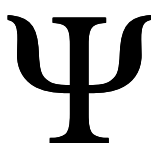


UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE PSICOLOGÍA



MONTIEL ZENTENO ELIZABETH

2007

*LA RELACIÓN ENTRE MAQUIAVELISMO Y
VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS EN UNA
MUESTRA DE ESTUDIANTES DE DERECHO.*

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN DERECHO

DIRECTORA DE TESIS: LIC. ALEJANDRA GARCÍA SAISÓ

REVISORA DE TESIS: LIC. XÓCHITL MERCEDES MUÑOZ PERTIERRA

SINODALES: LIC. PATRICIA SÁCHEZ RAZO

LIC. MIRNA ONGAY VALLE

MTRO. RODRIGO PENICHE AMANTE



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

DEDICADA A:

**MIS PADRES IRMA Y ANTONIO
LOS AMO**

Y

**MI NOVIO
JAIME GUTIERREZ P.
POR SU APOYO Y COLABORACIÓN
EN LA REALIZACIÓN DE ESTE PROYECTO
TE AMO**

Agradecimientos

A mis padres, porque gracias a ellos estoy el día de hoy en este camino. Por su apoyo incondicional, por su paciencia, por su constancia, por sus desvelos, por su comprensión, por amarme todos los días a pesar de todo. Por ser lo más puro que tengo en la vida.

Gracias por dejarme aprender de ustedes y con ustedes.

Al amor que me acompaña todos los días, al que me ayudó, me inspiró y me alentó a seguir adelante.

Gracias por estar en mi vida y amarme. Y enseñarme que el amor se escribe con "J" de Juntos.

A mis amigos, que son parte de mí y de mi familia, porque han estado aquí a pesar de la distancia y del tiempo...

A mis asesores Alejandra García y Felipe Uribe, por su tiempo, por sus recomendaciones y su apoyo. Gracias por guiarme en el último tramo del principio del camino.

A todos los maestros que conocí a lo largo de esta aventura que se llama vida.

GRACIAS!!

Índice

| | |
|--|-----------|
| Resumen..... | 5 |
| Introducción..... | 6 |
| Cap 1. Manipulación y Poder..... | 7 |
| 1.1 Manipulación..... | 8 |
| 1.1.1 Concepto de Manipulación..... | 8 |
| 1.1.2 Manipulación y poder..... | 9 |
| 1.2 Poder..... | 13 |
| 1.2.1 Concepto de Poder..... | 14 |
| 1.2.2 Clasificación del Poder..... | 17 |
| 1.2.3 El poder y El género..... | 22 |
| 1.2.4 El Poder en las Organizaciones..... | 26 |
| 1.2.5 El Poder en México..... | 29 |
| | |
| Cap 2. Maquiavelismo..... | 33 |
| 2.1 Biografía de Nicolás Maquiavelo..... | 34 |
| 2.2 Conceptos de Maquiavelismo | 39 |
| 2. 3. Maquiavelismo, su investigación y relación con diversas variables..... | 41 |
| 2.3.1 Medición del Maquiavelismo..... | 43 |
| 2.3.2 Maquiavelismo en México..... | 46 |
| 2.3.3 Maquiavelismo y Empatía..... | 47 |
| 2.3.4 Maquiavelismo y Ética..... | 48 |
| 2.3.5 Maquiavelismo y Locus de control..... | 50 |
| 2.3.6 Maquiavelismo e interacciones sociales: la manipulación y el poder..... | 52 |
| | |
| Cap 3. Maquiavelismo y su relación con Variables Sociodemográficas..... | 55 |
| 3.1 Maquiavelismo y Género..... | 55 |
| 3.2 Maquiavelismo y Profesiones..... | 58 |
| 3.3 Maquiavelismo y Edad..... | 62 |
| 3.4 Maquiavelismo y Orden de nacimiento..... | 64 |
| 3.5 Maquiavelismo y Personalidad..... | 65 |

Índice

| | |
|---|-----------|
| 3.6 Maquiavelismo y Satisfacción Laboral..... | 69 |
| 3.7 Maquiavelismo y Estructura Organizacional..... | 71 |
| 3.8 Maquiavelismo y Éxito Laboral..... | 74 |
| 3.9 Maquiavelismo y Estado Civil..... | 75 |
| 3.10 Maquiavelismo y Otras Variables..... | 76 |
| | |
| Cap 4. Método..... | 79 |
| 4.1 Justificación y pregunta de investigación..... | 79 |
| 4.2 Objetivo y planteamiento de Hipótesis..... | 80 |
| 4.3 Selección de muestra..... | 80 |
| 4.4 Selección de instrumento..... | 81 |
| 4.5 Definición de variables..... | 82 |
| 4.5.1 Definición Conceptual de las Variables..... | 82 |
| 4.5.2 Definición Operacional de las Variables..... | 84 |
| 4.6 Tipo de Estudio..... | 86 |
| 4.7 Procedimiento..... | 87 |
| 4.8 Análisis Estadístico..... | 87 |
| | |
| Cap. 5.Resultados..... | 88 |
| 5.1 Estadística Descriptiva..... | 88 |
| 5.2 Estadística Inferencial..... | 114 |
| 5.3 Comparación de medias y Anovas..... | 118 |
| 5.4 Análisis de correlación entre Maquiavelismo y variables sociodemográficas..... | 123 |
| | |
| Discusión..... | 127 |
| Conclusiones..... | 144 |
| Referencias..... | 149 |
| Anexos 1..... | 157 |
| Anexos 2..... | 159 |

RESUMEN

El propósito de este estudio fue investigar la relación entre el Maquiavelismo y datos sociodemográficos en una muestra no probabilística accidental de 102 estudiantes de derecho, de la Facultad de Derecho, de la Universidad Nacional Autónoma de México. Para conocer sobre cuáles son las características de los estudiantes de derecho, y cuáles son los datos sociodemográficos que se relacionan más con el maquiavelismo. Se utilizó el instrumento denominado EMMMAQ, que mide el maquiavelismo. El análisis de los datos se llevó a cabo por medio de una correlación de Pearson y un análisis de varianza unidireccional (One way anova). Las variables que resultaron significativas fueron; el estado civil, tiene una diferencia significativa con respecto a los factores 1 (Táctica), F3 (Visión) y F4 (Maquiavelismo Total). El promedio del bachillerato correlacionó negativamente con la edad. Por otro lado, el promedio de licenciatura resultó ser significativo para los factores F1 (Táctica) y F4 (Maquiavelismo Total), también se encontró que correlacionaba negativamente con la variable edad. El semestre resultó ser significativo para el factor 1 (tácticas) y para el factor 4 (Maquiavelismo total), y correlacionó negativamente con la edad. La variable de con quien vive resultó significativa para el factor 2 (Inmoralidad). El número de personas que mantiene, resultó significativo para el factor 1 (Táctica), también se correlaciona negativamente con el factor 1 (Táctica), el factor 3 (Visión), y el factor 4 (Maquiavelismo total), y con el semestre que cursaban. El nivel escolar de la madre resultó significativo para el factor 1 (Tácticas) y el factor 4 (Maquiavelismo Total). Por otro lado, el nivel escolar del padre, fue significativo para el F1 (Tácticas) y el F2 (Inmoralidad). El número de hermanos, resultó tener una correlación positiva con respecto al número de personas que mantiene. Con respecto al orden de nacimiento se encontró que tenía una correlación positiva con respecto al factor 2 (Inmoralidad). También resultó significativo que los hijos más pequeños, son los que utilizan más tácticas de influencia (F1). Respecto al sueldo se encontró una correlación positiva con el promedio de licenciatura y con el número de personas que mantiene. Se observa que muchas de las variables sociodemográficas influyen de una u otra manera en el maquiavelismo de los sujetos y por ello es importante su estudio e investigación, para poder tener un perfil más completo y fiel de los manipuladores mexicanos.

PALABRAS CLAVE: Poder, Manipulación, Maquiavelismo, datos demográficos.

Introducción

El poder ha sido siempre un tema de controversia, objetivo de hombres y grupos sociales a lo largo de la historia de la humanidad, que para conseguirlo, se vieron inmersos en la utilización de muchas y muy diversas tácticas, las éticas y las no éticas, las que se valían de justicia o de la manipulación.

En la actualidad, el término Maquiavelismo es usado con frecuencia, como algo que tiene que ver con mentiras, engaño y manipulación, para satisfacer los deseos personales. Este término surge a partir Nicolás Maquiavelo (1469-1527), historiador, filósofo y político italiano, cuyos escritos política, amorales pero influyentes, convirtieron su nombre en un sinónimo de astucia y duplicidad.

Se han hecho numerosos estudios sobre maquiavelismo, entre los cuales destacan los de Christie, R. y Geis, F. (1970); sin embargo, en México, los estudios sobre este tema aún son escasos. Por ello, y como una aportación se plantea este trabajo, como un estudio descriptivo de la relación entre maquiavelismo y variables sociodemográficas en una muestra de estudiantes de derecho de la UNAM.

Cap. 1. Poder y manipulación.

El ser humano es un individuo social, por lo cual el estudio de las interacciones se presenta como fundamental para el entendimiento de la especie. A lo largo de la evolución de la humanidad y a través del desarrollo individual, se repite en incontables ocasiones el proceso de comunicación e intercambio que da la pauta a la conformación de nuestra cultura. Es así que en cada interacción, hay una oportunidad de modificar o ser modificado. Es por ello, que podemos decir, que la influencia social y el poder están por tanto, en la base de la esencia humana.

La Psicología social ha estudiado el fenómeno del poder como comportamiento; por ejemplo, mediante el estudio del liderazgo, la personalidad, la persuasión, la actitud, la influencia social, el autoritarismo y las estrategias para ejercer el poder, entre otros. En el contexto de las estrategias de poder ha llamado la atención aquel comportamiento que utiliza a los demás para obtener beneficios, rompiendo a veces, cierta moral convencional y basado en el pensamiento de que “en esta vida los fines justifican los medios” : la manipulación (Uribe y García, 2005).

La forma en que los individuos juzgan el poder y el bienestar de los otros, constituye un elemento importante en la estructura total del poder. En este sentido Rivera Aragón y Díaz-Loving, en 1995 (En Rivera y Díaz-loving, 2002), plantean que la negociación; es decir, el llegar a acuerdos mutuos que beneficien a las dos partes; es una estrategia bilateral de asumir el poder, debido a que las partes están involucradas en las decisiones y, por el contrario, la manipulación es unilateral, ya que sólo una de las partes toma la decisión, y la otra tiene que aceptar lo que se haya dispuesto.

El ser humano, por el hecho de estar inmerso en una sociedad, se ve influido por otros y a su vez influye con sus acciones a los que lo rodean. Sin embargo, ¿qué tanto de esa influencia es una manipulación directa encaminada a conseguir que los demás actúen como nosotros deseamos? Se empezará por determinar qué es

la manipulación y cómo el poder es un fin que se busca para obtener beneficios particulares.

1.1 Manipulación

Según López-Sáenz (en Morales y Huici, 1999; citados en Uribe, 2002b) nuestras creencias, atribuciones o actitudes dependen, en buena medida, de las relaciones que mantenemos con otros individuos, grupos o instituciones. Las personas intervienen, unas veces como agentes influyentes, y otras como objetivo que recibe la influencia de otros seres humanos.

La manipulación como una forma de poder ha sido estudiada desde la década de los sesenta ante la interrogante de ¿Qué características tiene una persona que anula a otros? (Uribe, 2000b). La estrategia de manipulación es un comportamiento que permite conocer las relaciones del poder y al mismo tiempo contestar, en parte, la pregunta anteriormente señalada. Todos en las organizaciones manipulan o son manipulados en mayor o menor grado (Uribe, 2001a).

1.1.1 Concepto de manipulación

El término manipulación es recurrentemente asociado con una valoración negativa a propósito de las conductas que tienen por finalidad controlar y hacer actuar a los demás para alcanzar objetivos propios (Galimberti, 2002). La metodología de la manipulación es muy variada y va desde la exploración de las necesidades más elementales y de los temores más irracionales hasta la creación de expectativas engañosas que se plantean dentro de un sistema de no opción (Sánchez, 2003).

La palabra manipulación proviene del latín *manipulus* que significa operar con la mano y se define como la acción y efecto de engañar o de obligar moralmente

(Sánchez, 2003). Según Dorch (1985, Uribe, 2001a) se define a la manipulación como manejo o maniobra en sentido propio y figurado. En Psicología se entiende a la manipulación como cualquier comportamiento adaptativo, animal o humano, que le permita al organismo seleccionar o rechazar los objetos de su entorno y basándose en sus propias exigencias e interactuando con aquellos en un nivel predominantemente motor (Galimberti, 2002).

Por otro lado, la manipulación es para Rave (1993), una forma de influencia en la cual el agente influenciante o influenciador, provoca un cambio en la actitud, primero cambiando algunos otros aspectos del entorno.

Dawkins y Krebs (1978, en Uribe 2001b), por su parte, clasifican a la manipulación como un estado natural de selección que beneficia a individuos que controlan el comportamiento de otros.

Por su parte, los biólogos evolucionistas expresan que la manipulación, en términos de adaptación, permite a las especies mantenerse en la lucha de la evolución (Wilson, Near y Miller, 1996).

Para Secord y Backman (1979, En Uribe 2000) existen personas que ejercen el poder como parte de una estrategia organizacional. Para estos autores algunas estrategias de manipulación son: el congradamiento, la invocación de normas, el manejo de la deuda, las amenazas y promesas, los juegos de estrategias y negociación y el maquiavelismo organizacional.

1.1.2 Manipulación y Poder

De acuerdo a Pérez (en Morales, 1944; en Uribe, 2002b) la influencia social está presente en todas las esferas de la vida, y su estudio proporciona información para comprender cómo se modifican la percepción, los juicios, las opiniones, las intenciones, las actitudes o comportamientos de una persona, por el simple hecho

de relacionarse con otras personas, grupos, instituciones, o con la sociedad en general. Históricamente, la Psicología ha intentado estudiar la influencia de muchas formas, desde el estudio de la hipnosis, pasando por los estudios de normalización de Muzafer Sherif, los de conformismo de Solomon Asch y los de Moscovici sobre innovación, hasta los estudios actuales de Yukl, Falber y Young y sus modelos de influencia general (Uribe, 2002b).

Las personas forman un marco de referencia mediante procesos de influencia recíproca conforme avanza el tiempo, o cuando son inducidos mediante un juicio o norma previa (Sherif,1935; Hood y Sherif,1962; en Uribe, 2002b); en otros casos, las personas ya tienen un juicio elaborado; sin embargo, los individuos adaptan sus juicios y comportamientos a los de algunas otras personas o grupos, como resultado de la presión simbólica o real de éste, ocasionando lo que se conoce como conformismo (Asch,1951; En Uribe, 2002b).

Grams y Rogers (1990; citados en Sánchez, 2003), investigaron el uso de tácticas de poder como una función del influyente quien cuenta con una disposición de su personalidad, de la resistencia del influido y la motivación de influir exitosamente, inducidos por una situación de manipulación. La disposición de la personalidad, según estos autores, está ampliamente explicada por la investigación con maquiavelismo. Según Grams y Rogers (1990; citados en Sánchez, 2003) el tipo de influencia sin autoridad se ejerce cuando una persona recibe ayuda de un colaborador, cuando un sujeto trata de influir sobre un superior o de un colega de su mismo nivel. También cuando una persona en un ámbito organizacional trata de hacer cambios o promover un proyecto personal. Otras situaciones relevantes que se presentan cuando existen comités para la toma de decisiones, enfrentamientos entre grupos rivales, y luchas de poder entre gerentes de línea y especialistas de staff o entre gerentes y supervisores operativos.

La intención de influir va dirigida siempre a obtener un cambio de actitud y/o conducta de los otros, individuos o grupos. Según López-Sáez (en Morales y Huici, 1999; en Uribe, 2002b) se han propuesto muchas tipologías para el estudio

de la influencia, pero son dos grandes clasificaciones las que en Psicología social organizacional son útiles:

1. En función del objetivo del agente de influencia pueden existir dos tipos de metas: conseguir un comportamiento concreto en el receptor, o conseguir que éste cambie sus actitudes para producir, a la larga, un cambio conductual. Las campañas publicitarias o las de prevención en seguridad industrial son dos buenos ejemplos.
2. En función del escenario o receptor donde tiene lugar el intento de la influencia; son frecuentes los siguientes tres escenarios: la comunicación interpersonal directa o cara a cara, la comunicación directa a una audiencia y finalmente, la comunicación de masa. La relación entre jefe subordinado, una conferencia en un auditorio y un noticiero en la radio o televisión son buenos ejemplos.

El poder de ciertos agentes de influencia sobre los demás pone en la mesa el poder de alguien sobre la conducta de los demás. Un agente de influencia es el jefe que nos motiva, el padre que nos ayuda, el político que nos invita a votar, el narcotraficante que vende cocaína, el artista que recomienda usar un producto durante un programa de televisión y el psicoterapeuta que ayuda a un joven a dejar una droga (Uribe, 2002b).

Cialdini (1988, en Stahelski, 1995) dice que las tácticas de influencia son usadas todos los días en las interacciones sociales. Y Raven (1992,1993; citado en Stahelski, 1995) tiene la teoría que las bases del poder social y las tácticas de influencia son estrategias potencialmente elegidas. Las tácticas de influencia son formas particulares de conducta que manifiestan las personas en las organizaciones, para influir sobre las actividades llevadas a cabo por los demás y así, conseguir lo que se proponen (Yulk & Falbe, 1990; en Gutiérrez, 2002).

Stahelski (1995), menciona que las personas con un alto estatus normalmente tienen más poder y un mayor control de los recursos que aquellos que tienen un

menor estatus. Estatus es definido como la autoridad o prestigio que puede tener un individuo en un grupo (Forsyth, 1990; en Stahelski, 1995). Koslowky y Schwarzwald (1993; citados en Stahelski, 1995) encontraron que las personas que son percibidas como de alto estatus, usan una gran variedad de estrategias de influencia, al contrario de aquellos que son percibidos como de un estatus menor.

Las estrategias de poder describen un proceso activo que es ejercitado. De acuerdo con Yukl (1989, citado en Uribe, Aragón y García, 2003) uno de los factores más importantes y determinantes de la efectividad en el trabajo es el éxito para influir en los demás con el fin de desarrollar compromisos y objetivos en las tareas. Muchos estudios se han centrado en los tipos de tácticas utilizadas por los gerentes y su relación con los intentos y objetivos de la influencia (Ansari y Kapoor, 1987; Erez, Rim y Keider, 1986; Kipnis, Schmidt y Wilkinson, 1980; Schilit y Locke, 1982; Schmidt y Kipnis, 1984; Schriesheim y Hinkin, 1990; Yukl y Falbe, 1990, en Uribe, 2003).

Thibaut y Kelley (1959, en Uribe, 2002c) argumentan que las estrategias de poder se basan en “aumentar” o “reducir” resultados en situaciones interpersonales. En el aumento de resultados, una persona poderosa provee recompensas en orden de inducir a otra a ejecutar comportamientos deseables. Por el contrario, en la reducción de resultados, el actor aplica sensaciones negativas en cualquier caso en que la otra persona desarrolle un comportamiento distinto al deseado por él.

Giovanni Sartori (1997) menciona que en la era moderna, la imagen que en un caso nos brinda la televisión ha venido a sustituir a la palabra. El *homo sapiens*, dice él, ve en la televisión imágenes que no necesariamente tiene que entender, teniendo por ende una opinión que se reducen a repetir lo que “ve” en la televisión. Así la influencia y manipulación que ejerce la televisión en el público televidente puede y condiciona la actividad electoral de un país, la conducta de un niño, etc. Con ello observamos que la manipulación y la influencia de otros sobre nosotros

están presentes aún, cuando sólo vemos un programa de noticias o uno de dibujos infantiles. Respecto a esta misma idea Galeano (1999, en Uribe 2001a) afirma que existe una paradoja en el progreso tecnológico que nos provee de información constante, ya que cada día estamos más informados, pero también con ello más manipulados.

Freud (1930/1968, Uribe 2001a) en su libro *El Malestar de la Cultura*, sugiere que el ser humano además de tener la capacidad de amar, tiene la capacidad de manipular independientemente de lo bueno o de lo malo que implique cierto comportamiento.

La manipulación en Psicología se ha “bautizado” como maquiavelismo en honor a la literatura existente de Nicolás Maquiavelo (1469-1527), quien en sus textos desnudó esa lucha entre el bien y el mal (Uribe, 2001a).

La manipulación explícita o implícita se da como hemos visto, en cualquier relación; y su meta fundamental es el manejo o la obtención de poder. El poder, ha sido móvil para las más grandes guerras y los más voraces sucesos a través de la historia de la humanidad. Por ello es menester hacer un apartado en el que se hable propiamente sobre qué es el poder, y cuáles algunas de sus características.

1.2 Poder

El poder, que está necesariamente relacionado con conceptos de posición, jerarquía, privilegios, estatus, diferencias explícitas e implícitas y prestigio entre otras cosas, es fundamentalmente en la relación del hombre con el medio, consigo mismo y en su desarrollo interpersonal. En su abordaje, el poder era originalmente un término sociológico, pero al descubrir que el poder depende de las emociones, actitudes y motivos inconscientes, y que se manifiesta en el

comportamiento, se ha buscado en la Psicología una clarificación en términos de explicar el constructo expresado por el hombre a partir de su conducta (Rivera y Diaz-Loving, 2002).

Entre los seres humanos existe cierta tendencia a relacionar el poder con la capacidad para la victoria, es decir, para vencer a otra persona, voluntad o institución (Boulding, 1990).

Pandey y Singh (1987) mencionan que los individuos con cualidades que atraen a los otros le dan a éste un poder sobre los demás. Dicen también que existen posiciones de poder para las personas; y que aquellos con alto y bajo poder pueden diferir aún cuando ambas tengan poder en sus conductas y reacciones como una consecuencia de su posición de poder.

Russell, (1938, en Rivera y Diaz-Loving, 2002) expone que “el concepto fundamental en ciencias sociales es el poder, en el mismo sentido en que la energía es el concepto fundamental en la física” (pp.13).

1.2.1 Concepto de Poder

Poder es la posesión, por parte de un sujeto o de un grupo, de los medios necesarios para alcanzar los fines que se propone, superando la resistencia activa y pasiva de otros sujetos o grupos. Este concepto, que corresponde específicamente a las ciencias sociales y políticas, es de interés para la Psicología social por la motivación que empuja a un individuo o a un grupo a la conquista del poder, y por las figuras del poder para el tipo de organización social que se deriva (Galimberti, 2002).

Bertrand Russell (1938, en Rivera y Diaz-Loving, 2002), definió el poder como la producción de efectos futuros. Con el paso del tiempo y a través de una intensa batalla conceptual, se ha encontrado en la literatura del poder social y del poder familiar (McDonald, 1980; Safilios-Rothschild, 1970; en citado en Rivera y Diaz-

Loving, 2002), que parece existir un consenso general sobre la definición del poder. Éste puede ser definido como la habilidad de una persona para influenciar a otras, aún en términos de cambios de comportamiento de los otros en el sistema social (Fitzpatrick y Winke, 1979; French y Raven, 1959; Olson y Cromwell, 1975; citados en Rivera y Díaz-Loving, 2002) o en términos de producir efectos futuros sobre el comportamiento o sobre las emociones de los otros (Scanzoni, 1979b; Winter, 1973; citado en Rivera y Díaz-Loving, 2002).

Para Díaz Guerrero y Díaz-Loving, 1988 (Rivera y Díaz-Loving, 2002), el poder es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que hagan. Con el mismo marco cultural, pero hablando en términos más universales.

Según Weber (1947, en Uribe, 2002c), el poder es la probabilidad de que un actor dentro de un sistema social esté en posición de realizar su propio deseo a pesar de las resistencias. Para Tawney (1931, en Uribe, 2002c), el poder se centra en la imposición de la propia voluntad sobre otras personas, excepto que él, explícitamente, dirige su atención a la simetría de las relaciones de poder: “El poder se puede definir como la capacidad de un individuo o grupo de individuos para modificar la conducta de otros individuos o grupos en la forma deseada y de impedir que la propia conducta sea modificada en la forma en que no se desea”.

De acuerdo con Blau (1982, en Uribe, 2002c), y considerando los dos conceptos anteriores, en un sentido amplio, el poder se refiere a todos los tipos de influencia entre personas o grupos, incluyendo aquí los que ejercen en las transacciones de intercambio, en donde una persona induce a otras a acceder a sus deseos recompensándolas por hacerlo así. Una persona puede actuar por influencia de otra porque está plenamente convencida de lo que debe hacer, pero también puede actuar bajo la amenaza de perder su empleo (Uribe, 2002c).

Para Pfeffer (1992), poder es un importante proceso social muchas veces necesario para llevar a cabo cosas en sistemas interdependientes.

Por otro lado, Boulding (1990), menciona que el poder es la capacidad de conseguir lo que uno quiere pero que también se utiliza para describir la capacidad de lograr objetivos comunes por parte de familias, grupos, organizaciones de todo tipo; iglesias, empresas, escuelas, partidos políticos, etc.

Por su parte, Arias Galicia (1999), menciona que el poder es la influencia sobre el comportamiento de otras personas.

De acuerdo con Parsons (en Blau, 1982, citado en Uribe, 2002c) la definición de poder incluye tres implicaciones adicionales importantes:

1. El concepto de poder se usa para referirse a la capacidad de una persona o grupo, para imponer de forma recurrente, su voluntad sobre otros, y no para referirse a un único caso en el que se influye en una de sus decisiones, por más que tal decisión sea importante.
2. La amenaza de castigo a la resistencia, siempre que sea severa, hace del poder una fuerza de apremio; sin embargo, hay un elemento de voluntarismo en el poder, es decir, el castigo se puede preferir a la obediencia, lo cual puede suceder según la decisión de quien lo recibe.
3. El poder puede conceptuarse como algo inherentemente asimétrico que descansa en la capacidad “neta” de una persona para retirar recompensas y aplicar castigos a otros. Su fuente es la dependencia unilateral. La interdependencia y la influencia mutua de igual fuerza indican carencia de poder.

Como hemos visto, el poder es un fenómeno muy complejo que a su vez puede presentar clasificaciones, dependiendo del autor al que hagamos referencia. Por ello, se mencionan algunas clasificaciones que se encuentran en la literatura sobre el poder.

1.2.2 Clasificaciones del poder

French y Raven, en 1959 (citados en Rivera y Diaz-Loving, 2002), al tratar de esclarecer una verdadera medida del poder, plantean que existen dos clases de poder:

- Ψ **El poder relativo** es siempre circunstancial, depende del momento y es inestable, pues suele basarse en la fuerza brutal y depende del temor y de la impotencia del otro, el cual al menor descuido y a la primera oportunidad intentará invertir el papel. En el lado opuesto, se encuentra el poder absoluto.
- Ψ **El poder absoluto** que goza de solidez y estabilidad, pues suele basarse en el reconocimiento que se tiene a las capacidades, habilidades y derechos propios, de tal forma que aunque se resistan a su mandato, eventualmente se acepta su poderío, pues se considera que lo posee genuinamente.

Raven (1993) por su parte, plantea que son seis las bases del poder:

- ❖ Recompensa
- ❖ Coercitivo
- ❖ Experto
- ❖ Legítimo
- ❖ Referencia
- ❖ Convencimiento.

- Ψ **El poder de recompensa y el coercitivo** están basados en la habilidad del actor para mediar las recompensas y castigo.

- Ψ El **poder del experto** está basado en la creencia de que el actor tiene algún conocimiento especial y relevante para el dominio de influencia.
- Ψ El **poder legítimo** se basa en la creencia de que el actor tiene el derecho de influir.
- Ψ El **poder referido** envuelve la identificación con el influyente.
- Ψ Finalmente, el **poder de convencimiento** incluye la satisfacción con los mensajes persuasivos.

Respecto a la naturaleza del poder Boulding (1990), divide al poder en tres categorías principales: **Amenaza, Intercambio y Amor**

La Figura 1. Ilustra las tres categorías del poder y las subdivide en una tripartida desde el punto de vista de sus consecuencias. Que son:

- Ψ **El poder Destructivo**, que es el poder de destruir las cosas;
- Ψ **El poder Productivo**, que se encuentra en las herramientas y máquinas que fabrican cosas, en las ideas y los proyectos que construyen.
- Ψ Y **El poder Integrador**, es un aspecto del poder productivo que lleva aparejado la capacidad de construir, formar, crear y unir.

| | | | |
|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Amenaza | Destructivo | Productivo | Integrativo |
| Intercambio | Destructivo | Productivo | Integrativo |
| Amor | Destructivo | Productivo | Integrativo |

Figura 1. Categorías del poder: amenaza, intercambio y amor.

A continuación mencionaremos propiamente en qué consisten las tres categorías principales del poder de Boulding (1990).

Ψ **El poder de la Amenaza.**-La conducta que está estrechamente relacionada con el poder destructivo es la amenaza. La amenaza se origina cuando **A** dice a **B**: “Haz algo que quiero o haré algo que no quieres”. La amenaza puede ser explícita o implícita, pero siempre entraña algún tipo de comunicación. Por otro lado, el poder de la amenaza tiene también un elemento productivo en la capacidad de producir los medios de destrucción, como las armas, y un factor integrador cuando la amenaza corre a cargo de un grupo, como el ejército, que necesita “espíritu de equipo” para funcionar bien.

Ψ **El poder del Intercambio.**-Al igual que la amenaza, exige como mínimo dos partes y abarca un conjunto de actividades, desde el comercio formal y contractual hasta la reciprocidad informal. El intercambio empieza cuando **A** dice a **B**: “Haz algo que quiero y yo haré algo que quieres”. Si **B** acepta se da el intercambio.

El intercambio está estrechamente relacionado con el poder productivo por el simple hecho de que, a no ser que exista producción, no hay mucho para intercambiar. Además, como señaló acertadamente Adam Smith (Boulding, 1990), el desarrollo del intercambio aumenta el poder productivo mediante la especialización y el proceso de aprendizaje de los hombres.

Ψ **El poder del Amor.**-Además de la amenaza y del intercambio, existen relaciones que, a pesar de sus numerosos significados, se pueden definir con la palabra *amor*, tomándola en el sentido más amplio posible como un aspecto de la estructura integradora. En la relación amorosa, esencialmente, **A** dice a **B**: “Haces algo por mí porque me amas”. Puede tratarse de un cónyuge a otro; de un dirigente que habla a un seguidor. Si la palabra *amor* suena demasiado fuerte, se puede sustituir por respeto. El

poder destructivo -el poder de herir- también puede desempeñar un papel, pequeño pero complejo, en la relación amorosa.

Boulding (1990), considera también una segunda serie de categorías del poder en base a la naturaleza de este. En estas categorías se refiere a las instituciones que ejercen el poder y que también se corresponden bastante con los dos primeros conjuntos de categorías y son:

- Ψ **El poder político y militar**, que se basa fundamentalmente en los sistemas amenazadores y en el poder destructivo.
- Ψ **El poder económico**, que es aquel del que los ricos tienen mucho y los pobres, muy poco. Tiene mucho que ver con la distribución de la propiedad. Su núcleo son los sistemas de poder productivo y de intercambio, ya que estos constituyen la base de la renta.
- Ψ **El poder social**, que es la capacidad de hacer que la gente se integre en alguna organización a la que entrega lealtad.

Finalmente con lo que a Boulding (1990) refiere, manifiesta la existencia de otra categoría, esta vez basada en el poder personal. **El poder personal** es, el poder que posee una sola persona. El poder personal empieza con el poder sobre el medio físico, poder caminar, el hacer las cosas con las manos, etc.; esos poderes se adquieren mediante una compleja variedad de procesos de aprendizaje que duran toda la vida. Lo divide en:

- Ψ **El poder personal destructivo**: éste, no sólo toma la forma del daño o de la amenaza de causarlo, también toma la forma de la privación de algo o de su amenaza. El lado más oscuro del poder personal destructivo radica en el sadismo y en el masoquismo. Por otro lado el acto más extremo del poder personal destructivo es el suicidio; ya que es una manera de herir a otras personas, además de a uno mismo. Así mismo el poder de manchar o

destruir la reputación de alguien es un aspecto muy importante del poder personal destructivo.

Ψ **El poder personal económico:** es bastante más medible que las otras formas de poder, gracias a la existencia de la contabilidad y de la unidad que es el dinero. Sin embargo, muchas cosas que son sumamente importantes desde el punto de vista del poder personal económico - como por ejemplo el valor de los cuerpos y de las mentes de los individuos - no se miden fácilmente. Existen dos aspectos del poder económico estrechamente relacionados; uno es el capital o los valores. El otro es la renta, flujo o rendimiento. El capital es la “Fotografía instantánea” de las cosas económicamente significativas tal como existen en un momento dado. La renta son los acontecimientos, es decir, lo que cambia entre una fotografía y la siguiente. El valor de los cuerpos y de las mentes depende de la herencia genética; y de la herencia social, que no sólo se refiere a lo escrito en un testamento, sino en cuanto a las relaciones sociales, a los familiares que se tienen y amigos con que se relacionan.

Ψ **El poder personal integrador:** es la más importante de las tres categorías principales del poder. El poder integrador aumenta el poder económico y aun el poder amenazador. La forma más fundamental del poder integrador es el poder del amor. “Enamorarse” de otro ser humano es una forma de experiencia integradora. Cuando el amor es mutuo, el poder aumenta; y hay una reciprocidad; cuando no, el amado tiene cierto poder sobre el amante no correspondido. El respeto es otro aspecto muy importante en este sistema. El poder integrador se basa con frecuencia en la capacidad de crear ideas del futuro y de convencer a los demás de que son ideas válidas.

French y Raven por su parte, (1959, Martínez, 2003) dividen en cinco las formas de poder:

Poder legítimo: es la influencia que ejerce una persona por efecto de su puesto formal en la jerarquía de la organización.

Poder de retribución: es la influencia que se deriva de la capacidad de una persona para satisfacer las necesidades de otras.

Poder coercitivo: es la capacidad de una persona para conseguir el cumplimiento de sus instrucciones por medio del temor o el castigo.

Poder de referencia: es la influencia basada en la identificación personal.

Poder de experiencia: es el poder que se obtiene a lo largo del tiempo y con los conocimientos que se adquieren dentro de una organización.

Por otro lado, para Arias G. (1999), existen dos formas de poder:

Formal: se encuentra institucionalizado y reconocido legalmente. Por tanto, se le denomina también autoridad.

Informal: surge espontáneamente, aunque carece de legitimidad reconocida.

1.2.3 El poder y el género

Un punto importante a considerar en el estudio del poder es su origen, ya que éste surge de una realidad cotidiana que tiene que ver con la discusión en torno a la demostración de la existencia de la inferioridad y superioridad entre hombres y mujeres. Desde tiempos de nuestros antepasados, el hombre realizaba diferentes tareas a las mujeres, ya que debía enfrentarse con iguales y matar a los seres que habrían de servir como alimento, dichas tareas hacían patente la superioridad para la obtención de bienes ante la mujer, quien físicamente era menos fuerte. Antes de que se diera el patriarcado, existió el matriarcado en la sociedad primitiva. Se afirma que el estatus de las mujeres fue más visible, la mujer era elevada por su capacidad de procrear, existiendo un culto a la fertilidad y se cree que aunque los cargos importantes de la comunidad eran asignados a los varones, la mujer tenía una considerable influencia sobre las decisiones de éstos

(Rollins y Bahr, 1976; En Rivera y Diaz-Loving, 2002). A pesar de los años, uno de los poderes de la mujer, sigue siendo el de las funciones naturales de engendrar, de dar a luz y criar y que no pueden ser sustituidos por el hombre dada la dotación natural; ello constituye una fórmula extraordinariamente importante para ejercer el poder, sentir la supremacía de dar vida (López, 1990; Rivera y Diaz-Loving, 2002).

Noyola (1990, En Rivera y Diaz-Loving, 2002) afirma que el poder empieza a manifestarse de alguna manera en el hombre cuando se vislumbran las diferencias biológicas en ambos sexos, pues la mujer se encuentra en desventaja por su sistema reproductor, además por la estructura exterior y su fuerza física. En tiempos remotos el hecho de que el hombre saliera a cazar para que sobrevivieran él y su familia, representaba también un ejemplo más de su poderío, más tarde se ratifica este aspecto al considerar a la mujer inferior para combatir en la guerra, pero no se sabe cuándo el hecho de procrear hijos y atenderlos se convirtió en desigualdad para el hombre y la propia mujer (Galindo, 1996; En Rivera y Diaz-Loving, 2002). Así mismo se observó, que la aceptación y la creencia de un verdadero cambio promovido por el hombre, provocó que la mujer aceptara pasivamente las nuevas circunstancias de la conquista, y ella fuera objeto de posesión violenta y sádica; y con ello se convirtieron en víctimas de grandes injusticias como violaciones, servidora explotada en orden comercial y lujurioso (Peplau y Campbell, 1989; En Rivera y Diaz-Loving, 2002).

Sin embargo, en la actualidad se ha promovido la idea respecto a que los hombres y las mujeres son complementarios y, por otro lado, existe mayor flexibilidad a lo que antes se imponía respecto al rol sexual, sin dejar a un lado el aumento de la participación de la mujer que antes le eran exclusivos al hombre (Warner, Lee y Lee, 1986; Bird, Bird y Scruggs, 1984; Lee y Petersen, 1983; Noyola, 1990; Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Alvarado, 1996; en Rivera y Diaz-Loving, 2002). De hecho, empieza a hacer natural que la mujer quiera abandonar algunas prácticas y ya no

desea ser sutil en sus formas, ya no quiera depender de su sexo para adquirir y mantener poder. Se cansó de ser la que concreta, la que media y la que aún después de ganar, tiene que conformarse con la apariencia de perdedora (Noyola, 1990, Rivera y Diaz-Loving, 2002). La lucha de la mujer por su liberación es una lucha por ascender al poder en todos los órdenes del hacer de la especie.

Según Avilés (2001; en Uribe, 2001a) en un artículo periodístico afirma que a nivel mundial, la mujer aún no ha podido mantener su presencia en las posiciones de poder y autoridad. En la globalización el sistema de poder “está controlado por el colonialismo, el patriarcado y las prácticas dominantes”, según afirmación de la consultora Louise Morley del consejo Europeo sobre Educación Superior en el Sureste de Europa. Al respecto, en la conferencia Académica, “Equidad de género y transformaciones en las políticas de educación superior”, realizada en el centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, Louise Morley manifestó que a pesar de que la mujer pudo mantener su presencia a nivel mundial en las universidades, no lo ha logrado en las posiciones de poder y autoridad. Este fenómeno, dijo, se presenta por diferentes causas, como la pobreza, las barreras psicológicas y la cultura.

Myers (2000), afirma que en cuanto al poder y prestigio, en todas las sociedades conocidas es el hombre quien domina socialmente. El varón ejerce y expresa su mayor poder social de modos sutiles que resultan fascinantes; uno de ellos es el lenguaje. Robin Lakoff (1975; en Myers, 2000) dice que el “habla masculina” es firme y frontal; mientras que la mujer recurre más a una influencia indirecta que a una directa como lo hacen los hombres. Interrumpir es otra expresión de poder. Los sociólogos Candace West y Donald Zimmerman (1983; Myers, 2000) han observado que así como los padres interrumpen más a los hijos que éstos a sus padres, así el hombre interrumpe más a la mujer que la mujer a el hombre. También se puede expresar y reconocer el poder de modo no verbal. Nancy Henley (1977; en Myers, 2000) dice que el hombre mira a la mujer a los ojos, la mujer esquiva la mirada. El hombre es más amigo de la informalidad y más

distendido; la mujer es más tensa y mucho más inclinada a guardar las formas. El hombre expresa su opinión, la mujer sonríe, asiente y en algunos casos sólo sugiere. Johnson (1976, citado en Brown, 1983) por su parte, afirma haber observado en sus investigaciones que las estrategias de manipulación indirecta son las más usadas por las mujeres para manipular a los hombres.

Con respecto al uso de estrategias de poder por parte de los hombres como el poder remunerativo, la normatividad negativa, el autoritarismo y la coerción, la cultura tradicional podría derivar del patrón adjudicado al rol masculino, trabajar y sostener a la familia, mientras estar en casa, cuidar del marido y los niños es normativamente obligación de la mujer. Guillespie (1971; En Rivera y Diaz-Loving, 2002) enfatiza que las mujeres están estructuralmente bloqueadas por barreras sociales, legales y psicológicas que limitan su potencial. López (1990, en Rivera y Diaz-Loving, 2002), dice que el nivel de escolaridad juega un fuerte impacto debido a la información adquirida, pues entre las personas que cuentan con un nivel escolar bajo, se manifiestan más las actitudes de dominio y poder por parte del hombre, mientras que por parte de la mujer, se encuentran presentes la sumisión y la abnegación; contrario a lo que sucede en un nivel elevado de educación cuyos objetivos promueven la disposición al cambio y a considerar a la mujer con mayor igualdad. Sin embargo, se observa que la violencia contra la mujer rebasa en algunos casos las fronteras de los niveles escolares.

El poder que caracteriza al hombre es reconocido como el “verdadero poder”, poder que supedita y hace sentir una sensación “de muerte” a quien no lo posee y es sometido. Es evidente que el caso de la mujer es diferente, y con lo revisado hasta este punto, es posible afirmar que la mujer siempre ha sido poderosa, pero que sus formas, sus símbolos y su ámbito natural ya no lo son; la mujer ha sido desarraigada, pero obedeciendo a su impulso vital, desea incorporarse al ejercicio del poder fuera del entorno en que tradicionalmente lo había ejercido, así quiere ejercer su poder en la industria, en el campo deportivo, en la oficina, en la guerra, en el amor y en la política (Rivera y Diaz-Loving, 2002).

1.2.4. El poder en las Organizaciones

En las organizaciones es más fácil elaborar programas de capacitación para mejorar la comunicación, la calidad y eliminar conflictos, que aceptar que en las instituciones existen luchas de poder formal e informal, que éstas son comunes y que son parte de la naturaleza humana, a veces, con saldos positivos, en términos de liderazgo y productividad, pero en otras ocasiones, con batallas entre los integrantes de una misma organización y, en el mejor de los casos, contra los integrantes de otras organizaciones (Uribe,1997; Uribe, 2002c).

El estudio de la conducta interpersonal en las organizaciones se encuentra ampliamente explorado en el campo del poder y la influencia interpersonal. La influencia o el poder es ejercido cuando los actos de una persona cambian la actitud o la conducta de otra en situaciones que de otra manera no cambiarían, y cuando el cambio puede ser atribuido al sujeto en cuestión y sirve a los intereses de otro (Dah, 1957; Kipnis, 1976; Mintzber, 1983; Mowday, 1978, en Grams y Rogers, 1990; citados en Sánchez, 2003).

El poder es el más necesario y al mismo tiempo más dudoso elemento de los que intervienen en el progreso humano. El poder es la energía básica que se necesita para iniciar y mantener la acción o dicho de otro modo, la capacidad para convenir la intención en realidad y conservarla. El poder y la pugna gerencial existentes en las organizaciones pueden servir de instrumentos para lograr grandes cosas (Pfeffer, 1992).

El éxito individual en las organizaciones viene dado con bastante frecuencia por el hecho de trabajar con o por medio de los demás; mientras que el éxito de las organizaciones muchas veces está en función de la efectividad con la que los individuos coordinan sus actividades. Para la consecución del éxito en las organizaciones “el poder transforma los intereses individuales en actividades coordinadas que logran valiosos fines” (Pfeffer, 1992).

En una investigación a estudiantes de negocios canadienses surgió una clasificación sobre los tipos de decisiones más afectados por el poder y las influencias. Las decisiones referentes a la coordinación interdepartamental, a las promociones y a las transferencias de personales, así como las decisiones sobre la asignación de instalaciones y equipos, son, a juicio de los encuestados, las que están más expuestas a las acciones del poder. Por el contrario, las evaluaciones de la actividad del personal, las contrataciones de candidatos, las políticas de personal y las reclamaciones y quejas, son materias cuyas decisiones están menos conectadas con el poder (Pfeffer, 1992).

El poder se usa más frecuentemente en situaciones de moderada interdependencia. Por lo mismo, cuando la interdependencia es grande, la gente es propensa a trabajar en equipo, a fraguar metas comunes y a coordinar actividades. Sin esta predisposición es probable entonces que su organización o grupo se encamine al fracaso (Pfeffer, 1992).

Para Jerry Slancik y Pfeffer (citados en Pfeffer, 1992), “interdependencia es la razón por la que nada resulta del todo como uno quisiera. Cualquier acontecimiento que dependa de mas de un simple agente casual, constituye un resultado basado en agentes interdependientes, existe interdependencia siempre que el sujeto activo no controle enteramente todas las condiciones necesarias para el logro de una acción o para la obtención del resultado deseado que trascienda es esta acción” (pp.34).

Por otro lado, la abundancia de recursos reduce la interdependencia, mientras que la escasez la aumenta. Así también, en un estudio del poder realizado en una pequeña empresa, puso de relieve que los empleados que poseían la información más precisa sobre la verdadera red de las influencias, eran los más poderosos (Pfeffer, 1992).

El poder no se suele emplear cuando no hay diferencias en puntos de vistas o cuando no existe una situación conflictiva. Por ello, como mejor se puede

diagnosticar el poder es fijándose en aquellas decisiones importantes que implican una actividad interdependiente y que pueden conducir a desacuerdos. Entre estas decisiones podría estar la asignación o repartimiento de recursos escasos, ya sea en forma de dinero, status y cargos o de dirección estratégica y enfoque de la organización.

Un modo de descubrir quien tiene el poder en la organización es preguntando a la gente. Para determinar si la información es fiable hay que tener en cuenta la reactividad del proceso. Los métodos de opinión dirigidos a medir el poder, no siempre son lo bastante fiables para ser usados en solitario, además los indicadores de poder según la opinión, solamente recaban información del momento (Pfeffer, 1992).

El poder se utiliza para realizar acciones; por lo que una forma de determinar quién tiene poder es observar quién y en qué medida se beneficia de las acciones administrativas, sobre todo de aquellas que sean controvertidas (Pfeffer, 1992).

Los salarios también pueden ayudarnos a diagnosticar el poder en los diferentes niveles jerárquicos de las organizaciones. Ya que las diferencias salariales pueden así mismo descubrir aquellas distribuciones informales de poder que siempre existen en las organizaciones (Pfeffer, 1992).

Según Boulding (1990), la estructura total del poder en las organizaciones en el mundo está en constante evolución. Menciona, que la estructura del poder interno en una organización depende, sobre todo, de la naturaleza de la jerarquía, ya que atañe a las personas que forman parte de la organización y a los departamentos u otras suborganizaciones dentro de ella. Así también, todas las organizaciones dependen unas de otras y se influyen recíprocamente.

Por otro lado, afirma Boulding (1990), que uno de los usos del poder destructivo consiste en llevar a cabo las amenazas. Las organizaciones para la destrucción se distinguen por la propiedad y el control de las armas, que son instrumentos para

destruir la vida humana, la salud o las propiedades valiosas. Así mismo, todas las organizaciones disponen, en mayor o menor grado, del poder económico, ya que no existe ninguna organización sin bienes económicos que le pertenezcan de algún modo y sobre los cuales tenga poder. Finalmente, menciona que todas las organizaciones han de tener poder integrador, de lo contrario no sobrevivirían.

Se puede afirmar que el poder se relaciona íntimamente con la influencia social. Con relación al contexto laboral y Organizacional se pueden derivar los siguientes elementos de análisis (Uribe, 2002c).

- Ψ Siempre existirá alguien que dirija la influencia, o al menos que pueda ser considerado como intento de fuente de influencia o poder.
- Ψ Por lo tanto, al menos existirá alguien que sea receptivo de la influencia o poder.
- Ψ Desde un punto de vista organizacional y de acuerdo con la implicación de la “dependencia unilateral”, pueden existir “intentos de influencia” desde tres vías: jefe a subordinado, de subordinado a jefe y de subordinado a subordinado.
- Ψ El uso de tácticas de influencia puede ser determinante en la efectividad del intento de influir, en otras palabras, el poder y su capacidad de realización puede estar determinado por las estrategias utilizadas por la fuente de influencia, independientemente de la capacidad de poder, de la resistencia al mismo y de la dependencia unilateral.

Arias Galicia (1999), afirma que en la situación actual de nuestro país es importante conocer indicadores provenientes de investigaciones psicológicas para comprender el comportamiento del trabajador mexicano.

1.2.5 El Poder en México

Identificar las características propias del mexicano se ha convertido en una preocupación, tanto personal como profesional, ignorando donde empieza una y donde termina la otra, se influyen mutuamente. Sin embargo, no fue sino hasta

1900 que Ezequiel A. Chávez apunta a la necesidad de conocerlo para evitar seguir cometiendo errores a través de la implantación inadecuada e impensada de teorías y preceptos extranjeros a nuestra población. Al reflexionar sobre el mexicano, Alfonso Reyes (1952, citado en Reyes Lagunes, 1999) lo caracteriza como reservado, desconfiado mesurado, sobrio y por demás europerizado. Luis Spota lo presenta con un alto apego a las costumbres extranjeras. Carlos Fuentes (1958, citado en Reyes Lagunes, 1999) describe a la burguesía mexicana como tendiente a apropiarse cuando antes de los moldes clásicos de la burguesía capitalista; Octavio Paz lo encaja en su laberinto de la Soledad (1959, citado en Reyes Lagunes, 1999). Los enfoques recién mencionados, proponen que es la Revolución la que origina, propiamente dicho, la individualidad del mexicano. Sin embargo, en diversos estudios realizados (Díaz Guerrero, 1977; La Rosa y Díaz Loving, 1991; Triandis, 1989; citado en Reyes Lagunes, 1999) se han encontrado que la mexicana es una cultura colectivista en la que predomina el interés del grupo. Los mexicanos se han transformado cualitativamente, predominando en su personalidad características más positivas (Reyes Lagunes, 1999).

En la sociocultura mexicana, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto. (Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 1988; citado en Rivera y Díaz-Loving, 2002). Rivera y Díaz-Loving en 1995 (En Rivera y Díaz-Loving, 2002), encuentran que los sujetos mexicanos definen al poder como autoridad. Se debe recordar también, que la cultura es preponderantemente jerárquica y vertical en su organización (Díaz Guerrero, 1993, citado en Rivera y Díaz-Loving, 2002). Otra forma de definir poder en México es a través del amor. En la cultura mexicana, la obediencia afiliativa juega un papel preponderante en la interacción del poder (Díaz Guerrero, 1984; citado en Rivera y Díaz-Loving, 2002).

El poder masculino se refiere a la emoción experimentada (tanto por el hombre como por la mujer) de que la voluntad de éste está subordinada a la de aquel y de

que la autoridad general en las autoridades duales o familiares, cualesquiera que sean los términos en que una sociedad defina la autoridad, reside en último término en el varón. Se propone además, que el poder se da en la pareja cuando se observa el dominio y la imposición de ideas, actitudes o sentimientos de un cónyuge hacia otro sin importar su decisión u opinión (Rivera y Diaz-Loving, 2002).

Al hurgar directamente en la mente de los mexicanos en busca de las aceptaciones del poder en las relaciones íntimas, Rivera Aragón, Díaz Loving, Sánchez Aragón, Ojeda García, Lignan Camarena, Alvarado Hernández y Avelarde Barrón (1994; en Rivera y Diaz-Loving, 2002). Encuentran que el poder es definido por las mujeres como amor, comunicación, confianza, respeto, comprensión y unión.

La historia de la cultura mexicana parece indicar que a partir de la conquista y por la evolución histórica de los acontecimientos, en un momento dado, y de manera no verbalizada, quedó prescrito que en la familia el hombre debería ejercer todo el poder y la mujer todo el amor, en su espontáneo, ingenuo, generalmente bondadoso y abnegado comportamiento (Díaz Guerrero, 1996).

El problema del poder es fundamental y permea la interacción del hombre con su medio, consigo mismo, y las relaciones interpersonales entre los diferentes grupos sociales. El poder afecta todos los aspectos de la vida humana. Tal vez su misma omnipresencia induce a tratar de omitirlo y/o reprimirlo psicológicamente, como un problema que merece un análisis teórico y empírico serio y sistemático (Rivera y Diaz-loving, 2002).

Específicamente y con relación al uso de las estrategias es importante reconocer que hay personas que ejercen el poder como parte de un plan de vida, es decir, manipulan a los demás como resultado de una filosofía de su existencia y es

precisamente esta concepción de la estrategia manipuladora la que llevó a Christie y Geis (1970), a considerar a Nicolás Maquiavelo como el descubridor del maquiavelismo, ya que en sus textos desenmascaró a esa parte humana que siempre ha existido en el hombre pero de la que no se habla, es decir, el engaño, la mentira, los intereses ocultos y sobre todo una concepción que coloca al descubierto el hecho de que para que exista un manipulador debe existir un manipulado.

En base a esta reflexión se debe hacer un alto necesario para hablar sobre quien fue Nicolás Maquiavelo (1469-1527), y cuáles fueron algunas de las aportaciones que dio para entender un poco más la conducta humana.

Cap 2. Maquiavelismo

El término Maquiavelismo es usado con mucha frecuencia en la actualidad en el ámbito social, como algo que tiene que ver en mentiras, engaño, falta de ética y manipulación, para satisfacer los deseos personales. Este término surge a partir del historiador y pensador político Nicolás Maquiavelo, quien nace el 3 de mayo de 1469, en Florencia, Italia. Sus obras más famosas son “*Discursos*” y “*El príncipe*” escrito en 1513. En este último libro se encuentra expresada la situación política de su tiempo, y se exponen comportamientos relacionados con la mentira, la manipulación y la política. Maquiavelo describe en su obra cómo se puede adquirir y conservar el poder. El interés de Maquiavelo se centra, como se puede observar en su obra, en la política como “arte de conquistar el poder”. El príncipe, en cuanto conquistador y dueño del poder, en cuanto encarnación del Estado, está por principio (y no por accidente) exento de toda norma moral. El bien del Estado y su fin se sitúa absolutamente por encima de todos los fines particulares por más sublimes que se consideren (Martínez, 2003).

La manipulación es el tema bajo el que gira la obra, como el medio fundamental de ganar y mantener el control sobre los demás. Estos escritos marcan por tanto el inicio del Maquiavelismo. Nicolás Maquiavelo (1469-1527) abarca actitudes morales y hasta cierto punto, cómo es que las personas pueden ser persuadidas y cómo persuadir a otros (Greenlee, Cullinan y Morand, 1995), es decir, la habilidad en el manejo del poder.

Para conocer qué es el Maquiavelismo es necesario saber de donde surge y a partir de quien. Por ello veremos un poco sobre quien fue Nicolás Maquiavelo (1469-1527).

2.1 Bibliografía de Nicolás Maquiavelo

De mediana estatura, delgado, “blanco como la nieve”, pero con la cabeza que parece terciopelo; “sabio y prudente” en la estimación de los compañeros de despacho, elogiado por sus superiores por su diligencia en el cumplimiento de sus misiones. Así lo describe Chabod en su libro “Escritos sobre Maquiavelo” (Chabod, 1964/2005).

Nicolás Maquiavelo Florencia (1469-1527). Escritor y estadista florentino. Nacido el 3 de Mayo de 1469, en el seno de una familia noble empobrecida. Sus padres fueron Bernardo y Bartolomea Nelly, viuda de Niccoló Benizzi; de buen linaje. No hay otros datos que autoricen a aventurar conjeturas acerca de su educación, salvo la influencia general del ambiente de Lorenzo el Magnífico. Maquiavelo tenía cierta cultura clásica, conocía sobre los padres de la literatura italiana, Dante, Petrarca y Boccaccio, y también es seguro que entendía de música. Pero es imposible especificar con mayor precisión los límites y el carácter de esa cultura (Chabod, 1964/2005).

Nicolás Maquiavelo vivió en Florencia en tiempos de Lorenzo y Pedro de Médicis. Tras la caída de Savonarola (1498) fue nombrado secretario de la segunda cancillería encargada de los Asuntos Exteriores y de la Guerra de la ciudad, cargo que ocupó hasta 1512. Durante este período se ve involucrado en una serie de puestos políticos que lo obligan a informar y obrar, más no de deliberar, y es donde se empapa de conocimiento y de cultura (Chabod, 1964/2005). Así mismo este período lo llevó a realizar importantes misiones diplomáticas ante el rey de Francia, el emperador Maximiliano I y César Borgia, entre otros.

La amplia experiencia acumulada por Maquiavelo en las cortes europeas, su contacto con príncipes y su observación de las decisiones de los gobernantes, le permitieron conocer las características de los hombres de estado y los alcances de sus actos políticos. Esto, aunado a que fue testigo de cómo Florencia era sabotada, por los franceses y españoles principalmente, y al deseo de ver a su

patria libre de la dominación política de dichos países, lo condujeron a la creación de sus obras más grandes (Chabod, 1964/2005).

Su actividad diplomática desempeñó un papel decisivo en la formación de su pensamiento político, centrado en el funcionamiento del Estado y en la Psicología de sus gobernantes. Su principal objetivo político fue preservar la soberanía de Florencia, siempre amenazada por las grandes potencias europeas, y para conseguirlo creó la milicia nacional en 1505. Para Maquiavelo ofender a su patria es una ofensa personal, donde “prefería escribiendo y errando, ofenderse a sí mismo en lugar de no escribiendo y errando, perjudicar a Florencia” (Chabod, 1964/2005). Intentó sin éxito propiciar el acercamiento de posiciones entre Luis XII de Francia y el papa Julio II, cuyo enfrentamiento terminó con la derrota de los franceses y el regreso de los Médicis a Florencia en 1512.

Como consecuencia de este giro político, un año más tarde, Maquiavelo cayó en desgracia, fue acusado de traición, encarcelado y torturado. Tras recuperar la libertad se retiró a una casa de su propiedad en las afueras de Florencia, donde emprendió la redacción de sus obras, entre ellas su obra maestra, “*El príncipe*”, que dedicó a Lorenzo de Médicis (a pesar de ello, sólo sería publicada después de su muerte).

En 1520, el cardenal Julio de Médicis le confió varias misiones y, cuando se convirtió en Papa, con el nombre de Clemente VII en el año de 1523, Maquiavelo pasó a ocupar el cargo de superintendente de fortificaciones para 1526. Un año más tarde en 1527, las tropas de Carlos I de España tomaron y saquearon Roma, lo que trajo consigo la caída de los Médicis en Florencia y la marginación política de Maquiavelo, quien murió poco después de ser apartado de todos sus cargos. Sus restos mortales reposan en la iglesia de Santa Croce, entre los mausoleos de Galileo y de Miguel Ángel y a pocos pasos de Dante Alighieri (Uribe, 2001a).

La obra de Nicolás Maquiavelo se adentra por igual en los terrenos de la política y la literatura. Sus textos políticos e históricos son deudores de su experiencia diplomática al servicio de Florencia, caso de *Descripción de las cosas de Alemania*

(Ritrato delle cose della Alemagna, 1532). En *Discursos sobre la primera década de Tito Livio* (Discorsi sopra la prima deca di Tito Livio, 1512-1519), esbozó la teoría cíclica de la historia: la monarquía tiende a la tiranía, la aristocracia se transforma en oligarquía y la democracia en anarquía, lo que lleva de nuevo a la monarquía. El pueblo, que da vida al primer libro de "*Los Discursos*" y llena de por sí el pensamiento, precisamente hasta el punto de hacer opinar a Maquiavelo que la lucha entre patricios y plebeyos era la fuente de la grandeza romana, está aquí ausente, no aparece siquiera de lejos.

Según Grafton (2000; en Uribe, 2001a), Maquiavelo tuvo un obsesivo interés por el funcionamiento de la política, su pasión por los chismes relacionados con los hombres importantes y los asuntos de altura, su empeño desesperado por dar reglas capaces de predecir la manera en que los hombres respondía a los desafíos y a las crisis políticas: éstos y muchos rasgos más de carácter e intelecto lo compartía con un gran número de sus conciudadanos. De esta manera Maquiavelo logró plasmar en su texto "*El príncipe*", principios éticos generales: la naturaleza del hombre y el propósito del gobierno, pero sostuvo abiertamente que él abordaría la política como era realmente. Maquiavelo habló constantemente de la virtud, pero empleó el término "virtud" en muchos sentidos, incluido aquel de la habilidad básica requerida, independiente de cualquier asunto sobre el bien y el mal, para conservar el control de los súbditos y de los reinos.

En "*El príncipe*", obra inspirada en la figura de César Borgia, Maquiavelo describe distintos modelos de Estado según cuál sea su origen (la fuerza, la perversión, el azar) y deduce las políticas más adecuadas para su supervivencia. "*El príncipe*" se transfiere de una solución y un método al método y la solución opuestos, sin salidas intermedias. La transacción, la vía de en medio, le resultan ya ahora a Maquiavelo las más falaces de las soluciones: o ser del todo buenos o del todo malos. Maquiavelo con "*El príncipe*" se convirtió para las generaciones que le siguieron, en un teorizador de la política, en un preceptor de normas singulares y en un consejero de los jefes de gobierno (Chabod, 1964/2005). Para el

Maquiavélico, "el fin justifica los medios", y los hombres son movidos por dos tipos de pensamientos: "El amor y el miedo".

Pérez-Cortés (1998, Uribe y García, 2005) asegura que Maquiavelo se inspiró en un profundo pesimismo acerca de la naturaleza humana, donde el hombre es un ser manipulable mediante elementos como la mentira y la simulación, dichos elementos asociados a facultades exclusivamente humanas como el lenguaje y la conciencia.

Seguramente, la obra de Nicolás Maquiavelo (1469-1527) más leída y discutida de la literatura política de todos los tiempos es "El príncipe", fue escrita entre Julio y Diciembre de 1513, cuando Maquiavelo preocupado por los destinos de Florencia e Italia, y deseoso de expresar su pensamiento madurado en muchos años de experiencia política, elaboró esta obra (Chabod, 1964/2005). *El príncipe* es una obra concebida sin interrupción por la mente de su autor. El libro se publicó póstumamente; la primera edición es de 1532 (Chabod, 1964/2005).

Maquiavelo se planteó el problema de si el hombre es bueno o malo, aunque en "El príncipe" afirma que es malo. Existe, eso sí un ser absolutamente malo, pero para llegar a ser tal descubre Maquiavelo la necesidad de una voluntad firme y resuelta, tanto para llegar a ser absolutamente bueno como para llegar a ser absolutamente malo. Por otra parte, coloca la moralidad exclusivamente en los fines y califica como acción moral toda aquella que, de un modo u otro, conduzca hacia ellos, aunque contravenga la juricidad o la moralidad convencionales (Romero, 1986; en Aragón-González, 2003). Maquiavelo indica en su obra que hay tanta diferencia de cómo se vive a como se debe vivir, que quien deja lo que se hace por lo que se debería hacer, aprende más bien su ruina que su salvación: porque un hombre que quiera en todo hacer profesión de bueno fracasará necesariamente entre tantos que no lo son; por lo que, para conservar el poder debe aprender a poder no ser bueno y utilizar o no este conocimiento según lo necesite (Maquiavelo, 1513/1998).

Desde esa perspectiva se analiza el perfil psicológico que debe tener el príncipe y se dilucida cuáles son las virtudes humanas que deben primar en su tarea de gobierno. Maquiavelo concluye que el príncipe debe aparentar poseer ciertas cualidades, ser capaz de fingir y disimular bien y subordinar todos los valores morales a la razón de Estado, encarnada en su persona (Uribe, 2001a).

El pensamiento histórico de Nicolás Maquiavelo quedó plasmado fundamentalmente en dos obras: *La vida de Castruccio Castracani de Luca* (1520) e *Historia de Florencia* (*Istorie fiorentine*, 1520-1525). Entre sus trabajos literarios se cuentan variadas composiciones líricas, como *Las decenales* (*Decennali*, 1506-1509) o *El asno de oro* (*L'asino d'oro*, 1517), pero sobre todas ellas destaca su comedia *La mandrágora* (*Mandragola*, 1520), sátira mordaz de las costumbres florentinas de la época. *Clizia* (1525) es una comedia en cinco actos, de forma aparentemente clásica, que se sitúa en la realidad contemporánea que Maquiavelo tanto deseaba criticar (Enciclopedia Microsoft ,2004).

Maquiavelo, al tiempo que expone algunos de los principios generales que le son inspirados por su larga meditación- y, ante todo, el que para él es fundamental, el de la necesidad de una milicia propia- tiene simultáneamente que descubrir las leyes humanas y particulares en las cuales se basa ahora el difícil arte del gobierno.

Para Francis Bacon (1605, Gómez-Robledo, 2002; citado en Aragón-González, 2003), debemos estar agradecidos con Maquiavelo por habernos mostrado abiertamente y sin ningún disimulo, lo que los hombres hacen y no lo que deben hacer. El maquiavelismo se resume en la proposición de que “el fin justifica los medios”, ya que la crueldad, la traición y cuanto más quiera, no son sino medios que el gobernante debe poner por obra en la consecución del fin primario y absoluto, que es la conservación y el incremento del Estado (Gómez-Robledo, 2002; en Aragón-González , 2003).

Según Grafton (2000; Uribe, 2001a), Maquiavelo se convirtió en un maestro. Ya que generaciones de lectores en las cortes y en las universidades aprendieron en

él a escrutar las decisiones políticas con un nuevo y duro realismo y con un claro sentido de que los gobernantes que esperan sobrevivir no han de evitar ciertas formas de engaño. Maquiavelo le dio su nombre al “Maquiavelo”, el intrigante que manipulaba a los demás en las tragedias jacobinas, pero también ofreció el núcleo de las doctrinas de la “razón de Estado” que se volvieron la educación política básica de la Europa moderna. Y remata el autor, sentenciando que no es sorpresa que el retrato del príncipe aún posea la fuerza de fascinar, asustar e instruir.

Este es un vistazo rápido y breve sobre Nicolás Maquiavelo Florencia (1469-1527). Ya que resulta importante conocer de dónde surge y de dónde es tomado el Maquiavelismo alrededor del que gira este trabajo.

Ahora que conocemos quien fue Maquiavelo (1469-1527), resulta menesteroso conocer en que consiste propiamente y qué es el “Maquiavelismo”.

2.2 Conceptos de Maquiavelismo

Christie y Geis (1970) fueron los primeros psicólogos que estudiaron el comportamiento de la manipulación al preguntarse ¿qué características tiene alguien que es efectivo en controlar a otros?, encontrando que, varios siglos atrás Nicolás Maquiavelo (1469-1527) había escrito un texto históricamente revelador sobre la manipulación y la filosofía que impulsa este comportamiento: *“El Príncipe”* (1513/1998).

Para Christie y Geis (1970) la “manipulación maquiavélica” es una orientación de conducta interpersonal que manipula a otros para obtener beneficios mediante la mentira.

Vleeming (1979), dice que el maquiavelismo denota una dimensión de la personalidad en la que la gente puede ser clasificada en una forma más o menos

manipuladora de diferentes situaciones interpersonales según convenga a los intereses del manipulador.

Para Byrne y Whiten (1988, Uribe, 2000), el maquiavelismo es un tipo de inteligencia social que ayuda a comprender algunos comportamientos de competencia y éxito en el trabajo.

Para Gable y Dangelo (1995, en Uribe, 2000) el maquiavelismo es como una dimensión de la personalidad para categorizar individuos que tienen la creencia de que la persuasión y la manipulación ayudan a obtener logros personales.

Los biólogos evolucionistas expresan que la manipulación es una especie de inteligencia social en términos de adaptación que permite a las especies mantenerse en la lucha de la evolución. Así es que Wilson, Near y Miller (1996), por su parte definen al maquiavelismo como una conducta de estrategia social que involucra la manipulación de otros para obtener beneficios personales, frecuentemente contra los intereses de otros. Dichos autores aclaran que cualquiera es capaz de manipular a otros en diferentes grados y que el egoísmo y la manipulación son los comportamientos más ampliamente estudiados por la biología evolutiva sobre este tema.

Según Robbinz (1996; en Uribe y García, 2005) investigaciones y observaciones recientes han identificado factores que estimulan el comportamiento político tales como el autocontrol, las expectativas, el locus de control y la manipulación, también llamada maquiavelismo.

Hellriegel, Slocum, Jr. y Woodman (1998, en Martínez, 2003), definieron maquiavelismo como un estilo personal de conducta frente a los demás, que se caracteriza por:

- a) El uso de la astucia, el engaño y el oportunismo en las relaciones interpersonales,
- b) Un punto de vista cínico de la naturaleza de las otras personas y

c) La falta de preocupación respecto a la moral convencional.

Ahora bien, considerando que Christie y Geis (1970) bautizaron a la manipulación como Maquiavelismo en honor a Nicolás Maquiavelo y, por las coincidencias literarias que sobre este constructo se han hecho, principalmente en el campo de la política y su aplicación a la Psicología, donde encontramos una estrecha relación entre el comportamiento político y la mendacidad se ha decidido utilizar también al constructo de “Maquiavelismo” como sinónimo de manipulación

Para los fines de esta investigación se retomó la definición de maquiavelismo de Uribe-Prado (2001a):

“Una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional” (pp.39).

Ahora que conocemos la definición de Maquiavelismo, nos enfocaremos a la investigación que se ha hecho sobre esta orientación y su relación con diversas variables.

2.3 Maquiavelismo, su investigación y relación con diversas variables.

El Maquiavelismo más que una característica de personalidad debe ser considerado como una orientación de conducta interpersonal. La importancia del pensamiento maquiavélico ha quedado demostrada no sólo por la investigación psicológica, sino por su importancia literaria y política. El Maquiavelismo, es por tanto, un proceso de influencia social, relacionado con la política, el poder y las conductas expresivas (Christie y Geis ,1970), que con frecuencia es acompañado de implicaciones condenatorias (Christie y Geis, 1970; en Wilson, Near y Miller, 1996).

Para Pérez-Cortés (1998; Uribe, 2001a) la mentira está asociada a facultades exclusivamente humanas: el lenguaje y la conciencia. Pero es tal vez el comportamiento humano que involucra a la manipulación desde una visión de falsedad, engaño y simulación como lo propone Maquiavelo.

Existe una clasificación de la mendacidad que Pérez-Cortés (1998; Uribe 2001a) proporciona, la cual puede ser utilizada como una manera de concebir a la manipulación y específicamente bajo la conceptualización de Maquiavelo. Según este autor, después de un profundo análisis filosófico de la mendacidad (relativo a la mentira), fue Nicolás Maquiavelo, principalmente en *“El Príncipe”*, quien explicó el comportamiento político como un sinónimo del arte de mentir.

Christie y Geis (1970), fueron los primeros en estudiar el maquiavelismo, y en desarrollar una escala (Mach IV y posteriormente el Mach V) para medir el grado en que las personas sienten que los otros son susceptibles a ser manipulados en situaciones de interacción personal. Christie y sus colaboradores validaron la escala con una serie de estudios de laboratorio, en los que se procuraba tener controladas todas las variables (Biggers, 1977).

Christie y Geis (1970), describen que la gente altamente maquiavélica son aquellos que tienen éxito en una gran variedad de situaciones ambiguas de grupo. Personas con un alto nivel maquiavélico, manipulan más, ganan más son menos influenciables, persuaden más a otros y algunas otras diferencias significativas de los que tienen una orientación maquiavélica menor. En situaciones ambiguas en donde se proveen momentos para la improvisación, son menos susceptibles a desviar la presión social. Las propiedades psicométricas del test han sido validadas por investigaciones anteriores. Éstas han examinado la orientación maquiavélica de estudiantes de negocios, probando que los que tienen un nivel de maquiavelismo más alto, también obtienen una mayor puntuación en este test.

El Maquiavelismo ha sido estudiado desde hace décadas atrás, y para su investigación y medición se creó un instrumento o escala especial (Mach), basada en las obras de Maquiavelo (*“El Príncipe”* y *“Los Discursos”*). Así que *grosso modo* en la siguiente parte hablaremos sobre este instrumento, y sobre la investigación al respecto en México.

2.3.1 Medición del Maquiavelismo

En 1954, el Gobierno de los Estados Unidos de Norte América, formó el Centro para Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta, y Christie, fue miembro de éste, participando con un grupo compuesto de científicos sociales que estaban interesados en la conducta política, específicamente en explorar los factores psicológicos y sociales implícitos en los miembros de organizaciones políticas y religiosas. Este grupo realizó una revisión de los escritos de teóricos del poder, tanto antiguos como modernos, y encontraron que a pesar de las diferencias de tiempo y cultura, el hombre es básicamente falible y crédulo (Christie y Geis, 1970). Se plantearon las siguientes preguntas: ¿Qué características debía tener una persona que es efectivo en controlar a otros? y ¿Qué clase de persona debería ser? e identificaron cuatro características provenientes de la literatura revisada para definir a una persona manipuladora:

- Ψ Una relativa carencia de afecto en relaciones interpersonales (poca empatía o identificación). Refiriéndose a quienes hacen, que los demás realicen lo que ellos quieren. Son manipuladores con los individuos que les tienen empatía, una vez que ocurre la empatía, es más fácil usar influencias psicológicas para lograr que los otros hagan cosas que en un principio no querían hacer.
- Ψ Una carencia de preocupación por la moral convencional (poco remordimiento). La definen en términos similares a los de la gente mentirosa, y que engaña, tal parece que los manipuladores tienen una visión verdaderamente utilitarista y no una moral en lo que respecta a sus interacciones con los demás.

- Ψ Una carencia de psicopatología manifiesta. Existe la creencia de que el manipulador puede estar enfermo. Se menciona que los manipuladores cubren sus necesidades emocionales distorsionando su percepción, por lo que presumiblemente es más neurótico que psicótico; sin embargo, los hallazgos mostraron que los manipuladores están generalmente en un promedio de normalidad social, desde luego, sin pretender hacer del manipulador el símbolo de la salud mental.
- Ψ Bajo compromiso ideológico (sigue sus propias prioridades, no las del grupo). El manipulador debe ser envolvente a tal grado que su ideología está vinculada a cualquier tipo de meta, mientras él alcance la suya.

Estos hallazgos han sido de gran interés para diversos investigadores, quienes han llevado a cabo estudios para tratar de encontrar los factores que puedan estar relacionados con el maquiavelismo (Christie y Geis, 1970).

Entre la revisión de dichos escritos estaban "*El Príncipe y los Discursos*" de Nicolás Maquiavelo, mismos que fueron útiles para comprender a los manipuladores, por lo que bautizaron a esta orientación de conducta como "maquiavelismo" (Christie y Geis, 1970).

Christie y Geis (1970) consideraron a Maquiavelo como el descubridor del "maquiavelismo", ya que en sus textos puso al descubrimiento esa parte humana que siempre ha existido en el hombre pero de la que no se habla, es decir, el engaño, la mentira, los intereses ocultos y sobre todo una concepción que coloca al descubierto el hecho de que para que exista un manipulador debe existir también un manipulado.

Por ello, Christie y Geis (1970), fueron considerados como los primeros Psicólogos que decidieron estudiar el concepto de maquiavelismo como un

importante eje de variaciones del comportamiento humano (Wilson, Near y Millar, 1996).

Christie y Geis (1970) desarrollaron en una década (1959-1969) cerca de 38 estudios de laboratorio. Y publicaron su libro “Estudios sobre Maquiavelismo” en 1970. En el cual concluyeron que en general los sujetos con un alto nivel en maquiavelismo, manipulan más, ganan más, son persuadidos menos y logran persuadir a otros más que los que tienen un nivel inferior de maquiavelismo. También encontraron que quienes califican alto en maquiavelismo alcanzan su plenitud cuando interactúan cara a cara con otros, más que indirectamente; cuando la situación facilita la improvisación (es decir, cuando existen pocas reglas) cuando el involucramiento emocional o afectivo por detalles irrelevantes para el éxito distrae a los bajos en maquiavelismo (Wilson, Near y Millar, 1996).

Christie y Geis (1970) desarrollaron un instrumento para medir los niveles de maquiavelismo llamado Mach IV y posteriormente el Mach V, que fueron los únicos instrumentos conocidos y utilizados para evaluar maquiavelismo, por mucho tiempo. Derivados de un exhaustivo análisis de “*El Príncipe*” y “*Los Discursos*” de Nicolás Maquiavelo (1469-1527). Las escalas están diseñadas en un formato tipo Likert. Los reactivos incluyen tres subescalas:

- 1. Tácticas:** Acciones planteadas (recomendaciones) para afrontar situaciones específicas para obtener beneficios también planteados a costa de los demás (Tactics).
- 2. Moralidad:** Comportamientos que pueden ser clasificados en algún grado de “malos” frente a los convencionalismos sociales, p.e. engañar (Morality).
- 3. Visión:** Para que una persona sea manipuladora necesita primeramente creer que este mundo se rige por manipuladores y manipulados (Views).

Los altos y bajos puntajes en la escala se refieren a alto y bajo maquiavelismo, respectivamente.

Rodríguez Huerta (2001, en Hernández y Martínez, 2005), menciona que al llegar a la interpretación del Mach, Christie y Geis (1970) señalaron 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 para no ser descubiertos en su alto maquiavelismo.

De 1970 a la fecha se han llevado a cabo investigaciones relacionadas con maquiavelismo en el ámbito de la Psicología social, la Psicología organizacional e incluso en la Biología evolutiva (Wilson, Near y Miller, 1996). Algunos autores se han interesado en hipótesis relacionadas con el valor de adaptación de las conductas de manipulación como un factor de supervivencia de las especies en términos evolutivos (Bryne y Whiten, 1998; De Waal, 1986; en Uribe, 2001a).

El Mach de Christie y Geis (1970), ha sido traducido y utilizado en muchos países. México, no fue la excepción, y también se tradujo y se aplicó; sin embargo, fue necesario desarrollar una escala más apropiada para medir el maquiavelismo en mexicanos.

2.3.2 Maquiavelismo en México

En México, se han realizado pocos estudios sobre maquiavelismo. Rodríguez-Huerta (2001, citado en Uribe, 2002a), tradujo y aplicó el Mach IV de Christie y Geis (1970), encontró algunos reactivos relacionados con tácticas, sin embargo, el instrumento no mostró cabalmente relación con otras variables, que confirmaran o rechazaran los hallazgos internacionales (Uribe, 2002a). Debido a esto, Uribe-Prado (2000) llevó a cabo una investigación con el propósito de conocer el significado de la manipulación maquiavélica. Con base en los hallazgos de Uribe-Prado (2000 y 2001a), respecto a la manipulación maquiavélica con mexicanos y con la finalidad de poder hacer investigación y evaluación con ejecutivos mexicanos en esta área, desarrolló un instrumento denominado: Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ).

A partir de ello, se ha empezado a hacer una mayor investigación sobre lo que es el maquiavelismo en México, y su relación con diferentes variables de carácter psicológico y socio-demográfico. Sin embargo, aun hay mucho por conocer sobre el maquiavelismo y su relación con diversas variables, en la población mexicana. Por ello se presenta este trabajo como una aportación más a la investigación en México sobre maquiavelismo.

El maquiavelismo ha sido vinculado con muy diversas variables, dando lugar a una amplia gama de interpretaciones relacionadas con componentes psicológicos. A continuación veremos se señalarán algunas variables con las que se ha relacionado y estudiado el Maquiavelismo.

2.3.3 Maquiavelismo y Empatía

Christie y Geis (1970) mencionan que una persona manipuladora tiene una relativa carencia de afecto en relaciones interpersonales; es decir, que presenta poca empatía o identificación con otros.

Los de alto nivel maquiavélico probablemente aprovecharán las situaciones que se presenten para manipular a otros, y bajo esta perspectiva, es probable que no se vean orientados a ayudar a otros anteponiendo el alcance de sus propios intereses (Wilson, Near y Miller, 1996).

Esta predicción es confirmada por Barnett y Thomson (1985, Aragón-González, 2003), quienes exploraron el rol de la disposición empática y la habilidad de identificar acertadamente e inferir el estado emocional de otros individuos en el maquiavelismo de los niños, el comportamiento pro-social y la motivación para ayudar. Los niños que mostraron una alta habilidad de identificar acertadamente e inferir el estado emocional de otros individuos pero una insensibilidad hacia los sentimientos de otros (empatía), reportaron ser especialmente maquiavélicos en sus interacciones con otros y tendieron a ser calificados por sus maestros como menos auxiliares cuando las necesidades individuales fueron obvias. Estos

resultados sugieren que los niños que son particularmente perspicaces acerca de los sentimientos de otros pueden inclinarse a actuar de manera manipuladora y no auxiliadora, a menos de que su perspicacia este templada con sensibilidad emocional y compasión. Reportaron además, que los niños altamente empáticos tenían bajas puntuaciones maquiavélicas y citaban razones orientadas hacia otros por el sólo hecho de ayudar, más frecuentemente que los menos empáticos y que los niños con baja empatía obtuvieron puntuaciones maquiavélicas más altas que los niños con alta empatía.

Así mismo, Wolfson (1981, Wilson, Near y Miller, 1996), indicó que es menos probable que los que tienen altos niveles de maquiavelismo ayuden a otros en situaciones simuladas de emergencia.

Por su parte Jackson (1974; Skinner, 1983), deduce que el maquiavélico busca manipular y obtener algún beneficio antes que ayudar o ser empático con otros.

Como se observó los estudios muestran que una baja empatía está relacionada con un alto Maquiavelismo (Abramson, 1973; Barnett & Thompson, 1985; en Wastell y Booth, 2003)

2.3.4 Maquiavelismo y Ética

En las diferentes definiciones de maquiavelismo mencionadas con anterioridad los autores coincidían en que se utiliza la mentira, la astucia y el engaño para manipular a las personas lo que refleja cierta flexibilidad al romper algunas reglas éticas o estar dispuestas a sacrificarla con el fin de lograr sus objetivos.

Para alcanzar sus objetivos, un individuo maquiavélico puede sacrificar la verdad, y, por lo tanto, la ética. Los individuos maquiavélicos no son tan falsos o constantemente poco éticos, pero están dispuestos a sacrificar la ética, en caso de

ser necesario, para lograr sus objetivos (Buskirk, 1974; en Hernández y Martínez, 2005).

La conducta maquiavélica puede ser ética o no ética dependiendo de las metas personales en situaciones específicas. El punto principal del maquiavelismo no son las mentiras o las trampas, pero éstas se utilizan para alcanzar los objetivos que se desean y son el recurso para manipular información y personas (Aziz, 2004).

Los maquiavélicos tienden a ser más flexibles cuando se trata de romper ciertas reglas de influencia, confirmando que los líderes efectivos toman decisiones importantes, a veces determinadas por la situación y el contexto donde la flexibilidad permite romper ciertas reglas éticas (Grams y Rogers, 1990; Hershey y Blanchard, 1977; en Uribe 2003).

Bogart, Geis, Levy y Zimbardo (1970; citados en Wilson, Near y Miller, 1996), detectaron que los sujetos con puntuación baja en maquiavelismo, se abstienen de iniciar actos poco éticos, pero ellos cooperan activamente cuando son animados por un compañero. Las personas con puntajes bajos en maquiavelismo, son claramente motivados por una participación emocional con el compañero en sí, mientras que los maquiavélicos son emocionalmente separados y motivados más por las consecuencias estratégicas de la acción.

Se ha encontrado que los maquiavélicos tienen una orientación pragmática, relativista y no idealista (Lery, Knight y Barnes, 1986; Mchoskey, 1999; citado en Aragón, 2003) y que los sujetos con puntuación alta en maquiavelismo son menos éticos (Hegarty, 1995; Aragón-González, 2003).

En una muestra de estudiantes de los primeros años de psicología de la universidad de Macquarie, en Sydney Australia, se encontró una correlación

negativa entre el Maquiavelismo y la culpa, es decir que a mayor maquiavelismo los estudiantes presentaban un menor sentimiento de culpa (McHoskey, Worzel, & Szyarto, 1998; en Wastell y Booth, 2003).

Lo que se puede decir a este respecto, es que reconfirmamos la idea de que el maquiavélico busca obtener lo que desea, y los “medios” para conseguirlo, son lo de menos, siempre y cuando lo lleven a obtener lo que quiere. Es decir, el que un acto sea o no ético, no representa mayor impedimento para realizarlo. La única regla es que lo lleve a manipular la situación de tal manera que consiga lo que busca.

2.3.5 Maquiavelismo y Locus de control

El problema del control es fundamental, no solo por la inmensa literatura que trata del asunto y de sus múltiples implicaciones, sino también por la experiencia personal de cada individuo que se enfrenta día a día con el problema del control.

Relacionado, fundamentalmente, con el problema del control, se encuentra la noción del esfuerzo, ésto es, la medida en que una persona asocia una recompensa al comportamiento o a características personales o, al contrario, si percibe la gratificación como dependiente de fuerzas ajenas o externas (La Rosa, 1988).

El concepto de locus de control (LC) propuesto por Rotter en 1966 (en Villavicencio, Ponce y Raymundo, 1997), proviene de la concepción que hace de la naturaleza y los efectos del reforzamiento en su teoría del aprendizaje social. Considera que el reforzamiento actúa confirmando una expectativa de que dicho reforzamiento procederá a una conducta o evento particular en situaciones futuras, pero, cuando el reforzamiento es percibido como no contingente de la conducta propia del sujeto, no se incrementará la expectativa tanto como en el caso de que sea percibido como contingente.

Con base en la diferencia de la percepción de la contingencia del reforzamiento, Rotter en 1966 (Villavicencio, Ponce y Raymundo, 1997), desarrolló el concepto del control interno-externo. Cuando una persona percibe que el reforzamiento es contingente a su propia conducta o a sus características relativamente permanente (habilidades), se dice que tiene una creencia en control interno; mientras que si la persona percibe el reforzamiento como no contingente a sus acciones, sino como resultado de la suerte. El destino o el poder de otros, se dice que tiene una creencia en control externo.

Solar y Bruehl (1971, citados en Uribe, 2002b), fueron los primeros en relacionar el maquiavelismo con locus de control considerando a los dos constructos como concepciones de poder interpersonal. Estos autores reportaron que el locus de control externo se correlacionaba positivamente con maquiavelismo, añadiendo que es una relación positiva para hombres, pero no para mujeres. Breen (1976; en Gable, Hollon y Dangelo, 1990) encontró esta relación significativa para los hombres, pero no para las mujeres. Datos similares encontraron Prociuk y Breen (1976), en su población de estudiantes de Psicología. Sugieren que la creencia de que existen otros que son poderosos y que son los que mandan está relacionada con la conformidad y la dependencia que son tradicionalmente congruentes con la actitud que se enseña a las mujeres. Dangelo (1990, Uribe, 2002b), llevaron a cabo una investigación donde relacionaron locus de control, maquiavelismo y logro gerencial; sus resultados no mostraron correlaciones significativas entre locus de control y logro, pero si hubo correlación positiva entre maquiavelismo y locus de control externo; en otras palabras, una persona manipuladora considera que el mundo es manipulable.

Comer (1985; en Gable, Hollon y Dangelo, 1990) en un estudio reporta la relación entre maquiavelismo y locus de control. Y dice que un alto locus de control externo es asociado con un alto maquiavelismo.

Gable y Topol (1989) realizaron una investigación en la que se buscaba la relación del locus de control, maquiavelismo y logros ejecutivos. En una muestra de 60

gerentes de tiendas especializadas en venta al menudeo; encontraron que no hubo correlación significativa entre el locus de control y logros ejecutivos. Mientras que si la hubo entre el locus de control y maquiavelismo. Encontraron que en suma, los hombres poseen una orientación de control interno mayor que las mujeres.

Gable, Hollon y Dangello (1990) encontraron que los hombres obtuvieron un puntaje significativamente más alto que las mujeres en cuanto al locus de control interno, por otro lado, las mujeres tienen un puntaje significativamente más alto en cuanto al maquiavelismo.

Mundrack (1990), lleva a cabo un meta-análisis de veinte estudios realizados entre los años de 1970 y 1988, con maquiavelismo y locus de control, en donde reportan que la relación entre locus de control externo y maquiavelismo es la mayor relación reportada, teniendo como variables diferentes el involucramiento en el trabajo, la ética, el logro y el sexo.

Galli y Nigro (1983; Uribe, 2001a) en una investigación con estudiantes italianos encontraron una correlación positiva entre maquiavelismo y locus de control externo de Rotter.

De acuerdo con la literatura anterior, el locus de control está muy relacionado con el Maquiavelismo. Y vemos que se confirma la idea de que el maquiavélico cree que el mundo puede ser manipulable.

2.3.6 Maquiavelismo e Interacciones Sociales: la manipulación y el poder.

De acuerdo con Secord y Backman (1985; Hernández y Martínez, 2005) existen personas que ejercen el poder como parte de una estrategia. Las estrategias pueden utilizarse como parte de la manipulación en la vida cotidiana, de negociaciones simuladas (juegos de laboratorio), negociaciones entre trabajadores y clientes o negociaciones de políticas. Es el uso de estrategias para obtener beneficios.

De acuerdo a Christie y Geis (1970), el individuo maquiavélico es menos probable que llegue a involucrarse emocionalmente con otras personas, inicia y controla la estructura de los grupos experimentales, es preferido por compañeros, escogido e identificado como líder, atractivo y persuasivo, dirige el tono y el contenido de la interacción, organiza el sistema de división del trabajo. Esto es más verdadero en situaciones de inicio en las cuales los altos en maquiavelismo pueden escoger las estrategias y están intrínsecamente motivados por la situación. Corroborando esto, Wilson, Near y Miller (1998; citados en Aragón-González, 2003), encontraron que los sujetos con puntuación alta en maquiavelismo son con frecuencia encantadores y atractivos en interacciones sociales de corto plazo. Wilson, Near, y Miller (1996), dicen que los altos maquiavélicos son los mejores manipuladores.

Mundrak (1990), afirma que los sujetos fuera de su esfera de influencia individual, se ven inmersos en un mundo gobernado por poderes, en el que los beneficios que se obtienen no están necesariamente relacionados con atributos personales como las habilidades y el esfuerzo y, que por lo tanto, el uso de la manipulación, el engaño o las tácticas de congraciamiento reflejan un intento por parte de los sujetos maquiavélicos por influir de alguna manera en un ambiente hostil que, desde su punto de vista, disminuye la eficacia de aproximaciones internamente orientadas, tales como el esfuerzo en el trabajo.

Wilson, Near y Miller (1996), realizaron una revisión de literatura de la que se desprende que la estrategia Maquiavélica es ser sinceramente cooperativo, de confianza, cuando esto es ventajoso, e indican que la teoría de juegos evolutiva ofrece una vista alternativa en la que el más manipulador está mejor en algunas situaciones, pero peor en otras, conduciendo a una diversidad de estrategias sociales en la vida humana. Según Shepperd y Socherman (1997; Aragón-González, 2003), los maquiavélicos prefieren mostrar poder a mostrar debilidad, como estrategia manipuladora.

Investigaciones de Falbo (1977; Sánchez, 2003) han demostrado que las personas con alto maquiavelismo son asociados al uso no racional de tácticas indirectas (por ejemplo uso de mentiras), mientras que los de bajo maquiavelismo se asocian al uso racional de tácticas directas (por ejemplo uso de recompensas).

Una investigación realizada por Vecchio y Sussman (1991, Sánchez, 2003), sugiere que el maquiavelismo tiende a utilizar tácticas de influencia que envuelven relativamente formas de explosión además, encontraron que el género es significativo para la elección de tácticas, por ejemplo, mujeres con cargos de gerentes se mostraron con tácticas de coerción hacia hombres que eran sus subordinados.

El nivel del puesto en la organización, el sexo y el maquiavelismo son variables que permiten pronosticar ciertas tácticas de influencia en el terreno organizacional y que vale la pena conocer en mayor grado, por su impacto en el estudio del poder, por el uso de ciertas tácticas y, para la comprensión de la efectividad en el trabajo en ambientes donde se ejerce poder organizacional (Kipnis, 1976; Vecchio y Sussmann, 1991; en Uribe, 2003).

Como hemos visto el “maquiavelismo”, tiene detrás de si, algo más que un término coloquial para denominar un acto de dudosa moralidad. El Maquiavelismo debe ser considerado como una orientación de la conducta, que le permite al individuo, manipular el medio que le rodea, en búsqueda de conquistar el poder; anteponiendo sus propias necesidades y utilizando indiscriminadamente cualquier recurso que le permita sus fines. Así, sintetizando el “Maquiavelismo”, tiene detrás décadas de investigación alrededor del mundo, y tu tiene por delante, muchos cabos sueltos aún por descubrir. Debido a esto en el próximo capítulo se revisarán algunas investigaciones que se han hecho, sobre variables sociodemográficas, que nos permitan indagar más sobre las características que poseen en general los individuos maquiavélicos.

Cap. 3 Maquiavelismo y su relación con Variables Sociodemográficas

El Maquiavelismo es un constructo derivado de los escritos del famoso historiador, pensador y político del siglo XVI, Nicolás Maquiavelo; abarca actitudes morales y hasta cierto punto, cómo es que las personas pueden persuadir a otros (Greenlee, Cullinan y Morand, 1995).

En cuanto al ámbito específicamente laboral, el maquiavelismo se ha estudiado con relación a variables como éxito en las ventas, rendimiento en el trabajo, desempeño, niveles jerárquicos, locus de control, edad sexo, puesto, entre otras (Wilson, Near y millar;1996).

3.1 Maquiavelismo y Género

Una de las variables que más interés ha ocasionado es la que se relaciona con el sexo, ya que en diversos estudios (Allsopp, Eysenck y Eysenck, 1991; Brown y Guy, 1983; Dingler-Duhon y Brown, 1987; Domelsmith y Dietch, 1978; Van Strien, Duijkers y Van del Kramp, 1982; citados en Uribe, 2000), el maquiavelismo ha resultado mayor en hombres que en mujeres. Hernández y Martínez (2005) también, encontraron que los hombres son más maquiavélicos que las mujeres.

Según Hrdy (1981; en Uribe, 2000) la historia evolutiva de las mujeres ha marcado una desventaja para que éstas manipulen socialmente su medio. Gupta (1987), utilizando una versión Hindú del Mach IV que los hombres tenían mayor maquiavelismo que las mujeres.

Prociuk y Breen (1976) realizaron una investigación en la que relacionaron maquiavelismo con locus de control. Y encontraron una clara diferencia en relación al sexo. Previa investigación sugieren que la creencia de que los otros son poderosos y que éstos controlan las cosas; está relacionado con dependencia y conformidad; actitudes que son asociadas tradicionalmente con las mujeres

versus hombres. Prociuk y Breen (1976) encontraron en su muestra que las mujeres tenían un maquiavelismo menor al reportado por lo hombres.

Rosenthal en 1978, realiza una réplica de otro estudio realizado en 1973, en que las mujeres en una especie de juego de legislatura, nuevamente obtienen puntajes menores que los hombres en el Mach IV. Así mismo se dice que los sujetos altamente maquiavélicos saben negociar más efectivamente que aquellos con menor puntaje. Este estudio sugiere una de tres posibilidades: Primera, que el concepto de maquiavelismo como una medida hecha por Mach V, no se aplica a las mujeres (Rosenthal, 1978; Brown y Guy, 1983). Segunda, el juego de legislatura puede no proveer un escenario apropiado para el ejercicio de conductas manipuladoras de parte de las mujeres. Y Tercero, el lapso de tiempo entre el estudio original y la réplica puede haber introducido efectos de historial el cual ha dado al concepto maquiavélico un tinte caduco.

Algunos investigadores han enfatizado que las mujeres van adelante en una manera diferente que los hombres, son menos autocráticas y en puestos directivos se inclinan en facilitar la participación de todos los miembros del grupo (Eagly y Johnson, 1990, Rosener, 1990; Hernández y Martínez, 2005). Zweigenhaft y Domhoff (1998, en Hernández y Martínez, 2005) opinan que se han dado cambios sociales en el status de las mujeres en comparación de los hombres, y que estos han dado como resultado el avance sobre varias dimensiones importantes en las vidas de las mujeres, por ejemplo el sueldo que perciben y el acceso a puestos altos en las organizaciones

Gable y Topol (1988) encontraron por su parte que las mujeres tienden a ser menos maquiavélicas y a estar mas satisfechas laboralmente que los hombres al hacer diferentes estudios en áreas de ventas en tiendas de autoservicio.

Martínez (2003), encontró en su muestra a estudiantes de carreras de formación empresarial, que había diferencias estadísticamente significativas entre los

puntajes de hombres y mujeres, siendo los hombres más maquiavélicos que las mujeres.

Con respecto a este punto Chonko (1982), encontró en su muestra a directores de compras; que las mujeres eran más maquiavélicas que los hombres, aunque esta diferencia no resultó ser significativa. Estos resultados no concordaban con lo encontrado en la literatura, por lo cual Chonko, asumió que en este tipo de empleo las mujeres sentían y necesitaba ser más agresivas y más asertivas.

Starr (1975; en Uribe, 2001a) en una investigación con estudiantes occidentales y árabes en el Líbano no encontró diferencias significativas, sin embargo, reporta puntajes más altos para la mujeres libaneses que para los hombres. Biggers (1977), en su muestra de universitarios de cuatro diferentes universidades, tampoco encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres en una población de prospectos para profesores.

Domelsmith y Dietch (1978, citado en Brown, 1983) inesperadamente encontraron en sus investigaciones que hay una relación positiva entre maquiavelismo y el auto-conocimiento para las mujeres. Quizá el alto maquiavelismo en los hombres les impide el buscar o desear un auto-conocimiento, contrario a las mujeres con alto maquiavelismo. Estas diferencias, son interpretadas por Domelsmith y Dietch (1978, citado en Brown, 1983) como resultado de las diferencias culturales (Jourard, 1964 y 1968; en O'connor, 1990), y de los roles y las metas preestablecidas para hombres y mujeres. Es decir, que el auto-conocimiento para los hombres no es una conducta que, según los roles, los lleve a lograr el éxito, por tanto no representa una estrategia de manipulación. Por el contrario, para las mujeres, el auto-conocimiento resulta ser una conducta más propia de los roles femeninos, y que podría llevarla a lograr éxito en las relaciones interpersonales, por lo cual es una estrategia efectiva de manipulación (Brown, 1983, O'connor, 1990). El maquiavelismo descrito por Christie y Geis (1970) se caracteriza por una preferencia por los métodos indirectos, el conocimiento estratégico de las cosas

que podría ser eficaces como medios indirectos de influir en los demás (O'Connor, 1990).

En sus investigaciones Uribe (2001b) ha encontrado que en el caso de los trabajadores mexicanos, aquellos de sexo masculino obtuvieron puntajes superiores de maquiavelismo con relación a las mujeres para los factores de tácticas, inmoralidad y maquiavelismo total.

Estos datos nos demuestran que existen muchos y muy diversos resultados referentes al estudio del sexo y el maquiavelismo. La mayoría sin duda apuntan a una marcada tendencia de que los hombres son más maquiavélicos que las mujeres. Pero existen otros en donde no se encuentran diferencias significativas, e incluso otros en los que los resultados afirman un mayor maquiavelismo en mujeres que en hombres. Quizá las discrepancias se deban como se mencionó anteriormente a las diferencias culturales, a los roles y aún más a los momentos históricos en que se hacen estos estudios y ello sea lo que marque la diferencia fundamental.

3.2 Maquiavelismo y Profesiones

La conducta vocacional es parte del proceso de socialización que realiza una persona, que aporta sus motivaciones, intereses, expectativas, conocimientos y capacidades y se apoya o dirige a un entorno social. También es un proceso evolutivo que se va trabajando en los años escolares, se hace visible en la adolescencia, acompañada en la juventud y madurez en forma de trabajo individual o dentro de una organización y declina con el retiro o la jubilación (Rivas, 1994; Martínez, 2003).

La familia es un factor muy importante cuando se trata de elegir qué carrera o profesión seguir; sobre todo si se trata de países latinoamericanos. Los progenitores o titulares, creen que a ellos corresponde la responsabilidad del fracaso o éxito en el campo del trabajo. La mayor parte del denominado mundo

civilizado toma con mucha importancia el factor de los medios económicos. Éste interviene en dos modos: limitando, a veces, las posibilidades de elección al sujeto o a su familia (que no puede pagar los costos del aprendizaje), o bien, impulsando directamente a elegir el tipo de trabajo en el que más pronto se obtenga un mayor rendimiento económico, sin tener en cuenta los intereses reales. Existe también otro factor de primordial importancia y de máxima complejidad. El mundo marcha hacia una economía dirigida. Cada vez será más necesaria una regulación estatal del mercado del trabajo. Debe manejarse el cupo de las enseñanzas primarias y secundarias, que pasan anualmente a la enseñanza técnica y a los diversos ciclos profesionales; para controlar más la demanda y la futura oferta laboral, para evitar el exceso o la carencia de brazos y cerebros productivos (Mira, 1947/1965).

Según Christie y Geis (1970), la investigación sobre maquiavelismo indica que los individuos con un alto maquiavelismo tienden a manipular más. Con base a estos conceptos, se ha hecho popular el estereotipo de que la conducta relacionada con los negocios en general y de mercadotecnia se inclina a ser más maquiavélica que otros oficios. Las investigaciones de Christie y Geis (1970), demostraron que el maquiavelismo puede variar debido a la profesión. Por ejemplo los estudiantes de medicina que decidieron especializarse en psiquiatría, un área en la cual el éxito depende de la habilidad de persuadir o manipular a otros, obtuvieron altos puntajes en la escala de maquiavelismo en comparación con aspirantes a cirujanos quienes obtuvieron una puntuación más baja.

Skinner (1981), realizó un estudio para conocer si existía o no una relación entre maquiavelismo y motivaciones empresariales comparando una muestra de estudiantes que no tenía esta orientación profesional. Los estudiantes respondieron el Mach V (maquiavelismo) y el inventario de Motivación y logro. Los resultados mostraron que existió una relación entre maquiavelismo y la motivación al logro en el grupo de estudiantes de Administración Empresarial, mientras que no existió una relación significativa con los estudiantes del otro grupo; lo que

sugiere que esta asociación puede ser específica para los individuos con una preferencia ocupacional de orientación empresarial. Así que con respecto a las investigaciones de Skinner (1981 y 1983), los estudiantes de carreras relacionadas con los negocios resultaban ser más maquiavélicos que aquellos que estudiaban otras carreras no relacionadas con los negocios.

Estos descubrimientos implican que aquellos atraídos a profesiones que implican la posibilidad de manipular gente como gerentes, generalmente tienen una orientación maquiavélica más alta, que aquellos que eligen profesiones que tratan con números por ejemplo contadores.

Biggers (1977), por su parte, afirma que la profesión de maestro depende en gran medida de la habilidad para manipular a otros. Dice que la literatura sobre educación, está llena de sugerencias sobre las maneras de manipular el ambiente de aprendizaje con el propósito de mantener la disciplina y de motivar a los alumnos.

Gupta (1987) encontró al aplicar el Mach IV en ejecutivos y otros profesionistas, que los abogados tuvieron la medida más alta de maquiavelismo, seguidos por los médicos, luego por los ejecutivos y finalmente por maestros.

En una investigación con estudiantes universitarios canadienses se encontró relación significativa entre maquiavelismo y la elección de ocupaciones orientadas a los negocios (Skinner, Giokas y Hornstein, 1976; en Uribe, 2001 a). En otro estudio, también con estudiantes canadienses, Mclean y Jones (1992; Uribe, 2001a) encontraron que el alto maquiavelismo se relaciona con estudiantes de negocios y de artes, pero no para estudiantes de ciencias.

Greenlee, Cullinan y Morand, en 1995, aplicaron el test de Mach IV de Christie y Geis (1970), basado en las ideas derivadas de los trabajos de Maquiavelo,

(primeramente el príncipe y discursos). En su investigación con estudiantes de negocios (Contabilidad y Administración de Negocios) de dos instituciones, una era una universidad pública metropolitana y la otra una universidad de provincia. Los resultados fueron contrarios a los hallazgos de McLean y Jones (1992, citado en Uribe 2001a) ya que no hubo diferencias entre las profesiones ni por las instituciones, sin embargo, una posible explicación a considerar es que los estudiantes cursaban seminarios de los primeros años y probablemente todavía no socializaban con las normas y prácticas propias de estas actividades. Por otro lado, Wai-sum Siu y Kam-chuen Tam (1995) encontraron en su investigación en ejecutivos banqueros chinos, que éstos tenían bajo maquiavelismo comparado con investigaciones relacionadas con otras ocupaciones.

Scheleef (2000) examinó las motivaciones para elegir asistir a la escuela de derecho o de administración. El resultado de las entrevistas sugieren que la mayoría de los estudiantes eligieron sus carreras por razones similares: estatus profesional, interés intelectual, y un estilo de vida arriba del promedio.

Uribe (2001a) también encontró por su parte que, los mayores puntajes de maquiavelismo se encuentran en personas sin profesión, en personas con las carreras de Derecho, Economía, Psicología, Medicina, Administración, e Ingeniería; mientras que son los contadores quienes muestran un puntaje más bajo. Al respecto Hernández y Martínez (2005), en su investigación observaron que quienes utilizan más tácticas maquiavélicas son los sujetos pertenecientes a la carrera de derecho y administración que los pertenecientes a la medicina o enfermería o carreras técnicas.

Con respecto a esta variable, Uribe (2001b) ha encontrado que en la muestra mexicana surge una profesión que sin duda requiere de mucha manipulación por sus características profesionales, la carrera de derecho. Dicha profesión está vinculada al ámbito legal, al de los negocios y a la política.

De acuerdo a la información recabada, se puede afirmar que algunas carreras se han ganado el que se les clasifique como profesiones maquiavélicas, como aquellas que están relacionadas con los negocios.

3.3 Maquiavelismo y Edad

Martínez-Lugo (1988) encontró que aquellas personas de mayor edad tienden a comprometerse más en sus trabajos que aquellos de menor edad. Al tener más edad, el individuo adquiere cierta madurez producto de las experiencias por las cuales pasa durante su vida. Dicha madurez trae consigo que esta persona tome más en serio su trabajo y considere que es la forma de satisfacer tanto sus necesidades básicas como las de crecimiento y desarrollo personal.

Una variable que con frecuencia es significativa en las investigaciones de maquiavelismo es la edad, sugiriéndose que a menor edad mayor maquiavelismo, existiendo explicaciones en la personalidad (Hunter, Gerbing y Boster, 1982; en Uribe, 2001b), en la impulsividad, muy frecuente en la adolescencia (Gupta, 1991 y Lunstrom, 1987; en Uribe, 2001b).

Por su lado Mundrak (1989), realizó un estudio para conocer las relaciones entre maquiavelismo y edad en una muestra de 252 sujetos, formó rangos de edad de 17 a 66 años con un total de cinco grupos. Sus hallazgos sugieren que el maquiavelismo declina con la edad cerca de los 37 años, una posible explicación a lo anterior es que las personas mayores con base en su experiencia tienen ya un repertorio en el que necesitan menos de la manipulación que los jóvenes, sin embargo, las personas mayores tienen posiciones más altas en términos de jerarquía, lo que significa que tienen un menor requerimiento de convencer que un joven con menor posición de status.

Gupta (1991; Uribe, 2001a) relacionó impulsividad y maquiavelismo en adolescentes de la India entre 14 y 21 años, encontrando que los grupos de alta

impulsividad mostraron bajo maquiavelismo y los de baja impulsividad menor maquiavelismo coincidiendo con Christie y Geis (1970), de que los maquiavélicos disminuyen la presencia de emociones en sus relaciones interpersonales contradiciendo los hallazgos de Mundrack, ya que los adolescentes incrementan su maquiavelismo entre los 20 y 21, además el ingreso a la edad adulta disminuye la impulsividad. Lundstrom (1978, en Hernández y Martínez, 2005), sugirió que la presión ejercida por los padres genera manipulación y que conforme la supervisión disminuye el maquiavelismo también.

Con respecto a la relación de la edad y el maquiavelismo, Moore, Ward y Katz (1998), encontraron en su investigación a una muestra de 47 sujetos de 30 años en adelante, que el promedio de las puntuaciones del grupo de menor edad es decir, el más joven (de 30 a 40 años de edad) era significativamente más maquiavélicos que el de mayor edad (50 o más).

En la variable edad se observó una correlación negativa de manera uniforme con el maquiavelismo, es decir a menor edad mayor maquiavelismo (Uribe-Prado, 2001a; Martínez, 2003). Sánchez (2003), por su parte, en su investigación, reafirmó estos datos, ya que con respecto a la edad, existía una correlación negativa con maquiavelismo en los tres factores y el maquiavelismo total. Aragón (2003), confirma estos mismos resultados en cuanto a la correlación negativa entre maquiavelismo y edad. Así que el maquiavelismo declina con la edad (Hernández y Martínez, 2005).

Si bien no se puede afirmar que la edad es estrictamente un predictor del maquiavelismo si se puede observar en base a la investigación hecha que existe cierta relación entre ellos. Justificándose los cambios a lo largo de la vida, con los ajustes entre la adolescencia y la etapa adulta, en la que los requerimientos y metas de los individuos en general son muy diferentes.

3.4 Maquiavelismo y Orden de nacimiento

Cuando nace un nuevo miembro en una familia, se tienen desde el inicio expectativas sobre lo que se desea para esa persona, se plantean metas sobre como ayudarlo a conseguir las, o bien se deja que el chico o chica las encuentren por si mismo sin ayuda o guía. Y en la mayoría de los casos se es más estricto con el primogénito, por qué el será el ejemplo para los demás, y con frecuencia el más pequeño resulta ser el consentido de los padres, tíos o abuelos, y la envidia de los hermanos por ser a quién menos le exigen y con quien son menos severos. En fin, pareciera ser que el orden de nacimiento, es otra variable que podría inferir en el maquiavelismo de las personas.

Gupta (1986), obtuvo como resultado que el hijo más pequeño, era el que presentaba un mayor maquiavelismo; seguido por el primogénito y después el de en medio.

Según Barber (1994; Sánchez, 2003), en un marco de investigación sobre personalidad y bajo la corriente de la teoría evolutiva, encontró que la cercanía familiar y el número de integrantes en una familia pueden moderar la tendencia maquiavélica. Estos resultados probablemente se deban a que un grupo grande se propicia mayor competencia y requiere de mayor adaptación entre sus miembros.

Respecto al lugar que se ocupa en la familia, se encontró que sin ser significativo existe una tendencia a que los hijos pequeños son más maquiavélicos. Esto fue ratificado por Sánchez (2003), quien encontró en su muestra que no había diferencias significativas, entre el orden de nacimiento y el maquiavelismo, sin embargo si existe una tendencia inversa, es decir, los hermanos pequeños tienden a ser más maquiavélicos aunque no significativamente. Uribe, Aragón y García (2003), encuentran interesante que conforme aumenta el número que se ocupa

entre los hermanos se incrementa el maquiavelismo en el factor de inmoralidad, al parecer los hermanos chicos tienen a ser más manipuladores. Aragón (2003) confirma los resultados de una asociación negativa entre el orden el nacimiento y el maquiavelismo.

Como se observó, la mayoría de los estudios se enfocan a afirmar que el orden de nacimiento es un factor importante que influye en el grado de maquiavelismo de los individuos.

3.5 Maquiavelismo y Personalidad

Los estudios de personalidad son seguramente tan viejos como la humanidad misma, lo anterior explica la existencia de textos como los relacionados con la mitología griega, los cuales expresan muchas personalidades por parte de dioses y héroes, quienes representan comportamientos como el poder, la agresión, el amor, la homosexualidad o la misoginia, entre muchos otros (Garibay, 1964/2000; en Uribe y García, 2005). También encontramos textos como la Biblia o el Popol Vuh, los cuales contextualizan análisis de comportamiento en diferentes culturas, ya sea para guiar a los pueblos o para doctrinarlos sobre los caminos del bien y el mal.

Christie y Geis (1970), fueron los primeros en estudiar la manipulación como un eje de variaciones del comportamiento humano llamándole “maquiavelismo”; ellos describen al maquiavélico como un manipulador efectivo hacia las personas; se considera una particular disposición de personalidad para entender las conductas sociales que envuelven engaño, manipulación y explotación de otros para el cumplimiento de intereses personales. Esta tendencia es particularmente evidente en circunstancias de poca estructura o pocas reglas y situaciones emocionales.

En una gran variedad de investigaciones se ha manejado una similitud entre Maquiavelismo y psicopatía, ya que en ambos casos se presentan conductas

como la extroversión, manipulación y en un estilo afectivo emocionalmente destacado (McHoskey, Worzel, & Szyarto, 1998; en Deluga, 2001). Sin embargo, estos autores mencionan que aunque la relación es estrecha, no son iguales o intercambiables.

Las personas con alto maquiavelismo, muestran una alta propensión a la manipulación interpersonal, a la adulación, al engaño, falta de apego emocional y generalmente a un punto de vista cínico (Millon, 1981; Uribe; 2001a).

Christie y Geis (1970), reportaron que al correlacionar el maquiavelismo y el Inventario Multifacético de la Personalidad de Minnesota (MMPI) la manipulación no correlacionó con psicopatología. Sin embargo, Smith (1979; Uribe, 2001b) argumentó que los descriptores del “psicópata” y los de maquiavélicos deben guardar una varianza común porque son muy parecidos (p.e. pobreza de afecto, estilo manipulador, poca preocupación por la moral convencional y bajo compromiso ideológico). Según Cleckley (1976; Uribe, 2001b), otras tendencias maquiavélicas coinciden en algunos componentes de anomia (p.e. cinismo, baja credibilidad interpersonal y locus de control externo).

Falbo (1977, Uribe 2003), en una investigación en la que conceptualizó las 16 estrategias de influencia en términos de poder, encontró que el maquiavelismo como una orientación de personalidad basada en la manipulación correlacionó positivamente con tácticas indirectas y no relacionadas (insinuaciones, manipulación, engaño, manejo de emociones, evasión amenazas, etc), mientras que los no maquiavélicos correlacionaron con tácticas directas y racionales (persuasión, intercambio, compromiso, razón, experiencia, persistencia, etc.) lo que demostró que el maquiavelismo es una orientación de la personalidad que permite pronosticar el uso de ciertas tácticas de influencia en las organizaciones.

Smith (1976; citado en Skinner, 1981) reportó una correlación negativa entre el maquiavelismo y la motivación de logro en una muestra de estudiantes. Sin

embargo, McClelland (1961; Skinner, 1981) años antes, reportó que había una correlación positiva entre el alto puntaje en el Mach y la escala para medir la motivación de logro (Ach) en sujetos que preferían las ocupaciones relacionadas con los negocios. Skinner (1981), por su parte reafirmó lo encontrado por McClelland (1961; en Skinner, 1981), ya que encontró una correlación positiva entre el Mach y la motivación de Logro en estudiantes de negocios, aunque no para estudiantes de otras carreras.

Skinner (1983), encontró en sus investigaciones que los sujetos que preferían los negocios, tenían un puntaje alto en el Mach, significativamente más extrovertidos, que sus colegas que preferían actividades no relacionadas con los negocios.

Deluga (2001), hace una investigación en la que la conducta Maquiavélica puede asociarse con la dirección carismática. La dirección presidencial norte americana es fundamentalmente un proceso correlativo (Neustadt, 1960; en Deluga, 2001), donde las decisiones tienen consecuencias considerables para las sociedades enteras. Los líderes carismáticos poseen una personalidad magnética y tienen conductas expresivas con el intento de crear una imagen de competencia y efectividad (Gardner & Avolio, 1998; House, 1995; Deluga, 2001).

El líder Maquiavélico presenta una imagen despersonalizada "la frialdad bajo la presión" y no está distraído por las preocupaciones interpersonales, problemas emocionales, o las influencias sociales en las situaciones de negocio. Los maquiavélicos experimentan una gran satisfacción en los seguidores, impactando y dirigiendo las actividades de grupos, y surgiendo como los líderes (Deluga, 2001).

Por su parte, House y Howell (1992; Uribe, 2001b), dicen que el liderazgo carismático y el maquiavelismo no orientado a conductas explotadoras se relaciona con bajo maquiavelismo, mientras el alto maquiavelismo se relaciona

positivamente con el liderazgo carismático en situaciones de improvisación donde se requiera de competencia, poco afecto y condiciones de interacción cara a cara.

Wilson, Near y Miller (1996) de la revisión de estudios que realizaron encontraron que el maquiavelismo no se correlaciona con inteligencia general, no conduce consistentemente al éxito en el mundo real y que la clase de inteligencia que es adaptable en interacciones sociales, no puede ser adaptable en otros contextos (por ejemplo, el uso de un instrumento), y viceversa. Aún cuando los individuos con alto maquiavelismo no son más inteligentes que los de bajo, ellos son percibidos por los demás como más inteligentes y atractivos (Cherulnik, Way, Ames, y Hutto, 1981; Wilson, Near y Miller, 1996).

McHoskey, Worzel y Syarto (1998, Citado en Aragón, 2003), concluyeron que el Mach IV es una medida global de psicopatía en poblaciones “normales” y las diferencias entre maquiavelismo y sociopatía, están en, si se relacionan con personalidad y Psicología social o con Psicología clínica.

Rim (1992, Sánchez, 2003) relacionó estilos de afrontamiento y maquiavelismo en una muestra de estudiantes, ingenieros y gerentes encontrando que los hombres con alto maquiavelismo utilizan la táctica del miedo (represión-supresión), mientras que los de bajo maquiavelismo usan más la sorpresa (búsqueda de protección - regresión). Para las mujeres, en el caso de alto maquiavelismo mostraron un mayor uso de aceptación, disgusto y miedo, éste último fue utilizado también por los hombres casi igual que las mujeres, teniendo como una variable involucrada a la edad, ya que desaparecen las diferencias conforme se incrementa la edad.

Rai y Gupta (1988, Aragón, 2003), investigaron el efecto del grado de maquiavelismo en la tolerancia a la frustración, encontrándose que los altos maquiavélicos tenían menos tolerancia a la frustración y que las mujeres mostraron mayor tolerancia que los hombres.

Balestri (1999, Aragón, 2003), encontró que el narcisismo está positivamente correlacionado con maquiavelismo, reflejando la inclinación narcisista hacia la manipulación, explotación y falta de empatía. Por su parte Mchockey (1995, en Aragón, 2003) menciona que las puntuaciones de maquiavelismo están asociadas con los aspectos de explotación del narcisismo.

Podemos observar que se ha vinculado en diferentes estudios al Maquiavelismo con Personalidad, y con Psicopatías específicas, para ver su relación. Finalmente, recordemos que el maquiavelismo es una orientación de la conducta interpersonal (Uribe, 2001a) y en base a eso la personalidad se verá afectada.

El maquiavelismo como una orientación de personalidad que se vincula directamente con tácticas de tipo explorador ha sido recientemente vinculado a la satisfacción laboral.

3.6 Maquiavelismo y Satisfacción Laboral

Una de las variables que se ha asociado al éxito laboral es la satisfacción en el empleo. Dicha variable es una de las variables predictivas a nivel actitudinal y disposicional para conductas consideradas como positivas, deseables, y ciudadanas a nivel organizacional (organizacional citizenship behavior), las cuales están también relacionadas con compromiso organizacional, altruismo, virtud cívica, cortesía, deportividad y conciencia, resaltando que se trata de conductas benéficas para cualquier organización en general (Organ, 1988; Smith, Organ y Near, 1983; Williams y Anderson, 1991; en Uribe 2003). Schermerhorn, Hunt y Osborn (1987, en Uribe 2003), definen satisfacción laboral como el grado en que un individuo experimenta sentimientos negativos o positivos con la relación a diferentes facetas de su actividad laboral, su ambiente de trabajo y sus relaciones con compañeros.

En base a lo anterior se ha encontrado que el maquiavelismo tiende a disminuir la satisfacción laboral (Christie y Geis, 1970; Wai-sum Siu y Kam-chuen Tam, 1995); Wilson, Near, y Miller, 1996; en Aragón-González, 2003; y Aziz, 2004), quizá como un reflejo de la inhabilidad para ser manipulador (Wilson, Near y Miller, 1996).

Heisler y Gemmill (1977; en Uribe, 2003) confirmó la relación inversa entre satisfacción y maquiavelismo con directores de escuelas públicas. Richford (1982; Uribe, 2003) encontró que el maquiavelismo se correlaciona positivamente con locus de control externo y negativamente con satisfacción laboral. Hollon (1993, en Uribe 2003) encontró con una muestra de ejecutivos que el maquiavelismo correlacionaba negativamente con satisfacción laboral, percepción de participación en la toma de decisiones y con compromiso organizacional, correlacionando positivamente con ambigüedad de rol y con tensión laboral.

También encontró que los maquiavélicos trabajan por obligación y no por afecto a sus organizaciones, mostrando también una baja satisfacción laboral (Uribe, 2001a).

Sánchez (2003) encontró una correlación negativa y significativa en los factores de visión y en maquiavelismo total, lo que nos indica que a mayor satisfacción laboral menor maquiavelismo. Es decir, que mientras el empleado establezca lazos con la organización, que tenga compromiso organizacional y se sienta cómodo dentro de su ambiente laboral, este se vuelve menos maquiavélico.

El manejo del poder y la influencia social son temas centrales en las organizaciones, ya que el líder, administrador, gerente, sea como aspiración o en la contratación de alguien que cumpla con estos fines deben tomar en cuenta las características que comprende el concepto de maquiavelismo.

La literatura descrita, sugiere que el concepto de maquiavelismo y su relación con los ámbitos sociales y laborales pueden ser objeto de estudio para conocer el comportamiento de las personas en diferentes situaciones de poder organizacional.

3.7 Maquiavelismo y Estructura Organizacional

En las estructuras organizacionales es donde se observa una de las estructuras de poder más importantes: el poder dentro los grupos, es decir, las relaciones de poder entre más de dos personas. Las personas invierten recursos para derrotar a otros ya que el involucra que obtengan la victoria y por lo tanto el poder (Huberman, Loch y Onculer, 2004; Hernández y Martínez, 2005).

El individualismo-Colectivismo es tal vez la dimensión más identificada en estudios transculturales para la comprensión de valores culturales, de valores de trabajo, de sistemas sociales, tales como estudios sobre moralidad y de la estructura de modelos constitutivos y culturales (Thiandis, Brislin y Hui, 1988; Uribe, 2001a). Algunos estudios recientes sugieren que el individualismo y el colectivismo son contrastantes de la cultura que están asociados con amplios modelos de diferencias individuales y sociales de la percepción y la conducta social, incluyendo diferencias en la definición de sí mismo y de la relación percibida dentro y fuera de los grupos sociales.

Christie y Geis (1970) plantean tres consideraciones con relación al maquiavelismo y a la estructura de los grupos u organizaciones donde los sujetos se desarrollan: *El control de la estructura organizacional* (alta estructura) definido por el control situacional de los roles en una organización social o grupo, es decir, los roles de los participantes están claramente definidos, las metas a lograr están definidas y establecidas, así como las recompensas y sanciones relacionadas con ellas. De este control depende la posibilidad de improvisación que pueden tener los integrantes de un grupo en particular. La disminución de dicha estructura de

control, caracterizadas por la ambigüedad en los roles de los participantes, del significado del logro de metas y su asociación a recompensas. La segunda consideración es referente a *las implicaciones entre el laboratorio y el mundo real*. Christie y Geis (1970) encontraron que muchos de sus hallazgos reportados se originan de estudios de laboratorio. Los autores mencionan que los resultados obtenidos en laboratorios a pesar del intento de realizar investigaciones que se parezcan al mundo real sólo lo logran controlando estrictamente las variables, por lo que los ambientes de laboratorio estarían bajo un alto control, en donde se representa por tanto sólo una parte parcial de la realidad y de los que podrían hacer los sujetos como algo improvisado. Finalmente se habla de *un modelo general de opciones basado en a y b*; en donde los autores suponen la posibilidad de proponer un modelo general de respuesta en términos de personalidad maquiavélica, situación de control estructural y tácticas a utilizar. En donde dependiendo de si la personalidad es alta o baja en término de maquiavelismo y haciendo una relación bilateral con situación estructural de alto y bajo control podemos decir cuáles son las tácticas que el sujeto emplearía en este ambiente laboral.

Chonko (1982) por su parte, investigó la relación entre la percepción del desempeño en el puesto y el maquiavelismo con gerentes de compras, sus hallazgos mostraron que a mayor maquiavelismo mayor percepción del desempeño en el puesto, lo cual indica que los maquiavélicos centran más su atención (percepción) en lo que hacen ellos y no necesariamente en lo que hacen los demás.

Christie y Geis (1970) plantean que la gente con alto nivel de maquiavelismo tiende a tener una mayor capacidad para la manipulación y la explotación interpersonal, y que por ello asume el control de funciones de dirección, movilizan recursos en sus organizaciones, y persuaden a otros para formar coaliciones con ellos. En una investigación realizada por Vecchio y Sussman (1991, Sánchez, 2003) dicen que el nivel jerárquico de ciertas organizaciones puede ser una variable importante, ya

que encontraron que las mujeres con más altos cargos tienden a utilizar tácticas explotadoras en mayor grado que mujeres con niveles más bajos en términos de jerarquía. Así mismo, Bass (1972, Hernández y Martínez, 2005) en sus hallazgos, explica que generalmente cuanto más elevado es el rango que ocupan los trabajadores, más influencia tienen sobre los demás, a algunos individuos se les asignan posiciones más importantes que a otros. En otra investigación, los datos sugieren que no hay relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y los tipos de puestos. Estos datos son contradictorios con los encontrados por Sánchez (2003), quién indicó que a mayor puesto menor maquiavelismo. Se ha detectado en ejecutivos, que a mayor nivel de ingresos y de puesto, menor nivel de maquiavelismo (Sánchez, 2003).

Shultz (1993; Aragón-González, 2003) examinó la relación entre estructura organizacional y maquiavelismo con representantes de ventas. Los resultados indican que el éxito o fracaso de las tácticas maquiavélicas depende de la estructura organizacional. En organizaciones de ventas con baja estructura, los maquiavélicos se desempeñan mejor, tienen más clientes y ganan el doble en comisiones que los de bajo maquiavelismo. En organizaciones con estructura fuerte, los Mach bajos ganan el doble de los Mach altos. Este estudio muestra que es necesario distinguir entre contextos.

Aziz (2004), encontró en su investigación con vendedores, una relación positiva y significativa entre los puntajes del Mach IV y el ausentismo de los trabajadores. En la mayoría de los casos, los trabajadores dan razones para obtener permisos de no asistir al trabajo o bien de salir temprano. Al respecto se encontró que los altos maquiavélicos dan más excusas falsas que los bajos maquiavélicos. El dar falsas excusas es un problema claro de ética, que resulta en un mal uso de un importante beneficio que tiene los empleados.

Sintetizando lo anterior, los ambientes más flexibles y con una baja estructura organizacional favorecen al éxito laboral de las personas con un alto nivel de

maquiavelismo, lo que pudiera indicar que debido a no estar sujeto a reglas o políticas estrictas, pueden manipular su ambiente de trabajo de tal manera que les permite obtener beneficios personales.

Es interesante conocer cómo es un maquiavélico, y en gran parte lo es ver cómo se desenvuelve en una organización, cuáles son sus metas y cuáles las probables acciones que tome para conseguirlas.

3.8 Maquiavelismo y Éxito Laboral

El éxito laboral está determinado por el nivel que se tiene en el trabajo, y por los ingresos que se perciben. Algunas investigaciones (Christie y Gis, 1970; Hunt y Chonko, 1984; Topol y Gable, 1990; Touhey, 1973; y Turnbull, 1976; Wai-sum Siu y Kam-chien Tam, 1995) sugieren que no existe relación entre Maquiavelismo y éxito laboral en ejecutivos de negocios, pero en otras investigaciones se sugiere que sí existe por lo menos para otras profesiones (Wai-sum Siu y Kam-chien Tam, 1995).

Gable y Topol (1988), por otro lado, investigaron la relación entre maquiavelismo y el *éxito laboral*, considerando como indicador del éxito el nivel de ingresos de los sujetos; sus hallazgos demostraron que si bien el maquiavelismo está presente en algunos altos ejecutivos, no se encontró en todos, lo que confirma nuevamente que son las circunstancias las que permiten al maquiavélico desarrollarse sin ser específicamente un predictor del éxito laboral, aunque se puede afirmar que en algunos casos determinados por el ambiente el maquiavelismo permite a ciertas personas ser exitosas.

Sparks (1994; Uribe 2001a) investigó el éxito de personas que laboran en mercadotecnia y maquiavelismo, encontrando que el moderador más importante para el éxito de los maquiavélicos es el grado de libertad para improvisar determinado por el contexto laboral.

Sánchez (2003), consideró al sueldo mensual para poder conocer la relación entre éxito y maquiavelismo. Y no encontró una diferencia significativa, es decir, que los maquiavélicos no son necesariamente los que más ingresos perciben, si estos son considerados como éxito laboral.

También se observa que conforme aumenta el nivel de sueldo percibido aumenta el nivel de maquiavelismo pero en el rango más alto disminuye. Esto probablemente se explique, porque cuando la gente es joven, lucha y manipula competitivamente por alcanzar sueldo y puestos de reconocimiento y, cuando esos objetivos han sido alcanzados, probablemente la manipulación disminuye (Uribe, 2001 b). Los trabajadores maquiavélicos mexicanos, dice Uribe (2001a) no son los que más dinero ganan ni los que más ascensos tienen, lo que indica que el maquiavélico debe su éxito en el trabajo al grado de libertad y al contexto organizacional en el que se desarrolla.

Existen además otras variables sociodemográficas que son de relevancia para este estudio y que serán mencionadas a continuación, con el propósito de dar un panorama más amplio sobre el perfil de los maquiavélicos.

3.9 Maquiavelismo y estado Civil

Con respecto a los resultados que se han tenido en las investigaciones en México con relación a otras variables sociodemográficas están las de Uribe (2001 a) en las que encontró que en su muestra de trabajadores mexicanos, los sujetos que tienen pareja o están casados son menos maquiavélicos que los solteros, mencionando que es probable que los requerimientos y compromisos económicos, familiares y sociales obliguen a los trabajadores a manipular menos sus medios, por tanto, serán menos maquiavélicos y más comprometidos con sus empleos. En una forma sencilla compromiso organizacional se refiere a la lealtad o vínculo de un individuo con la organización que lo emplea. Mathieu y Zajac (1990, Hernández y Martínez, 2005) mencionan que es una variable que se relaciona como antecedente, correlato o consecuente de importantes constructores organizacionales, como la motivación, el estrés, la satisfacción en el puesto, el

involucramiento en el trabajo, las intenciones de renuncia y el maquiavelismo. Según Mowday, Porter, y Steers (1982, Hernández y Martínez, 2005) el compromiso se relaciona con tres factores: a) una fuerte creencia y aceptación de las metas y valores de una organización, b) una disposición o motivación a realizar un considerable esfuerzo por la organización y c) un fuerte deseo de mantenerse como miembro de una organización.

Sánchez (2003), encontró que cuando los sujetos son solteros tienen un mayor nivel de maquiavelismo que cuando están casados, concordando con los datos que encontró Uribe (2001a). De igual forma Hernández y Martínez (2005), encontraron que son más inmorales los sujetos que son solteros que los casados.

3.10 Otras Variables

El promedio de bachillerato correlacionó de forma negativa con el maquiavelismo, es decir que a menor promedio mayor maquiavelismo (Martínez, 2003). Entre menos semestres tenga cursando la carrera la correlación es negativa con respecto al maquiavelismo.

En cuanto al nivel escolar de los padres, Uribe (2001a) encontró diferencias significativas sólo en el factor 2, con respecto al nivel de estudios de la madre. Por su parte Martínez (2003), encontró que obtuvieron la media más alta los que reportaron un nivel de estudios de la madre de primaria en el maquiavelismo total. Estos resultados confirman lo que menciona García Correa (1995; Martínez, 2003) en cuanto a la relación entre la familia y el aspecto académico de los estudiantes, ya que señala que los padres de nivel sociocultural bajo presentan, por comparación con los de nivel alto, un modo de conocer y enfrentarse con la realidad más concreto, este modo de entender repercute en los hijos en un modo distinto de actuar orientado a lo concreto e inmediato.

Gupta (1986 y 1987; citado en Aragón, 2003) dice que aquellos nacidos en la ciudad obtuvieron mayor puntaje en el Mach IV que aquellos que nacieron en provincia.

Uribe (2001a) encontró que son más maquiavélicos los que prefieren trabajar solos y no en grupo, esto ocasionado por la influencia norteamericana que tienen los trabajadores mexicanos de alto nivel; hablando específicamente del individualismo-colectivismo. Esta idea comprueba los resultados obtenidos en la investigación de Sánchez (2003), en la que los mayores niveles de maquiavelismo, los obtuvieron los sujetos que prefieren las actividades individualistas.

Díaz-Guerrero (1996) menciona que los mexicanos somos colectivistas, sin embargo, no olvidemos la influencia en el medio ejecutivo de la cultura norteamericana. También encuentra que al trabajador mexicano no lo hace más maquiavélico, los factores culturales como, el tener una religión, una ideología política o el tener una familia grande.

Por otro lado, resultaron más maquiavélicos aquellos que laboraban en la iniciativa privada que los del sector público, esto lo justifica por la alta competitividad establecida entre ejecutivos en el mercado del sector privado y, la relativa seguridad ofrecida a ejecutivos en el mercado del sector público Uribe (2001 a). A este respecto, los sujetos que salieron estadísticamente más inmorales fueron los pertenecientes a la iniciativa privada (Hernández y Martínez, 2005).

Por otro lado, se observa que a mayor antigüedad menos maquiavelismo, lo que confirma la hipótesis relacionada con la edad. Sin embargo, la antigüedad en la empresa disminuye la satisfacción con el jefe y la posibilidad de promoción (Uribe, Aragón y García, 2003).

Uribe (2001a) en su investigación no encontró diferencias significativas ante valores teóricamente inspirados por la religión o preferencia política. El mexicano

afronta la vida bajo un estilo externo, es decir, cree que su vida depende de fuerzas y decisiones ajenas a él, por lo tanto él decide manipular a los demás. El maquiavélico mexicano es como cualquier otro maquiavélico en el mundo; un ser que bajo esta visión, justifica los medios para alcanzar los fines, inclusive a costa de “el status” de su familia (Uribe, 2001a).

Podemos decir en resumen que, la definición más sencilla del poder es la capacidad de conseguir lo que queremos. Y el maquiavelismo por su parte es una conducta u orientación de manipulación para obtener lo que deseamos. Por lo tanto estos dos términos guardan entre sí una estrecha e íntima relación.

El maquiavelismo por otro lado, se relaciona con múltiples factores importantes que ayudan a una comprensión más integral del comportamiento de los individuos.

El presente trabajo busca hacer una aportación más a las investigaciones que empiezan a surgir sobre maquiavelismo en México. Éste, en particular busca obtener información sobre el perfil de los estudiantes de la carrera de derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Utilizando un instrumento mexicano, hecho por un mexicano para mexicanos.

Cap. 4. Método

4.1 Justificación y pregunta de investigación

El propósito general de esta investigación consistió en considerar al maquiavelismo, como una orientación de la conducta, que consiste en manipular a otros, para obtener beneficios (Uribe-Prado, 2001). Con base en esto, la intención de este trabajo fue encontrar el nivel de maquiavelismo de los estudiantes de los últimos semestres de derecho (octavo, noveno y décimo semestre), de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México; justificando la elección de que sólo fueran de estos semestres por la sugerencia que hacen Gleenlee, Cullinan y Morand (1995; Uribe 2001a) en su investigación, ya que si se hiciera en los primeros semestres podría encontrarse que probablemente todavía no socializan con las normas y prácticas propias de esta carrera; y su relación con aspectos sociodemográficos. El identificar estas características, permitió tener información adicional sobre el perfil de los estudiantes de esta carrera, y estos datos podrán servir tanto a nivel académico en cuanto a la orientación vocacional de aquellos que quisieran estudiar esta carrera como a nivel laboral, en donde el conocimiento de estas características ayudará a determinar la selección de personal.

Con base en la investigación, se generan las siguientes preguntas de investigación:

- Ψ ¿Cuáles son las variables sociodemográficas que se relacionan con un mayor nivel de maquiavelismo en estudiantes de derecho?

Ψ ¿Existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil de maquiavelismo en relación al género, en estudiantes de los últimos semestres de derecho, de la UNAM?

Ψ ¿Existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil de maquiavelismo en relación a la edad, en estudiantes de los últimos semestres de derecho, de la UNAM?

4.2 Objetivo y planteamiento de hipótesis

El objetivo de esta investigación consistió en identificar el perfil de manipulación interpersonal definido como Maquiavelismo, en los estudiantes de la carrera de derecho.

Con base en este objetivo se plantearon las siguientes hipótesis:

H1 Existen diferencias estadísticamente significativas en las variables sociodemográficas y el perfil de maquiavelismo de los estudiantes de derecho.

H2 Existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil maquiavélico entre hombres y mujeres que estudian la carrera de derecho.

H3 Existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil maquiavélico con respecto a la edad en los estudiantes de derecho.

4.3 Selección de muestra.- Se realizó un muestreo intencional estratificado, entre 102 estudiantes inscritos en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México; en la carrera de derecho y que se encontraban cursando de octavo a décimo semestre.

Ψ La muestra se dividió en 24 estudiantes con una orientación hacia el derecho penal, 14 con orientación a derecho civil, 11 con orientación a derecho laboral, 4 con orientación a derecho mercantil, 24 con orientación a derecho fiscal y 20 con otra orientación (derecho internacional público y privado, el derecho constitucional, el derecho agrario, el derecho financiero, entre otras).

4.4 Selección de Instrumento.- El instrumento que se utilizó para la medición de los niveles de maquiavelismo fue la “Escala Mexicana de Manipulación Maquiavelo”, EMMMAQ (Uribe-Prado, 2001). Ver anexo 1. Este instrumento cuenta con estudios de validez de contenido y de constructo. Es un cuestionario que mide tres factores:

F1-Tácticas.- Conjunto de pensamientos basados en la filosofía de acción maquiavélica. El uso de estrategias de manipulación, mientras que son las recomendaciones maquiavélicas expresadas en “el príncipe” como comportamientos específicos para manipular las situaciones determinadas. Formado por 19 reactivos.

F2-Inmoralidad.- Conjunto de comportamientos que, según Maquiavelo, pueden ser buenos o malos pero necesarios para manipular. Es la disposición de apegarse o no a una moral convencional, donde según Maquiavelo es la posibilidad de elegir entre comportamientos aceptados según las normas sociales. Formado por 16 reactivos.

F3-Visión.-Conjunto de conceptos respecto al ser humano que permiten aplicar las tácticas y la moral maquiavélica. La diferencia entre quienes manipulan más o menos radica en la creencia de que el mundo es manipulable, siempre existirá un manipulador y un manipulado, este es el concepto de “ser” de Maquiavelo. Formado por 11 reactivos. Ver anexo 1.

4.5 Definición de Variables

A continuación se clasifican las variables de esta investigación.

- **Variable Independiente:** . **Maquiavelismo** (Tácticas, Inmoralidad y Visión).

-**Variables Clasificadoras: Datos sociodemográficos:** Sexo, Edad, Religión, Lugar de Nacimiento, Orientación Política, Semestre que cursa, Estado Civil, Promedio del Bachillerato, Promedio de Licenciatura, razón para escoger la carrera, Preferencia por un área del Derecho, Con quien vive, Condición de la casa en que habita, Personas que dependen del sujeto, Nivel escolar de la madre, Nivel escolar del Padre, Nivel escolar de la Pareja, Número de hermanos, Orden de Nacimiento, Preferencia para trabajar, Cuenta con trabajo, Sueldo, Tipo de empresa, Nivel del puesto y Antigüedad.

4.5.1 Definición Conceptual de Variables.

Variable Dependiente

Ψ **Maquiavelismo.-** “Orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional” Uribe-Prado (2001, pp. 39).

Variables Independientes

Variables Sociodemográficas: Son los datos relacionados con características personales, académicas y laborales, entre los que se encuentran:

- Ψ **Género.-** Clasificación de masculino o femenino de acuerdo a sus características físicas o biológicas.
- Ψ **Edad.-** Definida como el número de años transcurridos desde el nacimiento hasta la fecha de aplicación de los instrumentos.
- Ψ **Religión:** Culto que se profesa de determinada manera a un Dios. Es decir, fe practicada activamente por las personas.
- Ψ **Lugar de nacimiento.-** Se refiere al lugar geográfico donde nació el sujeto.
- Ψ **Orientación política:** Preferencia por ciertos grupos sociales y maneras específicas de gobernar.
- Ψ **Semestre que cursa.-** Se refiere al semestre de la carrera de Derecho en el que se encuentra inscrito en el momento de la aplicación.
- Ψ **Estado Civil.-** Atributo de la personalidad que se refiere a la posición que ocupa una persona en relación con la familia (Diccionario Jurídico 2000).
- Ψ **Promedio del Bachillerato.-** Se refiere a la calificación final que resulta de la suma de la calificación de cada materia cursada en el bachillerato y dividida por el mismo número de materias cursadas.
- Ψ **Promedio de la Licenciatura.-** Se refiere a la calificación obtenida hasta el semestre anterior que resulta de la suma de la calificación de cada materia cursada durante la licenciatura y dividida por el mismo número de materias cursadas.
- Ψ **Razón para la elección de la carrera:** Se refiere a la causa que llevó al sujeto a elegir la carrera de Derecho por encima de las múltiples opciones que ofrece la Universidad.
- Ψ **Preferencia por un área del Derecho:** Se refiere a la elección del sujeto de estudiar un mayor número de materias de un área particular del Derecho que le resulta de mayor agrado. Las áreas que se enumeran son el Derecho penal, Civil, Laboral, Mercantil y Fiscal.
- Ψ **Con quien vive.-** Se refiere a la(s) persona(s) que habita(n) la misma casa y poseen el mismo domicilio que el sujeto en el momento de la aplicación.
- Ψ **Condición Patrimonial.-** Se refiere a todos aquellos materiales (mueble e inmueble) que el sujeto posee.

- Ψ **Personas que dependen del sujeto:** se refiere al número de personas que debe mantener con su sueldo.
- Ψ **Nivel escolar de la madre.-** Se refiere al último grado de estudios cursados por la madre.
- Ψ **Nivel escolar del Padre.-** Se refiere al último grado de estudios cursados por el padre.
- Ψ **Nivel escolar de la Pareja.-** Se refiere al último grado de estudios cursados por la (el) esposa(o) o la (el) novia(o) de los encuestados.
- Ψ **Número de Hermanos.-** Se refiere al número total de hijos vivos que tuvieron los padres del sujeto exceptuándolo a él. Y con los cuales tiene un lazo consanguíneo.
- Ψ **Orden de Nacimiento.-**Lugar que ocupa entre los alumbramientos de su madre.
- Ψ **Preferencia para trabajar.-** Se refiere a la condición social de trabajo que al sujeto le resulta más conveniente y aceptable para realizar sus actividades.
- Ψ **Condición Laboral.-** Se refiere a si el sujeto realiza una actividad laboral por la cual reciba una retribución económica.
- Ψ **Sueldo.-** Se refiere a la percepción mensual recibida por el desempeño de su trabajo.
- Ψ **Tipo de Empresa.-** Se refiere al rubro al que se dedica la organización en que labora el sujeto de la muestra.
- Ψ **Nivel del puesto.-** Posición jerárquica designada por la organización para cada empleado.
- Ψ **Antigüedad.-** Es el tiempo transcurrido desde el día en que el trabajador comenzó a laborar en la organización en la que se encuentra colaborando en el momento de la aplicación.

4.5.2 Definición Operacional de Variables

Variable Dependiente

Maquiavelismo: Puntuación que obtiene el sujeto en la “Escala Mexicana de Manipulación Maquiavelo”, EMMMAQ (Uribe-Prado, 2001), que es el instrumento para medir Maquiavelismo.

Variables Independientes

- Ψ **Edad:** Rango que comprende desde los 21 a los 35 años en que se encuentran los sujetos de la muestra.
- Ψ **Género:** Clasificación de masculino o femenino.
- Ψ **Estado Civil:** Se refiere a si el sujeto es casado o soltero.
- Ψ **Promedio del Bachillerato:** Se refiere a la calificación final que resulta de la suma de la calificación de cada materia cursada en el bachillerato y dividida por el mismo número de materias cursadas.
- Ψ **Promedio de la Licenciatura:** Se refiere a la calificación obtenida hasta el semestre anterior que resulta de la suma de la calificación de cada materia cursada durante la licenciatura y dividida por el mismo número de materias cursadas.
- Ψ **Razón para la elección de la carrera:** Se refiere a la causa por la cual decidió estudiar derecho, ya sea presión familiar, por tradición familiar, por el estatus social que podían obtener, por el interés sobre las labores de la carrera o por otra razón.
- Ψ **Preferencia por un área del Derecho:** Se refiere a la elección del sujeto de estudiar un mayor número de materias de un área particular del Derecho que le resulta de mayor agrado. Las áreas que se enumeran son el Derecho penal, Civil, Laboral, Mercantil y Fiscal. Dentro de las otras áreas que podrían elegir y que no se enumeran son el derecho internacional público y privado, el derecho constitucional, el derecho agrario, el derecho financiero, entre otras.
- Ψ **Con quien vive:** Se refiere a la(s) persona(s) que habita(n) la misma casa y posee el mismo domicilio que el sujeto en el momento de la aplicación.
- Ψ **Condición Patrimonial:** Se refiere específicamente a si el inmueble en el que habita el sujeto es de su propiedad o si la renta.

- Ψ **Orden de nacimiento:** Lugar que ocupa entre los hermanos en conceptos de primogénito, último o bien en medio (sin importar el número de hermanos que nacieron antes o después).
- Ψ **Preferencia para trabajar:** Se refiere a si le agrada trabajar solo o en grupo.
- Ψ **Condición Laboral.-** Se refiere a si el sujeto tiene o no un empleo por el cual le paguen.
- Ψ **Lugar de nacimiento:** Se refiere al estado, ciudad o país en que nació (DF., o Zona Metropolitana, Provincia o el extranjero).
- Ψ **Nivel del Puesto:** Nivel del cargo que ocupa en la organización: directivo, ejecutivo, operativo.
- Ψ **Sueldo:** Cantidad en pesos que percibe mensualmente el sujeto por su trabajo.
- Ψ **Antigüedad en la organización:** El tiempo en que ha prestado sus servicios a la organización actual en la que labora.
- Ψ **Religión:** Creencia religiosa a la que pertenece (Católica, Cristiana, Sin religión u otra).
- Ψ **Orientación Política:** Es la preferencia que tiene el sujeto por un partido político con tendencias ya sea de izquierda, de centro o de derecha; en relación a la forma de gobierno (el centro se refiere a una posición neutral).
- Ψ **Personas que dependen del sujeto:** Se refiere a las personas a las que el sujeto debe mantener con su sueldo.
- Ψ **Nivel escolar de la madre:** Se refiere al último grado de estudios cursados por la madre en términos de primaria, secundaria, bachillerato, licenciatura y postgrado.
- Ψ **Nivel escolar del Padre:** Se refiere al último grado de estudios cursados por el padre en términos de primaria, secundaria, bachillerato, licenciatura y postgrado.
- Ψ **Nivel escolar de la Pareja:** Se refiere al último grado de estudios cursados por la pareja en términos de primaria, secundaria, bachillerato, licenciatura y postgrado.
- Ψ **Tipo de Empresa:** Se refiere a si la empresa es del sector público o privado.

4.6 Tipo de Estudio.- Se llevó a cabo un estudio descriptivo, de tipo correlacional, no experimental, para identificar los niveles de maquiavelismo de los estudiantes de la carrera de Derecho, así como su grado de asociación con otras variables de tipo sociodemográfico.

4.7 Procedimiento.- Se realizó un muestreo intencional estratificado en el que se solicitó a los estudiantes seleccionados su participación voluntaria para contestar el instrumento EMMMAQ (Uribe-Prado, 2001). Los requisitos fueron que hubiera tanto hombres como mujeres; que cursaran de octavo a décimo semestre de la carrera de derecho y que fueran estudiantes de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. La aplicación fue en pequeños grupos, de número variable, se aplicó tanto en aulas de la facultad cuando no tenían clase y en exteriores como la explanada de la facultad. Se les dijo que si podían contestar una pequeña prueba, para acumular información para una tesis. Se enfatizó que sus respuestas serían confidenciales y se utilizarían con fines estadísticos para ésta investigación. Junto con el instrumento se entregó una hoja para recabar los datos sociodemográficos necesarios para el estudio (ver anexo 2).

4.8 Análisis Estadístico.- Una vez que se obtuvieron los resultados de los cuestionarios, se calificaron y se capturaron en una base de datos, en el paquete estadístico SPSS versión 11.0 para Windows.

Se realizó un análisis descriptivo donde se obtuvieron, frecuencias, porcentajes, y medias de tendencia central.

En una segunda etapa, y con el fin de conocer el grado de relación entre maquiavelismo y las variables sociodemográficas, se aplicó un análisis de de varianza (ANOVA), y correlaciones de Pearson. Finalmente se realizó una discusión sobre los resultados y se planteó una conclusión.

Cap. 5 Resultados

5.1 Estadística Descriptiva

En este apartado se encuentra la descripción de los resultados obtenidos del análisis de los datos del estudio conforme al orden y procedimiento de los tratamientos estadísticos previamente citados.

Participaron en la muestra 102 alumnos de la facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. De ambos turnos de los últimos tres semestres de la carrera (octavo, noveno y décimo). Ver las siguientes tablas (1-25).

Tabla 1. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al género.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|-----------|------------|------------|
| Género | Femenino | 51 | 50 |
| | Masculino | 51 | 50 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla podemos observar que la muestra consta de un total de 102 sujetos, la estuvo dividida en un 50% de hombres y un 50% de mujeres.

Tabla 2. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la edad.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------|--------|------------|------------|
| Edad | 21 | 4 | 3.9 |
| | 22 | 32 | 31.4 |
| | 23 | 37 | 36.3 |
| | 24 | 10 | 9.8 |
| | 25 | 9 | 8.8 |
| | 26 | 6 | 5.9 |
| | 27 | 1 | 1 |
| | 28 | 1 | 1 |
| | 30 | 1 | 1 |
| | 35 | 1 | 1 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla se puede observar que la edad osciló entre los 21 años y los 35 años de edad. Siendo los 23 años la edad de mayor frecuencia.

Tabla 3. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la religión.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|----------------|-------------------|-------------------|
| Religión | Católico | 80 | 78.4 |
| | Cristiano | 4 | 3.9 |
| | Sin religión | 14 | 13.7 |
| | Otra | 2 | 2 |
| | No contestaron | 2 | 2 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla se puede observar que el 78.4% de los sujetos profesa una religión católica, mientras que el 13.7% afirma no profesar ninguna religión. El 3.9% dijo ser cristiano y el 2% afirmó tener otra religión no enumerada en la encuesta sociodemográfica. Otro 2% de la población no contestó a esta pregunta.

Tabla 4. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al lugar de nacimiento.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|
| Lugar de Nacimiento | DF o Zona Metropolitana | 98 | 96.1 |
| | Provincia | 3 | 2.9 |
| | Extranjero | 1 | 1 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla podemos observar que el 96.1% de la muestra nació en el Distrito Federal o en la Zona Metropolitana. El 2.9% en provincia y el 1% en el extranjero.

Tabla 5. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación la orientación política.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| Orientación Política | Izquierda | 31 | 30.4 |
| | Derecha | 19 | 18.6 |
| | Centro | 44 | 43.1 |
| | No contestó | 8 | 7.9 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla se observa que el 43.1% de la muestra no tiene una preferencia política de izquierda o de derecha y optaron por la opción del centro, que era una posición neutral, el 30.4 % prefiere la política de izquierda, el 18.6 la política de derecha y el 7.9% no contestó a esta pregunta.

Tabla 6. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al semestre que cursan.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|--------|------------|------------|
| Semestre que cursa | Octavo | 10 | 9.8 |
| | Noveno | 11 | 10.8 |
| | Décimo | 81 | 79.4 |
| | Total | 102 | 100 |

Esta tabla muestra que el 79.4% cursaba en el momento de la aplicación el décimo semestre, el 10.8% cursaba el noveno semestre y el 9.8% el octavo semestre.

Tabla 7. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al estado civil.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------|-------------|------------|------------|
| Estado Civil | Casado | 4 | 3.9 |
| | Soltero | 97 | 95.1 |
| | No contestó | 1 | 1 |
| | Total | 102 | 100 |

Esta tabla muestra que el 95.1% de la muestra son solteros, el 3.9% es casado y el 1% no contestó a esta pregunta.

Tabla 8. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al promedio de bachillerato.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|-------------|------------|------------|
| Promedio de Bachillerato | 7.0 a 8.0 | 13 | 12.7 |
| | 8.1 a 9.0 | 58 | 56.9 |
| | 9.1 a 10.0 | 25 | 24.5 |
| | No contestó | 6 | 5.9 |
| | Total | 102 | 100 |

Esta tabla muestra que el 56.9% de los encuestados obtuvieron un promedio en el bachillerato de 8.1 a 9.0, el 24.5% tuvo un promedio de 9.1 a 10.0 y el 12.7% alcanzó un promedio de 7.0 y el 8.0. El 5.9% no contestó a esta pregunta.

Tabla 9. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al promedio de la licenciatura.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| Promedio de la Licenciatura | 7.0 a 8.0 | 20 | 19.6 |
| | 8.1 a 9.0 | 53 | 52.0 |
| | 9.1 a 10.0 | 16 | 15.7 |
| | No contestó | 13 | 12.7 |
| | Total | 102 | 100 |

En la tabla 9. Se observa que el 52.0% tenía al momento de la aplicación un promedio de 8.1 a 9.0, el 19.6% tenía un promedio entre 7.0 y 8.0, el 15.7% tenía un calificación promedio de 9.1 a 10.0, y el 12.7% no contestó a esta pregunta.

Tabla 10. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la razón para la elección de carrera.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------------------|-------------------|-------------------|
| Razón para la elección de carrera | Presión familiar | 3 | 2.9 |
| | Tradición familiar | 1 | 1 |
| | Estatus social | 4 | 3.9 |
| | Interés por la carrera | 88 | 86.3 |
| | Otro | 5 | 4.9 |
| | No contestó | 1 | 1 |
| | Total | 102 | 100 |

El 86.3% de los encuestados afirmaron que la razón para estudiar derecho era interés en la carrera. El 4.9% afirmó tener otra razón a las enumeradas. El 3.9% dijo que se debía al estatus social, el 2.9% dijo que eligió la carrera por presión familiar. El 1% dijo que eligió estudiar derecho por tradición familiar, y otro 1% no contestó.

Tabla 11. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la preferencia por un área del derecho.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|--|---------------|-------------------|-------------------|
| Preferencia por un área del Derecho | Penal | 24 | 23.5 |
| | Civil | 14 | 13.7 |
| | Laboral | 11 | 10.8 |
| | Mercantil | 4 | 3.9 |
| | Fiscal | 24 | 23.5 |
| | Otro | 20 | 19.6 |
| | No contestó | 5 | 5 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla se observa que con 23.5% de preferencia están el derecho Penal y el derecho Fiscal, el 19.6% afirmaron preferir otras áreas de derecho no enumeradas (derecho internacional público y privado, el derecho constitucional, el derecho agrario, el derecho financiero, entre otras), el 13.7% prefiere el derecho civil, el derecho Laboral tuvo un 10.8% de preferencia, el 5% no contestó a la pregunta y el 3.9% prefiere el derecho mercantil.

Tabla 12. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a las personas con la que vive.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| Con quien Vive | Padres | 88 | 86.3 |
| | Pareja | 5 | 4.9 |
| | Parientes | 2 | 2 |
| | Solo | 6 | 5.9 |
| | No contestó | 1 | 0.9 |
| | Total | 102 | 100 |

En la tabla 12. Podemos observar que el 86.3% de los encuestados afirmó vivir aún con sus padres, mientras que el 5.9% dijo estar viviendo solo, así mismo el 4.9% vive con su pareja, mientras que el 2% vive con otros parientes, y el 0.9% del total de los encuestados no contestó a este reactivo.

Tabla 13. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la condición patrimonial.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------|-------------|------------|------------|
| Condición Patrimonial | Propia | 79 | 77.5 |
| | Rentada | 15 | 14.7 |
| | Otro | 7 | 6.9 |
| | No contestó | 1 | 0.9 |
| | Total | 102 | 99 |

En la tabla 13. Se puede apreciar que el 77.5% de los encuestados afirmaron vivir en casa propia, y el 14.7% vivir en una casa rentada. El 6.9% afirmó estar en otra condición, así mismo el 0.9% de los encuestados no respondió a esta pregunta.

Tabla 14. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al número de personas que mantiene.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------------|-------------|------------|------------|
| Personas que Mantiene | 0 | 84 | 82.4 |
| | 1 | 5 | 4.9 |
| | 2 | 5 | 4.9 |
| | 3 | 3 | 2.9 |
| | 4 | 1 | 1 |
| | 6 | 1 | 1 |
| | No contestó | 3 | 2.9 |
| | Total | 102 | 100 |

Con respecto a la tabla 14. Se puede observar que el 82.4% no tiene dependientes económicos, el 4.9% afirma mantener a una persona y otro 4.9% afirma que son dos los dependientes económicos que tiene. Así mismo, solo el 1% dice mantener a 4 personas. Y otro 1% dice mantener a 6 personas. Mientras que el 2.9% no contestó a esta pregunta. No hubo ningún registro de alguien que tuviera 5 hermanos.

Tabla 15. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al nivel escolar de la madre.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------|-------------------|
| Nivel Escolar de la Madre | Sin estudios | 3 | 2.9 |
| | Primaria | 20 | 19.6 |
| | Secundaria | 22 | 21.6 |
| | Preparatoria o Equivalente | 35 | 34.3 |
| | Licenciatura | 21 | 20.6 |
| | Postgrado | 0 | 0 |
| | No contestó | 1 | 1 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla, se puede observar que el 34.3% tiene una madre con un nivel de estudios de preparatoria o equivalente; el 21.6% de los encuestados, tiene un madre con estudios de secundaria; el 20.6% de los encuestados dice que su madre tiene estudios de licenciatura; el 19.6% afirma que su madre tiene estudios de primaria, el 2.9% de los encuestados dice que su madre no posee ningún estudios, el 19.6% afirma que su madre tiene estudios de primaria, por otro lado, y el 1% de los encuestados no contestó a esta pregunta. Ninguno de los encuestados dijo que su madre tuviera estudios de postgrado.

Tabla 16. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al nivel escolar del padre.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------|-------------------|
| Nivel Escolar de el Padre | Sin estudios | 1 | 1 |
| | Primaria | 14 | 13.7 |
| | Secundaria | 23 | 22.5 |
| | Preparatoria o Equivalente | 22 | 21.6 |
| | Licenciatura | 37 | 36.3 |
| | Postgrado | 2 | 2 |
| | No contestó | 3 | 2.9 |
| | Total | 102 | 100 |

Con respecto al nivel de estudio del padre, el 36.3% de los encuestados dice que su padre tiene un nivel de estudios de licenciatura. El 22.5 % tiene un padre con un nivel de secundaria, así mismo el 21.6% tiene un padre con un nivel de estudios de preparatoria o equivalente; el 13.7% tiene un padre con nivel primaria, y el 1% dijo

que su padre no poseía ningún estudio, el 2% dice que el nivel de estudios de su padre es de postgrado. Y finalmente el 2.9% de los encuestados no contestó esta pregunta.

Tabla 17. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al número de hermanos.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------|-------------|------------|------------|
| Número de Hermanos | 0 | 4 | 3.9 |
| | 1 | 25 | 24.5 |
| | 2 | 27 | 26.5 |
| | 3 | 23 | 22.5 |
| | 4 | 7 | 6.9 |
| | 5 | 10 | 9.8 |
| | 6 | 3 | 2.9 |
| | 9 | 1 | 1 |
| | No contestó | 2 | 2 |
| | Total | 102 | 100 |

En relación al número de hermanos, el 26.5% tiene dos hermanos, el 24.5% tiene solo un hermano, el 22.5% de los encuestados tienen 3 hermanos, y el 9.8% tiene 5 hermanos, el 6.9% tiene 4 hermanos, el 3.9% es hijo único, el 2.9 dijo tener 6 hermanos, no hubo ningún registro de alguien que tuviera siete u ocho hermanos; por otro lado el 1% dijo tener 9 hermanos. Y el 2% no contestó a esta pregunta.

Tabla 18. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al orden de nacimiento.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|-------------|------------|------------|
| Orden de Nacimiento | Primero | 42 | 41.2 |
| | En medio | 40 | 39.2 |
| | Ultimo | 15 | 14.7 |
| | No contestó | 5 | 4.9 |
| | Total | 102 | 100 |

En relación al orden de nacimiento el 41.2% son primogénitos, mientras que el 39.2% nacieron en lugares intermedios entre sus hermanos, y el 14.7% son los hijos más pequeños. Y el 4.9% de los encuestados no contestó.

Tabla 19. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la preferencia para trabajar.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|-------------|------------|------------|
| Preferencia para trabajar | Solo | 54 | 52.9 |
| | Equipo | 45 | 44.1 |
| | No contestó | 3 | 3 |
| | Total | 102 | 100 |

En esta tabla podemos observar que el 52.9% prefiere trabajar solo que en equipo y el 44.1% prefiere por el contrario trabajar en equipo. Y el 3% no contestó a esta pregunta.

Tabla 20. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al nivel escolar de la pareja.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------------|----------------------------|------------|------------|
| Nivel Escolar de la Pareja | Secundaria | 2 | 2 |
| | Preparatoria o Equivalente | 6 | 5.9 |
| | Licenciatura | 32 | 31.4 |
| | Postgrado | 3 | 2.9 |
| | No contestó | 59 | 57.8 |
| | Total | 102 | 100 |

En cuanto al nivel de estudio de la pareja se encontró que el 31.4% tienen una pareja con un nivel de licenciatura. El 5.9% tiene una pareja con preparatoria o equivalente. Y el 2.9% tiene una pareja con postgrado. El 2% de los encuestados tiene una pareja con estudios de secundaria. El 57.8% de los encuestados no contestó a esa pregunta.

Tabla 21. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la condición laboral.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------|-------------|------------|------------|
| Condición Laboral | Si Trabaja | 28 | 27.5 |
| | No Trabaja | 66 | 64.7 |
| | No contestó | 8 | 7.8 |
| | Total | 102 | 100 |

Con respecto a la condición laboral, el 64.7% de los encuestados no tenía ningún trabajo, y el 27.5% afirmó estar trabajando al momento de la encuesta. Y el 7.8% no contestó a esta pregunta.

Tabla 22. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al sueldo mensual.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| Sueldo mensual | \$800-3,000 | 7 | 6.9 |
| | \$3,001-6,000 | 10 | 9.8 |
| | \$6,001-10,000 | 4 | 3.9 |
| | \$10,001-20,000 | 2 | 2 |
| | No contestó | 79 | 77.4 |
| | Total | 102 | 100 |

En relación al sueldo mensual, el 9.8% ganaba entre \$3,001 pesos y \$6,000; el 6.9% de los que contestaron esta pregunta ganaban al momento de la encuesta entre \$800 y \$3,000 pesos mensuales. El 3.9% ganaba entre \$6,001 pesos y \$10,000 pesos y sólo el 2% ganaba entre \$10,001 pesos y \$20,000 pesos mensuales. El 77.4% no contestó a esta pregunta.

Tabla 23. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al tipo de empresa.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|---------------|-------------------|-------------------|
| Tipo de Empresa | Pública | 11 | 10.8 |
| | Privada | 10 | 9.8 |
| | No contestó | 81 | 79.4 |
| | Total | 102 | 100 |

En la tabla 23. Se puede observar que de los que trabajan el 10.8% trabaja en una institución pública, y el 9.8% en una institución privada. Y el 79.4 no contestó esta pregunta.

Tabla 24. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación al nivel del puesto.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|-----------------|------------|------------|
| Nivel del puesto | Nivel operativo | 18 | 17.6 |
| | Nivel medio | 1 | 1 |
| | Nivel ejecutivo | 1 | 1 |
| | No contestó | 82 | 80.4 |
| | Total | 102 | 100 |

En relación al nivel del puesto que tienen los que trabajan se encontró que el 17.6% de los encuestados tiene un nivel operativo dentro de la empresa en la que trabaja. El 1% tiene un nivel medio y otro 1% tiene un nivel ejecutivo. Mientras que el 80.4% no contestó a esta pregunta.

Tabla 25. Estadística descriptiva de los datos sociodemográficos en relación a la antigüedad.

| Variable | Grupos | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------|------------------------------|------------|------------|
| Antigüedad | 1 mes a 1 año | 9 | 8.8 |
| | 1 año y 1 mes a 3 años | 6 | 5.9 |
| | 3 años y un mes a 5 años | 7 | 6.9 |
| | 5 años y 1 mes a 10 años | 2 | 2 |
| | 10 años y 11 meses a 20 años | 1 | 1 |
| | No contestó | 77 | 75.4 |
| | Total | 102 | 100 |

Respecto a la antigüedad el 8.8% tenía al momento de la encuesta una antigüedad igual o menor a un año, el 6.9% tenía una antigüedad de tres a cinco años; el 5.9% tenía una antigüedad de uno a tres años. El 2% tenía una antigüedad entre los 5 y los 10 años, y el 1% tenían una antigüedad de más de 10 años. Y un 75.4% no contestó a esta pregunta.

Finalmente podemos resumir que en relación al sexo, los porcentajes fueron equitativos en un 50%. Las edades entre las que osciló la investigación fueron los 21 y 35 años, siendo los 23 la edad con mayor frecuencia. Respecto de la Religión, la mayoría se ubicó en la católica. El mayor porcentaje (96.1%) de los sujetos encuestados nacieron en el Distrito Federal y en la Zona Metropolitana. Con respecto a la Orientación Política, la mayoría se ubica en una tendencia neutral, es decir optaron por el centro. El 79.4% de los encuestados estaba inscrito en el décimo semestre de la carrera y el 95.1% era soltero. El promedio del bachillerato osciló entre el 7 y el 9.98, teniendo el 56.9% de los sujetos un promedio entre 8.1 a 9.0. Con respecto al promedio de la licenciatura alcanzado hasta el momento de la aplicación, este osciló entre el 7.4 y el 9.76, alcanzando las calificaciones entre 8.1 a 9.0, las de un porcentaje mayor con 52.0%. Por otro lado, la preferencia por el área fiscal fue de 23.5%. El 86.3% de los encuestados viven con sus padres y el 77.5 lo hacen en casa propia. El 82.4% no mantienen a nadie. Con respecto al nivel de la madre, el 34.3% tiene estudios de nivel preparatoria o equivalente. Y el 36.3% de los encuestados tienen padres que cursaron la licenciatura. Veinticinco de cien encuestados tienen sólo un hermano y el 41.2% de los encuestados son primogénitos. El 52.9% prefieren trabajar solos. Treinta y dos sujetos de cuarenta y tres afirmaron tener a su esposa(o) o novia(o) en un nivel de licenciatura. Sólo el 27.5% tiene un trabajo y 10 de los 23 que reportaron su sueldo, afirman ganar de \$3,001 a \$6,000. Así también, 11 de los 21 que contestaron trabajan en empresas públicas, y tienen un nivel operativo 18 de 20 encuestados. Y finalmente se observa que 9 de 25 encuestados tienen una antigüedad de un mes a un año.

En la siguientes tablas (26-49) se mostrarán el análisis de medias comparadas en el cual se proporciona un promedio por grupo y por cada factor de maquiavelismo; lo cual mostrará un mayor panorama de cómo se comportaron las variables en la investigación.

Tabla 26. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el género.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------|-----------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Género | Femenino | 2.5676 | 2.6373 | 4.5258 | 3.2436 |
| | Masculino | 2.7988 | 2.8480 | 4.4688 | 3.3719 |
| | Total | 2.6832 | 2.7426 | 4.4973 | 3.3077 |

En la tabla 26. Podemos observar que respecto a la media total, la media de los hombres para los factores 1,2 y 4 es mayor que la de las mujeres, y para el factor 3 la media resultó mayor para las mujeres.

Tabla 27. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y la edad.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|-------------|--------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Edad | 21 a 25 años | 2.6991 | 2.7683 | 4.5099 | 3.3258 |
| | 26 a 35 años | 2.5368 | 2.5063 | 4.3818 | 3.1416 |
| | Total | 2.6832 | 2.7426 | 4.4973 | 3.3077 |

Respecto a la variable edad la tabla 27. Muestra que para los cuatro factores los que tenían una edad entre los 21 y 25 años resultaron con una media mayor, que los que tenían de 26 a 35 años.

Tabla 28. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y Religión.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|----------|--------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Religión | Católico | 2.7296 | 2.7781 | 4.5170 | 3.3416 |
| | Cristiano | 3.0000 | 2.7656 | 4.4318 | 3.3991 |
| | Sin religión | 2.2068 | 2.4420 | 4.4935 | 3.0474 |
| | Otra | 3.5000 | 3.0938 | 4.6818 | 3.7585 |
| | Total | 2.6826 | 2.7369 | 4.5136 | 3.3110 |

En esta tabla se observa que para los cuatro factores la media mayor fue la opción de “otra” religión no enumerada, para los factores 1 y 2, la media más baja fue la opción de sin religión, para el factor 3 la media más baja fue para la religión cristiana y para el factor 4 la media más baja fue la de la Sin religión.

Tabla 29. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el lugar de nacimiento.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Lugar de Nacimiento | D. F o Zona Metropolitana | 2.6907 | 2.7577 | 4.4805 | 3.3096 |
| | Provincia | 2.6667 | 2.7292 | 5.1818 | 3.5259 |
| | Extranjero | 2.0000 | 1.3125 | 4.0909 | 2.4678 |
| | Total | 2.6832 | 2.7426 | 4.4973 | 3.3077 |

En esta tabla se puede observar que la media más alta para los factores 1 y el 2 fue para los que nacieron en el DF o en la zona Metropolitana, y para los factores 3 y 4 los que nacieron en la provincia. Y la media más baja para los cuatro factores fue para los que nacieron en el extranjero.

Tabla 30. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y Orientación política.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------------------------|-----------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Orientación Política | Izquierda | 2.5891 | 2.7137 | 4.4282 | 3.2437 |
| | Derecha | 3.0970 | 2.9737 | 4.5598 | 3.5435 |
| | Centro | 2.6136 | 2.7472 | 4.5393 | 3.3000 |
| | Total | 2.7032 | 2.7819 | 4.5068 | 3.3306 |

Se encontró que para los cuatro factores, la media más alta la obtuvieron aquellos con preferencia hacia la derecha. Y la media más baja para los cuatro factores fue los que preferían la izquierda.

Tabla 31. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el estado civil.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------------|---------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Estado Civil | Casado | 1.7763 | 2.5000 | 3.7955 | 2.6906 |
| | Soltero | 2.7108 | 2.7448 | 4.5483 | 3.3346 |
| | Total | 2.6738 | 2.7351 | 4.5185 | 3.3091 |

Respecto al estado civil se observa que la media más alta para los cuatro factores fue para los solteros.

Tabla 32. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y promedio del bachillerato.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--|------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Promedio Del Bachillerato | 7.0 a 8.0 | 2.7126 | 2.6490 | 4.3007 | 3.2208 |
| | 8.1 a 9.0 | 2.6053 | 2.7942 | 4.5815 | 3.3270 |
| | 9.1 a 10.0 | 2.8189 | 2.5875 | 4.4764 | 3.2943 |
| | Total | 2.6754 | 2.7207 | 4.5161 | 3.3041 |

Respecto a esta variable, para el factor 1 la media más alta fue para los que obtuvieron un promedio entre el 9.1 y el 10, y la media más baja fue para los que obtuvieron un promedio entre 8.1 y 9.0. Para los factores 2, 3, y 4 la media más alta se concentró en los que habían obtenido un promedio de entre 8.1 y 9.0. La media más baja para el factor 2, es para los que obtuvieron 9.1 a 10.0. La media más baja para el factor 3 es para los que su promedio fue de 7.0 a 8.0. Y para el factor 4 la media más baja fue para los que tenían un promedio de bachillerato de 7.0 a 8.0.

Tabla 33. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el promedio de Licenciatura.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---|------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Promedio de Licenciatura | 7.0 a 8.0 | 2.7579 | 2.8031 | 4.5364 | 3.3658 |
| | 8.1 a 9.0 | 2.4906 | 2.6450 | 4.4631 | 3.1996 |
| | 9.1 a 10.0 | 3.3125 | 2.8008 | 4.6591 | 3.5908 |
| | Total | 2.6984 | 2.7086 | 4.5148 | 3.3073 |

Respecto a esta variable, se encontró que la media más alta para los factores 1,3 y 4 era para los que al momento de la prueba tenían un promedio de licenciatura entre el 9.1 y el 10. La media más baja para estos tres factores se concentró en aquellos que habían obtenido un promedio de 8.1 a 9.0 al momento de la muestra. Para el factor 2, la media más alta fue para los que obtuvieron un promedio de 7.0 a 8.0 y la media más baja fue para los que al momento de la muestra tenían un promedio de 8.1 a 9.0.

Tabla 34. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y la razón para elegir la carrera de Derecho.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--|------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Razón para la elección de Carrera | Presión familiar | 2.7368 | 2.7083 | 4.5758 | 3.3403 |
| | Tradición familiar | 3.3684 | 3.5000 | 3.2727 | 3.3804 |
| | Estatus social | 2.9737 | 2.9063 | 4.6364 | 3.5054 |
| | Interés por la carrera | 2.6525 | 2.7116 | 4.5269 | 3.2970 |
| | Otro | 2.6211 | 2.9125 | 4.3455 | 3.2930 |
| | Total | 2.6733 | 2.7370 | 4.5113 | 3.3072 |

En esta tabla se puede observar que para el factor 1 la media más alta fue en relación a la opción de tradición familiar y la más baja fue la opción relacionada con otra razón no enumerada. Para el factor 2 la media más alta fue la relacionada nuevamente con la tradición familiar y la más baja relacionada con la presión familiar. Para el factor 3 la media más alta fue para la opción de estatus social y la más baja para la de tradición familiar. Para el factor 4 la media más alta fue estatus social y la media más baja fue para la opción de otra razón no enumerada.

Tabla 35. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y preferencia por un área del Derecho.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--|-----------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Preferencia por un área del Derecho | Penal | 2.7873 | 2.6953 | 4.5455 | 3.3427 |
| | Civil | 2.2406 | 2.7679 | 4.6494 | 3.2193 |
| | Laboral | 2.6507 | 2.8920 | 4.4050 | 3.3159 |
| | Mercantil | 2.3026 | 1.6875 | 4.3409 | 2.7770 |
| | Fiscal | 2.6009 | 2.8464 | 4.4091 | 3.2854 |
| | Otro | 2.9789 | 2.7531 | 4.5318 | 3.4213 |
| | Total | 2.6663 | 2.7358 | 4.4995 | 3.3006 |

En relación a esta variable, la tabla 35. Muestra que la media más alta para el factor 1 es otra no enumerada, y la más baja es el área civil. Para el factor 2, el área laboral resultó tener la media más alta y el área Mercantil la media más baja. Para el factor 3, la media más alta fue para el área Civil y la media más baja para

el área Mercantil, y finalmente para el factor 4, la media más alta fue para otra área no enumerada, y la media más baja fue para el área Mercantil.

Tabla 36. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y Con quien vive.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------------------|-----------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Con quien Vive | Padres | 2.7165 | 2.7649 | 4.5238 | 3.3351 |
| | Pareja | 1.9789 | 2.5125 | 3.9636 | 2.8184 |
| | Parientes | 2.9474 | 3.7813 | 4.0909 | 3.6065 |
| | Solo | 2.5263 | 2.1667 | 4.9242 | 3.2057 |
| | Total | 2.6733 | 2.7370 | 4.5113 | 3.3072 |

En la tabla 36. Se puede observar que para el factor 1 la media más alta es para los que viven con sus parientes, y la más baja para los que viven con la pareja. Para el factor 2, la media más alta es para los que viven nuevamente con sus parientes y la media más baja la registran los que viven solos. Para el factor 3, la media más alta es para los que viven solos y la más baja es para los que viven con la pareja. Para el factor 4 la media más alta es para los que viven con sus parientes y la media más baja para los que viven con la pareja.

Tabla 37. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y la condición patrimonial.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|----------------------------------|---------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Condición Patrimonial | Propia | 2.7035 | 2.7104 | 4.5386 | 3.3175 |
| | Rentada | 2.4667 | 2.8625 | 4.4061 | 3.2451 |
| | Otro | 2.7744 | 2.7679 | 4.4286 | 3.3236 |
| | Total | 2.6733 | 2.7370 | 4.5113 | 3.3072 |

Con respecto a esta variable la tabla 37. Nos muestra que la media más alta para el factor 1 es otra opción no enumerada, mientras que la media más baja es para los que pagan renta. Para el factor 2, la media más alta fue para los que rentan su vivienda y la más baja para los que viven en casa propia. Para el factor 3, la media más alta resultó para los que viven en casa propia y la más baja para los que

rentan su vivienda. Para el factor 4, la media más alta está relacionada con otra opción no enumerada y la más baja para los que rentan su vivienda.

Tabla 38. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y número de personas que mantiene.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--------------------------------------|--------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Personas que mantiene | 0-1 personas | 2.7475 | 2.7514 | 4.5536 | 3.3508 |
| | 2-3 personas | 2.1053 | 2.4219 | 4.2841 | 2.9371 |
| | 4-6 personas | 1.6053 | 3.7188 | 3.6364 | 2.9868 |
| | Total | 2.6725 | 2.7443 | 4.5133 | 3.3100 |

En la tabla 38. Podemos observar que la media más alta para el factor 1 respecto a la variable del número de personas que mantiene es para los que mantienen a una persona o a ninguna, y la más baja es para los que mantienen de 4 a 6 personas. Para el factor 2 la media más alta resultó para los que mantienen de entre 4 y 6 personas. Y la media más baja para este factor es para aquellos que tienen de 2 a 3 personas. Para el factor 3 la media más alta fue para aquellos que mantienen a una persona o a ninguna, y la media más baja es para aquellos que mantienen de cuatro a seis personas. Y finalmente para el factor 4, la media más alta es para aquellos que mantienen a una persona o a ninguna, y la media más baja es para los que mantienen de 2 a 3 personas.

Tabla 39. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el nivel escolar de la madre.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--|-------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Nivel Escolar de la Madre | Sin estudios | 2.3860 | 2.6667 | 4.3636 | 3.1388 |
| | Primaria | 2.4868 | 2.8156 | 4.2727 | 3.1917 |
| | Secundaria | 2.3804 | 2.5597 | 4.6488 | 3.1963 |
| | Preparatoria o Equivalente | 2.6436 | 2.5750 | 4.4286 | 3.2157 |
| | Licenciatura | 3.2481 | 3.1280 | 4.7532 | 3.7098 |
| | Postgrado | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Total | 2.6733 | 2.7370 | 4.5113 | 3.3072 |

En esta tabla, podemos observar que la media más alta para los cuatro factores la presentan aquellos que tienen una madre con un nivel escolar de licenciatura. Para el factor 1, la media más baja es para aquellos que tienen una madre con un nivel escolar de secundaria. Para el factor 2, la media más baja es para aquellos con una madre con nivel secundaria. Para el factor 3, la media más baja es para aquellos que tienen una madre con nivel primaria. Y para el factor 4, la media más baja es para los que tienen una madre sin estudios.

Tabla 40. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el nivel escolar del padre.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|--|-------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Nivel Escolar del Padre | Sin estudios | 2.5263 | 2.4375 | 4.6364 | 3.2001 |
| | Primaria | 2.6090 | 2.7902 | 4.6299 | 3.3430 |
| | Secundaria | 2.2082 | 2.8234 | 4.3004 | 3.1107 |
| | Preparatoria o Equivalente | 2.9904 | 2.3125 | 4.6777 | 3.3269 |
| | Licenciatura | 2.7425 | 2.9172 | 4.4693 | 3.3763 |
| | Postgrado | 4.0526 | 3.4063 | 5.2273 | 4.2287 |
| | Total | 2.6789 | 2.7481 | 4.5161 | 3.3144 |

En esta tabla se puede observar que la media más alta es para los cuatro factores es para aquellos que tienen un padre con un nivel escolar de postgrado. Para el factor 1, la media más baja es para aquellos que tienen un padre con nivel escolar

de secundaria; para el factor 2, la media más baja es para los que tienen un padre con preparatoria o equivalente. Para el factor 3, la media más baja es para los que tienen un padre con nivel de estudios de secundaria; y finalmente para el factor 4, la media más baja fue para los que tienen un padre con secundaria.

Tabla 41. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y número de hermanos.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|-------------------------------|---------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Número de hermanos | 0-1 hermanos | 2.6080 | 2.6983 | 4.6113 | 3.3058 |
| | 2-3 hermanos | 2.7105 | 2.6750 | 4.5509 | 3.3121 |
| | 4-6 hermanos | 2.6289 | 2.8750 | 4.1955 | 3.2331 |
| | 7-10 hermanos | 1.8947 | 3.0625 | 5.0909 | 3.3494 |
| | Total | 2.6563 | 2.7256 | 4.5027 | 3.2949 |

La tabla 41. Muestra que para el factor 1 la media más alta es para los que tienen de 2 a 3 hermanos, y la media más baja para los que tienen de 7 a 10 hermanos. Para el factor 2, la media más alta es para los que tienen de 7 a 10 hermanos, la media más baja es para los que tienen de 2 a 3 hermanos. Para el factor 3, la media más alta es para los que tienen de 7 a 10 hermanos y la más baja es para los que tienen de 4 a 6 hermanos. Para el factor 4, la media más alta es para los que tienen de 7 a 10 hermanos y la más baja para los que tienen de 4 a 6 hermanos.

Tabla 42. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el orden de nacimiento.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|----------------------------|----------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Orden de nacimiento | Primero | 2.4398 | 2.5863 | 4.5087 | 3.1783 |
| | En medio | 2.7697 | 2.9406 | 4.4205 | 3.3769 |
| | Último | 3.0912 | 2.6125 | 4.6848 | 3.4629 |
| | Total | 2.6766 | 2.7365 | 4.4995 | 3.3042 |

Para el factor 1, la media más alta se observa para los que nacieron en último lugar, y la media más baja para los que nacieron primero. Para el factor 2, la media más alta es para los en orden de nacimiento quedaron en medio, y la media más baja es para los primogénitos. Para el factor 3, la media más alta es para los hijos más pequeños y la media más baja para los que nacieron en medio entre sus hermanos. Para el factor 4, los hijos más pequeños fueron los que obtuvieron una media mayor, y la media más baja es para los primogénitos.

Tabla 43. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y presencia para trabajar.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|----------------------------------|--------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Preferencia para trabajar | Solo | 2.5507 | 2.7199 | 4.5387 | 3.2698 |
| | Equipo | 2.8433 | 2.7069 | 4.4747 | 3.3417 |
| | Total | 2.6837 | 2.7140 | 4.5096 | 3.3024 |

En relación a la preferencia para trabajar se observa que para el factor 1 y el factor 4 la media más alta es para los que prefieren trabajar en equipo y para los factores 2 y 3 la media más alta se encontró en los que preferían trabajar solos.

Tabla 44. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el nivel escolar de la pareja.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---|-------------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Nivel Escolar de la Pareja | Sin estudios | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Primaria | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Secundaria | 2.2368 | 2.2500 | 4.5455 | 3.0108 |
| | Preparatoria o Equivalente | 3.0000 | 3.0938 | 4.2576 | 3.4504 |
| | Licenciatura | 2.4622 | 2.5898 | 4.5597 | 3.2039 |
| | Postgrado | 3.4386 | 2.2917 | 4.4848 | 3.4050 |
| | Total | 2.5949 | 2.6235 | 4.5116 | 3.2433 |

Respecto al nivel de la pareja encontramos que para el factor 1, la media más alta es para los que tienen una pareja con un nivel de estudios de postgrado, y la media más baja es para los que tienen una pareja con un nivel de secundaria. Para el factor 2, la media más alta es para los que tienen una pareja con preparatoria o equivalente, y la más baja para los que su pareja tiene un nivel de secundaria. Para el factor 3, la media más alta la obtuvieron los que tienen una pareja con un nivel de estudios de licenciatura y la media más baja fue para los que tienen una pareja con preparatoria o equivalente. Y para el factor 4 la media más alta la presentaron los que tenían parejas con un nivel de preparatoria o equivalente y la más baja fue para aquellos con una pareja con un nivel de estudios de secundaria.

Tabla 45. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y la condición laboral.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|------------------------------|------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Condición Laboral | Si Trabaja | 2.8102 | 2.9598 | 4.6136 | 3.4612 |
| | No Trabaja | 2.6316 | 2.6799 | 4.4890 | 3.2668 |
| | Total | 2.6848 | 2.7633 | 4.5261 | 3.3247 |

La tabla 45. Muestra que para los 4 factores la media más alta la presentan los que si trabajaban al momento de la encuesta.

Tabla 46. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y sueldo.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------|-------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Sueldo | \$800- \$3,000 | 3.1955 | 2.8750 | 4.8961 | 3.6555 |
| | \$3,001-\$6,000 | 2.6316 | 2.8562 | 4.4545 | 3.3141 |
| | \$6,001-\$10,000 | 2.9737 | 2.4531 | 4.9091 | 3.4453 |
| | \$10,001-\$18,000 | 2.5526 | 2.9688 | 4.9091 | 3.4768 |
| | Total | 2.8558 | 2.8016 | 4.7075 | 3.4550 |

Para esta variable la media más alta respecto al factor 1 fue para los que ganaban entre \$800 y \$3,000 pesos mensuales y la media más baja fue para aquellos que ganaban entre \$10,001 y \$18,000. Para el factor 2, la media más alta la obtuvieron los que ganaban entre \$10,001 y \$18,000 y la media más baja fue para los que ganaban de \$6,001 a \$10,000. Para el factor 3, las medias más altas la compartieron los que ganaban de \$6,001 a \$10,000 pesos y los que ganaban de \$10,001 y \$18,000. Y la media más baja fue para los que ganaban de \$3,001 a \$6,000. Para el factor 4, la media más alta fue para los que ganaban \$800 y \$3,000 y la más baja fue para los que ganaban mensualmente \$3,001 a \$6,000.

Tabla 47. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el tipo de empresa.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|------------------------|---------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Tipo de Empresa | Pública | 2.6268 | 2.8295 | 4.7934 | 3.4166 |
| | Privada | 2.8947 | 2.6438 | 4.5545 | 3.3643 |
| | Total | 2.7544 | 2.7411 | 4.6797 | 3.3917 |

Respecto de esta variable, para el factor 1, la media más alta fue para los que trabajan en una institución privada, y para los factores 2, 3 y 4 la media más alta la presente fue para los que trabajaban para una institución pública.

Tabla 48. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y el nivel del puesto.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|---------------------|-----------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Nivel del Puesto | Nivel operativo | 2.7544 | 2.7326 | 4.6212 | 3.3694 |
| | Nivel medio | 3.3684 | 3.1875 | 5.5455 | 4.0338 |
| | Nivel ejecutivo | 4.2105 | 2.7500 | 5.3636 | 4.1081 |
| | Total | 2.8579 | 2.7563 | 4.7045 | 3.4396 |

Para esta variable, la media más alta para el factor 1 fue para el nivel ejecutivo, Respecto al factor 2, la media más alta fue para el nivel medio. Para el factor 3, la media más alta fue para el nivel medio. Y finalmente para el factor 4, la media más fue para el nivel ejecutivo. La media más baja para los cuatro factores fue la de nivel operativo.

Tabla 49. Análisis de medias comparadas entre los cuatro factores de Maquiavelismo y la antigüedad.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|------------|---------------------------|---------------------|-------------------------|--------------------|------------------------------------|
| Antigüedad | 1 mes a 1 año | 3.2789 | 2.9563 | 4.8273 | 3.6875 |
| | 1 año y 1 mes | 2.5439 | 2.3125 | 4.9091 | 3.2552 |
| | 3 años | | | | |
| | 3 años y un mes | 2.5564 | 2.7143 | 4.4416 | 3.2374 |
| | 5 años | | | | |
| | 5 años y 1 mes | 2.1579 | 3.5000 | 4.1818 | 3.2799 |
| | 10 años | | | | |
| | 10 años y 1 mes a 20 años | 3.4737 | 3.9375 | 4.3636 | 3.9249 |
| Total | 2.8632 | 2.7950 | 4.6945 | 3.4509 | |

En la tabla 49. Podemos observar que en relación a la antigüedad, para los factores 1,2 y 4, la media más alta es para los que llevaban de 10 a 20 años laborando. Para el factor 1, la media más baja fue para los que llevaban de 5 años y un mes a 10 años, y para el factor 2, la media más baja fue para aquellos que tenían un años y un mes de antigüedad a tres años. Para el factor 4, la media más baja para los que tenían de tres años y un mes a cinco años.

Para el factor 3, la media más alta fue para los que llevaban de un año y un mes a tres años y la media más baja fue para los que tenían de 5 años y un mes a 10 años.

Podemos agregar que la media más alta comparando todas las variables fue para la variable referente al nivel de puesto, en el que se muestra que los que ocupan un nivel medio dentro de la empresa obtuvieron una media de 5.5455 para el factor 3 (Visión). Y por otro lado, la media más baja la encontramos en la variable de lugar de nacimiento, en la que observamos que los que nacieron el extranjero obtuvieron una media de 1.3125 para el factor 2. Esto solo como dato adicional.

5.2 Estadística Inferencial

Análisis de Varianza

Este tipo de análisis sirvió para determinar diferencias entre dos o más grupos de datos independientes. Se realizó un análisis de varianza intergrupo lo cual nos indicará como varían los datos de grupo a grupo y un análisis de varianza intragrupo que proporciona los datos de cómo varía el grupo dentro de sí mismo. Ver Tabla 3.

Tabla 50. Análisis de Varianza entre las variables personales y los Cuatro Factores de Maquiavelismo

| Variables Sociodemográficas | Factor 1 Táctica | | Factor 2 Inmoralidad | | Factor 3 Visión | | Factor 4 Maquiavelismo Total | |
|-----------------------------|------------------|-------------|----------------------|------|-----------------|--------------|------------------------------|--------------|
| | F | Sig | F | Sig | F | Sig | F | Sig |
| Género | 1.548 | .216 | 1.997 | .161 | .146 | .703 | 1.339 | .250 |
| Religión | 1.974 | .123 | .922 | .433 | .053 | .984 | .053 | .984 |
| Lugar de Nacimiento | .263 | .769 | 1.834 | .165 | 1.435 | .243 | 1.359 | .262 |
| Orientación Política | 2.148 | .123 | .769 | .466 | .256 | .775 | 1.820 | .168 |
| Estado civil | 3.900 | .05* | .400 | .529 | 4.314 | .040* | 5.233 | .024* |
| Preferencia para trabajar | 2.377 | .126 | .007 | .931 | .178 | .674 | .392 | .533 |
| Edad | .266 | .607 | 1.082 | .301 | .261 | .610 | .972 | .326 |

* $p \leq 0.05$

** $p \leq 0.01$

*** $p \leq 0.001$

En relación a esta tabla, encontramos que para el factor 1, el factor 3 y el factor 4 resultó significativo el estado civil.

Tabla 51. Análisis de Varianza entre las variables escolares y los Cuatro Factores de Maquiavelismo

| Variables Sociodemográficas | Factor 1 Táctica | | Factor 2 Inmoralidad | | Factor 3 Visión | | Factor 4 Maquiavelismo Total | |
|-------------------------------------|------------------|--------------|----------------------|------|-----------------|------|------------------------------|--------------|
| | F | Sig | F | Sig | F | Sig | F | Sig |
| Razón para la elección de carrera | .249 | .910 | .386 | .818 | .801 | .527 | .134 | .970 |
| Preferencia por un área del Derecho | 1.239 | .297 | 1.751 | .131 | .266 | .931 | .942 | .458 |
| Semestre | 5.68 | .005* | 2.02 | 1.38 | .164 | .849 | 3.38 | .038* |
| Promedio del Bachillerato | .499 | .609 | .741 | .480 | .859 | .427 | .202 | .817 |
| Promedio de la Licenciatura | 5.403 | .006* | .444 | .643 | .455 | .636 | 3.237 | .044* |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En relación a los datos mostrados en la tabla 51, encontramos que para el factor 1 y el factor 4, resultaron significativos el semestre que cursaba y el promedio de la licenciatura.

Tabla 52. Análisis de Varianza entre las variables familiares y los Cuatro Factores de Maquiavelismo

| Variables Sociodemográficas | Factor 1 Táctica | | Factor 2 Inmoralidad | | Factor 3 Visión | | Factor 4 Maquiavelismo Total | |
|-----------------------------|------------------|--------------|----------------------|--------------|-----------------|------|------------------------------|--------------|
| | F | Sig | F | Sig | F | Sig | F | Sig |
| Con quien Vive | 1.079 | .362 | 2.712 | .049* | 1.802 | .152 | 1.608 | .193 |
| Condición Patrimonial | .439 | .646 | .256 | .775 | .245 | .783 | .105 | .900 |
| Nivel Escolar de la Madre | 2.992 | .022* | 2.263 | .068 | 1.435 | .228 | 3.778 | .007* |
| Personas que mantiene | 3.096 | .050* | 2.408 | .095 | 1.922 | .152 | 2.333 | .102 |
| Número de hermanos | .306 | .821 | .409 | .747 | 2.262 | .110 | .155 | .857 |
| Orden de nacimiento | 3.146 | .048* | 2.567 | .082 | .722 | .489 | 2.068 | .132 |
| Nivel Escolar del Padre | 2.717 | .025* | 2.337 | .048* | 1.077 | .378 | 1.819 | .117 |
| Nivel escolar de la Pareja | 1.413 | .254 | 1.008 | .399 | .261 | .853 | .435 | .729 |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En la tabla 52. Se muestra que para el factor 1, resultó estadísticamente significativo el nivel escolar de la madre, las personas que mantiene, el orden de nacimiento, y el nivel escolar del padre. Para el factor 2, resultó estadísticamente significativa la variable de con quién vive y el nivel escolar del padre, para el factor 3, no hubo datos estadísticamente significativos y para el factor 4, resultó estadísticamente significativo el nivel escolar de la madre.

Tabla 53. Análisis de Varianza entre las variables laborales y los Cuatro Factores de Maquiavelismo.

| Variables Sociodemográficas | Factor 1 Táctica | | Factor 2 Inmoralidad | | Factor 3 Visión | | Factor 4 Maquiavelismo Total | |
|-----------------------------|------------------|------|----------------------|------|-----------------|------|------------------------------|------|
| | F | Sig | F | Sig | F | Sig | F | Sig |
| Sueldo | .592 | .628 | .324 | .808 | .609 | .617 | .502 | .686 |
| Antigüedad | 1.031 | .416 | 2.255 | .099 | .469 | .758 | 1.192 | .345 |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En relación a la tabla 53, observamos que no hay datos estadísticamente significativos.

5.3 Comparación de Medias y Anovas

En las siguientes Tablas (tabla 54-57) se muestran conjuntamente el análisis de varianza y la comparación de medias para los cuatro factores de Maquiavelismo y las diferentes variables sociodemográficas.

Tabla 54. Análisis de Varianza y comparación de medias para los 4 factores de Maquiavelismo en relación a las variables Personales.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | | | Factor 2 Inmoralidad | | | Factor 3 Visión | | | Factor 4 Maquiavelismo Total | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|------|------|-------------------------|------|------|--------------------|------|-------|------------------------------------|------|-------|
| | | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. |
| Género | Femenino | 2.5676 | 1.54 | .216 | 2.6373 | 1.99 | .161 | 4.5258 | .146 | .703 | 3.2436 | 1.33 | .250 |
| | Masculino | 2.7988 | | | 2.8480 | | | 4.4688 | | | 3.3719 | | |
| | Total | 2.6832 | | | 2.7426 | | | 4.4973 | | | 3.3077 | | |
| Edad | 21 a 25 años | 2.6991 | .266 | .067 | 2.7683 | 1.08 | .301 | 4.5099 | .859 | .427 | 3.3258 | .202 | .817 |
| | 26 a 35 años | 2.5368 | | | 2.5063 | | | 4.3818 | | | 3.1416 | | |
| | Total | 2.6832 | | | 2.7426 | | | 4.4973 | | | 3.3077 | | |
| Religión | Católico | 2.7296 | 1.97 | .123 | 2.7781 | .922 | .433 | 4.5170 | .053 | .984 | 3.3416 | .053 | .984 |
| | Cristiano | 3.0000 | | | 2.7656 | | | 4.4318 | | | 3.3991 | | |
| | Sin religión | 2.2068 | | | 2.4420 | | | 4.4935 | | | 3.0474 | | |
| | Otra | 3.5000 | | | 3.0938 | | | 4.6818 | | | 3.7585 | | |
| | Total | 2.6826 | | | 2.7369 | | | 4.5136 | | | 3.3110 | | |
| Lugar Nacimiento | D.F o Zona Metropo. | 2.6907 | .263 | .769 | 2.7577 | 1.83 | .165 | 4.4805 | 1.43 | .243 | 3.3096 | 1.35 | .262 |
| | Provincia | 2.6667 | | | 2.7292 | | | 5.1818 | | | 3.5259 | | |
| | Extranjero | 2.0000 | | | 1.3125 | | | 4.0909 | | | 2.4678 | | |
| | Total | 2.6832 | | | 2.7426 | | | 4.4973 | | | 3.3077 | | |
| Orientación Política | Izquierda | 2.5891 | 2.14 | .123 | 2.7137 | .769 | .466 | 4.4282 | .256 | .775 | 3.2437 | 1.82 | .168 |
| | Derecha | 3.0970 | | | 2.9737 | | | 4.5598 | | | 3.5435 | | |
| | Centro | 2.6136 | | | 2.7472 | | | 4.5393 | | | 3.3000 | | |
| | Total | 2.7032 | | | 2.7819 | | | 4.5068 | | | 3.3306 | | |
| Estado Civil | Casado | 1.7763 | 3.90 | .05* | 2.5000 | .400 | .529 | 3.7955 | 4.31 | .040* | 2.6906 | 5.23 | .024* |
| | Soltero | 2.7108 | | | 2.7448 | | | 4.5483 | | | 3.3346 | | |
| | Total | 2.6738 | | | 2.7351 | | | 4.5185 | | | 3.3091 | | |
| Preferencia Para trabajar | Solo | 2.5507 | 2.37 | .126 | 2.7199 | .007 | .931 | 4.5387 | .178 | .674 | 3.2698 | .392 | .533 |
| | Equipo | 2.8433 | | | 2.7069 | | | 4.4747 | | | 3.3417 | | |
| | Total | 2.6837 | | | 2.7140 | | | 4.5096 | | | 3.3024 | | |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

La tabla 54. Muestra que existe una diferencia estadísticamente significativa en relación al **estado civil**, con respecto a los factores 1(Táctica), F3 (Visión) y F4 (Maquiavelismo Total). El resto de las variables muestran sólo tendencias ya que no hay diferencias estadísticamente significativas.

Tabla 55. Análisis de Varianza y comparación de medias para los 4 factores de Maquiavelismo en Relación a las variables escolares.

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | | | Factor 2 Inmoralidad | | | Factor 3 Visión | | | Factor 4 Maquiavelismo Total | | |
|--|------------------------|---------------------|------|------------------|-------------------------|------|------|--------------------|------|------|------------------------------------|------|------------------|
| | | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. |
| Promedio Del Bachillerato | 7.0 a 8.0 | 2.7126 | .499 | .609 | 2.6490 | .741 | .480 | 4.3007 | .859 | .427 | 3.2208 | .202 | .817 |
| | 8.1 a 9.0 | 2.6053 | | | 2.7942 | | | 4.5815 | | | 3.3270 | | |
| | 9.1 a 10.0 | 2.8189 | | | 2.5875 | | | 4.4764 | | | 3.2943 | | |
| | Total | 2.6754 | | | 2.7207 | | | 4.5161 | | | 3.3041 | | |
| Promedio de Licenciatura | 7.0 a 8.0 | 2.7579 | 5.40 | .006 * | 2.8031 | .444 | .643 | 4.5364 | 4.55 | .636 | 3.3658 | 3.23 | .044 * |
| | 8.1 a 9.0 | 2.4906 | | | 2.6450 | | | 4.4631 | | | 3.1996 | | |
| | 9.1 a 10.0 | 3.3125* | | | 2.8008 | | | 4.6591 | | | 3.5908 | | |
| | Total | 2.6984 | | | 2.7086 | | | 4.5148 | | | 3.3073 | | |
| Semestre que cursa | Octavo | 2.2684 | 5.68 | .005 * | 2.8000 | 2.02 | .138 | 4.6273 | .164 | .849 | 3.2319 | 3.38 | .038 * |
| | Noveno | 3.4928 | | | 3.1591 | | | 4.4876 | | | 3.7132 | | |
| | Décimo | 2.6244 | | | 2.6790 | | | 4.4826 | | | 3.2620 | | |
| | Total | 2.6832 | | | 2.7426 | | | 4.4973 | | | 3.3077 | | |
| Razón Para la elección de carrera | Presión familiar | 2.7368 | .249 | .910 | 2.7083 | .386 | .818 | 4.5758 | .801 | .527 | 3.3403 | .314 | .970 |
| | Tradición familiar | 3.3684 | | | 3.5000 | | | 3.2727 | | | 3.3804 | | |
| | Estatus social | 2.9737 | | | 2.9063 | | | 4.6364 | | | 3.5054 | | |
| | Interés por la carrera | 2.6525 | | | 2.7116 | | | 4.5269 | | | 3.2970 | | |
| | Otro | 2.6211 | | | 2.9125 | | | 4.3455 | | | 3.2930 | | |
| | Total | 2.6733 | | | 2.7370 | | | 4.5113 | | | 3.3072 | | |
| Preferencia por un área del Derecho | Penal | 2.7873 | 1.23 | .297 | 2.6953 | 1.75 | .131 | 4.5455 | .266 | .931 | 3.3427 | .942 | .458 |
| | Civil | 2.2406 | | | 2.7679 | | | 4.6494 | | | 3.2193 | | |
| | Laboral | 2.6507 | | | 2.8920 | | | 4.4050 | | | 3.3159 | | |
| | Mercantil | 2.3026 | | | 1.6875 | | | 4.3409 | | | 2.7770 | | |
| | Fiscal | 2.6009 | | | 2.8464 | | | 4.4091 | | | 3.2854 | | |
| | Otro | 2.9789 | | | 2.7531 | | | 4.5318 | | | 3.4213 | | |
| | Total | 2.6663 | | | 2.7358 | | | 4.4995 | | | 3.3006 | | |

*p<=0.05 **p<=0.01 ***p<=0.001

En la Tabla 55. Se observa que el **promedio de licenciatura** resultó ser significativo para los factores F1 (Táctica) y F4 (Maquiavelismo Total). Y con respecto al **semestre que cursa**, se encontró que era estadísticamente significativo para el F1 (Táctica) y F4 (Maquiavelismo Total).

Tabla 56. Análisis de Varianza y comparación de medias para los 4 factores de Maquiavelismo en relación a las variables familiares

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | | | Factor 2 Inmoralidad | | | Factor 3 Visión | | | Factor 4 Maquiavelismo Total | | |
|---------------------------|----------------------------|---------------------|------|-------|-------------------------|------|-------|--------------------|------|------|---------------------------------|------|-------|
| | | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. |
| Con quien Vive | Padres | 2.7165 | 1.07 | .362 | 2.7649 | 2.71 | .049* | 4.5238 | 1.80 | .152 | 3.3351 | 1.60 | .193 |
| | Pareja | 1.9789 | | | 2.5125 | | | 3.9636 | | | 2.8184 | | |
| | Parientes | 2.9474 | | | 3.7813 | | | 4.0909 | | | 3.6065 | | |
| | Solo | 2.5263 | | | 2.1667 | | | 4.9242 | | | 3.2057 | | |
| | Total | 2.6733 | | | 2.7370 | | | 4.5113 | | | 3.3072 | | |
| Condición Patrimonial | Propia | 2.7035 | .439 | .646 | 2.7104 | .256 | .775 | 4.5386 | .245 | .783 | 3.3175 | .105 | .900 |
| | Rentada | 2.4667 | | | 2.8625 | | | 4.4061 | | | 3.2451 | | |
| | Otro | 2.7744 | | | 2.7679 | | | 4.4286 | | | 3.3236 | | |
| | Total | 2.6733 | | | 2.7370 | | | 4.5113 | | | 3.3072 | | |
| Personas que mantiene | 0-1 personas | 2.7475 | 3.09 | .050* | 2.7514 | 2.40 | .095 | 4.5536 | 1.92 | .152 | 3.3508 | 2.33 | .102 |
| | 2-3 personas | 2.1053 | | | 2.4219 | | | 4.2841 | | | 2.9371 | | |
| | 4-6 personas | 1.6053 | | | 3.7188 | | | 3.6364 | | | 2.9868 | | |
| | Total | 2.6725 | | | 2.7443 | | | 4.5133 | | | 3.3100 | | |
| Nivel Escolar de la Madre | Sin estudios | 2.3860 | 2.99 | .022* | 2.6667 | 2.26 | .068 | 4.3636 | 1.43 | .228 | 3.1388 | 3.77 | .007* |
| | Primaria | 2.4868 | | | 2.8156 | | | 4.2727 | | | 3.1917 | | |
| | Secundaria | 2.3804 | | | 2.5597 | | | 4.6488 | | | 3.1963 | | |
| | Preparatoria o Equivalente | 2.6436 | | | 2.5750 | | | 4.4286 | | | 3.2157 | | |
| | Licenciatura | 3.2481 | | | 3.1280 | | | 4.7532 | | | 3.7098 | | |
| | Postgrado | 0 | | | 0 | | | 0 | | | 0 | | |
| | Total | 2.6733 | | | 2.7370 | | | 4.5113 | | | 3.3072 | | |
| Nivel Escolar del Padre | Sin estudios | 2.5263 | 2.71 | .025* | 2.4375 | 2.33 | .048* | 4.6364 | 1.07 | .378 | 3.2001 | 1.81 | .117 |
| | Primaria | 2.6090 | | | 2.7902 | | | 4.6299 | | | 3.3430 | | |
| | Secundaria | 2.2082 | | | 2.8234 | | | 4.3004 | | | 3.1107 | | |
| | Preparatoria o Equivalente | 2.9904 | | | 2.3125 | | | 4.6777 | | | 3.3269 | | |
| | Licenciatura | 2.7425 | | | 2.9172 | | | 4.4693 | | | 3.3763 | | |
| | Postgrado | 4.0526 | | | 3.4063 | | | 5.2273 | | | 4.2287 | | |
| | Total | 2.6789 | | | 2.7481 | | | 4.5161 | | | 3.3144 | | |
| Numero hermanos | 0-1 | 2.6080 | .306 | .821 | 2.6983 | .409 | .747 | 4.6113 | 2.26 | .110 | 3.3058 | .155 | .857 |
| | 2-3 | 2.7105 | | | 2.6750 | | | 4.5509 | | | 3.3121 | | |
| | 4-6 | 2.6289 | | | 2.8750 | | | 4.1955 | | | 3.2331 | | |
| | 7-10 | 1.8947 | | | 3.0625 | | | 5.0909 | | | 3.3494 | | |
| | Total | 2.6563 | | | 2.7256 | | | 4.5027 | | | 3.2949 | | |
| Orden nacimiento | Primero | 2.4398 | 3.14 | .048* | 2.5863 | 2.56 | .082 | 4.5087 | .722 | .489 | 3.1783 | 2.06 | .132 |
| | En medio | 2.7697 | | | 2.9406 | | | 4.4205 | | | 3.3769 | | |
| | Último | 3.0912 | | | 2.6125 | | | 4.6848 | | | 3.4629 | | |
| | Total | 2.6766 | | | 2.7365 | | | 4.4995 | | | 3.3042 | | |

Tabla 56. Análisis de Varianza y comparación de medias para los 4 factores de Maquiavelismo en relación a las variables familiares

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | | | Factor 2 Inmoralidad | | | Factor 3 Visión | | | Factor 4 Maquiavelismo Total | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|---------------------|------|------|-------------------------|------|------|--------------------|------|------|------------------------------------|------|------|
| | | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. |
| Nivel Escolar de la Pareja | Sin estudios | 0 | 1.41 | .254 | 0 | 1.07 | 3.99 | 0 | .261 | .853 | 0 | .435 | .729 |
| | Primaria | 0 | | | 0 | | | 0 | | | | | |
| | Secundaria | 2.2368 | | | 2.2500 | | | 4.5455 | | | 3.0108 | | |
| | Preparatoria o Equivalente | 3.0000 | | | 3.0938 | | | 4.2576 | | | 3.4504 | | |
| | Licenciatura | 2.4622 | | | 2.5898 | | | 4.5597 | | | 3.2039 | | |
| | Postgrado | 3.4386 | | | 2.2917 | | | 4.4848 | | | 3.4050 | | |
| | Total | 2.5949 | | | 2.6235 | | | 4.5116 | | | 3.2433 | | |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En la tabla 56. Se muestra que la variable de **Con quien Vive**, es estadísticamente significativa para el factor 2 (Inmoralidad). Para la variable del **número de personas** que mantiene el sujeto, se encontró que era estadísticamente significativa para el factor 1(Táctica). El **nivel escolar de la madre** resultó ser estadísticamente significativo para el factor 1(Tácticas) y el factor 4(Maquiavelismo Total). Respecto al nivel **escolar del padre**, se encontró que era estadísticamente significativo para el factor 1(Tácticas) y el factor 2 (Inmoralidad). Y en el caso del **orden de nacimiento** se encontró que era estadísticamente significativo para el factor 1 (Tácticas).

Tabla 57. Análisis de Varianza y comparación de medias para los 4 factores de Maquiavelismo en relación a las variables laborales

| Variable | Grupos | Factor 1 Táctica | | | Factor 2 Inmoralidad | | | Factor 3 Visión | | | Factor 4 Maquiavelismo Total | | |
|-------------------|---------------------------|---------------------|------|------|-------------------------|------|------|--------------------|------|------|---------------------------------|------|------|
| | | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. | Medias | F | Sig. |
| Condición Laboral | Si Trabaja | 2.8102 | .708 | .402 | 2.9598 | 2.63 | .108 | 4.6136 | .535 | .466 | 3.4612 | 2.36 | .127 |
| | No Trabaja | 2.6316 | | | 2.6799 | | | 4.4890 | | | 3.2668 | | |
| | Total | 2.6848 | | | 2.7633 | | | 4.5261 | | | 3.3247 | | |
| Sueldo | \$800-\$3,000 | 3.1955 | .592 | .628 | 2.8750 | .324 | .808 | 4.8961 | .469 | .758 | 3.6555 | 1.19 | .345 |
| | \$3,001-\$6,000 | 2.6316 | | | 2.8562 | | | 4.4545 | | | 3.3141 | | |
| | \$6,001-\$10,000 | 2.9737 | | | 2.4531 | | | 4.9091 | | | 3.4453 | | |
| | \$10,001-\$18,000 | 2.5526 | | | 2.9688 | | | 4.9091 | | | 3.4768 | | |
| | Total | 2.8558 | | | 2.8016 | | | 4.7075 | | | 3.4550 | | |
| Tipo Empresa | Publica | 2.6268 | .473 | .500 | 2.8295 | .327 | .574 | 4.7934 | .467 | .503 | 3.4166 | .049 | .828 |
| | Privada | 2.8947 | | | 2.6438 | | | 4.5545 | | | 3.3643 | | |
| | Total | 2.7544 | | | 2.7411 | | | 4.6797 | | | 3.3917 | | |
| Nivel del puesto | Nivel operativo | 2.7544 | 1.39 | .275 | 2.7326 | .160 | .853 | 4.6212 | .967 | .400 | 3.3694 | 1.54 | .242 |
| | Nivel medio | 3.3684 | | | 3.1875 | | | 5.5455 | | | 4.0338 | | |
| | Nivel ejecutivo | 4.2105 | | | 2.7500 | | | 5.3636 | | | 4.1081 | | |
| | Total | 2.8579 | | | 2.7563 | | | 4.7045 | | | 3.4396 | | |
| Antigüedad | 1 mes a 1 año | 3.2789 | 1.03 | .416 | 2.9563 | 2.25 | .099 | 4.8273 | .469 | .758 | 3.6875 | 1.19 | .345 |
| | 1 año y 1 mes a 3 años | 2.5439 | | | 2.3125 | | | 4.9091 | | | 3.2552 | | |
| | 3 años y 1 mes a 5 años | 2.5564 | | | 2.7143 | | | 4.4416 | | | 3.2374 | | |
| | 5 años y 1 mes a 10 años | 2.1579 | | | 3.5000 | | | 4.1818 | | | 3.2799 | | |
| | 10 años y 1 mes a 20 años | 3.4737 | | | 3.9375 | | | 4.3636 | | | 3.9249 | | |
| | Total | 2.8632 | | | 2.7950 | | | 4.6945 | | | 3.4509 | | |

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En la tabla 57. Las variables muestran tendencias ya que no hay diferencias estadísticamente significativas para las variables laborales.

5.4 Análisis de correlación entre Maquiavelismo y las variables sociodemográficas.

Con la finalidad de conocer el grado de asociación entre las variables sociodemográficas de estudio y el Maquiavelismo, se aplicaron correlaciones divariadas producto momento de Pearson; las cuales están en las siguientes tablas (tabla 58-61).

Tabla 58. Matriz de correlación del Instrumento EMMMAQ (Uribe-Prado, 2001).

| | Factor 1 Táctica | Factor 2 Inmoralidad | Factor 3 Visión | Factor 4 Maquiavelismo Total |
|-----------|-----------------------------|---------------------------------|----------------------------|---|
| F1 | 1 | | | |
| F2 | .307*** | 1 | | |
| F3 | .327*** | -.08 | 1 | |
| F4 | .843*** | .586*** | .593*** | 1 |

Nota. Las abreviaturas de la tabla son:

F1= Factor 1 Tácticas **F2**= Factor 2 Inmoralidad **F3**= Factor 3 Visión **F4**= Factor 4 Total de Maquiavelismo

*p<=0.05

**p<=0.01

***p<=0.001

En la Tabla 58. Se puede observar que la correlación del instrumento consigo mismo arrojó una correlación significativa del **Factor 1** (Táctica) con el F2 (Inmoralidad), el Factor 3 (Visión) y para el Factor 4 (Maquiavelismo Total). Así mismo, el **Factor 2** correlacionaba con el Factor 4 (Maquiavelismo Total) y finalmente el **Factor 3** (Visión) correlacionó con el Factor 4 (Maquiavelismo Total).

Tabla 59. Matriz de correlación entre Maquiavelismo y la Escolar.

| | F 1 | F 2 | F 3 | F 4 | Edad | Sem. | Prom. Bach. | Prom. Lic. |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|------------|------|-------------|------------|
| F1 | 1 | | | | | | | |
| F2 | .307 *** | 1 | | | | | | |
| F3 | .327 *** | -.08 | 1 | | | | | |
| F4 | .843 *** | .586 *** | .593 *** | 1 | | | | |
| Edad | .000 | .009 | -.031 | .009 | 1 | | | |
| Sem. | -.01 | -.12 | -.051 | -.081 | -.021 | 1 | | |
| Prom. Bach. | -.02 | -.06 | -.013 | -.028 | - .312* | .161 | 1 | |
| Prom. Lic. | .058 | -.01 | .000 | .029 | - .322* | .136 | .589 | 1 |

Nota. Las abreviaturas de la tabla son:

F1= Factor 1 Tácticas **F2**= Factor 2 Inmoralidad **F3**= Factor 3 Visión **F4**= Factor 4 Total de Maquiavelismo

Edad = Edad

Sem. = Semestre que cursa

Prom. Bach.= Promedio del Bachillerato

Prom. Lic. = Promedio de Licenciatura

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

*** $p < 0.001$

En la Tabla 59. Se puede observar que hubo una correlación significativamente negativa entre el **promedio de bachillerato y la edad**. Así mismo, el **promedio de la Licenciatura** obtuvo una correlación negativa con respecto a la variable edad.

Tabla 60. Matriz de Correlación entre Maquiavelismo y datos sociodemográficos.

| | F1 | F2 | F3 | F4 | Edad | Sem. | Prom. Bach. | Prom. Lic. | Per. | Núm. Her. | Ord. |
|-------------|-------------|-------------|-------------|--------|--------|-------|-------------|------------|-------|-----------|------|
| F1 | 1 | | | | | | | | | | |
| F2 | .307 *** | 1 | | | | | | | | | |
| F3 | .327 *** | -.08 | 1 | | | | | | | | |
| F4 | .843 *** | .586 *** | .593 *** | 1 | | | | | | | |
| Edad | .000 | .009 | -.031 | .009 | 1 | | | | | | |
| Sem. | -.01 | -.12 | -.051 | -.081 | -.021 | 1 | | | | | |
| Prom. Bach. | -.02 | -.06 | -.013 | -.028 | -.312* | .161 | 1 | | | | |
| Prom. Lic. | .058 | -.01 | .000 | .029 | -.322* | .136 | .589 | 1 | | | |
| Per. | .27* | .046 | -.232* | -.228* | .13 | -.2* | -.12 | -.028 | 1 | | |
| Núm. Herm. | .004 | .127 | -.106 | .13 | .11 | -.143 | -.241 | -.73 | .229* | 1 | |
| Ord. | .064 | .211* | .052 | .106 | -.045 | -.028 | -.14 | .126 | .095 | .755 | 1 |

Nota: Las abreviaturas de la tabla son:

F1= Factor 1 Tácticas **F2**= Factor 2 Inmoralidad **F3**= Factor 3 Visión **F4**= Factor 4 Total de Maquiavelismo

Per. = Personas que mantiene

Núm. Her. = Número de hermanos

Ord. = Orden de nacimiento

En la Tabla 60. Se muestra que la variable **personas que mantiene**, presenta una correlación negativa con respecto a los factores F1 (Tácticas), F3 (Visión), F4 (Maquiavelismo Total) y Semestre que cursa. Además, se encuentra que la variable que corresponde al **número de hermanos**, está relacionada significativamente con la variable personas que mantiene. El **orden de nacimiento** en la familia, también está relacionado con el Factor 2 (Inmoralidad).

Tabla 61. Matriz de Correlación entre Maquiavelismo y datos relacionados con aspectos Laborales.

| | F 1 | F 2 | F 3 | F 4 | Edad | Sem. | Prom. Bach. | Prom. Lic. | Per. | Núm. Her. | Ord. | Sue. | Ant. |
|------------|------------|------------|------------|-------|---------|-------|-------------|------------|------------|-----------|------|------|------|
| F1 | 1 | | | | | | | | | | | | |
| F2 | .30 *** | 1 | | | | | | | | | | | |
| F3 | .32 *** | -.08 | 1 | | | | | | | | | | |
| F4 | .84 *** | .58 *** | .59 *** | 1 | | | | | | | | | |
| Edad | .000 | .009 | -.031 | .009 | 1 | | | | | | | | |
| Sem. | -.01 | -.12 | -.051 | -.081 | -.021 | 1 | | | | | | | |
| Prom Bach. | -.02 | -.06 | -.013 | -.028 | -.312* | .161 | 1 | | | | | | |
| Prom Lic. | .058 | -.01 | .000 | .029 | -0.322* | .136 | .589 | 1 | | | | | |
| Per. | .27* | .046 | -.232* | -.22* | .13 | -.2* | -.12 | -.028 | 1 | | | | |
| Núm. Her. | .004 | .127 | -.106 | .13 | .11 | -.143 | -.241 | -.73 | .22* | 1 | | | |
| Ord. | .064 | .211* | -.052 | .106 | -.045 | -.028 | -.14 | .126 | .095 | .755 | 1 | | |
| Sue. | -.26 | -.15 | -.10 | -.26 | .24 | -.43 | .21 | .45* | .66 *** | .16 | .16 | 1 | |
| Ant. | .02 | .27 | -.16 | .04 | .88 | -.29 | -.17 | -.15 | .11 | -.04 | -.06 | .22 | 1 |

Nota. Las abreviaturas de la tabla son:

F1= Factor 1 Tácticas **F2**= Factor 2 Inmoralidad **F3**= Factor 3 Visión **F4**= Factor 4 Total de Maquiavelismo

Sue.=Sueldo

Ant.= Antigüedad en la empresa en que trabaja

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

*** $p < 0.001$

En la Tabla 61. Encontramos que la **variable sueldo**, está correlacionada con el promedio de licenciatura y con el número de personas que mantiene. Para la variable de antigüedad, no se encontraron correlaciones significativas.

Discusión

La influencia social está presente en todas las esferas de la vida, y su estudio proporciona información para comprender cómo se modifica la percepción, los juicios, las opiniones, las intenciones, las actitudes o comportamientos de una persona, por el simple hecho de relacionarse con otras personas, grupos, instituciones, o con la sociedad en general (Pérez, en Morales, 1944; Uribe, 2002b).

La forma en que los individuos juzgan el poder y el bienestar de los otros, constituye un elemento importante en la estructura total del poder. En este sentido Rivera y Díaz-Loving, en 1995 (en Rivera y Díaz-Loving, 2002), plantean que la negociación; es decir, el llegar a acuerdos mutuos que beneficien a las dos partes; es una estrategia bilateral de asumir el poder, debido a que las partes están involucradas en las decisiones y, por el contrario, la manipulación es unilateral, ya que sólo una de las partes toma la decisión, y la otra tiene que aceptar lo que se haya dispuesto.

El poder es entonces según Pfeffer (1992), el más necesario y al mismo tiempo más dudoso elemento de los que intervienen en el progreso humano.

El problema del poder es fundamental y permea la interacción del hombre con su medio, consigo mismo, y las relaciones interpersonales entre grupos humanos y entre organizaciones sociales. El poder afecta todos los aspectos de la vida humana. Tal vez su misma omnipresencia induce a tratar de omitirlo y/o reprimirlo psicológicamente, como un problema que merece un análisis teórico y empírico, serio y sistemático (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

Específicamente y con relación al uso de las estrategias es importante reconocer que hay personas que ejercen el poder como parte de un plan de vida, es decir, manipulan a los demás como resultado de una filosofía de su existencia y es precisamente esta concepción de la estrategia manipuladora la que llevó a Christie

y Geis (1970), a ser los primeros psicólogos que estudiaron el comportamiento de la manipulación encontrando que, varios siglos atrás Nicolás Maquiavelo (1469-1527) un historiador y pensador político, había escrito un texto históricamente revelador sobre la manipulación y la filosofía que impulsa este comportamiento: “*El Príncipe*” (1513/1998).

El Maquiavelismo ha sido estudiado desde hace décadas, y para su investigación y medición se creó un instrumento o escala especial llamado Mach IV y posteriormente el Mach V (Christie y Geis,1970); en México, Rodríguez-Huerta (2001, Uribe,2002a), tradujo y aplicó el Mach IV de Christie y Geis (1970), encontró algunos reactivos relacionados con tácticas, sin embargo, el instrumento no mostró cabalmente relación con otras variables, que confirmaran o rechazaran los hallazgos internacionales (Uribe-Prado,2002a). Debido a esto, Uribe-Prado (2000) llevó a acabo una investigación con el propósito de conocer el significado de la manipulación maquiavélica. Con base en los hallazgos de Uribe Prado (2000 y 2001a), respecto a la manipulación maquiavélica con mexicanos desarrolló un instrumento denominado: Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ).

Para los fines de esta investigación se retomó la definición de maquiavelismo de Uribe-Prado (2001a):

“Una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional” (pp.39).

El Maquiavelismo por tanto, más que una característica de personalidad debe ser considerado como una orientación de conducta interpersonal. La importancia del pensamiento maquiavélico ha quedado demostrada no sólo por la investigación psicológica, sino por su importancia literaria y política. El maquiavelismo ha sido

relacionado con múltiples variables, y en esta investigación se abordan algunas de ellas.

Los resultados obtenidos con respecto a la pregunta de investigación sobre si existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil de maquiavelismo en relación al género, en estudiantes de los últimos semestres de derecho, de la UNAM; arrojaron los siguientes datos:

Respecto al **género**, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre ambos géneros. Estos datos concuerdan con la investigación de Biggers (1977), que tampoco encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres en una población de prospectos para profesores. Y con la investigación de Starr (1975; en Uribe, 2001a) con estudiantes occidentales y árabes en el Líbano. Sin embargo, las tendencias muestran que para el factor 1 (tácticas), para el factor 2 (Inmoralidad), y para el factor 4 (Maquiavelismo total), los hombres tienen un puntaje mayor, por lo tanto, utilizan más tácticas de influencia, son más inmorales y finalmente tienen un maquiavelismo total mayor que las mujeres. Que sólo presentan una tendencia mayor que los hombres para el factor 3 (Visión), lo que quiere decir que ellas creen que el mundo es manipulable. Estas tendencias, se inclinan a los resultados de otras investigaciones (Allsopp, Eysenck y Eysenck, 1991; Brown y Guy, 1983; Dingler-Duhon y Brown, 1987; Domelsmith y Dietch, 1978; Van Strien, Duijkers y Van del Kramp, 1982; en Uribe, 2000; Gupta, 1987; Gable y Topol, 1988; Martínez, 2003; Hernández y Martínez, 2005) en las que se ha encontrado que los hombres son más maquiavélicos que las mujeres; aunque no resulten significativos para esta muestra.

Quizá la carrera de derecho, exija por sí misma un cierto grado de manipulación y conlleve a que las mujeres necesiten ser más agresivas y más asertivas. Como lo aseveró Chonko (1982), en su muestra de directores de compras; en la que no existió diferencias significativas, pero había una tendencia en la que las mujeres eran más maquiavélicas que los hombres.

Zweigenhaft y Domhoff (1998, en Hernández y Martínez, 2005) opinan que se han dado cambios sociales en el status de las mujeres en comparación de los hombres, y que estos han dado como resultado el avance sobre varias dimensiones importantes en las vidas de las mujeres, por ejemplo el sueldo que perciben y el acceso a puestos altos en las organizaciones.

Podemos decir sin duda, que las mujeres mexicanas tienen una historia cultural llena de limitaciones, frente a la cual se han ido abriendo paso en muy diversos planos. Encontramos mujeres que mantienen hogares y que han tenido que salir en busca de un empleo; que han realizado estudios universitarios y de postgrado. Es decir, que buscan competir con los hombres por un lugar. Quizá esto lleve a las mujeres a manipular más y a ser más maquiavélicas.

Respondiendo a las preguntas de investigación de ¿Cuál es el nivel de orientación maquiavélica en estudiantes de los últimos semestres de derecho, de la UNAM? Y ¿Cuáles son las variables demográficas que se relacionan con un mayor nivel de maquiavelismo en estudiantes de derecho? Encontramos los siguientes datos:

Con lo que respecta a la **edad**, no hubo correlación significativa con ninguna variable. Sin embargo, se observa una tendencia que muestra que los que tienen menor edad dentro de la muestra, son aquellos con un mayor nivel de maquiavelismo, en los cuatro factores. Esto concuerda con diversas investigaciones (Hunter, Gerbing y Boster, 1982; en Uribe, 2001b; y Moore, Ward, Katz, 1998), que afirman que el maquiavelismo declina con la edad.

Lundstrom (1978, citado en Hernández y Martínez, 2005), sugirió que la presión ejercida por los padres genera manipulación y que conforme la supervisión disminuye el maquiavelismo también. También las investigaciones hechas en México (Uribe-Prado, 2001a; Martínez, 2003; Sánchez, 2003; Aragón, 2003; Hernández y Martínez, 2005), confirman que a menor edad mayor maquiavelismo.

Quizá los resultados encontrados se deban a que en edades tempranas el individuo busca satisfacer las necesidades que él considera básicas; así sea un juguete, un permiso, una relación, una calificación, un empleo, etc.; a costa de lo que sea, y en su afán de conocer el mundo y sus limitaciones manipula siempre lo que le es posible. Conforme la edad avanza, las necesidades de “tomar al mundo en una mano” seden. Otra explicación es que, cuando una persona alcanza el éxito, ya es mayor de edad y, por lo tanto su necesidad de manipular disminuye porque ya no tiene que manipular para lograr sus objetivos y alcanzar el éxito deseado.

El **lugar de nacimiento** tampoco presentó diferencias estadísticamente significativas. Aunque podemos añadir que la mayoría de los encuestados nacieron en el Distrito Federal y Zona Metropolitana, siguiéndole la provincia y por último el extranjero. Aunando también a los datos que para los factores 1 y 2 (Táctica e Inmoralidad, respectivamente) hubo una tendencia mayor en los que nacieron en el Distrito o en la Zona Metropolitana; y para los factores 3 y 4 (Visión y Maquiavelismo Total, respectivamente) los que obtuvieron un mayor puntaje fueron los que nacieron en Provincia. Con el puntaje más bajo en los cuatro factores encontramos a los que nacieron en el extranjero, sin embargo no podemos afirmar que los mexicanos seamos más maquiavélicos que los extranjeros porque no hubo tendencias significativas y además por que la población en cuanto a número de unos y otros tienen muy poca paridad. Los datos obtenidos en esta investigación no contradicen, pero tampoco confirman en un cien por ciento lo expresado por Gupta (1986 y 1987; Aragón, 2003), quien dice que aquellos nacidos en las ciudades obtienen un mayor puntaje en el Mach IV que aquellos que nacieron en provincia.

Cuando de **religión** hablamos, encontramos que en la muestra no se presenta ninguna diferencia significativa. Pero existe sin embargo, una tendencia en la que se observa que las personas que afirman tener otra religión no enumerada en la encuesta de datos sociodemográficos, poseen un nivel de maquiavelismo mayor a de las religiones numeradas (católico, cristiano, o sin religión). Aun cuando la

mayoría de los encuestados (80 de 100) afirmaron tener creencias católicas. La religión dentro de la cultura de cualquier país forma parte importante de las características de las personas, con respecto a este dato, los resultados obtenidos en esta investigación no parecen ser relevantes cuando hablamos de maquiavelismo.

Por su parte la variable de **orientación política**, muestra una tendencia en la que los individuos que se inclinan hacia las ideas de derecha son más maquiavélicos en los cuatro factores, que aquellos que prefieren la orientación de izquierda. Estos datos aunque no significativos, afirman que los de orientación de derecha manipulan más, y en general son más maquiavélicos que aquellos que se postulan por ideas más conservadoras o de izquierda. Uribe (2001a) en su investigación no encontró diferencias significativas ante valores teóricamente inspirados por la religión o preferencia política. El mexicano afronta la vida bajo un estilo externo, es decir, cree que su vida depende de fuerzas y decisiones ajenas a él, por lo tanto él decide manipular a los demás. El maquiavélico mexicano es como cualquier otro maquiavélico en el mundo; un ser que bajo esta visión, justifica los medios para alcanzar los fines, inclusive a costa de “el status” de su familia (Uribe, 2001a).

Los resultados obtenidos en esta investigación afirman que existe una diferencia estadísticamente significativa en relación al **estado civil**, con respecto a los factores 1(Táctica), F3 (Visión) y F4 (Maquiavelismo Total). Con respecto al factor 2 (Inmoralidad), no hubo cifras significativas, pero la tendencia sigue mostrando que es mayor en los solteros que en los casados. Es decir, que los solteros utilizan más tácticas de influencia, creen que el mundo es manipulable y por eso lo manipulan y en términos generales tienen un maquiavelismo total mayor que los casados.

Esto concuerda con las investigaciones de Uribe (2001 a) quien encontró que en su muestra de trabajadores mexicanos, los sujetos que tienen pareja o están casados son menos maquiavélicos que los solteros, mencionando que es probable que los requerimientos y compromisos económicos, familiares y sociales obliguen

a los trabajadores a manipular menos su medio, por tanto, serán menos maquiavélicos y más comprometidos con sus empleos. Sánchez (2003), encontró que cuando los sujetos son solteros tienen un mayor nivel de maquiavelismo que cuando están casados, concordando con los datos que encontró Uribe (2001a). De igual forma Hernández y Martínez (2005), encontraron que son más inmorales los sujetos que son solteros que los casados.

Podría agregar a este respecto, que quizá cuando los individuos son solteros, las necesidades y compromisos son menores, pero cuando se tiene una familia se busca, más que manipular y arriesgarse incluso por algo mejor de lo que se tiene, una estabilidad en todos los sentidos en los que no haya cambios bruscos ni situaciones propensas a entablar un juego de manipulación en el que se tenga algo que perder y no siempre algo que ganar.

Cuando mencionamos los datos escolares como el **promedio del bachillerato** encontramos que existe una correlación negativa entre el promedio y la edad. Es decir, a menor edad, mayor promedio obtenido durante el bachillerato. Quizá porque entre más se adentran en la adolescencia y la rebeldía, menor es su interés en los estudios. Por otro lado se encontró una tendencia no significativa, en la que se observa, que aquellos que obtuvieron un promedio de entre 9.1 y 10.0 durante el bachillerato, utilizaban más tácticas de influencia que aquellos de menor promedio. Y en el caso de el factor 2 (Inmoralidad), factor 3 (Visión) y el factor 4 (Maquiavelismo total); se encontró que el mayor puntaje lo obtuvieron aquellos que en su bachillerato obtuvieron un promedio de entre 8.1 y 9.0. Es decir, que los que sacaron este promedio son más inmorales, manipulan porque creen que el mundo es manipulable y tienen un maquiavelismo total mayor. Aunque los que tienen un mayor promedio (9.1 a 10.0) utilizan más tácticas de manipulación, que probablemente les ayudó a obtener mejores resultados en su desempeño escolar. Estos datos no concuerdan con lo encontrado por Martínez (2003), ya que en su investigación el promedio de bachillerato correlacionó de forma negativa con el maquiavelismo, es decir que a menor promedio mayor maquiavelismo (Martínez, 2003).

Por otro lado, el **promedio de licenciatura** resultó ser significativo para los factores F1 (Táctica) y F4 (Maquiavelismo Total). Con lo que podemos decir que los estudiantes de mayor promedio utilizan más tácticas de influencia y que tienen un maquiavelismo total mayor, que aquéllos que han obtenido un menor promedio en la licenciatura. Para el factor 3 (Visión), aunque no significativo la tendencia también se inclina a los que tienen mayor promedio. Así mismo, el promedio de licenciatura correlacionó negativamente con la variable edad, es decir que a menor edad, mayor promedio. Con estos datos podemos concluir que en cuanto a lo que esta población describe, el promedio de la licenciatura resulta importante, ya que se observa que aquellos que han alcanzado un mayor promedio son también los de más alto puntaje en el EMMMAQ obtuvieron. Una razón es que quizá su alto maquiavelismo les ha permitido a los estudiantes de derecho obtener mejores calificaciones, por la manipulación ya sea a sus profesores o a sus mismos compañeros. Así también observamos que a menor edad mayor promedio. Esto quizá se deba a que entre mayor es el semestre que se cursa y por tanto mayor edad, los estudiantes se van ocupando de otras actividades ya sea el trabajo, la tesis o su servicio social y con ello descuidan un poco el área escolar. Viéndose esto reflejando en la baja paulatina de los promedios.

La **Razón para estudiar Derecho**, mostró una tendencia mayor para aquellos que lo hicieron por estatus social con respecto al F3 (Visión) y F4 (Maquiavelismo Total). Y el factor 1 (Táctica) y factor 2 (Inmoralidad) la tendencia fue mayor para aquellos que eligieron la carrera debido a la presión familiar. Con estos datos podemos suponer que los maquiavélicos buscan carreras que les proporcionen cierto estatus y reconocimiento y en las que puedan llevar acabo como algo natural sus características de manipulación. Esto concordaría con lo expresado por Scheleef (2000) quién señaló las motivaciones para elegir asistir a la escuela de derecho o de administración. El resultado de las entrevistas sugieren que la mayoría de los estudiantes eligieron sus carreras por razones similares: estatus profesional, interés intelectual, y un estilo de vida arriba del promedio. Uribe (2001a) también encontró por su parte que, los mayores puntajes de maquiavelismo se encuentran en personas sin profesión, en las carreras de

derecho, economía, psicología, medicina, administración, e ingeniería; mientras que son los contadores quienes muestran un puntaje más bajo. Al respecto Hernández y Martínez (2005), en su investigación observaron que quienes utilizan más tácticas maquiavélicas son los sujetos pertenecientes a la carrera de derecho y administración que los pertenecientes a la medicina o enfermería o carreras técnicas. Uribe (2001 b) ha encontrado que en la muestra mexicana surge una profesión que sin duda requiere de mucha manipulación por sus características profesionales en nuestro país, la carrera de derecho. Dicha profesión está vinculada al ámbito legal, al de los negocios y a la política. Así también encontramos que la presión familiar juega un papel, aunque no significativo, importante, ya que quizá la familia busca un reconocimiento o estatus, propio o ajeno, en el miembro de la familia que estudia Derecho.

Podemos concluir a este respecto que en general y acorde con la literatura, aquellos que prefieren estudiar la carrera de derecho, resultan ser más maquiavélicos que los que prefieren otro tipo de carreras, y que lo que buscan con ello, en parte, es tener un estatus social superior a la media. Siendo esta la principal tendencia para elegir esta carrera.

Por otro lado, con respecto a la **preferencia por un área particular del Derecho**, se encontró que en cuanto al factor 1 (Táctica) y el factor 4 (Maquiavelismo total), había una tendencia mayor para aquellos que preferían otra área del derecho que las enumeradas en la encuesta, para el factor 2 (Inmoralidad) la tendencia se inclinó al área laboral y para el factor 3 (Visión) la tendencia fue hacia el área civil. Lo que concluimos con este apartado es que no hay una preferencia que sobre salga en la muestra por un área particular del derecho. Ya que finalmente, en cada una de ellas se debe ejercer cierto grado de manipulación.

El **semestre** que cursaban resultó ser significativo para el factor 1 (tácticas) y para el factor 4 (Maquiavelismo total), es decir que los que cursaban el noveno semestre al momento de la aplicación utilizaban más tácticas de influencia y en general tenían un maquiavelismo total mayor que los de los demás semestres.

Aunque no significativo el factor 2 (Inmoralidad), también presenta una tendencia mayor para los que cursaban el noveno semestre. Y para el factor 3 (Visión), sin ser significativa, la tendencia se inclinaba a los que cursaban el octavo semestre. También se encontró una correlación negativa con respecto a la edad. Es decir que entre mayor era el semestre cursado, menor era la edad. Es decir, que los que tienen más edad y que quizá estén trabajando o que tengan la responsabilidad de mantener a otros, tomen como primera prioridad el trabajo o la familia y en segundo el avance escolar. Y los que no tienen otras responsabilidades y sólo se ocupen de estudiar tengan la posibilidad de avanzar de manera más rápida y constante en sus estudios.

Cuando se habla de la variable de **con quien vive** resultó ser significativa para el factor 2 (Inmoralidad), es decir; aquellos que viven con parientes tienen comportamientos que no necesariamente se apegan a una moral convencional, esto sobre aquellos que viven aun con sus padres o que viven con sus parejas, solos o en otras circunstancias. De igual modo aunque no significativamente, el factor 1 y el factor 4 tienen una tendencia mayor en relación a aquellos que viven con sus parientes. Y para el factor 3, la tendencia mayor está relacionada con aquellos que viven solos. Quizá el hecho de que los individuos vivan con otros parientes; siendo éstos quizá abuelos, tíos, etc., les permita estar en un núcleo familiar en la que las reglas y limitaciones no estén bien delimitadas y marcadas, y se vivan por tanto en un medio menos controlado, y les permita desapegarse de las normas con mayor facilidad. Otra razón para estos datos, talvez sería que deben competir con otros miembros de la familia; llámeseles primos, tíos u otros, y esto los lleve a manipular más.

Respecto a **la condición patrimonial**, no se encuentran datos significativos, aun cuando se observa una tendencia mayor para el factor 1 (tácticas) y el factor 4 (Maquiavelismo Total) es la opción de "otro", que se refiere a que la casa tiene una condición diferente a ser propia o rentada, como el ser de los abuelos, los tíos, etc. Estos datos concuerdan con la idea de que aquellos que viven con parientes son más maquiavélicos que aquellos que viven con los padres o solos, o con una

pareja. Los encuestados que viven en una casa rentada tienen una tendencia mayor para el factor 2 (Inmoralidad) y los que viven en casa propia, tienen una tendencia mayor con el factor 3 (Visión).

Para la variable que menciona el número de **personas que mantiene**, se encontró que era estadísticamente significativo para el factor 1 (Tácticas), es decir que aquellos que mantienen a máximo una persona utilizan más tácticas de influencia que aquellos que mantienen a más personas. También se encontró que correlaciona negativamente con el factor 1 (Táctica), el factor 3 (Visión), y el factor 4 (Maquiavelismo total); se puede deducir con base a los resultados que las personas que mantienen de cero a una persona, utilizan más tácticas de influencia, manipulan porque el mundo es manipulable y tienen un maquiavelismo total mayor, que aquellos que tienen una responsabilidad mayor y tienen que mantener a más personas. Estos datos concuerdan de alguna forma con lo antes mencionando, sobre el estado civil. Aunque no necesariamente estén casados, si tienen la responsabilidad de apoyar en sus casas; es probable que los requerimientos y compromisos económicos, familiares y sociales obliguen a los trabajadores a manipular menos su medios, por tanto, serán menos maquiavélicos y más comprometidos. Por ello cuando no se tienen la responsabilidad de mantener a otros, las posibilidades de intentar manipular el medio que le rodea son mayores, ya que si no se obtiene del todo lo que se pretende, no resultarían afectadas otras personas de manera directa. También se encontró una correlación negativa entre el número de **personas que mantiene** con respecto al semestre que cursaban.

El **nivel escolar de la madre** resultó ser significativo para el factor 1 (Táctica) y el factor 4 (Maquiavelismo Total), es decir, que los estudiantes de derecho que tienen una madre con nivel escolar de licenciatura utilizan más tácticas de influencia y en general tienen un maquiavelismo total mayor, que los que tienen madres en niveles inferiores a la licenciatura. Para los factores 2 y 3, aunque no significativos, las tendencias muestran los mismos datos en los que, aquellos que tienen una madre con nivel de licenciatura tienen una inmoralidad mayor y una

visión mayor de que el mundo es manipulable. Podemos decir entonces, que el nivel de la madre resulta importante cuando se habla de maquiavelismo. Aun cuando los datos no concuerdan del todo con algunas investigaciones hechas, como la de Martínez (2003) en la que se observa un mayor maquiavelismo en aquellos que reportaron un nivel de estudios de la madre de primaria. El punto primordial aquí, es que sin duda alguna el nivel de estudios que tenga la madre resulta importante, cuando se habla de un alto maquiavelismo en los individuos. Por otro lado, respecto al nivel **escolar del padre**, se encontró que aquellos que tenían padre con un nivel mayor de estudios como es el postgrado, usaban más tácticas de influencia (F1) y tiene una mayor inmoralidad (F2) que aquellos con padres que han cursado un nivel escolar menor.

Podríamos pensar que el maquiavelismo entonces, esta relacionado con el nivel de estudios que tienen los padres. En el caso de esta investigación se observa que aquellos con padres que tienen niveles altos de estudio fueron más maquiavélicos que los que tenían padres en otros niveles. Quizá se deba a que los que son hijos de padres profesionistas, consideran necesario que deben utilizar más tácticas de influencia para manipular a sus padres, para no sentir que son los padres quienes los manipulan. Otra razón se deba a que quizá los padres en estos niveles de estudios tienen la oportunidad de manipular a otras personas y que los hijos, en este caso lo sujetos de esta investigación aprendan de ello, y por eso tiendan también a manipular.

El **número de hermanos**, resultó tener una correlación positiva con respecto al número de personas que mantiene el sujeto encuestado. También se encuentra una tendencia, aunque no significativa, en la que se muestra que los que tienen un número mayor (de 7 a 10 hermanos) de hermanos son más maquiavélicos para los factores 2 (Inmoralidad), 3 (Visión) y 4 (Maquiavelismo Total). Esto es que entre más grande sea la familia más maquiavélicos son los sujetos. Respecto al factor de tácticas (F1) la mayor tendencia la tuvieron los que tenían de entre

cuatro y seis hermanos, que sigue representando a una familia numerosa. Según Barber (1994; citado en Sánchez, 2003), en un marco de investigación sobre personalidad y bajo la corriente de la teoría evolutiva, encontró que la cercanía familiar y el número de integrantes en una familia pueden moderar la tendencia maquiavélica. Estos resultados probablemente se deban a que un grupo grande se propicia mayor competencia y requiere de mayor adaptación entre sus miembros. Quizá porque cuando el sujeto tienen un mayor número de hermanos, debe ser más manipulador para controlar las relaciones entre sus hermanos, y obtener beneficios de ellos.

Con respecto al **orden de nacimiento** se encontró que tenía una correlación positiva con respecto al factor 2 de maquiavelismo (Inmoralidad), es decir entre más hermanos mayores tiene, es más inmoral. También resultó significativo que los que nacieron en última instancia son los que utilizan más tácticas de influencia (F1). De igual forma aunque no significativo, se encontró una tendencia mayor respecto al factor 3 y 4, en los hijos menores de la familia. Estos datos concuerdan con los encontrados con anterioridad por Gupta (1986), que obtuvo como resultado que el hijo más pequeño, era el que presentaba un mayor maquiavelismo. Esto fue ratificado por Sánchez (2003), quien encontró una tendencia inversa, es decir, los hermanos pequeños tienden a ser más maquiavélicos aunque no significativamente. Uribe, Aragón y García (2003), encuentran que al parecer los hermanos chicos tienen a ser más manipuladores. Como se observa, parece ser que el orden en el que se nace es un factor trascendente para el maquiavelismo. Quizá esto se deba a que los padres resultan ser en general más permisivos con los últimos hijos. A comparación de cómo lo fueron con el primogénito o con los de “en medio”. Y quizá el tener reglas menos severas permita el desarrollo de una orientación más maquiavélica. Otra razón quizá sería que los más pequeños sienten que deben competir con sus hermanos mayores, y manipular más para no ser ellos los manipulados por sus hermanos.

Con respecto a la **preferencia del sujeto para trabajar sólo o en equipo**, no se encontraron datos significativos. Sin embargo las tendencias muestran que para el

factor 1 (tácticas) y el factor 4 (Inmoralidad) resultan más maquiavélicos los que prefieren trabajar en equipo. Y para el factor 2 (Inmoralidad) y 3 (Visión) los más maquiavélicos son los que prefieren trabajar solos. Al respecto, encontramos que estos datos se relacionan un poco con lo encontrado por Uribe (2001a) encontró que son más maquiavélicos los que prefieren trabajar solos y no en grupo. Y con los resultados obtenidos en la investigación de Sánchez (2003), en la que los mayores niveles de maquiavelismo son de los sujetos que prefieren las actividades individualistas. Lo que sugiere esta investigación es que se debe ampliar la investigación en esta área, ya que Díaz-Guerrero (1996) menciona que los mexicanos somos colectivistas; sin embargo, los datos que encontramos no reflejan en un cien por ciento esta afirmación, quizá debido a la influencia de la cultura norteamericana.

Con respecto al **nivel escolar de la pareja**, no hubo datos significativos; sin embargo; se encontró que el nivel de preparatoria o equivalente resultaron con una tendencia mayor para el factor 2 y el factor 4. Es decir, que los que tienen parejas en estos niveles son más maquiavélicos en términos generales, y son más inmorales que aquellos que tienen parejas en otros niveles. Los que tienen parejas en un nivel de estudios de postgrado tuvieron una mayor tendencia para el factor 1, es decir que usan más tácticas de influencia. Y los que tienen parejas en un nivel de licenciatura tuvieron una tendencia mayor para el factor 3, es decir, que aquellos que tienen parejas en estos niveles creen que el mundo es manipulable.

Como podemos observar, no existe en realidad una tendencia significativa que nos arroje datos más certeros sobre qué tipo de parejas prefieren tener los manipuladores de este nivel. Ya que los datos fueron muy diversos y ninguno significativo. Esto nos invita a realizar investigaciones posteriores en las que se incluyan estos datos para obtener más información sobre los manipuladores mexicanos y sus perfiles.

En cuanto a la **condición laboral**, la mayoría (66 de 94) de los individuos al momento de la encuesta no trabajaban, sin embargo se encontró una tendencia mayor para los cuatro factores con respecto a aquellos que si trabajaban. Esto quiere decir que aunque no es significativo, los que tienen un empleo manipulan más y son más maquiavélicos que aquellos que aun no cuentan con un empleo. Esto quizá porque tienen que manipular más para tratar de conseguir un empleo y para mantenerlos.

Respecto al **sueldo** que perciben los que trabajan se encontró que el sueldo tiene una correlación con el promedio de licenciatura y con el número de personas que mantiene. Es decir, que a mayor sueldo, mayor es el promedio que se tiene en la licenciatura. Así mismo, cuanto mayor es el número de personas que se deben mantener, mayor es el sueldo. Esto quizá se deba a que debido a que se tiene una responsabilidad económica, se debe busca tener un empleo en el que se perciba más dinero por el trabajo; ya que se requiere para cubrir las necesidades que se tienen. Se observa que conforme aumenta el nivel de sueldo percibido aumenta el nivel de maquiavelismo pero en el rango más alto disminuye. Esto probablemente se explique, porque cuando la gente es joven, lucha y manipula competitivamente por alcanzar sueldo y puestos de reconocimiento y, cuando esos objetivos han sido alcanzados, probablemente la manipulación disminuye (Uribe, 2001 b).

En cuanto al **tipo de empresa** para la que laboran los encuestados, se observó que los que trabajan en empresas públicas tenían una tendencia mayor para el Factor 2 (Inmoralidad), Factor 3 (Visión) y el Factor 4 (Maquiavelismo Total). Esto significaría que los que trabajan en empresas públicas son más maquiavélicos que los que trabajan para empresas privadas. Sólo el factor 1 (Tácticas) tuvo una tendencia mayor en relación a los que trabajan para empresas privadas. Es decir que los que trabajan en empresas privadas utilizan más tácticas de manipulación que los que trabajan en empresas públicas. Esto resultaría contrario a los datos obtenidos por Uribe (2001 a), quien encontró que son más maquiavélicos aquellos que laboraban en la iniciativa privada que los del sector público, esto lo justificaba por la alta competitividad establecida entre ejecutivos en el mercado del sector

privado y, la relativa seguridad ofrecida a ejecutivos en el mercado del sector público Uribe (2001 a). A este respecto, los sujetos que salieron estadísticamente más inmorales fueron los pertenecientes a la iniciativa privada (Hernández y Martínez, 2005). Quizá los resultados que se obtuvieron se deban a que en el caso de los estudiantes de derecho, algunos están haciendo su servicio social o prácticas profesionales y reciben un pago económico por ello. Así que aunque trabajen en una empresa pública no significa que tengan ya un lugar asegurado dentro de la empresa, por ello resultan más maquiavélicos que los que estén en empresas privadas, aunque no significativamente. Es decir que tienen que manipular para intentar obtener un lugar dentro de las empresas y adquirir esa relativa seguridad de la que habla Uribe (2001 a).

El **nivel de puesto**, mostró una tendencia para el factor 2 (Tácticas) y 3 (Visión), en la que aquellos que tenían un mayor maquiavelismo eran los que tenían puestos de nivel medio, y para los factores 1 y 4 los que presentaron una mayor tendencia maquiavélica fueron los que tenían puestos de nivel ejecutivo, sin embargo estos datos no son significativos. Podemos concluir con respecto a esta variable que los sujetos que tienen niveles operativos dentro de sus empresas son los menos maquiavélicos. Quizá se deba a que como lo menciona Bass (1972; Hernández y Martínez, 2005) en sus hallazgos, generalmente cuanto más elevado es el rango que ocupan los trabajadores, más influencia tienen sobre los demás. En otra investigación, los datos sugieren que no hay relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y los tipos de puestos. Una investigación más, realizada por Vecchio y Sussman (1991; Sánchez, 2003) se encuentra que el nivel jerárquico de ciertas organizaciones puede ser una variable importante, ya que encontraron que las mujeres con más altos cargos tienden a utilizar tácticas explotadoras en mayor grado que mujeres con niveles más bajos en términos de jerarquía.

Así mismo estos datos resultarían contradictorios con los encontrados por Sánchez (2003), quién indicó que a mayor puesto menor maquiavelismo. Se ha

detectado en ejecutivos, que a mayor nivel de ingresos y de puesto, menor nivel de maquiavelismo (Sánchez, 2003).

Finalmente la **antigüedad**, no mostró datos significativos; sin embargo, se podría decir, que los que resultaron con un nivel de maquiavelismo mayor, tomando en cuenta que la tendencia de los números, fueron los que tenían una antigüedad de 10 a 20 años para el factor 1 (Tácticas), el factor 2 (Inmoralidad) y el factor 4 (Maquiavelismo Total). Y para el factor 3 (Visión) los que tienen una mayor tendencia son los que tienen una antigüedad de 1 año y 1 mes a tres años. Estos datos no son significativos, pero si lo fueran serían contradictorios a los encontrados en la literatura, ya que se observa que a mayor antigüedad menos maquiavelismo, lo que confirma la hipótesis relacionada con la edad. Sin embargo, la antigüedad en la empresa disminuye la satisfacción con el jefe y la posibilidad de promoción (Uribe, Aragón y García, 2003).

Como se puede apreciar, existe una gran variedad de factores que intervienen en la comprensión de la orientación de la conducta, en este caso, en la comprensión del maquiavelismo. Se han realizado investigaciones que han abierto con ello, una puerta de relevante importancia que permite día con día, conocer un poco más al ser humano. Y en el caso de las investigaciones en México, conocer más sobre las características y los perfiles de los trabajadores y estudiantes mexicanos. Hay aún mucho trabajo por hacer, y ésta es también una invitación para seguir aprendiendo e investigando los factores que intervienen en la cotidianidad del ser humano y que son móviles y medios de los deseos humanos, como los son el poder, la manipulación y claro, el maquiavelismo propio de cada individuo.

Conclusiones

Los humanos como seres sociales, están inmersos de interacción con su medio, consigo mismo, y con otros seres humanos y grupos sociales Y en este sentido el poder afecta todos los aspectos de la vida humana.

En relación al uso de las estrategias es importante reconocer que hay personas que ejercen el poder como parte de un plan de vida, es decir, manipulan a los demás como resultado de una filosofía de su existencia.

Las personas son capaces de manipular, y la diferencia entre quienes manipulan más o menos que otros, se debe a la creencia de que el mundo es manipulable (visión), el uso de estrategias de manipulación (tácticas) y la disposición a apearse a las normas socialmente aceptables (inmoralidad). La intención de influir va dirigida siempre a obtener un cambio de actitud y/o conducta de los otros, llámense individuos o grupos. Esto implica que uno posee un cierto grado de poder sobre el otro, o los otros.

El término Maquiavelismo es usado con frecuencia en el ámbito social, como algo que tiene que ver con la manipulación, para satisfacer los deseos personales. Este término surge a partir del historiador y pensador político Nicolás Maquiavelo (1469-1527). Los primeros psicólogos que estudiaron el maquiavelismo fueron Christie y Geis (1970), quienes definieron a la “manipulación maquiavélica” como una orientación de conducta interpersonal que manipula a otros para obtener beneficios mediante la mentira.

Para fines de esta investigación la definición de Maquiavelismo en la sustentó este trabajo fue la de Uribe-Prado (2001a), quien define al maquiavelismo como:

“Una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional”(pp.59).

El maquiavelismo ha sido vinculado con muy diversas variables, dando lugar a una amplia gama de interpretaciones relacionadas con componentes psicológicos.

En esta investigación se plantearon tres hipótesis, y respecto a ellas podemos decir que; la **Hipótesis 1** se acepta, es decir, que si existen diferencias significativas en las variables sociodemográficas y en el perfil de maquiavelismo. Ya que los resultados obtenidos en esta investigación afirman que existe una diferencia estadísticamente significativa en relación al **estado civil**, con respecto a los factores 1(Táctica), F3 (Visión) y F4 (Maquiavelismo Total). Es decir, que los solteros utilizan más tácticas de influencia, creen que el mundo es manipulable y por eso lo manipulan y en términos generales tienen un maquiavelismo total mayor que los casados. El **promedio de licenciatura**, también resultó ser significativo para los factores F1 (Táctica) y F4 (Maquiavelismo Total). Con lo que podemos decir que los estudiantes de mayor promedio utilizan más tácticas de influencia y que tienen un maquiavelismo total mayor, que aquéllos que han obtenido un menor promedio en la licenciatura. También se encontró que el **semestre** que cursaban resultó ser significativo para el factor 1 (Tácticas) y para el factor 4 (Maquiavelismo total), es decir que los que cursaban el noveno semestre al momento de la aplicación utilizaban más tácticas de influencia y en general tenían un maquiavelismo total mayor que los de los demás semestres. La variable de **con quien vive** resultó también significativa para el factor 2 (Inmoralidad), es decir; aquellos que viven con parientes tienen comportamientos que no necesariamente se apegan a una moral convencional, esto sobre aquellos que viven aun con sus padres o que viven con sus parejas, solos o en otras circunstancias. Para la variable que menciona el número de **personas que mantiene**, se encontró que era estadísticamente significativo para el facto 1 (Tácticas), es decir que aquellos que mantienen a máximo una persona utilizan más tácticas de influencia que aquellos que mantienen a más personas. Por otro lado, el **nivel escolar de la madre** resultó ser significativo para el factor 1 (Táctica) y el factor 4 (Maquiavelismo Total), es decir, que los estudiantes de

derecho que tienen una madre con nivel escolar de licenciatura utilizan más tácticas de influencia y en general tienen un maquiavelismo total mayor, que los que tienen madres en niveles inferiores a la licenciatura. Podemos decir entonces, que el nivel de la madre resulta importante cuando se habla de maquiavelismo. Por otro lado, respecto al nivel **escolar del padre**, se encontró que aquellos que tenían padre con un nivel mayor de estudios como es el postgrado, usaban más tácticas de influencia (F1) y tiene una mayor inmoralidad (F2) que aquellos con padres que han cursado un nivel escolar menor. Con respecto al **orden de nacimiento** se encontró que los que nacieron en última instancia son los que utilizan más tácticas de influencia (F1), de manera significativa.

Por otro lado, para la **Hipótesis 2**, de si existen diferencias estadísticamente significativas en el perfil maquiavélico entre hombres y mujeres que estudian la carrera de Derecho. Los resultados dicen que se rechaza, ya que con respecto al **género**, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre ambos géneros. Aun cuando, las tendencias muestran que para el factor 1 (Tácticas), para el factor 2 (Inmoralidad), y para el factor 4 (Maquiavelismo total), los hombres tienen un puntaje mayor, por lo tanto, utilizan más tácticas de influencia, son más inmorales y finalmente tienen un maquiavelismo total mayor que las mujeres. Que sólo presentan una tendencia mayor que los hombres para el factor 3 (Visión), lo que quiere decir que ellas creen que el mundo es manipulable.

Con respecto a la **hipótesis 3**, de si existen diferencias estadísticamente significativa en el perfil maquiavélico con respecto a la edad en los estudiantes de derecho. Se encontró que se rechaza, ya que no se encontraron datos estadísticamente significativos. Sin embargo, se observa una tendencia que muestra que los que tienen menor edad dentro de la muestra, son aquellos con un mayor nivel de maquiavelismo, en los cuatro factores.

Alcances y limitaciones

Es importante hacer algunas consideraciones sobre los alcances y limitaciones de este trabajo.

Al ser un estudio de tipo exploratorio, cuyos resultados fueron obtenidos de una muestra no probabilística accidental de 102 sujetos, los resultados, no pueden ser generalizados al universo total de los estudiantes de derecho de la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, ya que 102 sujetos no son una muestra representativa de los estudiantes de derecho. Debido a que la matrícula oscila entre los mil y mil quinientos estudiantes por generación. La toma de la muestra se dificultó porque cuando se aplicó el instrumento estaban en las últimas semanas del semestre y para muchos era el último semestre para terminar la carrera, y por ello se encontraban un poco estresados y con prisas. Se sugiere tomar una muestra más grande para futuras investigaciones que sea más representativa; e intentar que no sea en fechas próximas a exámenes o entrega de trabajos para conseguir que más sujetos quieran contestar.

Las preguntas de investigación se respondieron, sin embargo, se generaron otras inquietudes de investigación. Por ejemplo, se sugiere que para futuras investigaciones se divida la muestra en turnos, así se podrían conocer las diferencias en este sentido. También que se compare con estudiantes de derecho de otras universidades o campus, es decir, se sugiere que para futuras investigaciones se comparen los perfiles de los estudiantes de derecho de la Facultad de Derecho de la UNAM, con otros estudiantes de la misma carrera, ya sea con estudiantes de las FES (Facultad de Estudios Superiores) de la propia UNAM. O con otras universidades. Con el propósito de ver como se comportan los datos de ambas muestras. Incluso también se podría hacer una comparación entre estudiantes y trabajadores profesionales. Para corroborar datos sobre la relación del maquiavelismo y la edad, la antigüedad, el sueldo, entre otros. O bien

hacer un estudio longitudinal, en el que se vuelva a aplicar el EMMMAQ a los mismos sujetos unos años después y comparar ambos resultados.


Otra sugerencia sería aplicar no sólo el EMMMAQ, sino otros instrumentos que permitan obtener más datos sobre el perfil de los estudiantes de derecho.


Además se puede concluir que el maquiavelismo se relaciona con muchos factores importantes para la comprensión del comportamiento social.


Esta investigación, por otro lado permitió tener información adicional sobre el perfil de los estudiantes de la carrera de derecho de la UNAM, y estos datos podrán servir tanto a nivel académico en cuanto a la orientación vocacional de aquellos que quisieran estudiar esta carrera como a nivel laboral, en donde el conocimiento de estas características ayudarán a tener una visión más completa sobre un candidato cuando se haga la selección de personal.

Tal vez, lo más valioso sea el reconocer que el estudio del maquiavelismo permite comprender en mayor medida el comportamiento del mexicano, como cuáles son los perfiles que se tienen para elegir una carrera hasta su comportamiento en la industria. De esta manera podremos seguir avanzando en el conocimiento del ser humano, del mexicano, del individuo, y del ser social, que por serlo, es un factor influyente e influenciado para y por otros.

Referencias


 Aragón-González, M. (2003) ***Maquiavelismo y satisfacción laboral en trabajadores del sector público y privado.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, México.


 Arias Galicia, F. & Heredia E.V. (1999) ***Administración de Recursos Humanos: para el alto desempeño.*** México, Trillas, 5° Edición.


 Aziz, Abdul (2004) ***Relationship between Machiavellianism and Absence Rate: An Empirical Study.*** *Internacional Journal of Management* .Vol.21 No.4. December.

 Biggers, J.L. (1977) ***Machiavellianism in a prospective teacher group.*** *Education*, Vol. 98 Issue 1.


 Boulding, E.K. (1990). ***Las tres caras del poder.*** Ed. Paidos. España.

 Brown, E., Guy, R. (1983) ***The effects of sex and Machiavellianism on self-disclosure patterns.*** *Social Behaviour and Personality*, 11(1):93-96

 Chabod, F. (2005) ***Escritos sobre Maquiavelo.*** México: Sección de obras de Historia, Fondo de Cultura Económica. (Trabajo Original publicado en 1964).


 Chonko, L.B. (1982) ***Machivellianism:sex differences in the profesión de purchasing management.*** *Psychological Reports*.Vol 51, pp 645-646.


 Christie, R. y Geis, F. (1970) ***Studies in Machiavellianism***. Nueva York: Academic Presses.

 Deluga, R. J. (2001) ***American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and performance***. Leadership Quarterly; Vol. 12 Issue 3, p 339, 25p


 Díaz Guerrero, R. (1996) ***Psicología del Mexicano***. México: Trillas


 Gable, M y Topol, M.T. (1988). ***Machiavellianism and the department store executive***. Journal of Retailing, 64, 1, pp 68-84.


 Gable, M y Topol, M.T. (1989). ***Machiavellianism and job satisfaction of retailing in a specialty store chain***. Psychological Reports, 64, 107-112.


 Gable, M., Hollon, C., y Dangello F. (1990) ***Relating locus of control to machiavellianism and managerial achievement***. Psychological Report. August. 67 pp 339-343


 Galimberti U. (2002) ***Diccionario de Psicología***. Siglo XXI editores. México.


 Greenlee, J.S., Cullinan, Ch. P. y Morand (1995) ***Machiavellianism among business school students: A multi-institution comparison***. Psychological Reports. 76, 375-378.

 Gupta, M.D. (1986) ***Birth order and locale as determinants of machiavellianism***. Perspective in Psychological Researches, 9 (2), 51-55.


 Gupta, M.D. (1987) ***Machiavellianism of different occupational groups.*** Indian Journal of Psychometry & Education, 18(2), pp61-66


 Gutiérrez, M. (2002) ***Instrumento de tácticas de influencia en supervisores tis y su relación con variables sociodemográficas.*** Tesis de Licenciatura Facultad De Psicología. UNAM.

 Hernández, E. y Martínez, A. (2005) ***Maquiavelismo y niveles jerárquicos en las Organizaciones.*** Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM. México.










 La Rosa, J. (1988) ***Escala de control y autoconcepto: construcción y validación.*** Tesis de doctorado. Facultad de Psicología. UNAM. México.


 Maquiavelo, N., (1513/1998) ***“El Príncipe”*** Editores Mexicanos Unidos S.A. México.


 Martínez-Lugo, M. (1988). ***La involucración con el trabajo y su relación con la edad, el locus de control y los años de servicio.*** Revista latinoamericana de Psicología. Vol. 20(2) pp137-148

 Martínez, M E. (2003) ***Maquiavelismo en estudiantes de carreras de formación empresarial.*** Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología UNAM. México.


 Mira López, E. (1947/1965) ***Manual de orientación profesional.*** Ed. Kapelus. Buenos Aires. 6° edición.

-  Moore, S., Wrd, M. y Katz, B. (1998) ***Machiavellianism and tolerance of ambiguity***. Psychological Reports, 82, 415-418
-  Mundrack, P.E. (1989). ***Age-Related differences in Machiavellianism in an adult sample***. Psychological Reports, 64, 10047 –1050
-  Mundrack, P.E. (1990). ***Machiavellianism and Locus of Control: A meta-Analytic Review***. The Journal of Social Psychology, 130(1), 125-126.
-  Myers, David G (2000). ***Psicología social***. 6° edición. Edit. McGrawhill.
-  O'connor, Elionor M. (1990) ***Self-Revelation as manipulation: the effects of sex and Machiavellianism on Self-Disclosure*** Social Behavior and Personality, 18 (1), 95-100.
-  Pandey, J. Y Singh, P. (1987) ***Effects of Machiavellianism, other-Enhancement, and Power-Position on Affect, Power Feeling, and Evaluation of the Ingratiator***. The Journal of Psychology 121(3), pp287-300.
-  Pfeffer, Jeffrey (1992) ***El poder en las Organizaciones***. Política e influencia en una empresa. Edit. McGrawhill.
-  Prociuk, T.J. y Breen L.J. (1976) ***Machiavellianism and Locus the Control***. Journal of Social Psychology; Feb. Vol. 98 Issue 1, p141.
-  Raven, Bertram H. (1993). ***The Bases of Power: Origins and Recent Developments***. Journal of Social Issues, Vol. 49, No. 4, pp.227-251.


 Rivera, Díaz-Loving (2002) ***La cultura del poder en la pareja***. Facultad de Psicología. UNAM. Edit. Miguel Angel Porrúa. México, D.F.


 Reyes Lagunes, Isabel (1999). **Una aportación a la comprensión del mexicano**. Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol XV, No.2, pp.105-119


 Rosenthal, S. (1978) ***The Female as manipulator: a replication***. Psychological Reports, 42, 157-158.


 Sánchez, Zapien Yeiny (2003) **Maquiavelismo y su relación con variables demográficas en una empresa**. Tesis de Licenciatura Facultad de Psicología. UNAM.


 Sartori, G. (1997) ***Homo videns. La sociedad teledirigida***. Ed.Taurus. México.

 Schleef, Debra (2000) ."***That´s a good question!***"***Exploring motivations for law and business school choice***.Sociology of education,Vol73(3),155-174.


 Skinner, N. F. (1981) ***Personality correlates of Machiavellianism: II Machiavellianism and achievement motivation in business***. Social Behavior & Personality: An International Journal; vol.9 Issue 2, p 155-157.


 Skinner, N. F. (1983) ***Personality correlates of Machiavellianism: V Machiavellianism, extraversion and thoughtmindedness in business***. Social Behavior & Personality; 11 (1) : pp. 29-32.


 Stahelski, A., Paynton, C. (1995). ***The effects of Status Cues on Choices of Social Power and Influence Strategies.*** The journal of Social Psychology, 135 (5), pp.553-560.


 Villavicencio G., Ponce H., Raymundo H. (1997) ***Relación de factores demográficos con autoconcepto de locus de control, y motivación de logro en trabajadores.*** Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM. México.

 Vleeming, R.G. (1979) ***Machiavellianism: A preliminary review.*** Psychological Reports, 44, 295-310


 Uribe, P. F. (2000) ***El significado Psicológico de Manipulación Maquiavélica en la cultura Mexicana.*** Revista de Psicología social y Personalidad, Vol. XVI, No. 1, pp. 1-16.


 Uribe, P. F. (2001a) ***Maquiavelismo: conceptualización, medición y su relación con otras variables.*** Tesis Doctoral inédita. Facultad de Psicología, UNAM, México


 Uribe, P. F. (2001b) ***Desarrollo y Validación de la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo EMMMAQ.*** Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol XVII, 2001, No.2, pp.129-147.


 Uribe, P. F. (2002a) ***EMMMAQ, un test para evaluación y selección de personal.*** Revista Laboral .Año X, núm.120, septiembre, SIN 0188-8870. Ediciones Gasca-SICCO. Pp.78-83.


 Uribe, P. F. (2002b) **Comportamiento: libertad, mercadotecnia o manipulación.** Revista Adminístrate hoy Gassaca-SICCO 1° parte.


 Uribe, P. F. (2002c) **Comportamiento: libertad, mercadotecnia o manipulación.** Revista Adminístrate hoy 99, Gassca-SICCO 2° parte.

 Uribe, P. F., Aragón, G. M. y García, S.A. (2003) **Tácticas de Influencia: Maquiavelismo y Satisfacción Laboral en Trabajadores Mexicanos.** Revista de Psicología Social y Personalidad, Vol. XIX, (2),105-115.


 Uribe, P. F., García, S. A. (2005) **La personalidad de los Manipuladores: maquiavelismo y Locus de control.** Revista de la Sociedad Mexicana de Psicología. Facultad de Psicología. UNAM.

 Wai-sum Siu y Kam-chuen Tam (1995) **Machiavellianism and Chinese banking executives in Hong Kong.** International Journal of Bank Marketing. Vol 13 No. 2. pp15-21.

 Wastell, C. y Booth, A. (2003) **Machiavellianism: an alexithymic perspective.** Journal of social & Clinical Psychology; Dec. Vol. 22 Issue 6, p730-744.

 Wilson, D. S., Near, D. y Miller, R.R. (1996). **Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and pshychological literatures.** Phsychological Belletin, 119 (2), 285-299.

 **Diccionario Jurídico 2000.** Desarrollo Jurídico Copyright 2000

 **Enciclopedia Microsoft®** Encarta® 2004 <http://es.encarta.msn.com> © 1997-2004 Microsoft Corporation.

ANEXOS

ANEXO 1

La relación entre Maquiavelismo y Variables Sociodemográficas en una muestra de estudiantes de Derecho.

Escala Mexicana multidimensional para la medición de la manipulación organizacional de Maquiavelo EMMMAQ©®Dr. Jesús Felipe Uribe Prado (2002)

A continuación encontrarás una serie de frases para describir tu forma de pensar, sentir y actuar. Para contestar utiliza la hoja de respuesta que contiene para cada pregunta 6 posibilidades, donde el extremo izquierdo equivale a **Total desacuerdo** y el extremo derecho a **Total Acuerdo**, implicando que los cuadros intermedios significan los diferentes grados en que piensas, respecto a lo que sugiere la frase. Utiliza una pluma o lápiz para marcar una **X** en el cuadro que mejor describa tu forma de pensar o sentir.

No hay respuestas correctas o incorrectas. Tus respuestas son totalmente confidenciales. Contesta todas las frases tratando de ser sincero contigo mismo, tan rápido como sea posible, siendo cuidadoso y utilizando la primera impresión que venga a tu mente.

| | Total Desacuerdo | | | Total Acuerdo | | |
|---|---------------------|--|--|------------------|--|--|
| 1. Cuando se llega como nuevo a un grupo de trabajo se debe, al menos, imitar a los líderes que tuvieron éxito | | | | | | |
| 2. La discreción no justifica la mentira | | | | | | |
| 3. Cuando se llega a un nuevo grupo de trabajo es necesario eliminar a los viejos integrantes y crear un nuevo grupo que se rija por nuevas leyes para su mejor control | | | | | | |
| 4. Para ganar es necesario inventarse virtudes, cualidades y sentimientos que no se poseen | | | | | | |
| 5. Un(a) líder debe poseer virtudes, pero no debe poseer todas, lo que sí es indispensable es aparentar poseerlas | | | | | | |
| 6. Las "mañas" se deben usar con astucia y destreza para solucionar problemas | | | | | | |
| 7. Ante los trabajadores hay que aparentar ser bueno(a) aunque lo que hagamos sea motivo de odio | | | | | | |
| 8. La agresividad es una manera de imponer nuestras ideas | | | | | | |
| 9. Si a un subordinado no se le conquista hay que convencerlo | | | | | | |
| 10. La mentira es reprobable aunque se preocupe en evitar el dolor con la verdad | | | | | | |
| 11. En un puesto de líder es mejor ser temido que amado | | | | | | |
| 12. La fuerza de un grupo de trabajo depende de la unión de los subordinados leales | | | | | | |
| 13. Se debe ser egoísta para triunfar | | | | | | |
| 14. Se vale conspirar contra los enemigos | | | | | | |
| 15. Es conveniente hacer el trabajo de tal forma que los subordinados dependan de la (el) jefa(e) | | | | | | |
| 16. Un(a) líder debe procurar gastar recursos ajenos y cuidar los propios | | | | | | |
| 17. Para mentir hay que ser calculador(a) | | | | | | |
| 18. El oportunismo para quedar bien no es honesto | | | | | | |
| 19. Ante cualquier circunstancia se debe decir la verdad antes que callársela | | | | | | |
| 20. A un trabajador se le tiene contento mientras pueda adquirir bienes y servicios y, se le respete | | | | | | |
| 21. Para un (a) jefe(a) que llega a ocupar un puesto de trabajo de nuevo ingreso debe comportarse de manera positiva y ética | | | | | | |
| 22. Mentir es un atentado a la inteligencia | | | | | | |
| 23. Es difícil ser indiferente al mentir | | | | | | |

Total
Desacuerdo Total
Acuerdo

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 24. Se debe evitar ayudar a otra(o)s a hacerse poderosa(o)s, ya que ésta(o)s pueden posteriormente arruinarnos | | | | | | |
| 25. No se debe decir mentiras por insignificantes que éstas sean | | | | | | |
| 26. No se debe difamar a nadie | | | | | | |
| 27. Dirigir palabras injuriosas a alguien es algo que se debe evitar aunque fuera el último recurso para imponer el orden | | | | | | |
| 28. La(o)s manipuladora(e)s abusan de la gente sin carácter | | | | | | |
| 29. Cuando entre los trabajadores existe desorden, éste debe ser cortado desde el principio para que no crezca | | | | | | |
| 30. Una persona audaz controla el mundo que le rodea | | | | | | |
| 31. Cualquier mentira es irresponsable | | | | | | |
| 32. No deben crearse conflictos aunque se obtuviera provecho de ellos | | | | | | |
| 33. Para un(a) jefe(a) que quiera controlar a sus subordinados es conveniente concentrar poder en uno de ellos para que a su sombra se manejen más fácilmente los demás | | | | | | |
| 34. Una persona inteligente sabe manejar a los demás | | | | | | |
| 35. Un buen jefe es aquel que honra y beneficia a sus subordinados | | | | | | |
| 36. Cuando un(a) jefe(a) llega nuevo (a) a un puesto debe dar poder a los subordinados durante un tiempo para mantener su lealtad | | | | | | |
| 37. Hay que ser hábil para saber mentir | | | | | | |
| 38. Si de conservar el trabajo se trata se puede hacer buen uso de cierta crueldad | | | | | | |
| 39. La hipocresía debe castigarse | | | | | | |
| 40. Si se llega como nuevo a una posición de poder en un grupo se debe eliminar por completo a la gente que conformaba al grupo anterior | | | | | | |
| 41. Frente a los trabajadores hay que saber disfrazarse de bien y ser hábil en fingir y disimular | | | | | | |
| 42. Se debe evitar el fingir a pesar de las consecuencias | | | | | | |
| 43. La lealtad de los subordinados no se obtiene beneficiándolos con ganancias | | | | | | |
| 44. Toda(o) líder debe aprender a no ser buena(o) y practicar la maldad de acuerdo con las circunstancias laborales | | | | | | |
| 45. Una mentira se debe decir con seguridad | | | | | | |
| 46. Si se llegaran a utilizar empleados de otros jefes, se recomienda utilizarlos, desecharlos y después formar grupos nuevos | | | | | | |

ÓVerifique que todos los espacios hayan sido llenados de acuerdo a las instrucciones

ÓLlene los datos sociodemográficos de la siguiente hoja y al terminar verifique que haya llenado todos los datos que se le piden

¡GRACIAS!

ANEXO 2

Datos Sociodemográficos

47.- Sexo 1)Fem 2)Mas

48.-Edad _____ años

49.-Religión

1)Católico

2)Cristiano

3)Mormón

4)Sin religión

5)Otra Especifique _____

50.-Lugar de nacimiento

1) D.F. y zona metropolitana

2) Provincia Especifique _____

3) Extranjero Especifique _____

51.-Orientación política

1)Izquierda

2)Derecha

3)Centro

52.-Semestre que cursa

1)Octavo

2)Noveno

3)Décimo

53.- Estado civil

1)Casado

2)Soltero

54.- Promedio de Bachillerato _____

55.-Promedio de Lic _____

56.-Decidió estudiar derecho por:

1) Presión familiar

2)Tradición Familiar

3)Estatus Social

4)Interés por la carrera

5) Otro Especifique _____

57.- Tiene mayor preferencia por el :

1)Derecho Penal

2)Derecho Civil

3)Derecho Laboral

4)Derecho Mercantil

5)Derecho Fiscal

6)Otro Especifique _____

58.-Vive con:

1)Padres

2)Pareja

3)Parientes

3)Solo

59.-La casa que habita es:

1) Propia

2)Rentada

3) De sus padres

4)Otro Especifique _____

60.-Cuántas personas dependen de Usted: _____

61.-Nivel máximo de estudios de :

| | Madre | Padre |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1)sin estudios | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2)Primaria | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3)Secundaria o equivalente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4)Preparatoria o equivalente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5)Licenciatura | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| | Especifique: _____ | Especifique: _____ |

6) Posgrado

| | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Especifique: _____ | Especifique: _____ |

62.Número de hermanos _____ lugar que ocupa entre ellos:

Primero En medio Último

63.-Prefiere trabajar: Solo o en Grupo

64.-Nivel máximo de estudios de la pareja:

1)Sin estudio

2)Primaria

3)Secundaria o equivalente

4)Preparatoria o equivalente

5)Licenciatura Especifique _____

6)Posgrado Especifique _____

65.- Usted Trabaja 1) sí 2) no

66.-Sueldo \$ _____

67.-Tipo de empresa: Pública Privada

68.-Puesto que desempeña: _____

69.-Tiempo de antigüedad _____ años _____ meses