean mecanismos para contrarrestar las patologías del poder y del conflicto en los grupos sociales, así como en los trabajadores en las empresas.

1.5. Definiciones.

Con lo anteriormente comentado, se abordó el **autoritarismo** para localizarlo como una patología que se ha dado en las sociedades de la historia y en las actuales.

Thines y Lempereur (1975) explicaron el **autoritarismo** como "un síndrome de la personalidad caracterizado por la rigidez, el cinismo, la agresividad y el convencionalismo".

Con esta definición "la persona" se le cataloga como la poseedora del poder no habiendo alguna diferencia por el nivel sociocultural en que se desarrolle; en las organizaciones, el jefe es el que se desempeña con mayor frecuencia en el papel autoritario, pero habrá escenarios en donde éste síndrome sea parte de algunos subordinados y en tales casos si el jefe resulta ser muy permisivo, esta jerarquía pudiese perder el control del grupo al que dirigen.

En otras palabras, se consideró que los jefes de la actualidad deberían de conservar la **autoridad** necesaria para guiar al grupo que les fue dado y no desarrollar el autoritarismo que les puede crear conflictos, ya que pueden tornarse en ambientes destructivos y frenar el cumplimiento de los objetivos y metas en el organismo de quien se trate.

Algunas veces la autoridad es conferida a una posición relativa con respecto a una organización que puede no ser ejercida debido a que entra en conflicto con una norma moral a la cual se adhieren los miembros de la organización.

Con gran frecuencia en las organizaciones se cree que los jefes son quienes poseen la autoridad por ser respaldados por el organismo formalmente, pero sucede que el poder que les fue conferido, está de acuerdo a lo aceptado socialmente dentro del lugar de trabajo, es decir, el jefe no podría tomar la decisión de despedir a un empleado sin haber un motivo de gran peso, mismo que debe ser reconocido por los demás subordinados y que apoyar dicha

acción del jerarca ya que si el jefe decide algo que su personal no está de acuerdo, con esos empleados pueden tomar su poder grupal para lograr que el jefe se retracte y se realice lo que la mayoría quiera.

Para la mayoría de los jefes, la autoridad es algo que les toca legalmente, pero lo que muchos de estos desconocen es que si desean adquirir un mayor y mejor compromiso por parte de sus subordinados hacia el que hacer organizacional en el lugar de trabajo, requerirán de la organización informal por medio del "liderazgo", basando la dirección de éstos en la influencia que se tenga sobre el grupo, dejando así de lado la autoridad que se tenga por escrito en la organización formal, queriendo decir que el jefe que está al tanto en el plano formal como en el informal tiene mayores probabilidades a crecer y hacer engrandecer a la gente a su cargo.

Adicionalmente a lo comentado hasta este momento, los subordinados en general esperarían que el jefe quien dirija sea capaz de solucionar sus dudas y resolver los problemas del trabajo como última instancia.

Es indudable que el autoritarismo como se ha comentado y la autoridad, da muestra de una influencia que le atañe a la sociedad pues en estas va implícita la dominación que se tiene sobre otra persona o grupo.

Los individuos han sido llevados con este sistema para persuadir a las personas por medio del poder.

Sills (1979) - enfatizó que la **persuasión** es el arte de ganarse a los hombres con palabras, dejando claro hasta este momento, que las personas podrían ser persuadidas e influenciadas dependiendo de la forma en que les sean planteadas (verbalizadas) las ideas de los demás.

Lo que implicaría, llegar a tener el control de una hasta muchas personas y conducirlos en la dirección deseada por el individuo o grupo de ellos que quieran, donde probablemente serían guiados con fines políticos, económicos, educativos, etc.

Las persuasiones podrían mover a las personas a hacer lo que quizás no habían ni pensado realizar, siempre y cuando les parezca convincente y de esta forma aceptan ser influidos por los demás.

Así mismo, Jones (1982) - señaló que la **influencia**, "es una clase de presión personal utilizando sus relaciones con otras personas para manipular".

Los individuos que suelen inducir a las personas podrían efectuar una presión personal con las mismas, desde el momento en que las dichas personas aceptan las ideas que se les dan al conducirse llevándolas a cabo. Jones

complementa su definición nombrando los tipos de influencia al decir que son: directas, indirectas e ilusorias.

Diciendo que la influencia directa es la que se ejerce sobre los demás que tienen la misma rama de poder al nuestro, entendiendo al poder como responsabilidad, ya que si un individuo posee la misma jerarquía que "uno", la amenaza que nos hagan sería hecha por un convencimiento informal y en tal forma producirse la conducta inducida.

La influencia indirecta o implicada que proviene de conocer gente influyente pues explica que cuando una persona nombra a un individuo importante, se suele actuar a favor de dicho individuo, por el solo hecho de creer hacer lo correcto (permitirnos ser influidos) y así entender que este individuo tiene poder sobre "uno" y hacer lo que el deseaba. En la influencia ilusoria dijo que es aquella idea que "uno" le hace creer a nuestros oponentes.

A cualquiera le podría ocurrir que al comentar acerca de un suceso importante, el público oyente pensara que "uno" hubiese estado en tal lugar (ilusoriamente) y que por ello le otorgaran la importancia de tal suceso a esta persona y con ello la audiencia se dejaría influir fácilmente por algún comentario de la persona y creerle rápidamente.

De este modo, cuando las personas son llevadas hasta el punto de hacer lo que otros querían que hicieran, serían por ello personas persuadidas por "otro".

Javiedes (1993) - define la **influencia** social como: "la que se da entre el receptor y la fuente de comunicación, a través de un proceso interno para aceptar el comportamiento inducido que puede ser diferente aunque el comportamiento abierto resultante parezca el mismo".

El fenómeno de la influencia social es llevado a un plano interno de la consciencia humana, por tal motivo ésta resulta conducida por "otros" generándose así una conducta que en muchos casos es aceptada por el individuo en razón de que espera una reacción favorable de otra persona o grupo; no porque se sienta convencido del contenido sino porque tiene la expectativa de que al integrarse obtendrá aprobación o recompensas específicas evitando entonces la desaprobación o castigos. En tal caso, la satisfacción obtenida se da de la consecuencia social ocasionada por la conformidad, y con ello la aceptación de la influencia.

La identificación podría ser otro medio de influencia que el individuo acepta cuando quiere establecer o mantener una relación que él califica como satisfactoria con otra persona o grupo; estando convencido por la forma de ser de dicha persona, aún cuando el contenido le resulte poco importante; por tanto, la satisfacción es derivada por la acción de conformidad.

Cuando el individuo encuentra que ciertas acciones son gratificantes y congruentes, él podría adoptar éstas a su sistema de valores ya existente. Entonces la satisfacción se obtendría del contenido del nuevo comportamiento.

Cada una de estas definiciones hasta el momento comentadas son base del estudio del poder al comprender como se utiliza en el ambiente social, en tanto que, este primer capítulo deja asentado las investigaciones necesarias para comprender a continuación el manejo del mismo (poder) de manera versátil, desde el pasado hasta nuestra época.

CAPITULO II

2.1. Maquiavelismo.

Retomando el capítulo anterior, es la historia quien certifica que Nicolás Maquiavelo fue uno de los grandes personajes que manipuló siendo autoritario y que dominó e influyó a núcleos sociales dentro de la política florentina, por ello se le ha considerado como alguien que supo usar el arte de persuadir, ganándose uno de los lugares más grandes como figura de la historia de la Ciencia Política, el poder que llegó a tener por ello y la influencia que demostró tener con otros, en diversos núcleos sociales.

El poder en el que llegó a proyectarse, inmerso en la política y en el dominio de "la palabra", le valió para saberse conducir en sociedad ganándose aún a los invasores de su país, al no ser excluido del gobierno en su totalidad.

Muchos políticos mexicanos se mueven en ese tipo de circunstancia, muestra de ello es como cuando dejan de militar para un partido y continúan trabajando en ese medio, como funcionarios intelectuales para cualquier otro partido, éstos siguen comportándose con sus mismos ideales, antes aprendidos y aceptados para sí.

2.2. Historia del Mach IV.

Todavía tendrían que pasar cerca de cuatrocientos años para que investigaciones formales, retomaran los ideales de esta figura histórica, creador de la Ciencia Política y construyeran un instrumento con validez y confiabilidad que permitiera mayor desarrollo en el ámbito laboral.

En uno de los primeros estudios sobre maquiavelismo con gran trascendencia Christie y Geis (1970) explicaron por qué Maquiavelo juega un papel muy importante aún en nuestros días pues se ha tomado como base de la ideología de aquellos que manipulan a los demás.

Sintiéndose motivados para hacer este estudio por que en los grupos de trabajo los directivos suelen ser muy cínicos pues al manejar a la gente, parecían liberar su ansiedad de esta forma. Comenzando por preguntarse así mismos ¿Qué características podrían tener las personas con eficiencia abstracta y quienes pudiesen controlar a los demás?, Dijeron también que Maquiavelo usó un tipo de ensayo corto en sus obras de: El Príncipe y Los Discursos diciendo que estos podían ser usados al comprender a los manipuladores.

La escala construida constó de 71 reactivos que fueron tomados del trabajo de Maquiavelo que antes mencioné; comentaron que David Oro y otros investigadores obtuvieron una muestra de 1196 estudiantes de psicología de la Universidad de Hofstra, clasificando sus respuestas en alto maquiavelismo

y bajo, tomando como base tres factores: Tácticas, Visión y Moral, así como un cuarto factor: La Escala Total que vendría a ser la integración de los otros tres factores. Analizando cual de los reactivos se acercaba más a la mediana, contabilizando los coeficientes Phi para extraer las correlaciones de cada reactivo.

En los primeros análisis encontraron que cincuenta de 71 reactivos resultaron diferentes relacionándolos con el nivel .05 de la escala total, 13 reactivos fueron distintos a dos factores y 5 más en el tercer factor, así como los reactivos 9, 33 y 37 no resultaron diferentes en ninguna escala, sólo que el 33 mostró una dirección negativa. Uno de los aspectos importantes es que los tres factores que mencioné antes son comunes en un aspecto: que son consistentes y que van contra la inconsistencia conductual.

Del factor Tácticas resultaron ser 32 reactivos, 28 del factor Visión y 11 de Moral. Hicieron una correlación entre las subescalas y los reactivos contra la Escala Total pero no hubo diferencias significativas.

Más tarde decidieron acortar la escala pues el otro instrumento representaba invertir mayor tiempo por parte de los sujetos, quedándoles una escala de 20 reactivos que fueron los más discriminativos de la escala, 10 fueron con dirección maquiavélica y 10 con una dirección opuesta, para obtener un contrapeso y disminuir los efectos negativos o positivos que pudiesen quedar fuera de control dentro de la prueba.

Christie y Geis señalaron que desde la perspectiva freudiana los componentes de la conducta irracional humana, trataron los conceptos abstractos dejando a Maquiavelo como a un excelente realista.

Esta investigación además dejó claro que las mujeres que contestaron el Mach IV respetaban mayormente las normas sociales, impidiendo el engaño interpersonal con respecto a los hombres que también la respondieron.

Se obtuvieron 20 reactivos ya para el Mach V, donde hubo algunos reactivos que comenzaron con una frase semejante: "a la mayoría les gusta"... teniendo una razón de ser, sugiere que este reactivo es el correcto (el maquiavélico) por que los que no traen esta frase no son maquiavélicos (los reactivos), además en esta quinta escala se presentó en forma de "triadas", es decir, cada pregunta se hizo presentando tres reactivos, uno era el maquiavélico (codificado), en tanto que los otros dos eran diferentes a los maquiavélicos con el objetivo de que los estudiantes no pudieran reconocer los reactivos codificados como maquiavélicos de los no codificados.

Al llegar a la interpretación del Mach dijeron que, los verdaderos manipuladores tenían bastos conocimientos, llegando incluso a manejar la prueba haciendo trampa al falsificar sus escalas buscando salir bajo en las puntuaciones y no ser descubiertos en su alto maquiavelismo.

Heineman dijo que los reactivos se dieron en conveniencia social, a tal grado que cuando había algún sujeto sin religión definida este adoptaba su propia ideología, sin permitir otro tipo de convicción y así es como empiezan a manipular a los demás.

Se consideró que Heineman hizo una muy buena reflexión al respecto, por que creo que es muy válido pensar que si un individuo no acepta la ideología impuesta por la religión, éste busque en sí mismo la forma de reemplazar aquella doctrina con la que él no este de acuerdo y en su comportamiento se vea plasmado la influencia sobre la gente que lo rodea, acerca de su forma de comprender la vida, siendo así un perfecto maquiavélico y probablemente hasta formando sus propios grupos religiosos.

Estudios como estos, han dado una amplia información de cómo podemos clasificar a los manipuladores por que desde el pasado, presente y futuro, seguirán habiendo personas con el poder del dominio sobre otras, por ello es necesario comprenderlos y contar con un instrumento que nos permitiera medir en forma válida y confiable este tipo de comportamiento pues así aprenderemos más y mejor sobre los hombres y mujeres que se desarrollan en ambientes laborales mexicanos con un enfoque psicológico contemporáneo, haciendo uso de herramientas que nos permitieran un crecimiento integral para prepararnos a los nuevos y diversos retos que nos depare este nuevo milenio dentro de las compañías en México.

Hasta este momento nos parece adecuado comentar una de las perspectivas con respecto a dicha escala, que fue el haber sido considerado que el Mach V podría servir como apoyo de la Detección de Necesidades de Capacitación (DNC) en los ámbitos laborales mexicanos, y con ello nos podría arrojar como resultado cuales son los tipos de conflictos interpersonales que puedan estarse dando en la empresa, es decir, en todas y cada una de las áreas y departamentos en donde se aplique la nombrada.

Con la idea expuesta, se sugirió que la escala podría contribuir en el análisis de los conflictos de trabajo pero al obtener la información del DNC y la del Mach V (escala resultante de esta investigación) podrían ser correlacionadas pretendiendo extraer un valor medio entre ambos y así pretender ser más eficientes en el momento de localizar él o los problemas donde pueda estar insertada la y las industrias mexicanas, pretendiendo impulsar la productividad y competitividad de la organización actual sabiendo de antemano que esa es una de las tareas a realizar con la demanda del mercadeo contemporáneo.

2.3. Reseña Biográfica de Nicolás Maquiavelo.

Con esto la historia de cada persona se hace fundamental para reconocer con eficiencia los fracasos o logros de cada quién, así los estudiosos como:

Secco y Baridon (1972), Brom (1973), Longfellow (1976), Editores Danae. (1977), Gómez (1983) y Torre, Zarco y Ruiz (1995), por ello se realizaron las investigaciones biográficas para constar que Maquiavelo nació en Florencia la divina, el 3 de Mayo de 1469, siendo contemporáneo de Erasmo, Miguel Angel, Leonardo de Vinci, Tomás Moro, Dante Alighieri, entre otros, hacia 1494 tomo interés por los asuntos políticos, en ese mismo año tuvo lugar la invasión de Carlos VIII y en que los Médicis* fueron expulsados de Florencia, "Savonarola tenía entonces el poder en dicha ciudad, Maquiavelo presencio su caída en 1498, año en que el (Maquiavelo) fue nombrado como secretario de la segunda cancillería de la república de Florencia ".

"Se le encargaron misiones delicadas, difíciles y peligrosas, durante las cuales conoció numerosas cortes extranjeras: Milán, París, Urbino (donde conoció a Cesar Borgia), Roma, Mantua, etc. Permaneciendo frecuentemente tras las sombras, conociendo a las grandes figuras políticas de su época entre ellos a: Luis XII de Francia y el Papa Julio II. La experiencia que eso le dejó durante estos años fue sumamente rica". Por lo anterior podría decirse que, el florentino al conocer la problemática de la política de su estado, supo aprovecharse de eso y actuar a favor de la liberación de su ciudad natal, según su enfoque personal a través de la manipulación.

"Para 1502 se casó, y en ese mismo año fue enviado a la corte de Cesar Borgia, a la sazón empeñado a someter a los señores de la Romaña, tuvo la oportunidad de presenciar las intrigas y las astucias de que se valía Borgia para deshacerse de las personalidades, por medio del asesinato, de quien quiera que le resultara un obstáculo. En cartas a sus amigos, hubo ya de expresar Maquiavelo que los métodos de conquista empleados por Borgia, es decir, la forma como este organizara a un estado y su actuación frente a falsos amigos y traicioneros aliados eran dignos de admiración ".

A manera de comprobación de lo ya mencionado, Maquiavelo aprendió a manejarse dentro de lo político, desde este punto de vista quizás usó el disfraz de que lo hacía por la libertad de su pueblo siendo que pudo haber actuado como lo hizo solo para complacerse así mismo, tomando como base teórica su sentimiento expresado en las cartas enviadas a sus amigos, mostrando el respeto y porque no decirlo probablemente su agrado a tales hechos.

"Pese a las disputas entre amigos y partidarios de los Médicis, logró quedar al margen e imponer una política alejada de las transacciones diplomáticas y basadas en opciones claras y seguras, en una milicia automática eficaz y en una fuerte organización interior ".

En tal momento el florentino había obtenido cierta estabilidad en el estado, lejos de los deseos de otras naciones, no contado entre sus planes.

Para 1512, los españoles retomaron a Florencia "por la familia de los Médicis, a la que Savonarola había expulsado en 1494", es así que a Maquiavelo se le destituyó de su cargo y fue llevado a prisión, torturándolo y desterrándolo. "De político se transformó en pensador político", forzándolo a retirarse a una de sus casas no muy lejos de Florencia "San Casciano", obligado por el gobierno desde entonces a pasar ahí la mayor parte de su vida, lugar donde se dedicó a completar sus famosas obras: " Discursos sobre la primera década de Tito Livio y El Príncipe, obra terminada en 1513".

Los Discursos trataron: "el tema del estado orgánico y las relaciones entre personas privadas y ciudades dentro de una república fuerte y dinámica; a continuación", " El Príncipe, en esta obra, la política apareció por primera vez tratada como ciencia. En ella se analizaron los medios y procedimientos por los cuales un hombre ambicioso puede llegar al poder supremo de un país.

Las máximas acerca de la conducta del Príncipe, que más tarde fueron criticadas por inmorales, correspondieron a la época, de modo que el autor se limitó a describirlas", "sobre la exigencia de un estado orgánico para hacer frente a la situación de la Italia de entonces".

De esta forma "Durante la edad media se atribuyó la filosofía política un orden divino a la autoridad del soberano".

También escribió: "La Mandrágora, una comedia política así como unas historias de Florencia (8 libros), El Arte de la guerra (7 libros) un dialogo entre el condotiero Fabrizio Colonna, Zanobi, Buondelmonti, Battista Luigi y Alamanni, Maquiavelo eligió como modelo de gobierno a su contemporáneo Cesar Borgia que según él "hizo todo lo que un hombre listo y prudente ha de hacer para asentar sus estados", "con grandes esfuerzos se ganó la confianza de los Médicis, los que le encargan tan solo obras de carácter histórico o literario". Otro escrito maquiaveliano fue el arte de la guerra, de valor histórico, que en su tiempo hizo gallarda figura entre las mejores obras del género.

"Maquiavelo fue muy combatido sobre todo por la iglesia, porque la atacó como enemiga de la unidad de Italia después de haberse convencido que no podía encabezar la lucha que él pregonaba", muestra de ello fueron sus obras, las cuales ya dejaron plasmadas su forma de pensar con respecto a variados aspectos políticos, sociales, culturales, económicos y de orden militar, enseñando de cómo se inicia un estado poderoso previendo los posibles ataques de estados y países en rebelión del gobierno.

"En 1527, un nuevo gobierno republicano tomó el poder, algunos días después, el 20 de Junio de ese año, murió Maquiavelo en medio de violentos dolores intestinales o estomacales.

A pesar de su indiferencia en política, fue siempre creyente y murió como buen cristiano". "En su misma ciudad natal reposan sus restos en la iglesia de

Santa Croce, entre los mausoleos de Galileo, de Miguel Angel y a pocos pasos del sepulcro de Dante Alighieri"; esto demostró como: él verdaderamente estuvo aplicando sus esfuerzos para liberar a Florencia, sin importarle los medios para lograrlo, no dejando sus creencias religiosas, es decir, no por el hecho de que en sus estrategias haya pretendido desplazar a la iglesia del dominio en los países políticamente pueda eso significar que él fuese un "hereje" que estuviera en comunicación con el Diablo, como los religiosos de su época lo atacaron para defenderse de lo agredidos que quizás se sintieron, por sus obras escritas y por ello incluso prohibiendo su lectura, al presumir que eran "textos Diabólicos".

Hasta el momento se ha señalado como la vida de Maquiavelo ha demostrado el apego a ciertos intereses por conservar el poder político y de esta manera triunfar, sin preocuparse del interés de los demás; en un análisis reciente, se hizo indudable pensar que en esos años el poder en el ámbito mundial lo tenían los eclesiásticos y con mayor razón la reacción que estos tomaron era de esperarse pues con gran seguridad de que "todas las sociedades" los apoyarían, supieron influenciar a dichos estados y sociedades.

Se condujo el curso de los hechos hacia sus intereses como dominadores; quizás por ello el florentino(Maquiavelo) dándose cuenta de los manejos que la iglesia cometía, él quiso evitar que "aquellos" siguieran gobernando en especial a Florencia, ciudad por la que él se entregó nacionalmente pretendiendo liberarla de sus asechanzas y así de acuerdo con su propio criterio, sentirse acorde con su ideal.

* Los Médicis, poderosa familia de banqueros que se adueñó del gobierno de Florencia, destacándose Lorenzo apodado "el magnífico" (1448-1492). Lorenzo de Médicis reunió ilustres literatos y artistas que hicieron de Florencia la capital intelectual de Europa.

2.4. Antecedentes.

Desde 1972 Jay, A. sugirió que para dirigir a las empresas era necesario orientar a los puestos altos en dos grupos: uno para los nuevos directores que dirigirían en ese momento la organización y otro para los que ocuparon esos puestos, con el ánimo de renovar las incongruencias adquiridas por los altos mandos al paso del tiempo, de esta forma se sugiere que el ideal del florentino estaría inclinado por la vía de que en el caso del primer grupo se les apoyase en todo lo necesario.

Mientras que al segundo "se les diera la espalda", al despedirlos, de esta manera la compañía podría argumentar que este último equipo al quedarse trabajando en dicha empresa lo harían en un puesto de menor categoría, propiciando que estos exdirectivos adquirieran un resentimiento y se unirían entre ellos para luchar por recuperar sus puestos anteriores, "principio del cual los Romanos fundaron su imperio, haciendo uso de la fuerza militar al ejecutar y esclavizar a los pueblos vulnerables".

De la misma manera el método mencionado por Jay, fue una forma de dirigir a las empresas del siglo veinte, con el objetivo de llevar a las mismas al triunfo, buscando encontrar así su amplio desarrollo y con ello tener una mayor preocupación por ser mejores al servicio de los trabajadores en materia de Recursos Humanos, que ha venido aumentando año con año, siendo cada vez más importante estudiar los tipos de manipulación, como la que tendría que realizarse para desplazar a niveles directivos dentro de una compañía, que pueden ser generadas en los diversos ambientes laborales y esto puede ser motivo de conflictos entre empleados, que mas tarde se vean reflejados en malos resultados para la empresa, no alcanzándose muchas veces los objetivos en cada uno de los departamentos y áreas que integran a la organización.

Suárez (1980) advirtió que hay una plataforma teórica que representa Maquiavelo, desde el papel que desempeñó al vivir como el creador de la ciencia política, considerando los tipos de altibajos que le tocó enfrentar dada su época; así el florentino que se había mencionado con anterioridad, visto como un hombre sin piedad y autoritario, podría tener la justificación de ser considerado como una persona de "personalidad dominante" concepto usado según la Psicología Clínica, y por ello tomada a mal, además lo que si es un hecho es que históricamente la iglesia de su tiempo era el poder absoluto en el gobierno de Florencia (Italia), imponiendo su ley "de acuerdo a como ellos la interpretaban" en aquellos años (Etapa del Renacimiento).

En nuestra opinión, en estos años convivir con la iglesia no era una tarea fácil, por los conceptos que usaban los religiosos en ese entonces y que al combinarse con la política de cualquier estado en Italia se hacía más difícil, el hecho de ser prácticamente excomulgado del apoyo eclesiástico aunado del

alejamiento de los aliados políticos de dicho estado, que eran mantenidos "unidos" para beneficio del clero, esto último en camuflaje en relación al pueblo.

Nos inclinamos a pensar que esto no es nuevo, diríamos que en casi todos los tiempos los hechos que se han ventilado a la luz pública, han sido eventos usados a favor de lo sobrenatural y más tarde aprovechado por lo eclesiástico.

Recientemente, se supo por algunos medios informativos no tan formales (alumnos seminaristas, con los que charlamos), que la iglesia prosigue ocultando algunos documentos por "miedo" a como puedan ser interpretados por los que pudiesen leerlo, fuese cierto o no, en realidad así solo se asegurarían de tener el conocimiento completo entre ellos y que el pueblo siguiera confiando solo en ellos, es decir, las personas que ejercieron sus dogmas, y que no necesariamente se trató de "el Dios" antes nombrado, es decir, de las creencias humanas de quienes llevaron, ejercieron y seguirán gobernando la iglesia.

Posteriormente León (1990) publicó un artículo donde narró la importancia del estudio del poder basándose en la idea que mientras hubiera organizaciones sociales y políticas que demanden la presencia de una persona o un grupo de ellas con capacidad de mando, proseguirán tales trabajos, además al concluir su investigación agrega que Maquiavelo tuvo razón en su análisis político por identificarse con Cesar Borgia, dejando como advertencia a todos los gobiernos que: "para conocer el espíritu de un pueblo es necesario ser príncipe y para conocer a un príncipe sé estaría obligado a pertenecer al pueblo".

Encontramos que de esta forma quedaría demostrado como el razonamiento de Maquiavelo no era tan "diabólico" como se hizo saber al paso de los años, es decir, macabro y malévolo, siendo el argumento que se usó para desmentir los verdaderos malos manejos de la iglesia de aquella época, donde posiblemente él creyó que ellos enjuiciaban sintiéndose dueños de las vidas de otras personas y así poder decidir en que momento debían morir; y con esto último no quiero decir que "al Dios" que mucha gente en el mundo venera y "a Jesús" con su apostolado realizado sea lo malo del clérigo, sino más bien me refiero a la mala interpretación de sus dogmas por parte de las personas que la ejecutaban en ese tiempo y que por ello se hallan cometido peores fechorías que las que hizo el florentino tomado como verdadero "chivo expiatorio" de tal iglesia.

Confiamos de haber venido citando, lo que es importante para no perder de vista que Maquiavelo así como a los clérigos que les tocó vivir e interpretar la política en bandos diferentes, el punto es que consideramos que ambos lados tomaron de la política lo que más les convenía en dicha parte de la historia ya comentada, y con ello pretendemos mencionar que él fue innovador por crear la ciencia política y también fue de los que tuvo audacia para enfrentarse

prácticamente solo con el poder persuasivo que el clero tenía, aunque el ya conocía pero que no por ello se dejó impresionar buscando realizar quizás uno de sus sueños más preciados, revolucionar las creencias más arraigadas de Florencia la divina, para ello él decidió ser el manipulador que toda la gente que sabe de él reconoce y habiendo adquirido la agilidad que desarrolló para persuadir.

Con esta última reflexión León deja entrever el razonamiento de Maquiavelo y su justificación, a su forma de ver la manera de actuar de dicho personaje, pues mucha gente estaría de acuerdo en pensar que para saber ser y entender al pueblo primero hay que ser uno de ellos; pero es en esta parte en donde se comprueba que la teoría no es igual a la práctica, quizás a él le faltó haber ocupado un puesto como él más alto dentro de la política para así poder usar sus ideales, habiéndose podido hacer más enriquecedora toda su obra.

Nuestro comentario al respecto es porque estamos en desacuerdo con dicho principio, por ejemplo en México esto resultaría ser "puro idealismo" pues los antiguos gobernantes que salieron incluso de las clases más pobres de la sociedad, al llegar a ser gobernantes parecería "que olvidarían rápidamente el objetivo por el cual se les puso en ese lugar" y en ningún momento apoyando a la población, reflejo de la apatía que ha generado por las "famosas votaciones" realizadas para elegir a un presidente de la República Mexicana pues en las experiencias pasadas han demostrado los hechos y hacen pensar que el elegido fue un estafador más de la sociedad; es posible, que si pudiera combinarse con un poco de moral sería interesante conocerlo.

Tiempo después Pliego (1996) señala que Héctor Aguilar Camín en 1995 señalaría en una publicación llamada "Regresando a Maquiavelo" respondió: que lo llevó a él a una "discusión de la política fue el perseguir una respuesta para la redención de Italia", es decir, no guiado por el cinismo al escribir su obra, sino el patriotismo desesperado y aunque pudiera ser el costo, la pérdida del alma en sus gobernantes.

Pliego (1996) publicaría un análisis de la moral y la política, argumentando que la última en nuestro tiempo "es institucionalizada con las técnicas de contienda", pues al realizar un recuento de autores el cambio Democrático en nuestro país no se excluye del uso de "los malos modos" para tratar con los dirigentes de un partido político diferente al de ellos.

Además Rafael Guillen comentó que a su juicio el EZLN (Frente Zapatista de Liberación Nacional) en Chiapas resultó ser el equivalente a lo ya comentado por Maquiavelo, al pretender certificar la buena conducta de los políticos. Por su parte "Monsivais esquematiza la sátira por dar la fórmula de: eficacia ineficacia = militancia priista, ineficacia eficacia = militancia en la oposición".

Personalmente esta formula nos hizo pensar que quien la diseñó fue seguramente un militante político de influencia izquierda como se conoció coloquialmente, porque el ambiente político, se ha visto que tan malo es el partido de inclinación derecha como el de izquierda y porque pensar que los partidos recién creados no dieron los resultados esperados pues todos aspiraban al mismo poder, que fue el Gobierno de la República.

Además quedó claro, por ejemplo que: el paro en la U.N.A.M. no fue más que un movimiento político de trasfondo, que muchos han comentado como algo desgraciadamente inevitable, pues esta Institución de Educación Media y Superior desde hace mucho tiempo ha estado amenazada de la infiltración de grupos marginados dentro y fuera del poder gubernamental, que fueron llamados "paristas ultras" y los del "frente cardenista" entre otros, que estuvieron entorpeciendo y bloqueando los arreglos entre los integrantes de la comunidad universitaria, pudiendo haber abandonado las instalaciones que habian destruido y saqueado para sus propios intereses y no de los estudiantes como ellos presumían.

Aspectos mostrados en resultado del Plebiscito Universitario en donde el resultado obtenido no fue otra cosa que la demostración de nuestras palabras en este punto, donde poco mas del 90% de los universitarios Votantes estuvieron a favor del paro a la Huelga que ya había cumplido nueve meses.

Demostrando también que las grandes masas de gente no creé en la realidad sino en lo que parece serlo; que decepcionante resultó comentar esto último que así se expuso:nos hizo considerar que los estudiantes se dejaron dominar por quienes los utilizaron sólo para sus fines porque "hablan y gritan fuerte", "pagados o no por el gobierno", nos preguntamos en realidad esos estudiantes que dijeron apoyar la Huelga "en que pensarían cuando decidieron arrancar el movimiento" que muchos en aquel momento no queríamos, pero penosamente esa fue la realidad que nos tocó afrontar a los que como espectadores del conflicto nos tocó vivir. No es igual cuando de verdad se busca la manera de progresar, quedando de lado la vía de los conflictos

Los manejos provocaron la fuga de información. Con todo esto, más bien pareciese que en lugar de tener un progreso a favor de la cultura mexicana y del país, tuviéramos un atraso socialmente.

Así mismo Arnaldo Córdoba (1996) aseguró que Maquiavelo adoptó "una doble tarea al ser moderno por describir los mecanismos de la política y por desear una patria distinta, luego entonces la patria como actividad y como ciencia, nada tiene que ver con la moral ni con principios éticos, puesto que la política es siempre una lucha por el poder del estado". José Antonio Aguilar (1996) dijo que el maquiavelismo tiene un pequeño espacio en nuestros días.

Se demostró que, cuando las personas quieren ver la moral en lo político no hacen mas que equivocar sus apreciaciones por que en realidad no existe propiamente la unión, sino más bien ambas disciplinas son totalmente diferentes, si llevadas por personas pero no orientadas a complementarse, es decir, una es una y otra es otra. Es difícil imaginar que en un futuro puedan unificarse entre ellas por el fin que cada una tiene y que no comparten.

“Ha sido insuficiente el tiempo transcurrido pues el ser humano en general parecería aún no madurar porque el conocimiento adquirido de la ciencia política creé necesario continuar luchando con otras personas para obtener el poder y “dar paso a sus ideas” para que estas sean seguidas por los demás.

Porque en el ámbito de la política los individuos estarían tan atrasados como los habitantes de principio de la era cristiana dejando soslayar la ciencia contemporánea”. Muestra de esto fue el ejemplo del EZLN, donde finalmente pudo mas la fuerza del pueblo que el gobierno priísta por conservar el dominio y sometimiento sobre la gente humilde pero inteligente, que un día se decidieron a luchar por sus ideales como pueblo terminando así “el sueño salinista”.

Por otro lado el comentario de Córdoba (1996) en relación al papel de Maquiavelo como transformador de la política de su época y su opinión con respecto a la moral y a la ética vs. política es reflejo de nuestro sistema de gobierno.

En tal forma Córdoba (1996) mencionó en uno de sus artículos de análisis político la importancia que tuvo la obra de Maquiavelo al descubrir que la moral representaba un lastre que no era necesario desaparecer, pero sí dejarlo al margen, idea apoyada por Kant “quien no dejando crédito a Maquiavelo de tales principios, prefiere asignárselos a Copernico. Destacando que en la política del florentino lo primero es hacer libres a los hombres, empezando a organizar al estado”.

Donde señaló que “no se puede juzgar al hombre político por el solo hecho de ser mas o menos honesto, sino por el hecho de que mantiene o no sus compromisos”, pues Maquiavelo “siempre pensó que el fin de la política es el éxito”, dando a entender que la derrota o el fracaso son la negación de la política.

Es indudable que si lo mencionado por Córdoba (1996) de no juzgar a los políticos por no ser honestos se llevara a la política actual donde la arbitrariedad, las agresiones verbales y públicas ante medios de comunicación (radio, prensa y TV.) Sólo persiguieran la satisfacción de sus propios intereses, conocida y llamada como el florclor político, comentado así por la televisión recientemente, aún pensando en un mismo partido político que deseaba obtener la Presidencia de la República, es decir, el poder del país o como Maquiavelo lo mencionó antes “El Estado”.

Aceptando con ello que son parte de un sistema de comercialización por ofrecer un mejor producto en compra - venta y no por eso cumpliendo con sus compromisos como políticos que les sea reconocido por "todo el pueblo", y atendiendo a la idea de Maquiavelo al decir que el fin de la política debe ser el éxito, quedan lejos de conseguirlo los políticos mexicanos. Ejemplo de esto fueron las luchas entre los "precandidatos del PRI a la presidencia" para el inicio del siglo veintiuno pues al terminar dicho proceso se "hicieron de papeles" principalmente entre los precandidatos más fuertes, los cuales por hablar del "famoso cambio del PRI" que muchos hubiésemos esperado desde hace muchos sexenios atrás, prometiendo siempre igualdad, honestidad, trabajo, vivienda entre otros beneficios y nunca llegando a tales promesas al pueblo.

Origen de que se perdiera la credibilidad en la "política actual" perdiendo de vista que fue el gobierno quien nos hizo perder dicha confianza, señalada como una "farsa" de la política mexicana de hoy.

Los cambios de la política se han venido dando al pasar el tiempo por eso Romero (1996) Politólogo de la U.A.M. escribió acerca de este tema diciendo que existe un problema en la política actual, que es él poder trabajar con muchos y variados intereses, encontrando como objetivo al poder y además el control del mismo, inicia por las distribuciones que se realizan, ocasionando inconformidad entre la gente.

Por otra parte entre sus investigaciones anotó que la democracia proviene de la ética, permitiendo que por ello se vea legítimo el ejercicio del poder sin realizar consideraciones morales. Por eso los individuos podrían hacer válidas sus peticiones morales en la hora que les plazca.

De esta manera en México, como en casi todo el mundo, el político deseoso de no hacer comulgar la moral con la política, pero consciente de que debe de ganar la aceptación de la gente para afianzarse en su puesto, es decir, en el poder recurren a la moral de manera "discreta" delante de la gente, ejemplo de ello es la democracia que está basada en ideas éticas antes explicadas.

En diversas ocasiones que hubo cambios en materia política, fue motivo de incitación para el escritor y reportero Sarmiento (1996) sugiriéndose que la política fuera pensada como "que es inmoral por naturaleza", refiriéndose que al ser llevada a la práctica predominaría "la conveniencia y la ley del más fuerte", agregó que muchos se han preguntado los mexicanos de donde y como es que los grandes políticos y funcionarios obtienen sus bonos discrecionales y por ello "tarde o temprano el gobierno tendrá que transparentar los ingresos de los funcionarios, cosa que hasta ahora no se ha atrevido a hacer y termina por hacer parecer ilegal lo que no lo es".

Con esto y las diferencias que hemos vivido se deben a que ya no hay únicamente un partido en contienda y el poder, así la competencia ha obligado a transformar las reglas impuestas por el dominio de un solo gobierno. A tal grado las cosas se han modificado que contemos con criterios éticos estrictos que van acorde a la política internacional propiciando que "los mexicanos nos estemos volviendo más exigentes".

Las ideas de la política han dado un giro de 360 grados, pues lo que ha sido cierto es que hace tan solo 23 años, cuando salía Miguel Alemán Valdés de la Presidencia de México y este había obtenido un enriquecimiento muy considerado, no se le cuestionaba tal hecho.

En cambio, al terminar el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, su riqueza adquirida fue mal vista, además de ser desprestigiado por sus antiguos allegados mexicanos; el pueblo se ha cansado de que "le den atole con el dedo" por haber vivido ya muchos años de pobrezas desmedidas, es decir, en desigualdad, y que sean siempre los mismos grupos de mexicanos los beneficiados en los gobiernos priistas y que por ello el mexicano en los últimos años exigiera más calidad, veracidad e igualdad en sus gobernantes.

Marcando de esta manera los cambios en nuestros días, tan es así que a poco más de un año se publicara un libro, que utilizara la ideología de Maquiavelo; por otra parte: ¿Qué podría suceder si se moldeara la ideología del florentino al plano de las mujeres?, surgiendo la pregunta a nuestra sazón de conocer si tuviese el mismo efecto que en el caso de los hombres como se ha venido comentando antes y por el morbo de saber como actuarían políticamente en las adversidades sociales y culturales, tomando como base de éstas su historia, su ahora y su mañana.

De esta forma, Rubin (1999) realizó un libro, donde "a la mujer" la llamó con el sobrenombre de "La Princesa", en analogía con El Príncipe de Maquiavelo, solo que el tema central de esta obra, fue demostrar como el ser femenino es mas fuerte que el masculino, en el sentido de que se ajusta a cualquier circunstancia laboral y fuera del trabajo, siendo más rápida que un ser del sexo opuesto, argumentando que las mujeres al usar sus propias habilidades como: evitar el conflicto, alimentar a los hijos y educarlos, siendo femenina y fiel, entre otras haciéndose por ello idóneas para tomar el poder de los ambientes donde se desarrollen haciendo lo que deseen.

A fin de cuentas, la Maquiavela (mujer), lo que termina haciendo es la manipulación de las personas que la rodean en todos los sitios donde ande. En nuestra opinión, la autora de este libro fue una "feminista" que al escribir un libro como éste solo se mostró la lucha de su filosofía, "justificándose" para sus fines que fue lograr que la sociedad se dejara guiar mas por las mujeres que por los hombres, a los cuales los descalifica, mostrando que "el hombre es torpe por naturaleza", no la mujer. Además, otra prueba de lo que comentamos es el hecho de que Rubin haya escrito para revistas feministas y

sea propietaria de otra de la misma naturaleza, por eso nos deja claro que ella está "en contra de los hombres".

Y desde este punto de vista no estamos de acuerdo con lo que ella presume en sus escritos, pues nuestra visión al respecto es que: tanto los hombres como las mujeres podemos desarrollar las habilidades para saber hacer uso del poder o no en los ámbitos que se nos requiera, solo es cuestión de adquirir el conocimiento de aquello que nos interesa y ponerlo en práctica para adquirir la experiencia que nos permita desarrollarnos ampliamente en todos los lugares donde nos encontremos.

Con todo lo investigado hasta el momento en este proyecto, se sabe ahora que Maquiavelo no fue mas que un personaje consolidado que "se adelantó a su tiempo" por sus escritos en su desesperación al darse cuenta que su ciudad natal no había sido liberada, y desde el punto de vista psicológico fue un hombre muy centrado y previsor de los acontecimientos religiosos, culturales, militares y políticos principalmente demostrado por su forma de conducirse al manipular a los que fueran necesarios para ejercer su poder y liberar a Florencia.

Nos consideramos en desacuerdo al pensar que, Maquiavelo actuó despiadadamente sólo por su propia satisfacción, además no vemos como alguien que tuvo la genialidad de crear la Ciencia Política podría acaso ser un sádico y un diabólico, como lo exageró la iglesia renacentista de su tiempo, además consideramos que es una injusta difamación hablar así de alguien que ya había muerto, pudiendo ser esta una gran oportunidad de los religiosos para justificar sus malvados actos.

CAPITULO III

3.1 Manipulación en las Organizaciones.

En el capítulo anterior, se mostró los diversos avances que ha tenido el estudio del maquiavelismo y cuan importante fue su obra en el desarrollo de la sociedad.

Además la obra de Christie y Geis en 1970, al construir el Mach V, de uso en la industria que antes se mencionó.

Por ello se hace indispensable, conocer ¿Cuál fue el desarrollo de la Psicología Industrial a través de la historia? Pues nos podrá ayudar a comprender ¿Cómo y porqué? Se han dado modificaciones en el manejo de los Recursos Humanos y ¿Porqué es necesario que se siga avanzando en esta materia?.

Brown (1990) explicó que iniciaría en la época medieval comenzaría con la prosperidad de la industria y el empleo, partiendo con la primera empresa capitalista: la minería, antes de terminar la edad media, en 1371 inició una fábrica de tejido de Amiens que requirió a 120 empleados, en 1450 "un impresor de Nuremberg ocupó el mismo número de trabajadores, después ya en vida de Maquiavelo, a principios del siglo XVI, el famoso Jack de Newbury construyó una fábrica de tejidos con más de 200 telares, que empleaba a cerca de 600 operarios".

Antes de 1660 comenzaron a surgir las empresas en gran escala con estas características necesitando cierto capital para poderse mantener y poder competir, en esta época se formaron con más fuerza en Inglaterra, por ejemplo "el capital requerido por la minería aumentó de 100 libras, más o menos en los tiempos isabelinos a varios miles bajo los Estuardos".

Se extrajo un buen capital por los hornos de fundición que nacieron a mediados del siglo XVII. "En 1649 dos capitalistas invirtieron 6000 libras en una fábrica de alambre de cobre en Esher".

Brown (1990) indicó una división extrayendo las etapas más representativas, según su visión, en los siglos anteriores de la era cristiana, y más tarde Lewis Mumford retoma las mismas épocas diciendo que "el complejo ecotécnico es característico de la época medieval (persistió en diferentes grados hasta mediados del siglo XVIII), y el complejo paleotécnico es de la Revolución Industrial como "paleotécnico", la fase moderna como complejo "neotécnico".

Mumford las diferenció al señalar que: "la fase ecotécnica fue un complejo de madera y fuerza hidráulica; la fase paleotécnica fue un complejo de carbón y hierro; la fase neotécnica sería de aleaciones y electricidad (y probablemente de energía atómica)".

Cuando en la etapa ecotécnica los mercaderes consiguen el mejoramiento de sus condiciones, en las aldeas feudales forman los llamados gremios mercantiles, y eso los mantenía en el poder, "al aumentar el poder y la riqueza de la comunidad mercantil, ésta empezó a extenderse más allá de las fronteras de las villas amuralladas, formando burgos o distritos que reclamaban independencia política ante las autoridades locales".

Con gran importancia los mercaderes de las aldeas se convirtieron en una clase media, sólo inferiores a los barones, propiciando nuevos empleos a los campesinos, mismos que dejaron su trabajo agrícola, teniendo con esto una importante baja en su producción de materia prima.

Tan es así que en tiempos de la edad media las industrias se manejaron para complacer a sus consumidores, y en una primera instancia fueron estos a quienes se les tomó más en cuenta que a los propios artesanos, más tarde esto se transformó pues las condiciones habrían de mejorar y entonces se les dio mayor importancia a los artesanos a tal grado que estos formaron gremios artesanales que los protegía de los distribuidores, que después la justicia económica aprovecharía tomándolo como instrumento a su conveniencia particular.

En esta época se usaba el concepto de "precio justo", tomando como base el valor intrínseco de la mercancía, es decir, sin dar peso a la mano de obra que ahora se usa.

En las grandes ciudades la competencia era feroz entre comerciantes y aún más los conflictos de clase entre los artesanos y los distribuidores eran constantes, desde el momento en que ambos grupos se les había asignado el pueblo medieval se le enseñó a tener una actitud afectuosa y obediente no solo con la familia sino también con las imágenes de superioridad que representaban el maestro del gremio, el señor de la región y la autoridad de la iglesia.

Modelo ideal para quienes tenían el poder, así no tendrían que dar explicaciones al pueblo sobre sus decisiones y en todo caso solo buscar la autorización de la iglesia que en dicha etapa histórica, era esta quien gobernaba en todo el mundo.

En los siglos XVIII y XIX comenzaron la etapa de la Revolución Industrial, hacia 1750 al perfeccionarse la máquina de vapor, año en que se muestra lo palpable y aumento de la producción en gran escala, teniendo más demanda para invertir y mayor fuerza de trabajo, generando un acelerado movimiento de operarios con el crecimiento de los centros de trabajo en las fábricas.

En una primera etapa de la Revolución industrial, a los empresarios les preocupaba más el buen estado de las máquinas que la salud de los

empleados, argumentando que los últimos eran más rápidos reemplazables por que una máquina era muy costosa así como difícil de conseguir.

Además tarde o temprano el propietario tuvo que aceptar que el solo no podría reunir todo el dinero necesario para sostener su empresa, decidiendo para repartir sus inversiones con más personas, fue entonces cuando surgieron las Compañías sostenidas por accionistas, así como corporaciones, obteniendo capitales que vendrían a inyectar el desarrollo industrial con más poder que cuando se valían aisladamente.

Así empezaron a desaparecer las industrias de un solo dueño, aliándose entre ellos: por su parte los trabajadores comenzaron a unirse para realizar peticiones colectivas y así presionar a los directores para tener mejores condiciones laborales, papel en que se vieron envueltos los gremios de jornaleros en los últimos años de la edad media.

En la Revolución industrial, los patrones ocasionaron que con sus cuidados a las máquinas hicieran que los trabajadores se acostumbraran a sentirse motivados por el placer y el dolor, pues o ganaban terreno sobre las condiciones de trabajo ante la disyuntiva de las condiciones de la maquinaria o perdían la oportunidad de gozar de buenas condiciones laborales: en esta época la doctrina humanística tuvo gran importancia, resultando conveniente a las personas con el poder, teniendo así el dominio de los trabajadores ante la "dura" realidad revolucionaria.

En el aspecto religioso, el protestantismo así como al capitalismo les convino ser individualistas para así hacer sus propias reglas, lo que ellos ignoraron fue el espíritu de la comunidad.

El protestante deseaba ser tan influyente que el comerciante "se adaptó fácilmente a la perspectiva basada en el principio -- ayúdate y Dios te ayudará--".

Por ello la visión del industrial hacia sus trabajadores fue de considerarlos perezosos y viciosos por que evitaban el trabajo, era la justificación que se ponían así mismos para no tener que escuchar a sus empleados. De esta forma se dirigía la empresa en esta fase histórica.

En dicho tiempo el trabajador veía al patrón como a un "animal astuto" deseoso de extraerle la sangre por sentirse utilizado y explotado con el interés patronal y sin poder ver su beneficio económico como empleado, de ahí que el trabajador en respuesta a lo agredido que se había sentido por la falta de valoración constantemente le hace entender su jefe al darle más importancia a la resolución de problemas que al crecimiento integral del trabajador quién se ve en la necesidad de constantemente estar resolviendo los problemas que se le presenten, porque éste no cuenta con algún reconocimiento.

Es una paradoja por parte de los empresarios hacia su personal pues "comenzó a convertir el servilismo en una virtud y se negó a intervenir en la vida social, ante la cual se mantenía pasivamente hostil. Trabajaba tan lentamente como fuese posible sin traer la indeseable atención del supervisor y cometía equivocaciones deliberadas, ya fuese por sabotaje directo o interpretando las ordenes demasiado literalmente".

Al darse cuenta los dueños en esa circunstancia laboral toman la decisión de simplifiquen el trabajo, logrando que este se vuelva "a prueba de bobos y a prueba de sabotaje" y así llega el momento en que los empleados se hagan casi totalmente pasivos, a juicio de los industriales.

En una investigación realizada por Brown (1990) declaró que la Psicología Industrial, no podría haber sido desarrollada sin antes comenzar por la observación a través de la ciencia experimental en 1879, "con Wilhelm Wundt quien hizo trabajos en la Universidad de Leipzig en el primer laboratorio dedicado al estudio científico de la conducta humana".

En principio la Psicología era considerada como una rama de la filosofía, o en todo caso como el resultado de una simple intuición. Pero fue hasta los primeros años del siglo pasado cuando se buscó la solución a los problemas de la industria por medio de la psicología experimental.

Desde este enfoque se mostraría que la ineficacia cuesta dinero, al encontrar que el industrial tendría una idea clara de la cantidad de trabajo que pudiese esperar de una máquina, pero no poseería un conocimiento comparable de los límites de eficiencia de los trabajadores" con esto se intentaba esclarecer al patrón la identificación de sus trabajadores para que conociera cual de ellos era eficiente al ejecutar su trabajo, con el objetivo de tener una mejor y una mayor producción.

Entre otros aspectos se ha conocido en la actualidad que la Psicología Industrial tuvo un amplio desarrollo en la Primera Guerra Mundial de 1914 a 1918, dentro del reclutamiento y la selección de los soldados enviados a este conflicto.

En otras palabras la Psicología Industrial en una primera etapa pretendió surgir para complementar a las organizaciones, en una segunda etapa se dejó dirigir por la industria, no tomando como base el desarrollo de los trabajadores, derivándose de ello su desinterés al provocar que estos trabajadores tomaran la actitud de hacer el menor trabajo a cambio del mayor salario posible.

El ser humano al ser tratado como un objeto se sentiría agredido y por ello organiza o manipula a sus compañeros para manifestar su desacuerdo, así se hizo popular la defensa de los derechos humanos.

Desde que Henry Ford en 1950 (etapa moderna) dio a conocer el principio de la producción en masa, cuando fabricó sus automóviles "modelo T" en Detroit, siendo más tarde base de las organizaciones de todas las actividades de manufactura.

Tal como se emplea en la fábrica, con dos implicaciones: "en primer lugar se encuentra la organización de la producción en masa, y en segundo lugar hoy en día el trabajador esta completamente aislado del producto y de los medios de producción".

El estudio de la psicología industrial cambió de ser individual a colectiva en el uso y manejo de su ánimo y motivación, pues dicha actitud estuvo determinada en forma directa de la producción hacia sus compañeros y con su trabajo.

Pensamiento sin duda para normar a la investigación reciente de la psicología industrial. Cuando este psicólogo daba sus primeros pasos, lo hizo con tradiciones y supersticiones, mismas que le fueron aceptadas casi a ciegas, dejando la impresión de que el ser humano debía ser objeto de adaptación a la industria y no por lo contrario.

Ahora ese concepto se ha transformado pues el gran reto esperado del psicólogo en la organización sería que su trabajo se vea reflejado en el incremento de la producción y propicie un clima laboral de eficiencia y desarrollo apropiado a las metas y objetivos de la empresa.

Las personas requieren de que se les dé un valor y una importancia por que de lo contrario se sienten agredidos y después frustrados en una sociedad que solo se mueve por el dinero o por otros intereses que no son precisamente los suyos.

De aquí que se originen los conflictos laborales en todas las áreas en las empresas, pasando por todas las etapas y recientemente, por eso sería importante mencionar que no se debería tratar a un ser humano solo como número (uno más en la compañía).

Cada individuo además de manejarse con experiencias y conocimientos lo haría con sentimientos y emociones, que si resultan olvidadas por los dueños de las organizaciones sus empleados se los harían saber con reacciones negativas que mostrarían ante sus compañeros y ante la empresa o instituciones según fuese el caso, negando la posibilidad de crecimiento y productividad de la misma, que representarían pérdidas económicas, recursos materiales y humanos.

Se consideró con lo comentado, que sería muy indispensable que el departamento de Recursos Humanos o de Personal, según se le quiera nombrar que tuviese identificado a los jefes de todos los niveles en toda la

empresa, pues sería el Psicólogo Industrial el responsable de que se realice la atención eficientemente de la problemática del personal comenzando por las prioridades de la empresa en cada uno de sus departamentos.

Lo cual implica, que el individualismo comenzó a nivel cultural, social y económico, dando inicio a la Empresa Privada.

Este aislamiento no resultó ser la mejor opción pues estas razones explicarían por que se han dado los problemas por inquietudes e incluso por neurosis a todos los niveles y a todos los trabajadores en las compañías, así quedaría demostrado que se provocaría un gran desamparo y una falta de sentido en las personas, en el clima social, laboral y económico, etc.

Que el poder político ha aprovechado para manejar a la gente y seguir imponiendo su ideología cuando según ofrecen su seguridad emocional y su solidaridad, actualmente muy desgastada en la sociedad.

Por otra parte, fue el dueño industrial quien enseñó al trabajador a pensar que su trabajo era una actividad penosa y desagradable, desde el momento en que el propietario los trató como objetos (máquinas) y ahora se queja cuando se da cuenta que sus operarios se comportan como si lo fueran.

Así fue cuando podríamos empezar a comprender por que se dieron los movimientos sociales vividos como por ejemplo: las marchas que se hicieron por los maestros normalistas de SEP, de los paristas en la UNAM, de los bomberos, de los microbuseros y hasta de los policías que demandan "atención" a su honorabilidad como trabajadores del gobierno.

Las huelgas en la educación, en las empresas privadas y en los plantones del gobierno, no fueron otra cosa, más que la manifestación de la inconformidad del trato que nos dieron las autoridades llámese gobierno o iniciativa privada, y todo por conservar el poder que ellos desearían no compartir para quedarse con todas las ventajas a su favor.

En el año 2000 en México hubo elecciones y en pocos meses se supo que el PRI soltó el "poder", no como cuando entró Carlos Salinas de Gortari y dicho partido dijo que se habían quemado las boletas electorales en palacio nacional, mismas donde se corrió el rumor de que el precandidato Cuauhtémoc Cárdenas había ganado la votación para la presidencia de la república mexicana.

En últimas fechas, el industrial ha buscado los medios para convencer a los operarios de que deberían trabajar, "ofrecen planes para el bienestar general, días de asueto pagados, bailes, excursiones, tratamiento médico gratuito y demás", algunas de estas ideas fueron realizadas para la integración del personal de una misma área e identificación con la compañía y muchas veces han logrado mayor compromiso por parte de sus empleados.

Ahora la organización tiene bajo control al trabajador que no puede manejar el trabajo para lograr la producción por sí solo pues si eso desea lograr tendría que hacerlo bajo supervisión de otro trabajador a través de una capacitación en una primera parte.

Al paso de los años tendría conocimiento y experiencia pero dicho empleado que terminaría haciéndose experto en una o unas pocas áreas, pues las compañías de nuestra época se han ampliado que muchas de ellas se han hecho complicadas para conocerlas a fondo y en realidad los puestos directivos serían poco comparados con el resto de la organización contemporánea.

Estos que se piensa que serían los más conocedores sobre la empresa en su totalidad, y aún así no llegarían a manejar toda la información acerca de la compañía pues como los empleados llegarían a especializarse en un puesto teniendo una mayor visión del corporativo, sin llegar a conocer son los problemas operativos en su organismo.

Por ello, se opinó que el desenvolvimiento de este tipo de recursos en la empresa fue muy importante y requirió del apoyo de la investigación formal para acrecentar los beneficios de la industria en favor de los trabajadores mexicanos y más tarde en todas las negociaciones que México ha hecho en su comercio interior y exterior.

Así la Psicología Industrial y la dirección de empresas deben de ir de la mano, recordando que los Recursos Humanos actuales necesitarían de un desarrollo integral con la administración de las organizaciones.

CAPITULO IV

MÉTODO.

4.1. Planteamiento del Problema.

Los comportamientos de maquiavelismo se ven más frecuentemente en el sector público que en el sector privado.

4.2. Justificación.

En el México actual se exige calidad de trabajo en los recursos humanos, por ello contar con instrumentos que midan el comportamiento de maquiavelismo en las organizaciones resultaría útil para conocer el nivel de problemática laboral a partir de visualizar con claridad como y con que resultado se desempeñan los responsables en las empresas tanto del sector público como del privado.

4.3. Objetivo.

Medir el maquiavelismo a través del Mach IV con mexicanos del sector público y del sector privado.

4.4. Hipótesis.

Hi: Existe un mayor nivel de maquiavelismo en trabajadores mexicanos del sector público que del sector privado.

4.5. Variables Clasificadoras.

Son: sexo, escolaridad, religión, partido político, edad, estado civil y sector.

4.6. Sujetos.

Población de 150 personas de organizaciones públicas y privadas conformando una muestra de mujeres y hombres, donde 79 de ellas fueron de un nivel de escolaridad profesional, 31 con bachillerato, 20 de maestría, 13 de secundaria y 5 de doctorado, hubo 123 católicos, con una preferencia política inclinada hacia el PRD de 36, del PRI 28, del PAN 15 y sin preferencia política 63 personas así registrados en esta muestra, con un rango de edad de

20 a 65 años, con un estado civil de 110 casados y 31 solteros y con un sector público de 101 personas y sector privado de 49 individuos.

4.7. Tipo de Estudio.

Descriptivo correlacional.

4.9. Diseño.

De tipo exploratoria por su escasa revisión en México y correlacional de muestra mixta.

4.10. Instrumento.

Mach IV compuesto por 71 reactivos, dividido en tres escalas: Moral, Visión y Tácticas que se agrupan en los idealismos de la escala del maquiavelismo total.

Mismos que se evaluaron con una hoja de respuestas la cual fue calificada con una escala likert con siete opciones de respuesta (1=total de acuerdo, 2=de acuerdo, 3=medio de acuerdo, 4=indeciso, 5=medio en desacuerdo, 6=en desacuerdo y 7=total en desacuerdo), y la escala clasificatoria.

Este es un cuestionario auto aplicable (de lápiz y papel), que evalúa el nivel de manipulación que el jefe tiene hacia sus subordinados.

4.11. Procedimiento.

Paso 1: Traducción - retraducción con la escala original de Richard Christie y Florence L. Geis (1970).

Paso 2: Se aplicaron cincuenta cuestionarios en forma individual en sus lugares de trabajo.

Paso 3: Análisis de la estadística descriptiva.

Paso 4: Análisis de la estadística inferencial.

Paso 5: Confiabilidad del "Mach IV", a través del coeficiente Alpha de Cronbach para cada factor de esta escala.

Paso 6: Se obtuvo el índice de Spearman para conocer si hubo diferencias significativas entre las cuatro escalas que se usaron en el Mach IV.

Paso 7: Se buscó conocer si hubo diferencias significativas entre las medias del sector público con el privado, a través de calcular la prueba "T" de student.

Paso 8: Se hizo una descripción de los datos obtenidos en cada variable usada en esta tesis, a través de la estadística descriptiva.

La medida de tendencia central que se aplicó fue la Media, que es el promedio aritmético de una distribución, y la Desviación Estándar, que es el promedio de la desviación de las puntuaciones con respecto a la media.

Paso 9: Se pretendió concluir la media para obtener un puntaje promedio que nos proporcionara el estadígrafo de esta investigación, a través de la estadística inferencial.

Paso 10: Se esquematizó el diseño de investigación para mostrar como se subdivide el test referido.

Mach IV	ESCALA	SUBESCALA
	MAQTOTAL (Maquiavelismo total)	Moral
		Visión
		Tácticas, (según Christie y Geis 1970).

RESULTADOS

Los datos con que se formó la base se llevó a cabo en el programa estadístico para las ciencias sociales (S.P.S.S.) for windows 95 versión -6- , con esta información, se realizó la estadística descriptiva obteniendo una distribución de frecuencias de cada factor y de las variables clasificatorias, así como de las medidas de tendencia central: media y del estadígrafo desviación estándar.

Con ello se obtuvo la confiabilidad del "Mach IV" a través del calculo del Coeficiente de confiabilidad Alpha de Cronbach y en cada uno de los factores de esta prueba, mismo que produce valores en un intervalo de 0 a 1 (Hernández, 1996).

TABLA 1.
DESCRIPCIÓN DE LOS ESTADÍGRAFOS CLASIFICATORIOS.

Variable	Media	Desviación Estándar
Partido Político	4.360	2.491
Escolaridad	3.820	.956
Edad	39.947	9.501
Sexo	1.560	.489
Sector	1.327	.471
Estado Civil	1.853	.497
Religión	1.560	.1250

TABLA 2.
DESCRIPCIÓN DE LOS ESTADÍGRAFOS EN CONSTRUCTOS.

Variable	Media	Desviación Estándar
Maquiavelismo Total	12.795	1.150
Moral	4.485	.609
Tácticas	4.345	.425
Visión	3.965	.419

Se calculó la confiabilidad de los factores del instrumento, encontrándose que hubo un índice de consistencia interna (Alpha de Cronbach) significando con ello que se reprodujeron los comportamientos de maquiavelismo (constantemente) tanto en el sector público como en el privado.

TABLA 3.

ÍNDICE DE CONSISTENCIA INTERNA (ALPHA DE CRONBACH) EN LOS FACTORES Y LAS CLASIFICATORIAS DEL MACH IV.

VARIABLES	ALPHA	ESTANDARIZADA
MAQTOTAL MORAL TÁCTICAS VISIÓN	.8169	.8625

Confirmándose la consistencia del instrumento y que la población total esquematizó los constructos del maquiavelismo adecuadamente para fines de esta tesis.

La prueba "T" antes mencionada, se usó para identificar las diferencias significativas entre medias con una variable independiente y cuatro factores. Pero se encontró que ninguno de los factores cumplió con estos requisitos. Por que al ubicar las variables en la T de Student, se halló que no hubo diferencias significativas entre sector público y privado significando que tanto en un sector como en otro existen grados de maquiavelismo indistintamente.

Se correlacionó las cuatro escalas de este instrumento, entendiendo por correlación: al grado de asociación que puede haber entre distintas variables y escalas (Hernández, 1996).

En la tabla 4 se aplicó un coeficiente de Correlación de Spearman (rs), pues éste es utilizado para muestras mayores de treinta sujetos como es el caso de la muestra utilizada en esta tesis(Hernández, 1996).

TABLA 4.

CORRELACIÓN DE SPEARMAN CON CUATRO ESCALAS DEL MACH IV.

FACTORES	
MORAL CON MAQTOTAL	.8321
TÁCTICAS CON MAQTOTAL	.8284
VISIÓN CON MAQTOTAL	.6962

Donde el Maquiavelismo total (MAQTOTAL) se Correlaciona altamente positivo con las escalas: Moral, Tácticas y Visión, confirmándose con ello que es la integración de las tres escalas mencionadas.

Los resultados nos muestran que hubo una relación alta con la subescala moral y tácticas con respecto a la escala maqttotal que está medianamente en relación con la subescala visión, presentando a la moral (religión) y a las tácticas (política) como los comportamientos de maquiavelismo preponderantes de esta muestra tomada con mexicanos.

TABLA 5.
ANÁLISIS DE VARIANZA (ONEWAY)

VARIABLES CLASIFICATORIAS	SUBESCALAS		ESCALA MAQTOTAL
	MORAL	TÁCTICAS VISION	
PARTIDO POLÍTICO	** .01 .007=F	* .05 .012=F	* .05 .0103=F
ESCOLARIDAD			* .05 .030=F
ESTADO CIVIL	* .05 .034=F		

Las personas con un partido político definido muy probablemente contarían con una moral firme y en general con la escala integradora de las tres subescalas.

A mayor grado de escolaridad en las personas es más probable que cuenten con su propio criterio, dominando al medio en donde se desenvuelvan confirmandose así la presencia del maqttotal.

El estado civil de las personas les proporciona un mayor nivel de moral o religiosidad para el caso de esta muestra con mexicanos.

CAPITULO V

5.1. Discusión.

El objetivo de la presente tesis fue conocer si había mayores comportamientos de maquiavelismo en mexicanos del sector público que del privado, aplicándose el Mach IV a 150 sujetos.

Al analizar la información de los resultados antes proporcionados estadísticamente (Alpha de Cronbach, coeficiente de correlación Spearman - T de student y el análisis de varianza - oneway) se encontró que no hubo diferencias significativas entre los comportamientos de maquiavelismo del sector público y del privado, por tanto se acepta la hipótesis nula de esta tesis.

En el caso del instrumento (Mach IV) aplicado con el método traducción - retraducción, los resultados arrojaron que hubo una consistencia (confiabilidad) en su uso.

La diferencia entre medias "T de student" la variable independiente (maquiavelismo), la escala maqttotal y las tres subescalas (moral, tácticas y visión) se confirmó que no existen diferencias importantes entre los sectores público y privado.

La subescala moral se encontró significativamente asociada al maqttotal como doctrina en esta población, donde Brown (1990), en sus análisis reconoció que religiosamente así como en el capitalismo, actor de la política pasada y presente, prefirieron moverse individualmente para formar sus propias reglas se olvidó el deseo de la comunidad.

Se encontró que la subescala de tácticas resultó significativamente relacionada con el maqttotal, el político en nuestro país es percibido como a un timador con respecto de los intereses de la comunidad.

Bajo el marco de la política actual en la sociedad mexicana el síntoma del trabajador dañado en sus intereses pues el haber vivido en un clima electoral en que se dejó de creer en la figura política como alguien que traería beneficios al país, apegados a los anteriores presidentes que mostrándo llegar al poder era para hacerse millonarios dejando lo más sólidamente posible al partido político en turno y no solucionando los problemas de la ciudadanía entre ellas: seguridad, vivienda, trabajo bien remunerado, educación de calidad a todos los niveles, etc. Y otros aspectos que han sido en perjuicio de la sociedad.

Robbins (1987), dijo que el poder está dividido en diversos tipos, que uno de ellos es el poder de experto que es cuando una persona controla información especializada usándola para manejar a los demás; dijo también que poder persuasivo se llevaría a cabo al haber una concesión y manipulación de premios o influir en las normas del grupo para convencer a la gente. Christie y Geis (1970), encontraron en sus investigaciones del Mach, que los grandes manipuladores contaban con enormes conocimientos, al grado de que aprendían a conocer la prueba del "Mach", falsificando los resultados en búsqueda de pretender salir bajo en su nivel de maquiavelismo y así evitaría "que la fama" lo perjudicase en su trabajo.

El MAQTOTAL en combinación con el Partido Político podría y debería ubicar al sujeto para conocer su nivel de maquiavelismo, o dicho de otra manera, cuanto podría llegar a manipular a la gente que tiene por subordinados. Tomando en cuenta que un gran manipulador, es decir, el maquiavélico tendría que ser una persona con una alta escolaridad y que con ello tenga bastos y variados conocimientos para emplearlos a su propio beneficio y saber persuadir efectivamente a las personas que lo rodean.

Christie y Geis encontraron que al haber un sujeto que no tenga una religión establecida (ateo) crea sus propias convicciones, mismas que adopta en su vida convenciendo individual y grupalmente a muchos con los que convive, debido a la seguridad y firmeza con que lo hace.

Lo que significa que el MAQTOTAL tuvo una gran asociación con respecto a la Moral, probablemente por que la gente en México es muy arraigada a sus creencias.

Comentó Sarmiento (1996) que llevar a cabo la política que es muestra del poder al justificar un ingreso elevado que resulta incómodo para los gobernantes justificar, quienes aprovechan su condición de manejadores del poder usándolo para ocultar sus malos manejos políticos, económicos, etc.

La subescala visión resultó menormente significativa con respecto de las otras dos subescalas al haberse asociado con el maqttotal.

La Visión o manipulación se asoció con la escala MAQTOTAL confirmando que no ha sido característico en la mayoría de los mexicanos, porque el nivel educativo en México a nivel nacional no se ha llegado ni a la secundaria terminada según resultados del último censo poblacional año 2000 implicando que la mayoría de las personas no cuentan con criterio propio siendo más

susceptibles de ser manipulados en masas sociales, lo cual se ha visto comprobado por medio de las constantes marchas de todo y por todo que ha ido en aumento.

Explicándose así que la asociación entre la moral (religión) y las tácticas (política) se vió disminuida mostrándose claramente que la religión y la política no se mezclarían pues en nuestro país los políticos han desidido llevarla por separado evitando que los religiosos retomen el poder político (del pasado) a través de la toma de decisiones.

El asociar la moral con la visión no resultó significativo pues al no encontrarse una justificación en este aspecto se pensó que los mexicanos no han asimilado aún la manipulación que ejerce la religión orientada y guiada con fines particulares de los seres humanos, que conducen la iglesia y que no fue precisamente la que instituyó Jesús de Nazaret a través de su apostolado en la tierra, llevándola por otro rumbo.

Por que como se dijo antes, las grandes masas en éste país son guiadas por algunos "idealistas" intelectuales y políticos que buscan satisfacer su propio interés al aprovecharse de la disminuida cultura que hay en esta sociedad, con los motivos antes comentados.

En el factor Moral se encontraron diferencias estadísticamente significativas con las variables clasificatorias: Partido Político y Estado Civil (Vea tabla 5) antes mostrada, confirmando que el partido político lo religioso no hubo un enlace como para poder mencionar que los políticos se apegaran a los preceptos religiosos al normar a los demás y en cuanto al estado civil de la gente se constató que no hubo diferencias moralistas entre casados, solteros y otro tipo de situación civil, al evitar realizar su vida conforme a las reglas morales religiosas.

Brown (1990), halló que aún sin importar el estado civil las personas agredían al sentirse tratados como objetos. Romero (1996), experto político de la U.A.M. en sus estudios encontró que la democracia proviene de la ética, mostrando que el poder está lejos de consideraciones morales.

El factor Tácticas resultó diferente estadísticamente significativa con la variable de Partido Político. (Ir a tabla 5), lo cual significa que lo político de las personas no está relacionado con la preferencia política de cada individuo en la muestra explorada.

La importancia que tiene este apartado es que así se comprueba que la Política usada como el factor de Tácticas, en comparación con la clasificatoria Partido Político va de acuerdo con lo investigado del maquiavelismo de Chritie y Geis. Porque el autoritarismo del político en el ejercicio de su poder suele actuar con mandato, provocando con ello grandes conflictos entre los individuos que prefieren un distinto partido político que para el caso de esta

muestra fueron la mayoría de las personas del P.R.D. El persuadir a la gente es parte de una influencia social para dominar a los individuos que muchas veces están para fines personales sin importarles el interés democrático.

Distintos autores han convenido que el estudio del autoritarismo se ha manifestado como un síndrome de la personalidad dando como resultado el cinismo, la rigidez, la agresividad y el convencionalismo, como imposición de la obediencia que limita la libertad, atentando contra los derechos humanos de las personas en la actualidad al usar las sanciones y en ocasiones las recompensas provocan divisiones en la sociedad (Thines y Lempereur, 1975; Bobbio y Matteucci, 1981; Arias, 1994).

Al verificar otro de los puntos esenciales la persuasión es conceptualizada por Sills (1979), como el arte de ganarse a la gente con palabras. En este contexto, se maneja la preferencia política de ahora.

Otros autores están de acuerdo con la influencia que tiene una presión al manipular las relaciones interpersonales teniendo su origen en un proceso interno al aceptar el comportamiento aunque no sea observable en forma directa (Jones, 1982; Javiedes, 1993). León (1990), narra la importancia del estudio del poder como una analogía con la empatía que debe de haber del gobernante hacia el gobernado y a la inversa.

En esta tesis el factor integrante de los tres subescalas antes nombradas (Visión, Moral y Tácticas), se llama maquiavelismo total (MAQTOTAL), habiendo diferencias estadísticamente significativas con las subescalas de Partido Político y la Escolaridad. (Pase a tabla 5).

CONCLUSIONES

La experiencia y conocimiento que nos ha podido aportar este trabajo de tesis en nuestro desarrollo profesional, ha llegado a las siguientes conclusiones:

En esta tesis se constató, que existe una diferencia cultural entre Estados Unidos y México pues la educación en la sociedad del país vecino es liberal, características confirmatorias de la investigación realizada por Christie y Geis de 1970, en tanto que la muestra que se usó en esta tesis reflejó que la forma de pensar de los mexicanos es conservadora con respecto al otro.

Esta tesis resultó útil porque estadísticamente la confiabilidad es uno de los pasos de mayor relevancia (también validez y la estandarización) para posteriormente poder usar un test que sea constante en su uso y manejo como ocurrió en el mismo al evaluar el comportamiento de maquiavelismo.

Por los resultados encontrados nos demostró que no hubo diferencias de maquiavelismo entre los trabajadores del sector público con el privado en relación a la muestra analizada confirmándose que el uso del poder a todos los niveles de la sociedad está en función directa con el dominio del conocimiento que un individuo pueda adquirir en un momento dado, mismo que utilizaría con los fines que esta persona quiera al interrelacionarse con el medio circundante.

Se hizo hincapié en el hecho de que la educación en México es aún de nivel primaria en la mayoría de la población según la muestra utilizada mostrando que nuestra sociedad es altamente susceptible de ser manipulada masivamente.

En lo relacionado con la Moral (religión) los mexicanos en esta muestra de 150 trabajadores, 123 fueron católicos cuya educación se ha enseñado de generación en generación y que esto ha permitido una menor resistencia al cambio de actitudes en beneficio de los maquiavélicos religiosos. Entendiendo por maquiavélico al manipulador que sin interesarle los demás busca su propio bienestar.

En la hipótesis de investigación habíamos mencionado que: Existe un mayor nivel de maquiavelismo en trabajadores mexicanos del sector público que del privado, concluyéndose que no hubo un mayor nivel de maquiavelismo en trabajadores mexicanos del sector público que del privado, por tanto se aceptó la hipótesis de nulidad.

No hubo diferencias significativas entre sexos, lo cual significa que la muestra mexicana estudiada contradice la investigación de Christie y Geis (1970) donde encontraron que las mujeres eran más honestas y éticas en comparación con los hombres.

Una de las razones principales por las que se consideró que no hubo diferencias significativas entre hombres y mujeres es que en México la cultura

aún es "machista", muy a pesar de la falsa democracia en que supuestamente vivimos y los derechos humanos tan mencionados en estos últimos años, pues esta formación autoritaria de los hombres ha influenciado a las mujeres para adoptar posturas machistas, lo cual sugiere que la variable sexo no tenga distinciones debido a que ellas asumen el poder político y organizacional en forma similar al de los hombres.

El constructo de investigación (maquiavelismo) es una variable del comportamiento que debe de ser más investigado y que al mismo tiempo las áreas de recursos humanos no deberían de satanizar ni de evadir en forma prejuiciosa a aquellos constructos que pareciesen a simple vista de "malas conciencias".

Sugerencias, Limitaciones y Aportaciones.

En resumen en esta tesis se realizó la confiabilidad del Mach IV en México entendida como la constante reproducción de maquiavelismo al usar dicho test.

Una limitación de esta tesis fue no haber contado con un apoyo económico, pudiendo lograr con ello una mayor muestra que nos hubiera permitido obtener más información al realizar los análisis estadísticos y la interpretación de los mismos después ampliando nuestros conocimientos acerca de este tema.

Es muy importante poder contar con un instrumento que sea confiable tomándolo de mexicanos para mexicanos en búsqueda de resultados provechosos en grupo e individualmente, adicionando una prueba muy a la altura de nuestras compañías particulares e instituciones públicas.

Por lo anterior, se sugiere que se continúe con esta investigación y se otorgue apoyo económico para poder subsanar los gastos que pueda acarrear esta, para culminar con el test que proporcione información sobre el nivel de maquiavelismo y obtener así un test confiable sin importar el sector (público o privado) en México.

La aportación que se hace en esta tesis del maquiavelismo es que con ésta ya ha quedado demostrado por que necesitamos de una prueba para mexicanos (el Mach V), ya que con lo obtenido se dejaron las bases para que se continúe esta investigación en búsqueda de ampliar y completar los resultados para adquirir más y mejores beneficios para las organizaciones actuales.

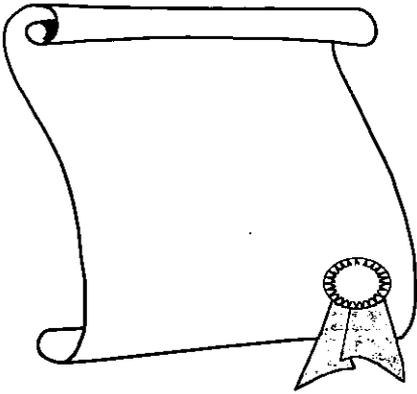
Referencias.

1. Aguilar, L.M. (1996). Moral y Política: Nexos, 220, Abril, 59-62.
2. Alvarez, F. (1991). Las técnicas de persuasión subliminal empleadas por comerciales televisivos : un enfoque psicoanalítico. Tesis de licenciatura en periodismo y comunicación colectiva. San Juan de Aragón, Méx., DF U.N.A.M.
3. Arias, F. (1994). Administración de Recursos Humanos (3ª. ed.). México: Trillas.
4. Bobbio, N. y Matteucci, N. (1981). Diccionario de Política (1ª. Ed.). México: Editores Siglo XXI.
5. Boulding, K.E. (1993). Las tres caras del poder (1ª. ed.). Barcelona - Buenos - Aires - México: Paidós.
6. Brom, J. (1973). Esbozo de Historia Universal (1ª. ed.). México, D.F.: Grijalbo S.A. de C.V.
7. Brown, J.A. (1990). La psicología social en la industria (1ª. Reimpresión). México: Fondo de Cultura Económica.
8. Christie, R. y Geis, F.L. (1970). Studies In Machiavellianism (5ª. ed.). New York and London: Academic Press.
9. Claredon, P. (1961). Oxford English Dictionary (2ª. ed.). Oxford - Inglaterra.
10. Claude, J. (1992). ¿Qué sé? la personalidad (1a. ed.). Méx.,DF: Cruz O. S.A.
11. Cohen, J. (1978). Evaluación de la personalidad (2ª. reimpression). México, D F: Trillas
12. Córdova, A. (1996). Lo bueno y lo malo de la política: Nexos, 220, 49 - 52.
13. Crow, T.J. (1996). Sexual selection as the mechanism of evolution of machiavellian intelligence: A Darwinian theory of the origins of psychosis: Journal of Psychopharmacology, 10 (1), 77 - 87.
14. Cueli, J. Y Reidl, L. (1982). Teorías de la Personalidad (1ª. ed.). México, D F: Trillas.

15. De La Fuente, E. (1991). Mecanismos de persuasión utilizados por los dirigentes en México. Tesis doctoral en Psicología Social, U.N.A.M. Facultad de Psicología, México.
16. Drake, D.S. (1995). Assessing Machiavellianism and Morality Conscience Guilt: Psychological Reports, 77 (3, Pt 2), Diciembre, 1355 - 1359.
17. Editores Danae. (1977). Diccionario Enciclopédico Danae (1ª. ed.). Barcelona: Danae, S.A.
18. Equipo de Redacción PAL. (1981). Enciclopedia de las ciencias sociales política (1ª. ed.). Nervion 3, Bilbao: Asuri Editores, S.A.
19. Gable, M. y Dangelo, F. (1994). Locus of control, Machiavellianism, and Managerial Job Performance: The Journal of Psychology, 128, & 5, 599 - 608.
20. Gabriel, J. (1971). Desarrollo de la personalidad infantil (1a. ed.). Buenos Aires: Kapelusz.
21. García, R., Pelayo y Gross (1993). Pequeño Larouse ilustrado (4a. ed.). México, DF: Ediciones Larouse. pp.577 y 794.
22. Geoffrey, W. (1995). Renaissance Machiavellism and the subject of psychoanalysis: Psychoanalysis and Contemporary Thought, 18 (4), 559 - 603.
23. Gómez, A. (1983). El Príncipe (8ª. ed.). México, D.F.: Porrúa S.A.
24. Hegarty, W.H. (1995). Effects of group norms and learning on unethical decision behavior: Psychological Reports, 76 (2), Abril, 593 - 594.
25. Heinz, M. (1992). Norms and self - interest in ultimatum bargaining: The price's prudence. Special Issue: Experimental economics: Journal of Economic Psychology, 13 (2), Junio, 215- 232.
26. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (1996). Metodología de la Investigación (2ª. ed.). México, D.F.: Mc Graw - Hill.
27. Hollon, C. J. (1996). Machiavellianism and perceived managerial job environment dimensions: Psychological Reports, 79 (1), Agosto, 65-66.
28. Ibarra, E. y Montaña, L. (1987). Mito y Poder en las Organizaciones (2ª. ed.). México: Trillas.

29. Javiedes, M.L. (1993). Postulados Básicos en Torno a la Formación y Cambio de Actitudes: Departamento de Publicaciones - Facultad de Psicología U.N.A.M., año 1, 18 - 35.
30. Jay, A. (1972). La Dirección de Empresas y Maquiavelo (1ª. ed.). Barcelona - España: Destino.
31. Jones, W.M. (1982). El Arte de la Manipulación (3ª. ed.). México: Grupo Sayrols.
32. Kerlinger, F. (1994). Investigación del Comportamiento (2ª. ed.). México, D.F.: Mc Graw - Hill.
33. Le Bon, G. (1987). Psicología de las Multitudes (1ª. ed.). México: Divulgación.
34. León, A. (1990). ¿Y qué opina Maquiavelo? : Intercom, 35, 92.
35. Longfellow, E.W. (1976). Enciclopedia Barsa (1ª. ed.). Buenos Aires: Presidente R.P. Gwinn.
36. Marusic, Iris, Bratko, Denis, Zarevski y Predrag (1995). Self - reliance and some personality traits: Sex differences: Personality and Individual Differences; 19 (6), Diciembre, 941 - 943.
37. McHoskey, J. (1995). Narcissism and Machiavellianism: Psychological Reports, 77 (3,Pt 1), Diciembre, 755 - 759.
38. Milburn, M.A. (1994). Persuasión y Política (la psicología social de la opinión pública) (2ª. ed.). Colombia: Cerec - Presencia.
39. Mischel, W. (1979). Introducción a la personalidad (2a. ed.). Méx., DF: Interamericana.
40. Murga - Purificación (1981). Diccionario de Psicología (1ª. ed.). México, D.F.: Ediplesa. pp. 146 - 183.
41. Papalia, D.E. y Wendkos, S. (1997). Desarrollo Humano (6ª. ed.). Bogotá, Sta. Fe: Mc Graw - Hill.
42. Peck, D. y Whitlow, D. (1978). Enfoques sobre la teoría de la personalidad (1ª. ed.). México, D F: Continental S. A.
43. Pliego, R. (1996). Moral y Política, Un Recuento: Nexos, 220, 41 - 47.
44. Pratt, H. (1974). Diccionario de Sociología (5ª. ed.). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica. pp. 154 y 219.

45. Robbins, S.P.(1987). Comportamiento Organizacional (3ª. ed.). Estado de México: Prentice- Hall.
46. Romero, J.J. (1996). ¿Cuál Moral? : Nexos, 220, 53 - 56.
47. Rubin, H. (1999). Maquiavelo Para Mujeres (4ª. Reimpresión). México: Planeta.
48. Sarmiento, S. (1996). Moral y Política: Nexos, 220, 56 - 57.
49. Secco, O. y Baridon, P.D. (1972). Historia Universal Época Moderna (12ª. ed.). Buenos Aires, Argentina: Kapelusz.
50. Sfera, A. (1970). Personalidad y Relaciones Humanas (2ª. ed.). México, D F: Mc Graw - Hill.
51. Sills, D.L. (1979). Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales (1ª. Reimpresión). España - Madrid: Aguilar S.A. de C.V.
52. Sosa, A.M. (1989). Maquiavelo: Historia, Teoría y Filosofía Política. T-3880. México, D. F.: Facultad de Ciencias políticas, UNAM.
53. Suárez, E. (1980). El Hombre y la Teoría Política: Tercer Congreso de Psicología Clínica, 1, 307 - 317.
54. Thines, G. y Lempereur, A. (1975). Diccionario General de Ciencias Humanas (1ª. ed.). Madrid: Cátedra, S.A.
55. Torre, L., Zarco, M.A. y Ruiz, J. (1995). Introducción a la filosofía del hombre y de la sociedad (11ª. ed). Naucalpan, Edo. De Méx. : Esfinge, S.A. de C.V.
56. Uribe, J. F. (1997). ¿ Maquiavelismo en las organizaciones? : Adminístrate hoy, 44, & 4 Diciembre, 6 - 10.
57. Velazco, G. F. J. (1980). " El príncipe " de Maquiavelo en el bloque cultural del Risorgimiento. Ambrosía.T-2081.
58. Vorholzer, J. (1974). La manipulación del hombre por el imperialismo (1ª. ed.). México 16, D.F.: Grijalvo S.A.



ANEXO 1.

MACH IV

CHRISTIE Y GEIS (1970).

**Mach IV
CUESTIONARIO**

INSTRUCCIONES.

A continuación encontraras una serie de ideas para describir tu forma de pensar.

Para contestar utiliza la HOJA DE RESPUESTAS, debiendo señalar con LAPIZ y / o BOLIGRAFO, con una " X " arriba de cada opción aquella idea que consideres describa mejor tu forma de pensar. Debes contestar COMO PIENSAS SIEMPRE, con respecto de la gente a tu cargo en el trabajo.

La hoja de respuestas consta de 7 líneas, donde abajo de las mismas cada una contienen el tipo de respuesta utilizada, donde el extremo izquierdo equivale a estar totalmente de acuerdo y el extremo derecho a estar totalmente en desacuerdo, indicando que las líneas intermedias significan los distintos grados en que piensas con respecto a lo que te dice la idea.

Ejemplo : * A la mayoría de los hombres les gusta dominar a los otros hombres.

	X					
Total de acuerdo	De acuerdo	Medio acuerdo	Indeciso	Medio en desacuerdo	En desacuerdo	Total en desacuerdo

Contesta todas las ideas tratando de ser lo mas sincero posible contigo mismo, tan rápido como sea posible, sin ser descuidado y utilizando tu forma real de pensar.

No existen respuestas correctas o incorrectas.

Tus respuestas son totalmente anónimas y confidenciales y solo se utilizaran de manera global y numérica.

NO ESCRIBAS EN ESTE CUADERNILLO.

1. Una mentira blanca es a menudo una cosa buena.
2. Se dice que la mayoría de la gente no cree en nada nuevo, hasta que lo ha experimentado.
3. Si uno esta moralmente bien, el compromiso no se cuestiona.
4. No tiene objeto conservar una promesa, si al romperla quedas en ventaja.
5. Cualquier persona normal se mantendría firme en lo que piensa que es lo correcto, aún si esto le costara el trabajo.
6. Nadie tiene derecho a suicidarse.
7. Cada vez que se evade un problema, aparece otro.
8. La naturaleza ha creado a los hombres de tal forma que ellos desean todo, pero son incapaces de alcanzarlo.
9. Una manera de resolver los problemas es trabajándolos, en vez de evadirlos.
10. A la mayoría de los hombres les gusta intentar problemas nuevos y difíciles.
11. Cualquiera que confie en alguien más, sé esta buscando problemas.
12. Hay demasiado énfasis sobre las materias practicas en nuestras escuelas, y no la atención suficiente sobre la enseñanza de la moral de las grandes figuras de la historia.
13. Si la gente pudiera entender la posición de otras personas, no habría tantas razones para los problemas humanos.
14. Es mejor no permitir que la gente crea que es agradable cuando realmente no puedes aguantarlos.
15. Es fácil persuadir a la gente, pero es difícil mantenerlos persuadidos.
16. Si existe la posibilidad de que una recomendación sea dañina, sé cuidadoso al recomendarla a alguien.
17. Realmente no puedes decir mucho acerca de un hombre por las personas que lo rodean.
18. Es una buena política actuar como si hicieras las cosas que haces porque no tienes opción.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

19. Algunas de las mejores personas, tienen algunos de los peores vicios.
20. La mayoría de la gente que consigue salir adelante en el mundo, llevan vidas moralmente limpias.
21. Es seguro asumir que todas las personas que tienen un vicio, lo dejarán cuando les sea dada una oportunidad.
22. Es tonto tomar un riesgo alto a menos que estés bromeando para llegar al límite.
23. El poder que un hombre tiene sobre otro, es realmente resultado de la fuerza o de una trampa.
24. El mundo estaría en una mejor situación si la gente actuara bajo principios éticos básicos.
25. Uno debería realizar las acciones solamente cuando estas son moralmente correctas.
26. La mejor manera de establecer un argumento es que la gente olvide sus diferencias de opción, como lo que esta bien o mal, y se comprometa con base en los hechos.
27. La humildad no solo es inservible, sino que es realmente dañina.
28. Se dice que los hombres no trabajaran duro a menos que se les obligue a hacerlo.
29. Es sabio halagar a gente importante.
30. Es difícil salir adelante sin darle la vuelta a algunos problemas.
31. La gente que sufre de enfermedades incurables debería tener la opción de ser llevado a la muerte sin dolor.
32. Aun el criminal más duro y malo tiene una chispa de decencia en algún lugar dentro de sí.
33. Una vez que la decisión se ha hecho es mejor ir cambiando conforme las nuevas circunstancias crecen.
34. La mayoría de la gente no sabe que es lo mejor para ellos.
35. Nunca confíes en nadie que te ha tenido mala voluntad.

36. Alguien que engaña, siempre encontrara a aquellos que le permitirán ser engañados.
37. Es mejor dar a otros la impresión de que se puede cambiar la manera de pensar fácilmente.
38. La historia no enseña lecciones de moral, lo bueno y lo malo siempre han estado presentes.
39. La mayoría de los hombres pelearían al ser insultados.
40. Se dice que es mejor decir lo que piensas aunque otros se molesten.
41. Cuando llega a lo correcto la naturaleza humana no permite que tengas un punto de vista sobre tus propios avances.
42. Es mejor enfrentarse con el mal existente que irse por las ramas para atacarlo.
43. Un buen gobierno debería mantener a su gente tranquila y obediente.
44. La mayoría de las personas son bravas.
45. La mejor manera de manejar a la gente es decirles lo que quieren oír.
46. La mayor diferencia entre la mayoría de los criminales y otras personas es que los criminales son lo suficientemente tontos para dejarse atrapar.
47. La honestidad es la mejor política en todos los casos.
48. Los hombres son más rápidos para rezar que para maldecir.
49. Es mejor que un ciento de criminales esté libres que un hombre inocente sea castigado injustamente.
50. Es más fácil sacar ventaja de alguien que amas que de alguien a quien le temes.
51. Quien dijo que nacía un tonto cada minuto estaba equivocado.
52. Es mas seguro ser temido que ser amado.
53. La mayoría de la gente es básicamente buena y amable.
54. Los amigos deberían ser elegidos con miras a lo que ellos puedan hacer por ti.

55. Engañar al llevar a cabo una guerra es digno y honorable.
56. La mayoría de los hombres están mas satisfechos con lo que parece verdadero que con la verdad.
57. Si un amigo pide consejo, es fácil pensar lo que sucederá si tu consejo resulta dañino.
58. Los hombres resisten mas un daño de manos de otros, que aquel que sé autoimponen.
59. Cuando le pides a alguien que haga algo por ti, es mejor decirle la razón real por lo que lo pides.
60. Es posible ser bueno en todos los aspectos.
61. No es una buena idea hacer presión sobre la gente si quieres que ellos hagan algo.
62. Lo más importante en la vida es triunfar.
63. La mayoría de los hombres olvidan mas fácilmente la muerte de sus padres que la perdida de sus bienes.
64. Uno debería afectar a tan poca gente como sea posible mientras se toman decisiones.
65. Es una buena politica de trabajo mantenerse en buenos términos con todos.
66. Cualquier cosa que se realice puede ser justificada por otra ya realizada.
67. Nunca le digas a nadie la verdadera razón por la que hiciste algo a menos que sea útil hacerlo.
68. No hay pretexto para mentirle a alguien.
69. La cosa más importante en la historia es quien gana que como vino el triunfo.
70. Es mejor ser humilde y honesto en vez de ser importante y deshonesto.
71. La mayoría de la gente están mas dedicados en tener una buena vida que a satisfacer su conciencia.

Escolaridad:

1. Primaria.
2. Secundaria.
3. Técnico.
4. Preparatoria.
5. Maestría.
6. Doctorado.
7. Otro: _____.

Edad: _____ Años.

Sexo:

- Femenino.
- Masculino.

Estado Civil:

- Soltero.
- Casado.
- Unión Libre.
- Viudo.
- Otro: _____.

Partido Político:

- PRI.
- PAN.
- PRD.
- PVEM.
- PT.
- Otro: _____.
- Ninguno: _____.

Religión:

- Católica.
- Protestante.
- Evangélico.
- Otro: _____.
- Ninguno: _____.

Sector:

- Público.
- Privado.