



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**RELACIÓN ENTRE MAQUIAVELISMO Y GENERO EN
ESTUDIANTES Y TRABAJADORES MEXICANOS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A :

R A F A E L R O D E A G A R C I A

**DIRECTORA:
LIC. ALEJANDRA GARCIA SAISO**

**REVISORA:
LIC. MIRNA ROCIO ONGAY VALLE**



MÉXICO, D.F.

2007



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.

...

"Este trabajo se lo dedico a todas aquellas personas que su vida ha sido muy difícil y que han salido adelante a costa de todo, aquellos que nunca se rinden, que como el ave fénix se levantan de las cenizas y en los momentos cuando sienten que ya no pueden más siguen y siguen, a esas personas que ni miedo, la angustia ni los factores externos los puede detener, que son audaces y valientes, a esos héroes de la vida cotidiana que no necesitan ser famosos ni vestir extravagantemente para demostrar su poder, el poder de su voluntad..."

ÍNDICE

RESUMEN
INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I MAQUIAVELISMO

1.1 PODER.....	1
1.2 CONCEPTOS GENERALES DE MAQUIAVELISMO.....	5
1.3 HISTORIA	
1.3.1 RESEÑA BIOGRÁFICA: NICOLAI MACHIAVELLI.....	7
1.3.2 ANTIMAQUIAVELISMO.....	8
1.3.3 MANIPULACIÓN.....	10
1.3.4 MEDICIÓN DEL MAQUIAVELISMO.....	12
1.4 PERSONALIDAD.....	16
1.5 PSICOPATOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD.....	21
1.6 ESTUDIOS SOBRE MAQUIAVELISMO.....	24

CAPÍTULO II GÉNERO

2.1 CONCEPTOS GENERAL DE GÉNERO.....	29
2.2 GENERO Y CULTURA.....	30
2.3 CONSTRUCCIÓN DE LA NOCIÓN GÉNERO.....	33
2.4 ENFOQUES DEL CONCEPTO GÉNERO.....	
2.4.1 Postura biologicista del género.....	37
2.4.2 La psicología de los sexos.....	39
2.4.3 La teoría del rol y roles sexuales.....	40
2.5 TEORÍA DEL ESQUEMA DE GENERO Y EL INVENTARIO DE SEXUALES DE BEM (BSRI).....	41
2.6 ESTUDIOS DE GÉNERO.....	43

CAPÍTULO III MAQUIAVELISMO y GÉNERO

3.1 GÉNERO Y PODER: ANTECEDENTES.....	47
3.2 GÉNERO Y PODER.....	49
3.3 MANIPULACION Y GÉNERO.....	58
3.4 MAQUIAVELISMO Y SEXO.....	60

CAPÍTULO IV MÉTODO

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	64
4.2 SÍNTESIS Y JUSTIFICACIÓN.....	64
4.3 OBJETIVO.....	65
4.4 HIPÓTESIS.....	65
4.5 VARIABLE.....	65
4.6 DEFINICIONES CONCEPTUALES	
4.6.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	66
4.6.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	66
4.7 DEFINICIONES OPERACIONALES	66
4.7.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	66
4.7.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	67
4.8 TIPO DE ESTUDIO.....	68
4.9 TIPO DE DISEÑO.....	68
4.10 INSTRUMENTOS.....	68
4.11 ESCENARIO.....	69
4.12 MUESTRA.....	69
4.13 PROCEDIMIENTO.....	69

CAPÍTULO V RESULTADOS

5.1 DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	71
5.2 ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD.....	74
5.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN.....	74
5.4 ANÁLISIS DE VARIANZA UNIDIRECCIONAL.....	77
DISCUSIÓN.....	80
CONCLUSIONES.....	87
REFERENCIAS.....	89
ANEXOS	

RESUMEN

El propósito de este estudio fue investigar la relación existente entre Maquiavelismo y género en estudiantes y trabajadores mexicanos; así como, su relación con diversas variables sociodemográficas, en una muestra no probabilística de 73 trabajadores a nivel operativo y administrativos además de 30 estudiantes de la licenciatura. Los instrumentos utilizados fueron la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) y el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI). El análisis de datos se realizó a través de correlación de Pearson y el análisis de varianza unidireccional (ANOVA). Los resultados indican que no hay relación estadísticamente significativa entre Maquiavelismo total y género pero si se encontró una tendencia directamente proporcional en los tres factores de Maquiavelismo (tácticas, inmoralidad, visión) aunque solamente fue significativa para el factor tácticas.

Palabras clave: Maquiavelismo, género, feminidad, masculinidad, manipulación.

INTRODUCCIÓN

Nicolás Maquiavelo hace evocar la manipulación, el engaño y el oportunismo en las relaciones interpersonales en su libro “El príncipe” del siglo XVI; incluyó un conjunto de sugerencias para obtener el poder, aunque él nunca los haya utilizado para su propio beneficio, con lo que sugirió una orientación de conducta social: el maquiavelismo, que caracteriza a las personas que manipulan a los demás para lograr sus propios fines, ya que para ellos el fin justifica los medios. Christie y Geis (1970) fueron los primeros en estudiar el maquiavelismo como un importante eje de la variación conductual y desarrollaron el instrumento para medirlo, así mismo reunieron cerca de 38 estudios y presentaron sus resultados, describiendo que se han realizado numerosas investigaciones acerca del constructo, sus características y relación con diversas variables, pero muy pocas en México, a pesar de que su estudio ayudaría a comprender mejor el comportamiento social y organizacional.

Por otro lado los conceptos masculinidad-feminidad son intuitivamente atractivos y significativos para la mayoría de las personas. Muchos tenemos cierta sensación de qué características hacen masculino al hombre (por ejemplo la fuerza y agresividad) y femenina a la mujer (como ternura o sensible a los demás). Parece deseable que los hombres sen masculinos y las mujeres femeninas. Esta premisa, surge de varias teorías como la del esquema de género de Bem (1981) quién aplicó su teoría de los esquemas a la comprensión del proceso de tipificación del género. Su propuesta consiste en que cada uno de nosotros tenemos integrados en nuestra estructura de conocimientos un esquema de género, es decir un conjunto de asociaciones vinculadas al mismo.

La distinción entre mujeres y hombres sirve de principio básico para organizar a cada grupo cultural humano. Ya que las sociedades difieren en tareas, habilidades y capacidades específicas que asignan a los dos sexos, todas ellas colocan los roles del adulto con base al sexo anticipado, así la ubicación de los niños en cuanto a socialización. Por lo tanto el proceso por el cual la sociedad cambia a hombre y mujer en masculinos y femeninos es conocido como sexo-tipificación. A este respecto Bem (1974) construyó el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) para medir el grado en que la personas internaliza las definiciones de masculinidad y feminidad.

Considerando que el maquiavelismo se presenta en todas las interacciones sociales incluyendo las que se dan dentro de las organizaciones y considerando la inclusión de las mujeres al ámbito laboral incorporando a éste característica puramente femeninas, éste trabajo se centra en como han influido las nuevas relaciones tanto en el ámbito organizacional y cómo las características para cada uno de los sexos influyen en el Maquiavelismo en las organizaciones o son conceptos independientes en las relaciones interpersonales.

Para cumplir ese objetivo el marco teórico se presenta en los tres primeros capítulos; en el primer capítulo se presentan las definiciones y cómo se construyó el constructo Maquiavelismo ubicándolo en la perspectiva psicológica, biografía de Nicolás Maquiavelo, los estudios realizados acerca de este constructo y los instrumentos utilizados para su medición.

En el capítulo dos se abordan las diferencias de sexo desde diferentes posturas y teorías a lo largo del tiempo además de presentar la perspectiva de esquema de Bem y las investigaciones realizadas sobre el constructo género tanto a nivel internacional como en México.

En el capítulo tres se relacionan Maquiavelismo y género empezando con las relaciones de poder cronológicamente, pasando por las relaciones de manipulación y sexo llegando hasta la relación directa de los dos constructos.

En el capítulo cuatro se presenta el método en donde se describe la justificación, planeamiento del problema, hipótesis, variables, instrumentos, procedimientos y análisis de varianza, además del análisis de confiabilidad.

Para finalizar se hace la discusión y se llegan a conclusiones; además se encuentran las referencias y los anexos en donde están los instrumentos utilizados.

CAPÍTULO I MAQUIAVELISMO

1.1 PODER

En el Diccionario de la Real Academia Española (1984) el poder se define como dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para ejecutar o mandar alguna cosa, es una propiedad o cualidad que se tiene sobre un objeto o persona.

Foucault (1983) sostiene que el poder es una relación de fuerzas, o más bien toda relación de fuerzas es una relación de poder. Sin embargo, cabe añadir que el poder no se reduce a la mera influencia en las decisiones de otros, sino además, la capacidad de fijar e imponer objetivos y medios de acción (Touraine, 1965).

El poder puede ser poseído por individuos particulares, grupos o colectividades. El hecho clave, de acuerdo con Giner (1976), es la capacidad real de control y manipulación que tienen algunos seres humanos sobre otros. Esta capacidad para controlar las acciones de los demás tiene los siguientes componentes:

1. La autoridad. Derecho establecido para tomar decisiones y ordenar las acciones de otros. Se puede basar en el rango o cargo.
2. La influencia. Capacidad de afectar las acciones y decisiones de los demás, independientemente de cualquier autoridad.
3. El dominio. Exteriorizado a través de relaciones mediante las que el ostentador del poder manifiesta sus deseos con órdenes expresas o encubiertas.
4. El control. Fijar e imponer ciertos objetivos y metas de acción. Verificar y vigilar, regular controlar la intervención en la voluntad de algún otro.

Como se puede observar el poder siempre existe en cualquier relación, las fuerzas involucradas en esta relación son relativas ya que éstas dependen de las fuerzas con las que entran en contacto. Al entrar en contacto las fuerzas, la fuerza mayor de la relación dada es la que controla a la fuerza menor y estas fuerzas pueden variar a lo largo de la relación.

La fuerza mayor puede ser adquirida, social, cultural, psicológicamente, etc. Además de que las fuerzas de un objeto varían de relación en relación.

De acuerdo con Claval (1982), el poder se manifiesta en las relaciones por la aparición de disimetría y desequilibrios, dado que el ejercicio de ésta se facilita

cuando los sometidos aceptan la situación como inevitable. El autor menciona que el “poder puro”, Como él le llama, es una relación perfectamente dismétrica. Quien domina, puede utilizar muchos medios para conseguir los fines que se han propuesto, actúa dando órdenes y haciéndolas ejecutar por todos los caminos posibles.

El “poder puro” no es efectivo a menos que lo acompañe el control permanente o la imposición de temor, alguna de estas condiciones o las dos aumenta la eficacia de este tipo de poder. Además implica una vigilancia constante, debe ejercerse en todas partes y cubrir con la misma intensidad todo el campo en donde se despliegan las actividades de quienes son observados.

El poder puro es una idea del límite donde puede llegar una relación de fuerzas, disminuyendo a cero la fuerza de una de las partes de la relación lo cual es imposible de encontrar en la realidad ya que para eso el poseedor tendría que gastar mucha de su fuerza para seguir sometiendo a la otra parte y tarde o temprano disminuiría la fuerza del poseedor y aumentaría la del poseído por lo tanto ese poder puro no se puede observar.

Boulding (1993) sostiene 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 y organizaciones de todo tipo: iglesias, empresas, escuelas, partidos políticos, etc. Según Boulding (1993) el estudio del poder se vuelve complejo en la medida en que la gente toma decisiones según la jerarquía de las organizaciones donde se desenvuelve.

En relación a lo arguye Boulding la complejidad del estudio del poder se puede observar desde el momento en que las organizaciones poseen a las personas ya que éstas imponen sus objetivos sobre los individuos y los individuos obtienen poder a partir de la jerarquía en donde se encuentren.

Según Boulding (1993) son diversos los factores que determinan la estructura del poder, éstos pueden ir desde la suerte, la genética y hasta la posición social. Sin embargo, según el autor, uno de los factores más importantes es el potencial para “mandar”, es decir, alguna forma de dominio en las relaciones entre personas, sin dejar de lado la cultura y el proceso de aprendizaje.

Existe poder entre amigos, entre parejas, entre un entrenador y sus jugadores, etc. Una relación de poder es la que se da también en las organizaciones. A veces complicada por las estructuras jerárquicas y estructuras como las sindicales. Es en las estructuras organizaciones en donde se observa una de las estructuras de poder más importantes: el poder en los grupos, es decir las relaciones de poder entre más de dos personas (Uribe 2001).

Secord y Backman (1979) el poder social es la propiedad de una relación entre dos o más personas y se entiende mejor en términos de la teoría de intercambio. Una definición tentativa del poder social es que el poder de la persona P sobre la

otra persona O es función conjunta de su capacidad de afectar los resultados de la persona O con relación a sus propios resultados. De esta manera, mientras más control tenga P sobre los resultados de O y mientras menos adverso sea ese control sobre sus propios resultados, será mayor el poder que tiene P sobre O.

Ellyson (1985; en Hernández 2005) define el poder como “La habilidad para controlar las interacciones con otros” p 25.

El concepto de poder es usado para describir cierto tipo de relaciones entre dos o más personas. El poder se encuentra íntimamente ligado a la estructura de sanciones y recompensas en un grupo o en una organización, pues quien lo detecta puede poner en juego esa estructura (Arias, 1996; en Hernández, 2005).

French y Raven (1959; en Hernández 2005) describieron que la influencia o el poder que ejerce una persona sobre otra, como el de un supervisor sobre un subordinado, se fundamenta en cinco factores. Estos factores, comprenden tanto características individuales como condiciones organizacionales, y se vinculan con la relación entre líder y seguidor, o supervisor y subordinado. Aunque estas bases de poder se describen como características del supervisor, el poder emana de la interacción subordinado-supervisor. El supervisor se esfuerza por influir, pero es la conducta del subordinado la determina si los esfuerzos de aquél sufren o no el efecto deseado.

- **El poder de experto** se basa en el conocimiento y la destreza que posee el supervisor. Es probable que el subordinado siga las instrucciones de una persona que, desde su perspectiva, posee conocimientos o experiencia en torno a un problema. Obsérvese que lo importante aquí es la experiencia o la destreza que, desde el punto de vista del subordinado, posee el supervisor, no tanto los conocimientos o habilidades que éste posea en realidad. Aunque las habilidades reales tienen efecto en lo que otros perciben, algunas personas son más hábiles que otras para parecer expertas. Los títulos (médico), posgrados (doctorados), certificados (contador público) y distinciones (ganador del Premio Nobel), pueden enriquecer el poder de experto que se percibe en relación con la persona. El poder experto puede resultar particularmente efectivo ya que el subordinado se convence de que la institución o la orden del supervisor es la correcta y se le debe seguir.
- **El poder de referencia** es el grado al que el subordinado acepta y se identifica con el supervisor. Es más probable que alguien reciba la influencia de una persona que se admira o agrada. Esta fuente de poder puede desarrollarse a través de las relaciones personales como otras personas. También puede enriquecerse elevando la posición del supervisor. Los individuos en posición de celebridad suelen poseer un elevado poder de referencia.

- **El poder legítimo** es el poder inherente al status del puesto que detenta el supervisor. Se deriva de la creencia del subordinado en el sentido de que el supervisor tienen el derecho o la autoridad legítimos para ocupar el puesto. Parte importante de la fuerza de este poder se debe a los valores del subordinado respecto a los derechos de los supervisores. Si el subordinado se niega a reconocer la autoridad del supervisor, no habrá poder en el cargo que ejerce esté.
- **El poder de recompensa** es la capacidad del supervisor para recompensar a los subordinados con los bonos especiales, asignaciones de tareas atractivas, ascensos o aumentos salariales.
- **El poder coercitivo** es la facultad del supervisor para castigar a los subordinados con medias disciplinarias, multas, despidos o reducciones salariales. Las organizaciones difieren en el grado en que los supervisores pueden aplicar castigos y recompensas; en compañías privadas es común que el supervisor pueda conceder aumentos y ascensos al subordinado. En las organizaciones gubernamentales es posible que el supervisor no pueda tomar estas decisiones, ya que dichos estímulos están determinados por la acción legislativa.

La principal limitación del poder de recompensa es que los subordinados pueden acostumbrarse a ésta y cumplir con sus responsabilidades sólo cuando se les ofrece un premio. El poder coercitivo puede sufrir efectos dañinos, ya que los subordinados pueden enfurecerse y responder de manera ya sea directa o indirecta; recurrir a esta forma de poder puede traducirse en conductas contraproducentes entre los subordinados French y Raven (1959; en Hernández 2005).

Díaz-Guerrero (1996) afirma que poder es cualquier tipo de comportamiento mediante el cual hacemos que los otros hagan lo que nosotros, como individuos, deseamos que se realice. Se puede referir al poder como la habilidad de un individuo de influir en la conducta de otro; mientras que la autoridad es el derecho organizacional de un individuo para ejercer el poder.

De acuerdo con Arias (1999; en Hernández 2005) el poder es la influencia sobre el comportamiento de otras personas. Sugiere dos formas de poder:

1. Formal: Se encuentra institucionalizado y reconocido legalmente. Por tanto, se le denomina también autoridad.
2. Informal: surge espontáneamente, aunque carece de legitimidad reconocida.

En resumen, la mayoría de los autores revisados conciben al poder basado en las relaciones entre dos o más personas en donde la mayor parte de los casos hay una diferencia de poder ya sea porque como es la interacción subordinado-supervisor: por lo tanto el poder es la capacidad o habilidad de influir en el comportamiento de los demás para que hagan lo que se desea que realicen, con el fin de conseguir lo que se quiere y lograr ya sea objetivos comunes, personales o institucionales.

A su vez se plantean tipos de poder (de experto, de referencia, legítimo, de recompensa y coercitivo). El que se dé alguno de estos depende de las características individuales como condiciones organizacionales y se vinculan con la relación entre líder y seguidor.

1.2 CONCEPTOS GENERALES DE MAQUIAVELISMO

El concepto maquiavelismo y su uso cotidiano dentro de la política está relacionado con la imposición de la razón de Estado con desprecio de todo principio ético. Pero Maquiavelo no es el maquiavelismo, ya que en Maquiavelo no hay una aniquilación de la moral por la política, sino una distinción analítica, metodológica entre la moral y la política que no niega toda moral. En él se afirma la necesidad de otra moral, de una moral distinta de la dominante, cristiano confesional. Escribe en el prefacio a El maquiavelismo: "Hay maquiavelismo y maquiavelismo; hay un maquiavelismo verdadero y uno falso; hay un maquiavelismo que es de Maquiavelo y otro que algunas veces es de sus discípulos, pero más frecuentemente de los enemigos de Maquiavelo; son ya dos, o mejor tres maquiavelismos: el de Maquiavelo, el de los maquiavelistas y el de los antimachiavelistas. Pero he aquí un cuarto: el de quienes jamás leyeron una línea de Maquiavelo, y se sirven inoportunamente de los verbos, sustantivos y adjetivos derivados de su nombre. Es por ello que Maquiavelo no debería ser considerado responsable de todo aquello que después de él se complacieron en hacerle decir el primero o el último recién llegado" (Fernández, 1997) p.45.

El diccionario político de Bobbio (1970): Es una expresión utilizada sobre todo en el lenguaje común para indicar una manera de actuar, tanto en política como en todos los sectores de la vida social, falsa y sin escrúpulos, implica el uso, más que de la violencia, del fraude y del engaño. "Maquiavélico" se considera en particular a quien hace creer que su conducta se inspira en principios morales y altruistas, mientras que en realidad persigue fines egoístas. Esa expresión constituye en el lenguaje común un testimonio de la reacción que continúa suscitando en la conciencia popular la doctrina de Maquiavelo y de la tendencia a considerarla como una enseñanza inmoral. Esta expresión puede también utilizarse en un sentido estrictamente técnico para indicar la doctrina de Maquiavelo o, más en general, la tradición de pensamiento fundada sobre el concepto de razón de Estado.

Por otro lado Dasares (1977) sostiene que es un modo de proceder con astucia, nobleza y deslealtad.

El Maquiavelismo es un constructo derivado de los escritos del famoso historiador y pensador político del Siglo XVI, Nicolás Maquiavelo, abarca actitudes morales y cómo es que los individuos pueden persuadir y ser persuadidos (Greenlee, Morand y Cullinan, 1995) ,es decir, la habilidad en el manejo del poder.

Christie y Geis en 1970 encontraron que los maquiavélicos manipulan más, ganan más, son menos influenciados persuaden a otros y difieren significativamente de los poco maquiavélicos en situaciones ambiguas donde se requiere improvisación. Además los más maquiavélicos son menos susceptibles a la presión social, al conformismo, la cooperación o el cambio de actitud.

De acuerdo con Christie y Geis (1970) quien es maquiavélico es un manipulador efectivo, se considera con una disposición de personalidad para entender las conductas sociales que envuelven al engaño, manipulación y explotación de otros para el éxito de intereses personales. Es particularmente, esta tendencia, en circunstancias de poca estructura o con pocas reglas y situaciones emocionales. Estas características se ven envueltas en el engaño en alguna tarea interpersonal como el competir por algo contra otros.

Por otro lado Flynn (1987) estudió los efectos de la tarea (acercamiento o evitación) y el maquiavelismo en el acto de engañar. Analizó la frecuencia del engaño como una función o nivel del maquiavelismo usando 2 condiciones que se programaron: a) condiciones de logro(recompensa) b) condiciones de evitación(castigo). No obtuvo diferencias significativas entre sujetos que obtuvieron mayores o menores puntajes de maquiavelismo sino en la condición en la que se encontraban los sujetos. La importancia de este estudio es que no hay que asumir que el engaño es un medio de obtener o evitar un fin exclusivo de los maquiavélicos, sino que los factores motivacionales son los que hacen evidentes las características maquiavélicas en las personas.

El maquiavélico se identifica con las ideas del Maquiavelismo, él maquiavélico se sirve de los otros menos maquiavélicos para que en circunstancias específicas les haga creer mediante cualquier medio lo que le conviene a él. El engaño como medio persuasivo no es propio de los maquiavélicos sino que es una herramienta más para llegar a sus fines.

Muchos autores han hablado del Maquiavelismo. Todos coinciden en que se da en relaciones de poder, que persigue fines egoístas y que hay varios medio para obtener dichos fines en donde se hace uso de una doble moral.

A continuación se presenta la historia de cómo se fue construyendo el concepto maquiavelismo a lo largo del tiempo para entender mejor su raíces y su desarrollo.

1.3 HISTORIA

1.3.1 RESEÑA BIOGRÁFICA: NICOLAS MAQUIAVELO (1469-1527)

Año	Obra
1469	Nació en Florencia el 3 de Mayo. Maquiavelo fue una figura oculta durante su infancia y años de la juventud
1494	Obtiene un empleo en la segunda cancillería de Estado a las órdenes de Marcelo Virgilio Adriano
1498	Al ascender su jefe a canciller de la República, ocupó la vacante con la categoría de segundo
1498-1512	Durante ese periodo se vio involucrado en una serie de puestos políticos que lo dotaron de sensibilidad y coraje que le permiten llevar a cabo sus obras más grandes.
1512	Maquiavelo desocupa su puesto dentro de la cancillería, es enviado a prisión y torturado bajo los cargos de conspiración contra los Médicis. Una vez en prisión obtiene largas horas de tedio, que las transformará en sus más grandes obras.
1514	El Papa León X le encarga una consulta sobre la conducta que debe tener la Santa Sede con Francia, recibiendo de Maquiavelo, santos y prudentes consejos; lo que lo lleva a realizar una misión en 1521 junto a los franciscanos.
1527	Muere Nicolás Maquiavelo
1532	Es publicado "el Príncipe"

Fue un escritor que incursionó en diversos géneros, para ésta investigación sólo se tomará en cuenta su obra política: "El Príncipe", escrita para servir de guía y de manual del que suponía futuro gobernante de Florencia, Julián de Médicis, que por cierto, nunca llegó al cargo. Esta obra no tiene carácter teórico sino eminentemente práctico, sin pretensiones metódicas o profundas, sino de explicación inmediata y muy circunstancial, en la que se encuentra expuesta con desesperante brevedad la situación política de su tiempo, los más agudos y apremiantes problemas y en la cual se han vaciado la mayor parte de sus informes políticos y diplomáticos (Cardiel, 1991).

Con su trayectoria política dentro de la cancillería, Maquiavelo es testigo de la ruina de Florencia, puede captar cómo los gobernantes y el clero son responsables de que su patria sea sabotada, herida, ultrajada y humillada. Para Maquiavelo ofender a su patria es una ofensa personal, donde “prefería escribir errando, ofenderse a sí mismo en lugar de no escribiendo y errando, perjudicando a Florencia” (Chabod,1987).

La historia lo ha asociado a pensamientos políticos como Cesar Borgia, Napoleón, Isabel de Inglaterra, entre otros, desde el primero hasta el último eslabón de la jerarquía política, lo más interesante es que también se ha leído desde cualquier ideología política, ya sea de izquierda, centro o derecha (Uribe-Prado,1997).

Maquiavelo no es un filósofo que partiese de un principio abstracto deduciendo de él una serie de consecuencias generales, sino un político práctico que no perdió de vista la realidad, apoyándose siempre en observaciones personales.

No se podrá negar su fundamental empirismo, su propósito, tantas veces declarado, de atenderse rigurosamente a los que enseña la experiencia más directa e inmediata y el rechazo también muy enfático de elevarse a ideas o principios, doctrinas o teorías, que lo alejan del contacto con la realidad (Cardiel, op. cit.).

La mentira y la simulación como estrategias manipuladoras llevaron a Christie y Geis en 1970 a considerar a Maquiavelo como el descubridor del maquiavelismo, ya que en sus textos puso al descubierto esa parte humana que siempre ha existido en el hombre pero que no se habla, es decir, el engaño, la mentira, los intereses ocultos.

Ellos fueron los primeros psicólogos que decidieron estudiar el concepto de maquiavelismo como importante eje de variación del comportamiento humano. Asociaron el término tradicional de lo maquiavélico a las personas que manipulan a otras y que poseen un conjunto de conductas como negativismo, necesidad de logro, falta de una moral convencional y desapego emocional (Bakir, 1996).

Como se puede observar en los párrafos anteriores la máxima motivación de Maquiavelo era el no ver a su patria derrotada, por amarla mas que a si mismo, la patria le da sentido a su vida aunque sea un sentido enajenante. Para lograr tal objetivo toma un camino que la sociedad detesta pero eso no importa con tal de conseguir sus fines egoístas, la respuesta de la sociedad se da surgiendo el antimachiavelimo.

1.3.2 ANTIMAQUIAVELISMO

Es poco probable que Maquiavelo fuera entendido en su época, su prosa madura, su pensamiento, su obsesión por salvar a su patria y la claridad de hacer a un lado

la moralidad dentro del discurso ha sido difícil de entender hasta nuestros días. Sus escritos han fascinado a grandes mandatarios de la historia universal, sin embargo después de su muerte. Maquiavelo fue objeto de una fama que ni él imaginó, donde su pensamiento “tiránico” fue el objeto del nacimiento de un nuevo movimiento : el Antimaquiavelismo.

Sus obras dirigidas a los príncipes y Papas fueron interpretadas a la conveniencia de estos, donde tomaban lo que ellos querían entender, no lo que realmente Maquiavelo plasmaba. Así, poco a poco, Maquiavelo fue cruzando las fronteras, de uno a otro principado, primero las provincias más cercanas, después a Francia e Inglaterra. (Eliot, 1996).

El cardenal inglés Polus, al leer por primera vez “El príncipe”, trató a Maquiavelo como enemigo del género humano, viendo en su obra la mano de Satanás. Más tarde Paulo IV anuló el privilegio de Clemente III (quién autorizó la publicación de “El príncipe” años atrás), y en 1559 puso las obras de Maquiavelo en prohibición. El protestante francés Gentiler publicó en 1575 lo que se conoce como Antimaquiavelismo, en donde examinó 55 frases que atribuye a Maquiavelo, y alterando, a veces, el sentido y refutándolas con más indignación que inteligencia. Así como éste ejemplar, después de su muerte en 1527, se desato una ola de obras atacándolo, como Federico II que siendo rey en el siglo XVI escribe “Antimaquiavelo”, olvidando que tanto lo había defendido cuando sólo era príncipe (Enciclopedia Universal Ilustrada, 1930).

La opinión severa y represiva que ha prevalecido por tantos años hacia Maquiavelo ha empezado a dar un giro, donde estudiosos y defensores del tema han decidido reivindicar su figura, llamándolo algunos “el hombre tan grande que se le ha mantenido tan completamente”. Sin embargo no hay que olvidar que el culto del éxito, la indiferencia casi absoluta por el bien y el mal, y el desprecio del alma humana, son defectos de su época y la nuestra además de que no exclusivos de Maquiavelo.

El antimaquiavelismo era respuesta natural ya que lo que propuso Maquiavelo era por ese “amor” que profesaba por su patria, para salvarla, para no verla hundida porque ¿Cómo iba a ver hundida su patria? La patria de Maquiavelo. Debería de estar hundida otra menos la patria a la que pertenecía él. Pero con todos esos escritos de Maquiavelo las patrias de los no Maquiavélos se iban a maquiavelizar y entonces la lucha del poder se haría más feroz conviniendo sí a los más poderosos los que pueden aplicar eso sobre sus subordinados más fácilmente.

¿Pero porque maquiavélico y no manipulador? A continuación se explica el porqué.

1.3.3 MANIPULACIÓN

El término maquiavelismo, usado en sus diferentes formas (maquiavélico, maquiavelista) es un adjetivo que se ha utilizado para describir de manera despectiva a las personas manipuladoras (Uribe, 1997).

La manipulación depende de hacer que la gente haga lo que uno desea que hagan. Por esto la manipulación tiene una connotación maquiavélica, donde la manipulación usada para lograr una meta digna, no es inmoral, como lo es la hipocresía que trata de ocultar la realidad para provecho de la persona. Aquellos que desacreditan la manipulación son aquellos que no saben cómo usarla, o que están tratando de encubrir sus propias tretas (Jones, 1998).

Jones (1998) en su libro "El arte de la manipulación" menciona dos tipos de manipulación, la organizativa y la personal. Dentro de la manipulación organizativa, vemos que la manipulación ascendente es aquella que se practica con los superiores más poderosos donde la manipulación hacia arriba generalmente está confinada al nivel inmediato superior, la manipulación lateral se lleva a cabo con nuestros iguales, lo que comúnmente se conoce como "molestar a los demás" y por último la manipulación descendente también conocido como liderazgo parte del control de los subordinados, donde uno de los principales valores de la manipulación descendente es que proporciona una amplia base de información lo cual provoca una amplia aceptación socialmente.

La manipulación personal es el control que se ejerce sobre los individuos para lograr un propósito específico, ya sea agresivo o defensivo. Este tipo de manipulación ocurre en todas las relaciones humanas tanto públicas como privadas. Sólo dándose cuenta de la presencia persistente de situaciones en donde hay probabilidad de ejercer manipulación en el ámbito personal, puede uno controlar en vez de que lo controlen a uno (Jones, 1998).

La conciencia de "la manipulación" es un factor importante para ejercer la manipulación ya que teniendo esa visión se pueden identificar mejor las situaciones ya sea personales u organizativas en las cuales un acto manipulativo obtenga mejores resultados.

Pueden existir tantos tipos de manipulación como personas y situaciones se presenten, considerando un punto de partida para definirla podemos decir que la manipulación es una estrategia de la conducta social que involucra actuar sobre otros para obtener beneficio personal, a menudo en contra de los intereses de otros (Sloan, Near y Miller, 1996).

La meta fundamental del manipulador es el control del poder. Conseguirlo no es tarea fácil ya que un manipulador debe ser capaz de autocontrolarse, "los buenos manipuladores nunca responden automáticamente en cualquier situación" (Jones, 1998 p.22). El autocontrol puede ayudar a reconocer las situaciones aunque "perder el control puede ser algunas veces una eficaz artimaña manipulativa, pero

los manipuladores astutos se encolerizan, gritan o blasfeman sólo cuando una evaluación desapasionada de la situación sugiere que ese recurso es el indicado en determinado momento”. El éxito como manipulador depende de una actitud de control así como la habilidad de controlar la actitud de los demás, sus proyectos y su progreso. El arma más útil para controlar las actitudes de uno mismo y los demás es la flexibilidad (Jones, 1998).

Otra característica sobresaliente de una persona manipuladora es ser sumamente cuidadosa a la hora de elegir el escenario y la persona que desea manipular, no todas las situaciones ni todas las personas pueden ser manipuladas para obtener un beneficio propio, esto sólo llevaría a perder el control gradualmente. Saber con quien se está compitiendo y quien o quienes son las personas con las que se establecen lazos sentimentales es un primer paso para comenzar a manipular a otros; “la satisfacción emocional perdurable proviene de la gente que no tiene que ganar nada manipulando a otro; la satisfacción personal proviene de una meta alcanzada por medio de la manipulación astuta” (Jones, 1998. p.26).

Un buen manipulador nunca confunde la manipulación profesional con la emoción privada que es muy diferente a la manipulación personal ya que ésta puede involucrar más fácilmente emociones privadas, si no se logra hacer una distinción entre éstas, surge la apatía y la confusión como consecuencia y se crea un sentimiento aversivo hacia la conducta manipuladora, pero esto sólo sucede cuando no se marcan límites y no existe una distinción entre la vida privada y la vida pública de todo ser humano. Por lo tanto un buen manipulador debe saber controlar más las emociones privadas hacia la vida pública ya que en la vida privada es más difícil de hacerlo

La manipulación es una navaja de doble filo, donde siempre existen dos partes para que ésta se de, en ocasiones se es el manipulado y en otras el manipulador. Un manipulador es capaz de reconocer la situación que se le presenta, acoplarse, mantener el control y manipular; es observar, aguardar, acechar y actuar hasta conseguir un objetivo, pasando la mayoría de las veces desapercibido.

A veces se tendrá que ser visible temporalmente, pero la mayoría de tiempo debe ver más, que ser visto. Envuelto en su invisibilidad, se pueden observar las tensiones y fallas estructurales, que luego se abrirán cuando toque y permitirán el acceso al éxito (Jones, 1998)

Según Jones (1998) un manipulador es aquel que:

- Mantiene el control de poder por medio del autocontrol.
- Distingue entre las relaciones profesionales y emocionales de su vida privada y profesional para manipular.
- Considera la conducta manipulativa como un medio para obtener los beneficios personales sin tener sentimientos aversivos como consecuencia

- Es capaz de mantenerse invisible observando y ser visible cuando así lo requiera.

La manipulación es un concepto más amplio que el Maquiavelismo, la manipulación esta incluido en todas las relaciones interpersonales además de que no solo persigue fines egoístas sino también comunes además de que no sólo llega a esos fines infligiendo la moral convencional sino también por medio de ésta.

Una vez diferenciados estos dos conceptos se procederá a analizar como se hizo el concepto Maquiavelismo medible para usos prácticos.

1.3.4 MEDICIÓN DEL MAQUIAVELISMO

Para desarrollar el concepto de personalidad política, Christie y Geis (1970), empezaron a investigar obras políticas antiguas y contemporáneas. Revisaron las historias bíblicas de Adán y Eva, Cain y Abel, el libro de Lord Shang (Kung - Yang de san, alrededor de 300 D.C.; Duyvendak, 1928), Arthasastra (Kantilya, alrededor de 300 D.C.; Shamasastri, 1909), y definitivamente, "El Príncipe".

Dos temas aparecieron una y otra vez: primero, los seres humanos son básicamente débiles y falibles; y, segundo, si las personas son tan débiles, un hombre racional debe aprovechar la situación para maximizar sus propios beneficios. En última instancia, Christie escogió "El Príncipe" de Maquiavelo como el concepto principal de la personalidad política. Moos (2005).

Lo antes mencionado, llevo a Christie y Geis (1970) a desarrollar un instrumento utilizado para medir el maquiavelismo, el Mach IV. Derivado de un exhaustivo análisis de "El príncipe" y "Los discursos" de Nicolas Maquiavelo en formato tipo Likert. Los reactivos incluyeron 3 subescalas: moralidad, visión y tácticas de manipulación. Los altos y bajos puntajes correspondían a el alto y bajo maquiavelismo.

A Maquiavelo se le condenó su forma de ver la vida religiosa, militar, política y social a través de sus ideas relacionadas con la separación de la iglesia con el estado, fue uno de los grandes personajes que manipuló siendo autoritario y que dominó e influyó a núcleos sociales dentro de la política florentina usando el arte de la persuasión.

Tuvieron que pasar 400 años para que investigaciones formales retomaran las ideas de esta figura histórica; Chistie y Geis (1970) explicaron que el maquiavelismo juega un papel muy importante pues se ha tomado como base de la ideología de aquellos que manipulan a los demás.

Sintiéndose motivados por los grupos laborales debido a que los directivos suelen ser los líderes al manejar a la gente y parecían librar sus ansiedades, comenzaron por preguntarse a sí mismos ¿Qué características podrían tener las personas con eficiencia abstracta y quienes pueden controlar a los demás? ¿“El Príncipe y los discursos” podrían ser usados para comprender a los manipuladores?

“Richard Christie desarrolló el Mach IV en 1970. No ha sido cambiado desde ese tiempo y ha sido aplicado a personas de 18 a 65 años. El Mach IV fue desarrollado para medir la orientación de personalidad política de líderes en organizaciones. La personalidad política, como definieron Christie y Geis (1970), es una disposición en la que el poder formal e informal es usado para controlar y/o manipular a otros.” Moss (2005).

La escala construida constó de 71 reactivos que fueron tomados del trabajo de Maquiavelo antes mencionado, obtuvieron una muestra de 1196 estudiantes de psicología, clasificando sus respuestas en alto y bajo maquiavelismo, tomando como base tres factores: tácticas, visión y moral, así como la escala total.

Los tres factores se definieron de la siguiente manera:

- Tácticas: Acciones planeadas (recomendaciones) para afrontar situaciones específicas para obtener beneficios también planeados a costa de los demás.
- Moralidad: Comportamientos que pueden ser clasificados en algún grado de “malos” frente a los convencionalismos sociales.
- Visión: Para que una persona sea manipuladora necesita primeramente creer que este mundo se rige por manipuladores y manipulados.

Del factor tácticas resultaron 32 reactivos, 28 del factor visión y 11 del moral. Más tarde decidieron acortar la escala quedando una escala de 20 reactivos que fueron los más discriminativos de la escala, 10 con dirección maquiavélica y 10 con dirección opuesta.

Se obtuvieron 20 reactivos para el Mach V en donde se presentó en forma de “triadas” es decir, cada pregunta se hizo presentando 3 reactivos, uno era el maquiavelismo (codificado), en tanto que los otros 2 eran diferentes a los maquiavélicos con el objeto de que los estudiantes no pudieran reconocer los reactivos codificados. Maquiavelo afirmó proponerse a escribir algo útil para quien lo entendiera y por ello ir directamente a la verdad de las cosas (Maquiavelo 1513; 1981) y escribió cosas que nunca nadie se había atrevido a hablar, así habló de crímenes, venganzas, robos de patrimonio, todos ellos parte real de la vida política.

Cristie y Geis en 1970 definen a una persona manipuladora como:

- Con relativa carencia de afecto en relaciones interpersonales (poca empatía o identificación)
- Con carencia de preocupación por la moral convencional (poco remordimiento)
- Con carencia de Psicopatología manifiesta
- Bajo compromiso ideológico (siguen sus prioridades no las del grupo)

También consideran a Maquiavelo como descubridor del maquiavelismo, ya que en sus textos puso al descubierto esa parte humana que siempre ha existido, es decir, el engaño, la mentira, los intereses ocultos y sobre todo el hecho de que para que exista un manipulador debe existir un manipulado. Maquiavelo fue un estudioso del comportamiento que se basó en la naturaleza del poder para explicar el comportamiento de quien ejerce el poder (Uribe-Prado, 2001).

Chistie y Geis (1970) retomaron 38 estudios del período 1959 a 1969 y analizaron los resultados considerando qué hacen los altos y bajos en maquiavelismo y cómo lo hacen. Su conclusión general fue que los sujetos altos en maquiavelismo manipulan más, ganan más, son persuadidos menos y logran persuadir a otros que tienen un nivel menor de maquiavelismo.

De la publicación de este libro se derivan muchas conclusiones acerca del maquiavelismo en el ámbito de psicología social, organizacional e incluso evolutiva. Se ha utilizado para estos estudios el Mach IV y V con diferentes traducciones.

Por otro lado Ray (1983) hizo un estudio el cual encontró que la escala Mach IV tenía una confiabilidad muy baja y una nula validez en sus constructos para medir el Maquiavelismo, atribuye estos resultados a que los investigadores no utilizaron una muestra general sino sólo estudiantes norteamericanos.

En un estudio transcultural hecho por Hwang en 1977 donde realizaron la comparación de los resultados del Mach IV en una población Norteamericana y una China, llegaron a la conclusión de que la naturaleza del concepto manipulación es variable, aunque la manipulación de los otros para llegar a objetivos personales pueda ser universal, los estilos y las situaciones probablemente difieren. De ahí la importancia de realizar un análisis semántico cuando el instrumento se quiera aplicar a otras poblaciones. Apoyando lo anterior Wai-Sum (2003) sugiere que los factores de la escala de Maquiavelismo sólo fueron confirmados para la muestra de Hong Kong pero no lo fueron para la de Singapur ni la de Australia.

Panitz (1989) descubrió, después de terminar el análisis factorial, que el instrumento no tenía validez de concepto y más aún demostró las dificultades

empíricas en el número y la naturaleza de dimensiones que subyacían a la escala. Ahmed y Stewart (1981) también dirigieron un análisis de factor del Mach IV y encontraron cinco dimensiones únicas. Algunos autores (Christie y Lehman, 1970; Kuo y Marsella, 1970) sugirieron que el concepto de Maquiavelismo fuera una sola dimensión.

Hunter, Boster, y Gerbing (1982) dirigieron un análisis factorial que identificó cuatro componentes de las creencias del maquiavélico: halagos, el rechazo de la honestidad, el rechazo de la creencia de que las personas son virtuosas, y la creencia de que las personas son crueles y poco fiables. En su análisis, compararon los conceptos anteriores con el dogmatismo, autoestima y locus de control, anulando la idea de que un puntaje maquiavélico es una variable de disposición causal. Sin embargo, Ramanaiah, Byravan, y Detwiler (1994) revisaron la validez de concepto del Mach IV evaluando las diferencias de los perfiles de personalidad del maquiavélico. Su estudio encontró diferencias importantes entre los sujetos que puntúan alto en maquiavelismo y los que puntúan bajo, respaldando la validez del Mach IV.

Como consecuencia de la confusión del análisis factorial es necesario confirmar las dimensiones que subyacen al Mach IV. Cuando Panitz (1989) dice, "El asunto no es si el Maquiavelismo es un concepto solo o pluridimensional, el problema es si el concepto es medible usando la escala Mach IV " (p.. 963).

Uribe-Prado (1997) hace referencia a que el adjetivo "maquiavélico" ha sido utilizado durante varios siglos para describir en forma despectiva a la gente manipuladora.

Este autor profundiza en la definición y en la validación de este constructo, y señala como su objetivo la conceptualización, medición y relación con otras variables en una muestra de 980 trabajadores mexicanos, tanto del sector público como del privado. Para este fin construyó la "Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo" (EMMMAQ) que incluyó los factores: tácticas, inmoralidad y visión. La importancia del estudio es que logró la conceptualización, medición y proporcionó el primer perfil de maquiavelismo para trabajadores mexicanos. Los resultados señalaron que la utilización de estrategias de manipulación se ejerce principalmente por los hombres, profesionistas, de bajos y medios ingresos, que están insatisfechos con sus empleos, que pertenecen a la iniciativa privada y les gusta trabajar solos (tácticas). La disposición de apegarse o no a una moral convencional es ejercida principalmente por hombres solteros, que tienen madres con estudios de licenciatura y posgrado, que se dedican a actividades de la construcción, comercio, radio y televisión, consultoría y finanzas y con la preferencia de trabajar solos (inmoralidad). Los ejecutivos de nivel medio con poca antigüedad en el trabajo, de tres a nueve años de trabajo en toda su vida y los que prefieren trabajar solos fueron los más altos en el factor tres de la escala de Maquiavelismo (visión).

Aziz y Meeks (citado en Moss, 2005) comprendían los defectos del Mach IV cuando crearon una nueva escala, el comportamiento maquiavélico, o Mach - B, la escala. En lugar de basar su medida en los conceptos cognitivos, desarrollaron una medida que tasaba las situaciones interpersonales específicas en el comportamiento. El Mach - B utiliza los guiones diseñados de las manifestaciones conductuales del Maquiavelismo. Aziz, May, y Crotts (2002) señalaron en un trabajo reciente sobre el Maquiavelismo y el rendimiento de ventas.

Christie y Geis dijeron que el propósito de desarrollar una escala de la medición fue " Hacer las discriminaciones significativas entre los individuos".

Quizás porque Christie y Geis utilizaron los conceptos cognitivos para pronosticar el comportamiento político es que hay tanta confusión sobre el Mach IV, sus dimensiones, validez, y confiabilidad profética. Aunque las investigaciones sobre el Mach – B son limitadas, la confiabilidad y los datos de análisis factorial son alentadores. En un estudio reciente, el de Mach-B consiguió una alfa de Cronbach de .70. La correlación canónica alineada para el factor era .83 y el coeficiente de confiabilidad de Tucker y Lewis(1973) era de .88 citado en (Aziz, May, y Crotts, op. cit).

Desde la creación del Mach IV basado en “El príncipe” y “Los discursos” de la obra política de Maquiavelo se determino que hay personas mas maquiavélicas que otras, como se observo en los párrafos anteriores en todas las investigaciones presentadas se noto el factor principal del maquiavelismo; la manipulación de los otros para obtener fines egoístas, la en que se consiguen esos fines puede cambiar de cultura a cultura , posteriormente apareció el Mach V y el Mach-B pero el instrumento importante para esta investigación es el EMMMAQ construido en México para los trabajadores el cual tuvo una confiabilidad moderada y es el que se aplicara en esta investigación.

En general se ha aceptado el concepto Maquiavelismo y los instrumentos (Mach IV y V) del mismo, en varias partes del mundo se han realizado muchas investigaciones al respecto. Antes de presentar dichos estudios se realiza una revisión breve de personalidad y psicopatología.

1.4 PERSONALIDAD

Personalidad es una de las palabras más usadas y estudiadas no solamente en psicología sino también en otras profesiones, por eso es que existen numerosos antecedentes etimológicos que remontan a los antiguos actores griegos y romanos, utilizaban la palabra persona para nombrar una mascara teatral; la designación griega de la mascara era “prosopron”, palabras que tiene una vaga semejanza con personas; pero el término hace referencia a la amplia boca de la máscara o quizá a un tubo que tenía dentro para proyectar la voz del actor. (Allport, 1970).

Aunque el amplio estudio de la personalidad ha dejado sinnúmero de definiciones y aportaciones, como ya se mencionó, no es fin de este trabajo exponer todas ellas, por lo que se eligieron algunas definiciones representativas en el desarrollo de la teoría de la personalidad.

Inicialmente, Sullivan (1953; en Lobato, 2003) plantea que “la personalidad es el patrón relativamente perdurable de situaciones interpersonales que caracterizan a la vida humana”. Cattell (1960; en Lobato, 2003) indica que la personalidad es lo que permite la predicción de lo que hará una persona en una situación determinada y se relaciona con toda la conducta del individuo, tanto manifiesta como la que no sale de su piel”. Por otra parte Allport (1970) propone que “la personalidad es la organización dinámica, dentro del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos a su ambiente. Para Libert (1999; en Lobato, 2003) “la personalidad es la organización única y dinámica de las características de una persona particular, físicas y psicológicas que influyen en la conducta y las respuestas al ambiente social y físico y para Pervin (1996) “la personalidad es una organización compleja de cogniciones, emociones y conductas que da orientación y pautas (coherencia) a la vida de la persona. Así, la personalidad representa aquellas características del individuo que explican los patrones permanentes en su manera de sentir, pensar y actuar. Los patrones se refieren a pensamientos, sentimientos y conducta manifiesta (observable) de las personas Pervin(1999).

1.4.1 UN ACERCAMIENTO A LAS TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD

A lo largo de la historia de la teoría de la personalidad, los autores se han enfrentado a diversos problemas. Según el momento histórico en el que se encuentren viviendo, la manera en que se confrontan con estas complejidades define las principales características de cada posición teórica. Para algunos autores como Pervin (1996) una teoría de la personalidad completa debería cubrir cinco áreas, como son: Estructura, proceso, crecimiento y desarrollo, psicopatología y cambio. Como se observa en la tabla A de Pervis (1999) un conjunto de teorías contienen las cinco áreas y dentro de ellas se incluye de manera invariable el componente psicopatológico de al personalidad.

Teórico, teoría o enfoque	Estructura	Proceso	Crecimiento y desarrollo	Psicopatología	Cambio
Freud	Ello, yo, super yo, inconsciente, preconscious, consciente	Pulsiones sexuales y agresivas, ansiedad y mecanismos de defensa	Zonas erógenas, etapas del desarrollo oral, anal, fálica, genital, complejo de edipo	Sexualidad infantil, fijación, regresión, conflicto, síntomas	Transferencia, resolución del conflicto; “donde estaba el ello debe estar el yo”

Continuación Tabla A.

Teórico, teoría o enfoque	Estructura	Proceso	Crecimiento y desarrollo	Psicopatología	Cambio
Rogers	Sí mismo, y el sí mismo ideal	Autorrealización, congruencia del sí mismo y la experiencia, incongruencia y distorsión defensiva, rechazo	Congruencia y autorrealización VS congruencia y defensividad	Permanencia defensiva del sí mismo, incongruencia	Atmósfera terapéutica: congruencia, aceptación positiva incondicional, comprensión empática.
Enfoques de rasgos	Rasgos	Rasgos dinámicos, motivaciones asociadas con los rasgos	Contribuciones de la herencia y del ambiente a los rasgos	Puntuaciones extremas en las dimensiones de rasgos (por ejemplo neuroticismo)	(no hay modelo formal)
Enfoques del aprendizaje	Respuesta	Condicionamiento clásico, condicionamiento instrumental, condicionamiento operante	Imitación, programas de reforzamiento y aproximaciones sucesivas	Patrones desadaptados aprendidos de respuestas	Extinción aprendizaje discriminativo, condicionamiento, reforzamiento positivo, imitación, desensibilización sistemática, modificación conductal.
Kelly	Constructos	Procesos canalizados por la anticipación de eventos	Aumento de complejidad u definición del sistema constructo	Funcionamiento alterado del sistema constructo	Reconstrucción psicológica de la vida, como invitacional, terapia rol-fijo.
Teoría social Cognoscitiva	Expectativas estándares; creencias de autoeficiencia	Aprendizaje observacional, condicionamiento vicario: proceso de autoevaluación y autorreguladores	Aprendizaje observación al mediante la observación y la experiencia directa; desarrollo de los juicios de autosuficiencia y los estándares autorregulación	Patrones de respuesta aprendidos; estándares del sí mismo excesivos; problemas en la autosuficiencia	Modelamiento, participación guiada, aumento de la autoeficacia

Teórico, teoría o enfoque	Estructura	Proceso	Crecimiento y desarrollo	Psicopatología	Cambio
Teoría cognoscitiva del procesamiento de información	Categorías y esquemas cognoscitivos, atribuciones, expectativas generalizadas	Estrategias y procesamiento de información, atribuciones, sí mismos posibles y autorregulación	Desarrollo de aptitudes cognoscitivas, autoesquemas, expectativas, atribuciones	Creencias irreales o deseadas, errores en el procesamiento de información	Terapia cognoscitiva, cambios en las creencias irracionales, pensamientos disfuncionales y atribuciones desadaptadas.

Tabla A. Componentes de las teorías de la personalidad según Pervin (1999).

Aproximación Psicoanalítica

S. Freud (1856-1939) Describió cuatro etapas básicas del desarrollo psicosexual, que recibieron su nombre de las zonas erógenas que predominan en las diversas edades: oral, anal, fálica y genital. En cada etapa, una zona erógena es el punto focal de la libido (energía sexual), por lo que cada una tiene un conflicto propio, el cual debe resolverse en forma satisfactoria para pasar a la siguiente.

A. Adler (1870-1937) Adler consideraba que todas las personas son motivadas por dos fuerzas una es la necesidad de superar la inferioridad y otra es el deseo de hacerlo y volverse superiores. La inferioridad percibida del individuo –sea biológica, psicológica o social- conduce a la lucha de la superioridad como forma de compensación. Cuando se exageran los sentimientos de inferioridad o las pugnas por la superioridad, el resultado puede ser una conducta anormal (la neurosis). El complejo de inferioridad fue el término de Adler para tal reacción exagerada y neurótica.

H.A. Murria (1893-1988) Murria habló de 39 necesidades humanas, que podían dividirse en viscerogónicas (biológicas) y psicogónicas (psicológicas). Hay 12 de estas necesidades, que concuerdan entre sí, como las de aire, agua, alimento, sexo y seguridad física. En cambio, hay menos concordancia respecto a las 27 necesidades psicológicas. Murria sostenía que tiene que considerarse en conjunto al individuo y al ambiente como una interacción de persona con su entorno para analizar la personalidad.

H. Hartmann (1894-1970). Planteaba que el yo se desarrolla con independencia del ello, no obstante reconocía la existencia y la necesidad del conflicto entre los dos; luego ha aceptar incluso las operaciones defensivas del yo, pero consideraba que hay también una esfera del yo libre de conflicto, que no está reñida con el ello, ni con el super yo, ni con la realidad externa. Hartmann pensaba que la psicología del yo debería investigar “la forma en que el conflicto psicológico y el desarrollo pacífico interno se facilitan y obstaculizan mutuamente” Pervin (1996).

Aproximaciones de las disposiciones

G.W. Allport (1879-1967) Allport suponía que los rasgos son las unidades básicas de la personalidad y están basados en el sistema nervioso, representan disposiciones generalizadas que explican las regularidades en el funcionamiento de una persona a través de las situaciones y el paso del tiempo. Además pueden definirse por tres propiedades: frecuencia, intensidad y rango de situaciones (Pervin, 1999).

R.B. Cattell (1905-) El elemento estructural básico de la APRA de Cattell es el rasgo, el cual supone que la conducta conserva algún patrón y regularidad con el paso del tiempo y a través de las situaciones. De las muchas distinciones posibles entre los rasgos, dos son de particular importancia. La primera es entre rasgos de capacidad, rasgos de temperamento y rasgos dinámicos; la segunda es entre rasgos superficiales y rasgos fuente.

H.J. Eysenck (1916-1997) Fue de los primeros en argumentar con relevancia la importancia del Sistema Nervioso Autónomo en la personalidad antisocial. Creía que las características temperamentales podían ayudar a explicar porque las personalidades antisociales fallan en volverse socializadas de manera adecuada con reglas y normas de la sociedad. En su esquema, los tipos no son categorías en las que cabe poca gente, sino dimensiones en las que todas las personas difieren. Los tipos, como los rasgos, tienden a seguir una distribución normal, esto significa que son las dimensiones continuas y que la mayoría de la gente se encuentra alrededor de la mitad del rango de distribución.

Paul T. Costa, JR, Robert R. McCrae. Un enfoque para el descubrimiento de las unidades básicas de la personalidad es considerar los términos de rasgos que se emplean para describir la personalidad de los individuos. Al basar su investigación en los primeros trabajos de Allport, Cattell y otros. Norman (1963); hizo un estudio analítico-factorial de valoraciones pares y encontró cinco factores básicos de la personalidad (neuroticismo, extroversión, apertura, conformidad, concordancia). Los cinco factores han demostrado poseer una confiabilidad y validez considerables y permanecer relativamente estables a lo largo de la adultez. (Avia, 1995; Cuelí, 1990, Fiero, 1981; en Lobato, 2003).

Aproximación Ambiental

J.B. Watson (1878-1958) LA aproximación ambiental. LA aproximación ambiental del conductismo que sostenía que la psicología debería ser una de las ciencias naturales, ya que no hacía distinciones entre el comportamiento humano y el no humano. De este modo, consideraba que no había necesidad de estudiar los fenómenos subjetivos, como los pensamientos y sentimientos.

Albert Bandura (1925-). Según la teoría cognoscitiva social, nuestro comportamiento recibe la influencia tanto de los factores ambientales como de variables de las personas, incluidos pensamientos y sentimientos. Cada uno de los tres factores –conducta, ambiente y variables personales- puede influir y recibir el influjo de los otros factores; proceso que se distinguió como determinismo recíproco triádico.

C. Rogers (1902-1987). La atención de Rogers permaneció centrada en el proceso de psicoterapia y su teoría de la personalidad es el resultado de su teoría de la terapia. En contraste con el énfasis psicoanalítico, el enfoque fenomenológico enfatiza las percepciones, los sentimientos, el autoinforme subjetivo, la autorrealización y el proceso de cambio. El concepto estructural clave es el sí mismo. De acuerdo con Rogers, el individuo percibe objetos externos y al mismo tiempo experimenta y enlaza significados a ellos. El sistema total de percepciones y significados conforma el campo fenomenal del individuo. Aquellas partes fundamentales del campo fenomenal que el individuo ve como sí mismo, ni, o yo, constituyen el sí mismo. El individuo no tiene un sí mismo que controla la conducta, ya que se encuentra al alcance de la consciencia, es decir, puede hacerse consciente.

A.H. Maslow (1906-1970) Distingue entre motivación y necesidad o el deseo. Las necesidades pueden ser de dos tipos, necesidad de déficit y necesidad de desarrollo o metanecesidades. Las necesidades de desarrollo están comprendidas por el concepto autorrealización. Maslow considera que existe jerarquía de necesidades, en donde las necesidades inferiores son más potentes que las superiores y asumen prioridad sobre ellas. Únicamente cuando todas las necesidades inferiores están atendidas, las inmediatas superiores hacen aparición en la percepción y la persona se siente motivada a ocuparse de su satisfacción, es decir, cuando las necesidades inferiores han sido gratificadas, las personas experimentan las necesidades de autorrealización.

1.5 PSICOPATOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD

Aunque la psicopatología ha sido definida de diversas maneras, como se pudo observar arriba, el concepto más sencillo es el de Kolb (1971) para quien la psicopatología de la personalidad es el estudio de los trastornos en el funcionamiento de la personalidad. Aclarando que el término trastorno se usa para señalar la presencia de un comportamiento o de un grupo de síntomas identificables, que en la mayoría de los casos se acompañan de malestar o interfieren en la actividad del individuo.

Las dos principales clasificaciones oficiales, CIE-10 y DSM-IV no siguen un solo enfoque sino que se inclinan por una mezcla de ellos. Aunque el DSM-III-R y DSM-IV propugnan por un planteamiento teórico, la realidad es que varios trastornos de

la personalidad vienen precedidos de un trasfondo teórico, como es caso de la teoría psicodinámica en las personalidades límite y narcicista, la teoría biogénica en la personalidad esquizotípica o la teoría conductual interpersonal en las personalidades evitativa y dependiente. En las descripciones que hacen ambas clasificaciones oficiales aparecen, además, términos descriptivos (p. ej., Agresivo, abúlico, explosivo, asténico) junto a términos etiológicos (p. ej., Afectivo o esquizoide) (Livesley y Jackson, 1991, Larrosa, 2001, Stagner, 1974; en Lobato, 2003).

A continuación se expone una clasificación de los principales trastornos de la personalidad. Se debe tener claro que esta sección no abarca todos los trastornos de personalidad descritos en los sistemas de clasificación usuales ni tampoco los más importantes.

Personalidad Esquizoide

Consiste en una pauta generalizada de indiferencia a las relaciones sociales y una afectividad limitada. Son personas que no desean ni disfrutan con las relaciones íntimas, son solitarias, casi nunca experimentan emociones fuertes como ira o alegría, son aisladas, frías y sin sentido del humor, incapaces de expresar afecto o ternura y crípticos hacia los demás.

Personalidad Paranoide

Consiste en una tendencia generalizada e injustificada a interpretar las acciones de los demás como agresivas o amenazantes para él, creen que los demás siempre quieren aprovecharse; presentan desconfianza constante hacia la gente y dificultad para hacer amigos o implicarse en grupos; presenta sensibilidad en forma fácil vergüenza y humillación, percibiendo injustificadamente ataques a la propia reputación y reaccionando con una agresividad desproporcionada.

Personalidad Esquizotípica

Representa un patrón de déficit cognitivos y sociales entre los que destacan la escasa capacidad para establecer relaciones interpersonales, distorsiones en la forma de pensar y conductas excéntricas. Predominan ideas de referencia; creencias extrañas, pensamiento mágico. Experiencias inusuales; lenguaje extraño, susceptibilidad o ideación paranoide, afectividad inapropiada, peculiar, ausencia de amistades íntimas en quien confiar y excesiva ansiedad social.

Personalidad Antisocial

Se caracteriza por cuatro rasgos básicos: fracaso en las relaciones afectivas, actos impulsivos o reacciones en "corto circuito", ausencia de culpabilidad y falta de aprendizaje de las experiencias adversas. El fracaso en las relaciones afectivas se acompaña de egoísmo o exclusivo interés por uno mismo y actitud desalmada, que puede llegar a ser cruel. Tal ausencia de sentimientos contrasta con un cierto encanto aparente, que posibilita a estas personas una relación pasajera y superficial. Actividad sexual sin evidencia de sentimientos de ternura, en un tipo de vida sin planificación ni objetivos.

Personalidad Narcisista

Se caracteriza por sentimiento de gran importancia personal, por fantasías de éxito, poder o belleza ilimitadas, por una necesidad exhibicionista de constante atención y admiración; indiferencia arrogancia, agresividad o humillación como respuesta a la crítica de los demás. Las relaciones interpersonales oscilan entre extremos de idealización y devaluación, caracterizándose también por la falta de empatía.

Personalidad Evitativa

Caracterizada por la inhibición social, sentimientos de inadecuación e hipersensibilidad ante la crítica y evaluación negativa que pueden hacer los demás, baja autoestima, tendencia a minusvalorar los propios logros o cualidades, a sobreestimar los defectos y extrema sensibilidad al rechazo.

Personalidad Dependiente

Se define por una necesidad excesiva de recibir cuidados, hasta el punto que provoca en estos sujetos conductas de sumisión, apego y excesivo miedo de separación, incapacidad para tomar decisiones, sin recibir consejo y apoyo de los demás, deseo de evitar responsabilidades, urgente necesidad de encontrar otra relación como fuente de cuidado y apoyo, falta de habilidades sociales y de seguridad en sí mismo.

Personalidad Obsesivo-Compulsiva

Rígidos en sus puntos de vista, excesivamente minucioso y hasta escrupuloso e inflexibles en cuestiones de moralidad y valores, perfeccionistas, rigidez, terquedad y orden excesivos, les falta el sentido del humor y tienden a ser moralistas en sus opiniones; son excesivamente sensibles a la crítica, real o supuesta, por los que suelen ser muy conformistas y auto-controlados. No suelen disfrutar haciendo o recibiendo regalos, dedican excesivo tiempo al trabajo y las actividades productivas, en detrimento del ocio y vida social.

Personalidad de Inestabilidad Emocional

Marcada predisposición a actuar de manera impulsivo, sin tener en cuenta las consecuencias negativas que pudieran derivarse y falta de control de sí mismos. Estas personas no pueden controlar correctamente sus emociones y están expuestas a arrebatos de ira que pueden conducir a actitudes violentas que no sólo se limitan a violencia verbal sino también a física, un estado de ánimo inestable y caprichoso con poca capacidad de planeación.
(CIE-10, 1993; DSM-IV, 1995).

La relación entre los trastornos de la personalidad y los rasgos de la personalidad puede ser más compleja de los que a simple vista parece. Probablemente será necesario tener presente que la posición extrema en un rasgo, por sí misma, no debe asociarse necesariamente con patología, así como la posibilidad de que exista algún proceso que explique el carácter predominante e inflexible de los rasgos que definen cada trastorno de la personalidad, ay que los criterios a seguir o las funciones de personalidad normal que es preciso atender para establecer el

diagnóstico de trastorno de personalidad han sido insuficientemente analizados hasta ahora en las clasificaciones oficiales.

1.6 ESTUDIOS SOBRE MAQUIAVELISMO

En 1954, el gobierno de Estados Unidos, formó el Centro para Estudios avanzados en Ciencias de la Conducta. Richard 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 las organizaciones políticas y religiosas.

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 los que bautizaron a esta orientación de la conducta como maquiavelismo (Christie y Geis, 1970).

En su libro Christie y Geis (op. cit.), reunieron cerca de 38 estudios del periodo 1959 a 1969 y analizaron los resultados considerando qué hacen los altos y bajos en maquiavelismo y cómo lo hacen. Su conclusión general fue que los sujetos altos en maquiavelismo manipulan más, ganan más, son menos persuadidos 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, cuando el involucramiento emocional distrae a los bajos en maquiavelismo.

Es importante señalar que la mayoría de las veces se han utilizado los instrumentos de Christie y Geis (1970), denominados Mach IV y V en diferentes idiomas.

El estudio de McLean y Jones (1992) proporciona un antecedente de investigación que se centra directamente en los estudiantes de formación empresarial; esta investigación menciona que la personalidad maquiavélica, en general, es un estereotipo popular en el comportamiento empresarial. Los datos obtenidos muestran que los estudiantes de carreras empresariales eran más maquiavélicos que los estudiantes de otras carreras. La segunda hipótesis fue, de acuerdo con los estereotipos populares, estudiantes especializados en diferentes campos dentro del mundo de los negocios pueden variar en su personalidad maquiavélica.

Los resultados son consistentes con otros estudios de maquiavelismo de estudiantes, por ejemplo el de Christie y Geis (op. cit.) los estudiantes de mercadotecnia obtuvieron la medida más alta, seguidos por los especialistas en administración de recursos humanos y finalmente los contadores y financieros con la media más baja. No es claro si los estudiantes de negocios están respondiendo

a una imagen o representación de una persona de negocios (Meising y Preble, 1985) o si el proceso de socialización durante la formación profesional influye en sus actitudes (Siegel, 1972).

En la relación entre maquiavelismo y edad, los resultados han sido muy consistentes. Mudrack(1989), realizó una investigación con 252 adultos que contaban entre 17 y 66 años de edad, encontró que el maquiavelismo declina con la edad y que los sujetos de 38 años o más obtienen significativamente menor puntaje que los sujetos entre 17 y 24 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 la manipulación que los jóvenes, sin embargo, las personas mayores tienen posiciones más altas en términos de jerarquías, lo que significa que tienen menos requerimiento de convencer que un joven con menor posición de status. Tal vez las personas de mayor edad tienden a aceptar una mayor moral convencional y por lo tanto son menos capaces de aprobar en sí mismos tácticas maquiavélicas. Otra posible explicación es que el maquiavelismo se incrementa por generación de manera sucesiva, disminuyendo conforme las generaciones envejecen. Así mismo, Murdack (1992) evaluó a 115 trabajadores adultos con una media de 37.9 y una desviación estándar de 12.3 años utilizó el Mach V descomponiéndolo en cuatro subescalas (Inmoralidad, Cinismo, Mentira y Adulación) encontró que a mayor edad menos inmoralidad o cinismo. Finalmente, en términos generales confirmó sus hallazgos anteriores donde obtuvo una relación negativa entre maquiavelismo y edad (mayor edad menor maquiavelismo) aunque la mentira y la adulación no necesariamente disminuyeron.

Por otro lado, Moore (1997), en un estudio con una muestra de 47 sujetos de 30 años y más de edad, encontró que el promedio de la puntuación en el grupo más joven (30-40) fue significativamente mayor que el menos viejo (50 o más). Por su parte Uribe-Prado (2001) encontró que los sujetos más jóvenes son más maquiavélicos que los mayores y que los solteros presentan más maquiavelismo que los casados.

Según 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 como compañero, escogido e identificado como líder, atractivo y persuasivo, dirige el tono y el contenido de la interacción, organiza el tema de división de 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. Wilson, Near y Miller(1996), encontraron que los sujetos con puntuación alta en maquiavelismo son con frecuencia encantadores y atractivos en interacciones sociales a corto plazo.

Wilson (1996) realizó una revisión de literatura de la que se desprende que la estrategia Maquiavélica es ser sinceramente cooperativo, de confianza, cuando esto es ventajoso, e indica 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.

Wilson, Near y Miller(1996) encontraron que el maquiavelismo no se correlaciona con la 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 instrumentos). 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.

Gupta (1987), detectó en su investigación que los abogados tienen mayor maquiavelismo, seguido por ejecutivos, maestros y doctores y Uribe-Prado (2001), encontró que los mayores puntajes de maquiavelismo se encuentran en carreras como son: derecho, economía, psicología, medicina, administración, personas sin profesión e ingeniería; seguidos por los que se dedican a la construcción, al comercio, a la radio, a la televisión y a la consultoría, mientras que los menores puntajes se encontraron en los contadores.

El concepto de cultura tiene un significado mucho más amplio que el que se le da comúnmente. En el uso convencional, la cultura se refiere a cosas “elevadas” de la vida: pintura, música, poesía, escultura, entre otras. Para Chinoy (1981) es un complejo conjunto de conocimientos, creencias, arte, moral, derecho, costumbre y cualquier otra capacidad o hábito adquirido por el hombre en cuanto que es miembro de la sociedad. Además la cultura tiene el componente “ideacional” que se refiere a las normas, creencias y actitudes con las cuales actúa la gente. Según este autor, la importancia de la cultura radica en el hecho de que proporciona el conocimiento y las técnicas que le permiten sobrevivir a la humanidad, tanto física como socialmente, así como dominar y controlar, hasta donde ello es posible, el mundo que le rodea.

Así el individuo es mucho más que el conjunto de costumbres, creencias, objetivos, etc., que responden siempre a patrones culturales. Este conjunto de elementos psicológicos se organizan dentro de una estructura que se conoce generalmente como la personalidad del individuo.

En esta creencia de controlar el mundo se inserta el constructo maquiavelismo, ya que como se describió anteriormente el comportamiento de manipulación es parte de la naturaleza humana, misma que se ha desarrollado históricamente como parte del desarrollo mismo del hombre. El maquiavelismo no es una característica de personalidad, sin embargo sí es un componente u orientación que cualquier individuo puede presentar en su comportamiento por controlar el mundo que le rodea. (Uribe, 2001). El ser humano es el único animal que posee cultura ya que la aprende y la comparte. Según Chinoy (1981) los hombres no heredan

genéticamente sus hábitos y creencias, sus capacidades y conocimientos: los adquieren a lo largo de sus vidas. Lo que ellos aprenden proviene de los grupos en los que han nacido con una “herencia social”. Según el autor, éste término creado por Herbert Spencer, subraya la independencia relativa de la cultura frente al reino de la biología ya que se enfatiza en el carácter histórico de la cultura y, por tanto, las posibilidades de cambio y de desarrollo; este concepto surge la necesidad de analizar y de comprender sus dimensiones temporales.

Para Chinoy (1981) la cultura es un concepto cuyos elementos deben ser identificados, clasificados, analizados y relacionados el uno con el otro. Estos elementos pueden ser clasificados de un modo general en dos grandes categorías: las instituciones, esto es, aquellas reglas o normas que rigen las conductas; es decir, el conocimiento y las creencias de toda clase teológicas, filosóficas, científicas, tecnológicas, históricas, sociológicas, etc. y los productos materiales o artefactos que los hombres producen y utilizan a lo largo de sus vidas colectivas.

La investigación psicológica tiene que ser culturalmente válida para poder expresar las diferentes concepciones de los constructos en cualquier sociedad, el maquiavelismo no es la excepción se debe adaptar a las características de la población a estudiar en este caso a la mexicana o a cualquier cultura o subcultura correspondiente.

La importancia de la cultura en el maquiavelismo radica principalmente en cómo las diferencias culturales pueden llegar a afectar la manera en que el maquiavelismo se presenta.

En los estudios relacionados con maquiavelismo y cultura por lo general se han utilizado los instrumentos de Christie y Geis (1970), el Mach IV y V, de manera individual, por nación o de manera transcultural. A continuación se presentan algunos estudios:

En Canadá se realizó una investigación con estudiantes universitarios, en la cual se encontró una relación significativa entre maquiavelismo y la elección de las ocupaciones a los negocios (Skinner, 1976). McLean y Jones (1992) encontraron que el maquiavelismo se relacionaba con los estudiantes de negocios y artes; pero esta relación no se observaba en los estudiantes de ciencias.

Utilizando la versión indú del Mach IV a ejecutivos y otros profesionistas, Grupta (1987) encontró que los abogados tuvieron la medida más alta de maquiavelismo, seguidas por los médicos, luego por los ejecutivos y finalmente los maestros.

Dentro de los estudios que se han realizado, se encuentran las investigaciones en donde se relaciona maquiavelismo y género, éstas se retomarán en el capítulo 3 “Maquiavelismo y género”.

Como se puede ver han sido muy extensas las investigaciones que se han realizado sobre el Maquiavelismo algunas son más consistentes que otras como por ejemplo la edad y las profesiones por otro lado ha habido una gran controversia en determinar si las mujeres o los hombres son más o menos Maquiavélicos. En esta investigación se trata de despejar esa incógnita usando el término sociocultural "género" para determinar si las características masculinas o femeninas tienen mayor peso para que se de el comportamiento Maquiavélico.

A continuación, en el Capítulo II se explicará mejor la perspectiva de género que se quiere relacionar con Maquiavelismo.

CAPÍTULO II GÉNERO

2.1 CONCEPTOS GENERALES DE GÉNERO

Las diferencias sexuales se han explicado desde el punto de vista biológico, psicológico, sociológico y antropológico, en este trabajo se abordará desde el punto de vista psicológico.

La categoría género es un planteamiento basado en el concepto género para explicar la diferencia sexual. Este principio integra los aspectos biológicos, psicológicos y socioculturales, y para dar una respuesta a la vieja problemática entre hombres y mujeres.

Sexo y género son términos independientes. El sexo se refiere a la constitución anatomo-fisiológica del hombre y la mujer. Está determinada por los cromosomas (sexuales XX en las mujeres y XY en el varón), las glándulas sexuales reproductoras, las hormonas, los genitales y el aspecto somático (Borbolla, 1973).

Según el Webster's Tird New International Dictionary, género es cualquiera de dos o mas subclases que en parte son arbitrarias, pero que tambien están en parte relacionadas con características fáciles de distinguir tales como el sexo (masculino y femenino)(citado por Oakley, 1977).

Parece ser que Stoller en 1965 fue el primero en establecer una marcada distinción entre el sexo de carácter biológico y el genero de índole psicológica y sociocultural. La masculinidad y la feminidad no están relacionados directamente con el sexo, por ejemplo hay machos con comportamientos femeninos y viceversa Millet (1975).

Bleichmar (1985) define al género como la categoría donde se agrupan todos los aspectos psicológicos sociales y culturales de la feminidad/masculinidad, reservando sexo para los componentes biológicos, anatómicos, y para distinguirle intercambio sexual en sí mismo. Por su parte Oakley (1977) se refiere al género como un término cultural que alude la clasificación social entre masculino y femenino, en tanto que la palabra sexo se refiere a las diferencias biológicas entre macho y hembra: las visibles de los órganos genitales y relativas a la procreación.

En resumen se habla de categorías diferentes cuando se dice sexo y género aunque muchas veces se consideren como sinónimos, el sexo esta relacionado con la parte biológica de ser hombre o mujer y el género se relaciona con las características psicológica, social y cultural que se le atribuye a esa diferencia biológica entre hombres y mujeres. Para el mejor entendimiento del concepto género, a continuación se da un panorama general del mismo desde el punto de vista cultural.

2.2 GÉNERO Y CULTURA

La Antropología es la disciplina que se ocupa del estudio y la investigación de la cultura humana. Investiga hasta donde ciertas características y conductas humanas son aprendidas o si forman parte de la naturaleza de la especie. Los antropólogos siempre se han interesado en cómo la cultura expresa y modela las diferencias entre hombre y mujeres.

Las contribuciones de Antropológicas al estudio del género son numerosas:

- Murdoch en 1937 (Lamas, 1996) realizó el estudio y comparación de división sexual de trabajo en 3 sociedades, concluyó que no todas las especializaciones de actividad de sexo se aplican por diferencias sexuales. El hecho de que a las personas se les asigne diferentes ocupaciones desde la infancia es lo que explica las diferencias observables de conducta y temperamento.
- Linton en 1942 (Lamas, 1996), estableció la cultura provee status sexual y los comportamientos adecuados y aceptables: feminidad y masculinidad son status que se vuelven identidades psicológicas para cada individuo. La mayor parte de los individuos están de acuerdo en el estatus asignado. Cuando hay conflicto, la sociedad también tiene formas de manejo y/o represión, de tal conflicto.
- De Beauvoir (1949) establece que no se nace mujer, sino que se llega a manifestarlo a través de un proceso de culturalización. En 1979 Witting en Lamas (1996) menciona que al nacer un bebé nos preguntamos por los rasgos sexuales anatómicos (biológicos) los cuales determinarán el destino psicológico y social del bebé. Y ese destino es estructurado por un sistema de género lo que la cultura supone como intrínsecamente femenino o masculino.
- Rosaldo (1980) postula que el lugar de la mujer y del hombre en la vida social humana no es producto de lo que hace, del conjunto de sus tareas y labores, sino del significado social y cultural de las mismas a partir de sus interpretación en un contexto histórico social y cultural de las mismas a partir de su interpretación en un contexto histórico y social determinados.

La definición de Scott (1986) del género tiene varias partes. Género es el elemento constructivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias entre sexos. Pertenecer a un género significa detentar poder o carecer de él.

El proceso de adquisición del género se hace a partir de 4 formas Scott (1986):

1. Símbolos culturales: representaciones múltiples y contradictorias de las ideas masculinas y femeninas.
2. Conceptos normativos: doctrinas religiosas, educativas, científicas, legales y políticas que afirman, describen el significado de lo masculino y lo femenino.
3. Instituciones y organizaciones sociales: sistemas de parentesco, hogar, escuela mercado de trabajo, organizaciones políticas, etc.
4. Identidad subjetiva: construcción e introyección psicológica y social del género.

Cucchiari, en Lamas (1996) establece que un sistema de género es un sistema simbólico o de significado, que consta de dos categorías complementarias y mutuamente excluyentes. Dentro de ellas, se ubica a todos los seres humanos.

Los genitales son el criterio que se utiliza para asignar a los individuos. A cada categoría queda asociada una gama de actividades, valores, objetos, símbolos, expectativas. Si bien las dos categorías son universales: hombres y mujeres. Su contenido varía de cultura a otra de una manera impresionante.

Debido a que el sistema género es simbólico todas las actividades, objetos, símbolos, etc, de éste existen como elementos propios del mismo pero de manera particular la cultura determina el significado específico a todos esos elementos.

Flores (2000) sostiene que el género es un sistema normativo construido alrededor de oposiciones elementales, que los mecanismos de objetación y anclaje transforman en realidad al construir esquemas sociocognitivos cada vez más elaborados.

Una de las perspectivas que llevan a explicar parte, la diferencia social entre sexos es la de Beauvoir (1949) que dice que la reproducción (biológica) es identificada como el fenómeno de sujeción al cual las mujeres han anclado su historia, de tal forma que el rol femenino fue determinado por la función reproductiva, ocasionando la exclusión de las mujeres de diferentes actividades de que progresivamente se convirtieron en las más valoradas socialmente.

Esta idea ha sido relevante para entender la construcción social de la diferencia, y en muchos escritos feministas se subraya como el origen de la desigualdad entre los sexos (Flores, 2000) destaca el concepto de género que ha empleado no sólo en medios académicos, sino que éste también ha tenido una amplia difusión y utilización en la sociedad en general, lo cual ha llevado muchas veces a la pérdida de precisión conceptual, a desgastarse en su misma aplicación y a manejarlo

como sinónimo de sexo; determinando sí las representaciones sociales incorporadas al concepto y entretejiéndolo con una ideología específica que puede estar fungiendo como hegemónica.

En el proceso de apropiación y utilización (y de objetivación y anclaje), los miembros de la sociedad recurren a nociones por ellos conocidas para otorgarle contenidos al nuevo concepto (género) y darle existencia; contribuyendo, de esta manera, a la construcción, reproducción y propagación de una representación social de sexos biológicos más que el género visto como construcción sociocultural. Así mismo los miembros de la sociedad establecen relaciones entre este nuevo concepto con otros de su sistema de comprensión para integrarlo a su marco de referencial en el que le otorgan valor y significado.

A partir de la propuesta de Rubin (1986), Flores (2000) puntualiza que la categoría género se presenta como un sistema que orienta las diferentes representaciones del sexo en función de exigencias culturales. Así se establecen los límites conceptuales precisos entre género como sistema, los sexos masculinos y femeninos como construcciones culturales y los sexos macho y hembra del orden biológico.

Así el género se define como un sistema ideológico cuyos distintos procesos orientan el modelaje de la representación social diferenciada de los sexos, determinando formas específicas de conducta asignada en función del sexo biológico; y como un sistema de regulación social que orienta una estructura cognitiva específica construida a partir de un dato biológico que normatiza las nociones de masculino y femenino. Esto es “la naturaleza impone el dato biológico, pero la cultura es la que define las modalidades que la diferencia adopta” (Flores, 2000).

Flores (2005) subraya que la actitud de separar tan radicalmente a los individuos de acuerdo a su sexo se debe a las desigualdades existentes en la sociedad y al valor que se asigna a las tareas, funciones y roles realizados por hombres y mujeres. En este proceso es donde la ideología juega un papel relevante, al destacar las diferencias socialmente establecidas en términos de la oposición “natural” entre los sexos, mientras reduce o elimina las similitudes.

Cuando hablamos de la construcción social del género podemos enriquecer este análisis si se remite a la propuesta de Giddens (1995) y se observa el funcionamiento de la sociedad y el papel de los actores sociales dentro de ésta, como un proceso de doble estructuración, pues por una parte la asignación de roles, funciones y tareas la llevan a cabo y reproducen los mismo hombres y mujeres a los que se les impone estos, y por otra, esa asignación es modificada, negociada y transgredida en la vida diaria por estos mismos actores. Hay que aclarar que en los casos de transgresiones mayores los miembros de la sociedad en general (y en particular la familia) se encargan de estigmatizar, eliminar y/o sancionar los comportamientos que se salen de la norma.

Hay una idea importante que Flores (2000) destaca: la concepción bipolarizada, o sea, la concepción biológica hombre-mujer y a las representaciones sociales de éstas en donde al hombre le corresponde ser masculino y a la mujer femenina. La sociedad al marcar eso sobre los sexos no permite considerar la existencia de diversidad sexual, siendo que ésta persiste en gran parte de las culturas.

Con respecto a la identidad de género (Flores, 2000) plantea que ésta (ya sea femenina o masculina) es una estructura regulada por el meta-sistema social prescriptivo de la diferencia entre sexos. La autora menciona que “de manera general, se puede decir que se encuentran los mismos esquemas cognitivos en los sujetos del mismo sexo, puesto que esta estructura está orientada por el código de conducta que el meta-sistema regulador asigna a cada sexo” p. 158.

Flores (2000) también señala que en las representaciones de sí mismo que lleva a cabo el individuo (hombre o mujer) se articulan múltiples representaciones que son actualizadas en función de la situación, ubicándose circunstancialmente una de las variadas representaciones constitutivas del sujeto en el centro de su conciencia; así el enfoque de las representaciones sociales nos permite ver la posibilidad de cambios estructurales de una representación en función de la situación y las exigencias sociales, sin perder de vista la efectividad que puede tener la prescripción social que delinea como debe conducirse el individuo en función de su sexo, y nos permite observar la permanencia o no de las representaciones de sexo en cualquier situación a la que el individuo se confronte.

Como se puede observar en las líneas anteriores el sexo es el inicio de una diferenciación entre hombres y mujeres en donde al hombre le corresponde lo masculino y a la mujer lo femenino. Todo esto incluye comportamientos propios de cada uno que tienen significados simbólicos en cada cultura, esto forma el género el cual se reproduce dentro de las sociedades. Pero ¿Cómo se construye el género desde el punto de vista psicológico?

2.3 CONSTRUCCIÓN DE LA NOCIÓN GÉNERO

Desde el momento del nacimiento el (la) niño(a) ingresa a un mundo simbólico previamente construido, recibiendo una compleja herencia de hábitos, usos, lenguajes y significados del entorno preexistente, paulatinamente, se irá apropiando de esos símbolos a través de un proceso dialéctico. “De esta manera, el(la) niño(a) se somete activamente a las andadas del mundo simbólico que le rodea, se las apropia y las revierte en significados nuevos que serán andadas para alguien más que después las revertirá” (Medina, 1998 p. 131).

De esta forma, la incursión al mundo social cristalizado en símbolos se realiza a través de la socialización; proceso mediante el cual, las niñas y los niños

incorporan la realidad subjetiva; es decir, integran las consignas y determinaciones de la estructura social en la que interactúan.

Así encontramos que Giddens (1989; citado en Sacristán, 1995) define la socialización como: “El proceso por el cual el niño indefenso se va convirtiendo gradualmente en una persona autoconciente y capaz de conocer, diestra en las formas de la cultura en la que él o ella ha nacido” p. 241.

Por otra parte, Eccles (1991; citado en Bustos, 1994) se refiere a la socialización como todos los procesos por los que los individuos son moldeados por el sistema social en el que crecen y se desarrollan.

En el mismo sentido, los antropólogos y sociólogos consideran la socialización como el proceso mediante el cual los individuos adquieren las conductas y valores asociados a sus roles culturalmente asignados (Bustos, 1991).

Es así como el niño va progresivamente haciendo suyo ese mundo con el que entra en contacto a través de diversos canales: la familia, la escuela, los amigos, los medios masivos de comunicación. Es a partir de todas estas interacciones que el niño conoce su realidad. Todas estas instancias juegan un papel primordial en la conformación, transmisión y mantenimiento de valores, creencias y actitudes que influye en el modo de pensar y actuar de la gente (Bustos, 1988).

Así en diversas investigaciones se ha encontrado que en los primeros 18 meses de edad, la identidad de género está regulada por las por la interacción del niño con los otros, inclusive, todavía hasta los seis meses no se presentan evidencias de que los niños participen como actores en el campo simbólico del género (Piaget, 1980, Liroyd y Duveen, 1990). En el mismo sentido, Vygostsky señala que en un inicio el niño manifiesta numerosas conductas que carecen de significado para él como resultado de movimientos azarosos que son interpretados por parte de la madre y por quienes lo rodean como si fuera una conducta intencional y relacionan cada respuesta con una supuesta necesidad o interés del bebé; de esta manera, el pequeño, al comienzo de su desarrollo, no comparte los códigos interpretativos de la familia, no obstante muy tempranamente comenzará a interpretar su propia conducta del mismo modo que las personas que le rodean, el niño aún no logra desplegar conducta simbólica, sin embargo, logra establecer repertorios de comunicación de manera que ciertas conductas o gestos indican algo: este precoz aprendizaje ha sido denominado por algunos autores como “intersubjetividad primaria” (Median, 1998).

En la mayoría de las culturas, los papeles asignados a los géneros están rígidamente definidos (Comas-Díaz, 1987; citado por Hyde, 1995). En el proceso de socialización de los niños, muy pronto se destacan dichos papeles, los niños tienen más libertad, se les estimula a la conquista sexual y no se les invita a participar en tareas domésticas. De las chicas se espera sean pasivas, obedientes y débiles y que permanezcan en casa.

El psicólogo Joseph Pleck (1974) sostiene que los niños atraviesan varias etapas en relación con su comprensión de los papeles asignados a los géneros.

Desarrollo del papel asignado al género	Características	Desarrollo moral	Características
-----------------------------------------	-----------------	------------------	-----------------

Básicamente, ha aplicado la teoría cognitivo-evolutiva a la comprensión de los niños respecto a los papeles asignados a los géneros, y ha ampliado su teoría para describir a los niños mayores y adultos.

Según la teoría de Pleck, hay tres etapas de desarrollo en relación con los papeles asignados a los géneros que evolucionan de forma paralela a las del desarrollo moral de los niños

Primera etapa	Los conceptos relativos a dicho papel están desorganizados. Quizá el niño no sepa siquiera su propio género y no han adquirido los conceptos de identidad de género ni de constancia de género	Fase premoral o preconventional	Los deseos de ver gratificados sus propios impulsos dominan a los niños, que solo tratan de ser buenos para evitar el castigo
Segunda etapa	Los niños conocen las reglas que rigen la asignación de papeles a los géneros y están muy motivados para adaptarse a ellas, así como para hacer que los demás se adapten. En esta etapa comienza en la primera infancia y es probable que alcance su máximo nivel en la adolescencia, cuando la adaptación a los papeles de cada género es mayor.	Fase convencional	el niño entiende las reglas y se adapta a ellas para seguir en la mayoría de los casos, la aprobación de los demás, sobre todo de las autoridades dadas.
Tercera etapa	Las personas procuran trascender las limitaciones de los papeles impuestos por la sociedad a cada género; individuos desarrollan una andrógina psicológica como respuesta a sus propias necesidades y valores interiores.	Fase post-conventional	El juicio moral se hace sobre la base de principios interiorizados y asumidos por el yo, en vez de fundarse sobre las fuerzas externas

Tabla 1. Desarrollo del papel asignado al género y desarrollo moral

La construcción del género en los individuos se realiza principalmente por la socialización dentro del mundo simbólico al cual ingresan los niños o las niñas y poco a poco van aprendiendo las formas de expresión del género apropiándose de estas interpretando su conducta como los demás la interpretan. Al ir creciendo los individuos siguen los roles asignados hombre-masculino, mujer-femenino pero si siguen en un proceso de maduración llegan a trascender esos roles asignados y adquieren los roles contrarios a su sexo, o sea que las mujeres aprenden características masculinas y los hombres características femeninas.

A continuación se presentaran varias orientaciones respecto a la perspectiva de genero empezando por la biologicista, pasando por la psicoanalítica, psicología de los sexos y llegando a la de roles sexuales la cual será la orientación psicológica de interés en esta investigación.

2.4 ENFOQUES DEL CONCEPTO GÉNERO

2.4.1 POSTURA BIOLOGICISTA DE GÉNERO

El orden en que están expuestas las diferentes aproximaciones en este trabajo obedecen al impacto y a la fuerza que sus argumentos han tenido para explicar y justificar las diferencias entre hombres y mujeres.

La primer de ellas es la posición biologicista que postula cierta predisposición genética en el macho que lo convierte, de modo natural, en el sexo dominante, y las hembras, por carecer de ello, están en un nivel inferior. En otras palabras, las diferencias anatómicas (fuerza física, tamaño, peso) y fisiológicas (menstruación y procreación) entre los sexos, han sido motivo para que las mujeres sean consideradas inferiores a los hombres.

En 1955, Tacott Parsons quien era el teórico social cuyo punto de vista sobre la familia, así como de los papeles los hombres y las mujeres, moldeaba el discurso convencional, sostenía que los roles de género tiene una base biológica y que el proceso de modernización había logrado racionalizar la asignación de diferentes papeles de mujeres y hombres. No obstante, en el campo de la antropología, Margaret Mead (1947) vislumbra ya una perspectiva de interpretación diferente al realizar su estudio clásico de tres sociedades en Nueva Guinea; donde concluía que las diferencias conductuales y de temperamento entre hombre y mujeres obedecían a creaciones culturales.

Realmente la debilidad física de la mujer frente al hombre, resultado de menor talla y peso, han sido uno de los factores considerados como causa de la interiorización femenina (Hierro, 1985).

El tamaño del cerebro ha sido otro factor que ha contribuido, a la condición femenina. Se ha llegado hasta el extremo de afirmar que las mujeres tienen el cerebro más pequeño que el del hombre y por ello son menos inteligentes. Con relación a esto, se argumenta que el tamaño del cerebro es proporcional a la altura del individuo. De esta manera, son la mujeres las que tienen proporcionalmente un cerebro ligeramente mayor que el de los hombre, por ser

más pequeñas. Sin embargo, existen monos que tienen el cerebro más grande que el hombre y no por eso son más inteligentes (Hierro, 1985).

Simon de Beauvoir (1981), en su libro “El Segundo Sexo”, argumenta que “la hembra esta más esclavizada a la especie que el macho, ya que en proporción, un mayor periodo de su vida se ocupa de los procesos naturales relativos a la reproducción de la especie; muchas veces con el dolor y a costa de su salud personal. Esto es, el cuerpo de la mujer parece condenarla a la mera reproducción de la vida; el macho por el contrario, al carecer de funciones naturales creativas de modo exterior, artificialmente, a través del medio formado por la tecnología y los símbolos” (p.239).

Simone de Beauvoir ofreció elementos nodales para la categoría de “Género” que más tarde acuñaría Rober Stoller, quien dentro del campo de la teoría social, publicó en el año de 1968 su libro titulado: “Sexo y género” a partir de un minucioso análisis de ciertos trastornos de identidad sexual con pacientes que habían nacido con una malformación genital y fueron titulados erróneamente, como niños o niñas. Conforme fueron creciendo y los caracteres sexuales secundarios se manifestaron, se dieron cuenta del error, a pesar de ello los sujetos se asumían y comportaban de acuerdo a la etiqueta que se les había dado al nacer y que podían asumir el rol que la sociedad les había asignado según su verdadero sexo.

Por las funciones fisiológicas (menstruación, procreación y maternidad) se le han atribuido a las mujeres características de sumisión y dependencia. Autores como Falsenthal (1983) y Tigre (1979) apoyan la idea de que las diferencias físicas entre hombres y mujeres determinan las mayores diferencias psicológicas (cognitivas y conductuales), que explican la divergencia de roles (citados por Allende, 1984).

Goldsmith (1986) señala que para el funcionalismo los roles sexuales responden a una cuestión de funciones: las mujeres paren y crían a los hijos, y los varones se dedican a mantenerlos. Además, que tanto la familia nuclear como la condición femenina son fenómenos universales e inmutables, lo que significa que finalmente se remite al determinismo biológico.

Ana Oakley (1977) plantea que la biología debe ser el punto de partida para el estudio de las diferencias entre hombres y mujeres, por ser el factor que mayor peso ha tenido para justificarlas; pero sin perder de vista que éstas no deben construir toda la explicación al respecto.

Una diferencia biológica, por sí misma no tiene porque determinar un comportamiento, habilidad o actitud específica. Para que la personalidad se conforme como tal se conjugan una serie de elementos de origen biológico, psicológico y social.

2.4.2 LA PSICOLOGÍA DE LOS SEXOS

Las dimensiones psicológicas que distinguen a hombres y mujeres han sido tema de estudio de diversos autores, entre ellos están: Backman (1971), quien propuso la existencia de dos modalidades fundamentales que caracterizan la vida de los organismos, el sentido de diligencia y el de correspondencia o relación. El primero implica independencia, afirmación y expansión; y el otro, dependencia, el “ser” en función de otro, y debilidad. Relaciona el sentido de diligencia con la masculinidad y el de correspondencia con la feminidad (citada en Spence y Helmreich, 1978).

A las mujeres se les ha descrito en términos de sensibilidad, dependencia y pasividad; y los rasgos de independencia, actividad y competitividad se le han adjudicado al hombre. Desde este punto de vista, una mujer NO podrá ejercer conductas “masculinas”, ya que según Spence y Helmreich (1978) éstas son completamente excluyentes unas de otras.

En donde Spence y Helmreich (1978) arguyen que las conductas del rol sexual están relacionadas con características psicológicas. Apoyan fuertemente la idea de que te preparan para ser y pensar de determinada manera según tu sexo.

Maccoby (1972) realizó un estudio con niños de ambos sexos con una edad de 8 a 11 años de una primaria de California con el propósito de conocer las diferencias en las funciones intelectuales y capacidad aritmética. En cuanto a las funciones intelectuales observó que en los preescolares las niñas tienden a obtener niveles más altos en las pruebas de inteligencia y mejores calificaciones; pero a medida que van creciendo, los cambios favorecen a los varones. Esto es una clara indicación de que las chicas bajan su rendimiento cuando alcanzan la madurez sexual para representar su papel femenino adulto. Lo mismo sucede con la capacidad aritmética, ya que aunque las niñas aprendan antes a contar, los niños se adelantan después en las pruebas de razonamiento aritmético y progresan más que las mujeres en la edad adulta.

Estudios como los realizados por Stumb (1985), señalan que en el hombre hay estrecha relación entre el coeficiente de inteligencia y la ejecución; relación que no se presenta en la mujer.

Esto se puede explicar porque el rol del hombre implica alcanzar un alto número de logros y status, mediante el desarrollo de habilidades intelectuales, que se fomentan en la familia y en la escuela. En el caso de las mujeres, este tipo de habilidades e intereses se reprimen, por lo cual generalmente ellas no aceptan desafíos intelectuales.

Esto no significa que las diferencias entre hombres y mujeres estén definidas biológicamente, sino que el proceso de introyección del rol sexual empieza desde el nacimiento, y entonces desde pequeños, los niños diferencian entre los comportamientos y las actitudes que debe tener cada sexo.

Anastasi (1964) señala que un gran número de investigaciones realizadas en el área de Psicología Diferencial han encontrado que las diferencias sexuales (personalidad, aptitudes, intereses, comportamiento, etc.) se ven fuertemente influenciadas por las condiciones culturales existentes que marcan los papeles a cada sexo.

Las investigaciones que han realizado en este campo únicamente presentan los resultados obtenidos, pero no explican las causas que provocan el proceso de diferenciación entre los sexos. Se ubican exclusivamente en el nivel descriptivo de conocimientos, y descuidan el nivel de explicación del fenómeno que se pretende estudiar.

2.4.3 LA TEORÍA DEL ROL Y ROLES SEXUALES

A través del estudio del rol, que hace la Psicología social, se comprenden los procesos (socialización y asignación de roles) mediante los cuales los individuos adoptan actitudes, desarrollan habilidades y adquieren comportamientos, de acuerdo con lo que se espera de ellos según su sexo.

La Psicología social se interesa principalmente en las pautas uniformes de la conducta humana que caracterizan la interacción (Backman y Scord, 1971). El "rol social es la unidad básica de este sistema y se refiere a la posición de las personas en una relación social o sistema y a las expectativas asociadas con ésta" (Backman y Scord, 1971 p. 135). La posición de rol se refiere a una agrupación de personas cuyo comportamiento está sujeto a expectativas similares.

Para Shaw y Constanzo (1970) la posición se define como "una categoría de personas que ocupan un lugar específico en la estructura social... que comparten atributos comunes o que son percibidos de forma similar por los otros" (p.327)

Biddle (1979) menciona algunas de las características de las expectativas, tales que: incluyen el uso de símbolos, conciernen a los seres humanos y a sus rasgos definitorios, no son neutrales, sino que aprueban o evalúan características humanas.

Generalmente se espera que el individuo se comporte de una manera predecible, según su rol; pero sobre todo como los demás creen debe hacerlo (Velázquez, 1985).

La socialización y la asignación de roles son procesos básicos para explicar las diferencias entre los sexos. La asignación de roles, tradicionalmente se ha basado en las diferencias biológicas entre los sexos. Por eso se dice que el rol sexual está determinando por el sexo biológico; pero en realidad es un carácter adquirido, que implica una perspectiva ante la vida.

El rol sexual se define desde tres perspectivas:

- La posición social que ocupa un hombre y una mujer, basada en las expectativas de los miembros de una cultura o subcultura. Esta aposición subraya la división de labores entre los sexos.
- El proceso de socialización trae de la educación recibidos en el ambiente macro y micro.
- Las características psicológicas que distinguen hombres y mujeres: diferencias en la conducta, personalidad, habilidades y preferencias (Spece y Helmreich, 1978).

2.5 TEORÍA DEL ESQUEMA DE GENERO Y EL INVENTARIO DE ROLES SEXUALES DE BEM (BSRI)

La psicóloga Sandra Bem (1981) aplicó la teoría roles de sexuales a la comprensión del proceso de tipificación de género en su teoría del esquema de genero; su propuesta consiste en que cada uno de nosotros tenemos integrado en nuestra estructura de conocimientos un esquema de género, un conjunto de asociaciones vinculadas al mismo. Más aún, el esquema de género representa una predisposición fundamental para procesar la información sobre la base del género. Es decir, representa nuestra tendencia a considerar que muchas cosas están relacionadas con el género al pretender dicotomizar las cosas sobre la base del género procesa la información nueva que nos llega filtrándola e interpretándola.

Asimilando un proceso evolutivo de tipificación de la adquisición de papeles adecuados al genero de los niños que es el resultado del aprendizaje gradual del

niño del contenido del esquema de género, que configuran el esquema. Bem postula que distintos individuos tienen esquemas de género diferentes. Y el contenido del esquema varía de persona a otra, quizá a consecuencia de los tipos de información sobre el género que se hayan recibido de la propia familia.

La distinción entre hombre y mujer, sirve como un principio básico para organizar a cada grupo cultural humano. No solo se trata de niños y niñas esperando adquirir habilidades sexo-específicas sino que también existe la perspectiva de adquirir autoconceptos y atributos de personalidad sexo-específicos para ser femeninos o masculinos de acuerdo a la cultura particular (Acuña 1994).

Por lo tanto, el proceso por el cual la sociedad cambia a hombres y mujeres en masculinos y femeninos es conocido como sexo-tipificación. A este respecto (Bem, 1974) definió:

La tipología M-F (masculino- femenino).

Consiste en dos tipos de personas, masculinas unas y femeninas otras. La idea básica que podemos categorizar todos los seres humanos colocando cada uno en una de estas dos "casillas". Se supone pues, que cada una de estas dos categorías se corresponde casi por completo con el género biológico de una persona, es decir, prácticamente todas las mujeres se incluyen en la categoría femenina y casi todos los hombres en la masculina.

El continuo M-F.

En vez de afirmar que una persona es masculina, podemos decir que algunas personas son muy masculinas; otras bastante masculinas y otras menos. Y lo mismo en relación con la feminidad. Posiblemente estas personas se colocan en diferentes puntos de una escala o continuo.

El continuo o escala es unidimensional y bipolar, es decir, que podemos representar todas las variedades de la masculinidad y feminidad en una escala única.

A partir de que la masculinidad y la feminidad dejaron de ser conceptualizados como dimensiones opuestas e independientes y fueron consideradas como ortogonales e interactuantes. Es decir se postuló que se podían poseer en el repertorio conductual características tanto masculinas como femeninas, se desarrollaron principalmente dos instrumentos: El Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) (Bem, 1974) y el Cuestionario de Atributos Personales (PAQ) (Spencer y Helmreich, 1994).

Según Bem (1979) el grado en que una persona internaliza las definiciones culturales masculinidad- feminidad, varía de individuo a individuo (siendo que los andróginos están menos adheridos y menos dispuestos a regular su conducta con base en estas). "El BSRI está basado en una teoría acerca del procesamiento cognitivo y la dinámica motivacional de los individuos estereotipados y andróginos"

p. 58

Argumenta que el rol sexual que tengan los individuos obtenidos por el BSRI permite predecir la conducta en diferentes ámbitos de interacción del sujeto con el medio, implica la forma que tiene una persona de procesar la información del medio y, por tanto, se puede predecir entre otras cosas, su grado de flexibilidad, adaptación, hobbies y actividades en que se involucrará.

Türker (2005) en un estudio examinó la masculinidad y feminidad del Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) en estudiantes universitarios Turcos que contestaron la forma corta del inventario y sus datos demográficos. En los análisis factoriales, en el original (Bem, 1981) y en los datos de esta investigación no hubo diferencias en la estructuras factoriales de hombres y mujeres. La consistencia interna de la masculinidad y feminidad fue aceptable y también se mostró que las mujeres tuvieron un puntaje más alto en feminidad y los hombres en masculinidad. Hubo solo diferencias significativas entre hombres y mujeres en 2 reactivos de masculinidad, pero se encontraron diferencias en 8 de 10 reactivos de feminidad.

Acuña (1991) estandarizó el BSRI en México, obteniendo 4 factores principales; 2 factores de feminidad F1: Afectividad-expresividad(ser accesible, ser compasivo y ayudar a los demás) y F3 : Abnegación-altruismo (ser amigable y afectuoso), los dos factores están orientados hacia las relaciones sociales y preocupación por los demás; 1 factor de masculinidad F2: Instrumentalidad (habilidad que permite actuar sobre el medio modificándolo) este factor tiene como características las conductas orientadas a las metas; y 1 factor que no tiene que ver con género, el neuroticismo.

En resumen la teoría del esquema de género es una teoría que busca explicar el género de los individuos en una relación individuo-ambiente la cual se desarrolla cognitivamente y posteriormente la información que entra al individuo se interpreta según el esquema de género que se le haya ido formando a través de su historia personal. Al considerar al género como una escala continua y no como polos opuestos (masculinidad-feminidad) se desarrolló el BSRI (Inventario de Roles Sexuales de Bem) el cual permite predecir el comportamiento de los sujetos en diferentes ámbitos de interacción con el ambiente. Este instrumento estandarizado en México es el que se aplicará en esta investigación.

A continuación se presentan algunos estudios realizados respecto al género.

2.6 ESTUDIOS DE GÉNERO

Torres (2001) sostiene que históricamente, mujeres y hombres han sido socializados a partir de la imposición de modelos configurados para unas y otros; de ahí que se esperen actitudes de dependencia y sumisión en las mujeres, mientras que a los hombres se les considera independientes, fuertes y con poder para tomar decisiones. Actualmente se puede hablar de cambios en las relaciones

entre los géneros e intragéneros, los cuales pueden producir efectos en la forma como se perciben tanto mujeres como hombres, por lo que el objetivo es describir las relaciones semánticas de conceptos asociados a la maternidad y paternidad desde el punto de vista de hombres y mujeres.

Lopez (2001) ampliando lo anterior analizó qué tipo de explicaciones dan mujeres y hombres sobre su autoevaluación como más o menos femeninas o más o menos masculinos, respectivamente. En el análisis del contenido de las respuestas abiertas de los 156 participantes se han tenido en cuenta el sexo, la edad y la saliencia del género como variables de control. Los resultados sugieren que existe una relación negativa entre el sentimiento de feminidad y el de masculinidad, tanto en hombres como en mujeres.

Se comprueba que las personas altas en identidad de género utilizan sobre todo explicaciones basadas en los estereotipos, mientras que las personas bajas en identidad de género aluden más a explicaciones idiosincrásicas. Los hombres utilizan más que las mujeres explicaciones basadas en el biológico como definitorias de la identidad de género. Se observa mayor proporción de respuestas basadas en los estereotipos entre las personas más jóvenes. No se encontraron diferencias en función de la saliencia.

Rivera (2001) por otro lado enfatiza que en diversas investigaciones han demostrado reiteradamente que los rasgos instrumentales (masculinos) y expresivos (femeninos), asignados tradicionalmente de manera diferencial a hombres y mujeres, en realidad se derivan de procesos de socialización y endoculturación que en la actualidad y en algunas han hecho que estos rasgos se presenten intensiva e indistintamente en ambos sexos.

El desarrollo de instrumentos de medición de estas características y su validación en diversas culturas ha mostrado lo robusto de un constructo teórico multidimensional y dualista que permite no sólo describir de manera clara a las personas sino además, demuestra el papel central que juega la normatividad sociocultural en el desarrollo de medidas nuevas de masculinidad y feminidad, que por demostrar el predominio de factores sociales sobre los genéticos, pudieran manifestarse a través de distintas definidoras al ir de una cultura a otra.

Acuña (1991) respecto a lo anterior enfatizó que la estructura factorial del BSRI es diferente a la que tiene en Estados Unidos y a la reportada en México en estudios anteriores. Los hallazgos de autoconcepto se discuten en función de que la androginia conduce a altos niveles de autoconcepto y en relación con la literatura mexicana en donde se expone que la expresividad es un atributo propio de esta cultura, más que de las mujeres, lo cual explica que los individuos femeninos obtengan puntajes de autoconcepto mayores que los masculinos.

Este hecho es diferente a lo reportado en otros países, donde la masculinidad es la que ha estado asociada con alto autoconcepto y no la feminidad.

Acuña (2001) dice que existe una creencia popular de que los estereotipos de roles sexuales están más acentuados en América Latina que en los países anglosajones. Para determinar la veracidad de dicha creencia, se comparó el grado en que hombres y mujeres mexicanas y estadounidenses se adjudicaron las características estereotípicas masculinas y femeninas incluidas en el Inventario de Roles Sexuales de Bem. Los resultados mostraron que, diferente a la creencia popular, hombres y mujeres mexicanos no estaban más adheridos a un rol sexual tradicional que sus contrapartes estadounidenses.

Un segundo propósito del estudio fue comparar el grado en que los hombres y mujeres mexicanos con un rol sexual tradicional (masculino o femenino) se adjudicaron las características estereotípicas de su rol sexual. Se encontró que las mujeres clasificadas con un rol sexual masculino se adjudicaron en mayor grado que los hombres varias de las características estereotípicamente masculinas.

Este hallazgo sugiere que las mujeres mexicanas masculinas son más instrumentales que los hombres con ese mismo rol sexual. Hombres y mujeres mexicanos clasificados con un rol sexual femenino no difirieron en el grado en que se adjudicaron la mayoría de las características femeninas. Este dato se interpretó como congruente con hallazgos sobre la valoración de atributos expresivos (típicamente femeninos) en las culturas hispanas.

Lara (1988) por otro lado investigó los roles sexuales que se esperan típicamente de los hombres y de las mujeres en nuestra cultura y evaluar las diferencias entre estas expectativas y la descripción del propio rol sexual.

Los resultados mostraron que las características masculinas eran significativamente más esperadas de los hombres que de las mujeres, mientras que las características femeninas y de deseabilidad social eran más esperadas de las mujeres que de los hombres. Las principales conclusiones fueron que se esperan conductas muy diferentes de los hombres que de las mujeres en México y que la descripción del propio rol sexual varía de las expectativas que la cultura tiene del mismo.

Lara (1989) además reportó datos de 144 parejas casadas de clase media a alta de edades entre 19 y 67 años, que respondieron a las /Escala de Características de Personalidad Masculinas y Femeninas/, desarrollada por Lara Cantú en 1989 en donde cada miembro se describe a sí mismo y a su pareja.

Las escalas que se miden son: masculinidad autoafirmativa, masculinidad agresiva, feminidad afectiva y feminidad sumisa. Se encontró que la edad, la escolaridad, la ocupación el tener hijos y el número de hijos afectaron los diversos aspectos de masculinidad y feminidad en ambos sexos pero sobre todo en las mujeres. Los hombres se describieron enfatizando los rasgos del rol esperado en

ellos, mientras que la descripción de las mujeres no incluyó este fenómeno. Hubo una muy clara diferenciación entre la percepción del propio rol y el rol del sexo opuesto.

Lara (1991) determinó la importancia que tiene la identidad de género sobre la salud mental en un estudio, que realizó con 300 personas, de ambos sexos, de entre 17 y 70 años de edad, completaron el cuestionario de las escalas de características de personalidad masculinas y femeninas y el cuestionario de personalidad de Eysenck. Los resultados muestran que la presencia de ambos aspectos deseables de los roles de género o androginia, son importantes dentro de la salud mental, en tanto que se relacionan con menor depresión y neuroticismo y mayor extraversión. En el hombre, la presencia de rasgos masculinos parece ser el factor más importante, mientras que en la mujer son los femeninos. Los rasgos no deseables de los roles de género, se relacionaron con mayor depresión, neuroticismo y psicoticismo.

En un estudio de Bem (1979; en Acuña, 1991) la autora dice que los catalogados como andróginos según el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) tienen mayor capacidad para adaptarse y actuar conforme a la situación social a la que se enfrente que los catalogados como femeninos, masculino o indiferenciados.

Los estudios respecto al género han sido numerosos y en el caso donde se ha aplicado el BSRI, de interés para este estudio, se han obtenido resultados confiables en México.

Una vez terminada de abordada la perspectiva de género de esta investigación, en el Capítulo III, se retomaran las dos variables importantes de este estudio: Maquiavelismo y Género y se dará un panorama general de su relación en la literatura.

CAPÍTULO III MAQUIAVELISMO Y GÉNERO

3.1 GÉNERO Y PODER: ANTECEDENTES

Es indudable que en los umbrales de la historia, como lo concibe Engels (1987), los rebaños eran propiedad particular de los jefes de familia, en el mismo título que los productores de arte de la barbarie, los enseres de metal, los objetos de lujo y, finalmente, el ganado humano, es decir, los esclavos. Después de una guerra entre dos tribus, los hombres de la tribu vencida eran muertos por los hombres de la tribu vencedora y las mujeres eran tomadas como esposas o adoptadas junto con sus hijos sobrevivientes.

Convertidas todas estas riquezas en propiedad privada de las familias, correspondía al hombre procurar la alimentación y los instrumentos de trabajo necesarios para ello; consiguientemente, era por decirlo, el propietario de dichos instrumentos y en caso de separación se los lleva consigo, de igual manera que la mujer conservaba sus enseres domésticos. Pero según la usanza de aquella sociedad los hijos no podían heredar del padre, porque, la descendencia sólo se contaba por línea femenina, según su primitiva ley de herencia imperante, sólo se heredaba del pariente que muriera Engels (1987).

Así pues, las riquezas, a medida que iban aumentando, daban por una parte, una posición más importante al hombre que a la mujer en la familia y, por otra parte, hacían que naciera en él (hombre) la aspiración de valerse de esta ventaja para modificar en provecho de sus hijos el orden de herencia establecido (según la primitiva ley de herencia imperante).

Pero esto no podía hacerse mientras permaneciera vigente la filiación según el derecho materno. Este tenía que ser abolido, y lo fue. Bastó decidir sencillamente que en lo venidero los descendientes de un miembro masculino permanecerían en las gens, pero los de un miembro femenino saldrían de ella, pasado a la gens del padre de ella. Así quedaron abolidos la filiación femenina y el derecho hereditario materno, sustituyéndolos la filiación masculina y el derecho hereditario paterno (Engels, 1987).

El derrocamiento del matriarcado fue la gran derrota histórica del género femenino en todo el mundo. El hombre empuñó también las riendas en la casa; la mujer se vio degradada, convertida en la servidora, en la esclava de la "lujuria" del hombre, en un simple instrumento de reproducción.

Esta baja condición de la mujer, que se manifiesta sobre todo entre los griegos de tiempos heroicos, y más aún en los de tiempos clásicos, ha sido gradualmente retocada, disimulada en ciertos sitios, hasta revestida de formas suaves, pero no

abolida. Se constituye el “uso de la mujer, como derecho del poderoso propietario”(Olvera 1987). De manera que en la interacción entre dos individuos, hombre-mujer, uno ya es más fuerte o mejor armado que el otro y procede a dominar al otro (Burgess, 1985).

El primer efecto del poder exclusivo de los hombres, se observa en la forma intermedia de la familia patriarcal, que se caracterizaba como una organización de ciertos números de individuos libres y no libres, en una familia sometida al poder paterno del jefe de ésta.

La idea de que la mujer, es un ser inferior al hombre, intrínsecamente inferior a él, Morris(1970; en Mc Combie, 1980), lleva a la primera idea de que la mujer como ser inferior al hombre, encuentra su lugar correcto en la sociedad al cumplir su destino. Ella no tiene un destino propio. Su papel, y su placer, es vivir dentro de la determinación masculina. La mitología reitera este tema, por ejemplo: en la creación de Eva a partir de una costilla de Adán debido a que él estaba solo y necesitaba compañía, Morris (1970; en Mc Combie, op. cit.).

La segunda idea es la noción de que las mujeres son seres inferiores al hombre, pertenecen al hombre y son de su propiedad y frecuentemente en el pasado con un valor monetario intrínseco. De acuerdo a este principio, las mujeres no tienen valor intrínseco y encuentran su lugar en la sociedad, sólo en relación al hombre. Las dotaciones y pagos efectuados por el esposo al padre es un ejemplo de esta idea (Morris en Mc Combie, 1980).

Puede trazarse una tercera idea en cuanto al desarrollo cultural y es que la mujer es importante en tanto es símbolo de poder masculino y da al hombre estatus sobre sus camaradas, pero esto no tiene nada que ver con la relación en sí del hombre y la mujer. Mientras más solicitada sea la mujer más valor tendrá. Nuevamente, su valor no se juzga intrínsecamente sino a través de otros, sobre la base de la cantidad de poder o status del dueño (Morris en Mc Combie, 1980).

Las tres ideas básicas mencionadas en los párrafos anteriores de la relación hombre-mujer no registrados por la literatura, han estado presentes en la cultura desde sus inicios. El que las mujeres, como seres inferiores, tengan una función de servicio hacia el hombre se refleja en aforismos tales como: “El lugar de una mujer es en su hogar “y “detrás de cada gran hombre hay una mujer”.

Socialmente a la mujer, se le incita a ser pasiva y a necesitar protección. Por otro lado, la demanda masculina de dignidad y poder es lo suficientemente fuerte como para llevar el tema de lo sexual tan lejos como sea posible. La noción de la mujer como símbolo de las proezas masculinas lleva a la expresión de la tendencia general de la educación femenina a que el hombre debe dirigirse a la agresión y el poderío.

Las respuestas emitidas por estudios de género dicen que nada en la construcción física de los seres humanos autoriza la dominación de unos seres sobre otros; ni

en términos de género ni en términos de razas u otra desagregación similar. Los estudios dirigidos biológicamente, anatómicamente, psicológicamente, médicamente, etc. Demuestran que las diferencias físicas entre géneros no tienen porqué implicar ni la desigualdad social ni la asignación de roles (Serrat, 1994).

En sus inicios la entonces llamada teoría feminista retoma la lógica Marxista para explicar la subordinación femenina. En este tenor se recuperó la tesis de Engels arriba citada, que atribuía a la propiedad privada la causa de este problema, este autor no explica como los hombres ganaron la batalla lo cierto es que se produjo según él (Serrat, 1994).

Serrat (1994) de que como no se pudo sostener la explicación de la subordinación femenina ni por las tesis biologicista ni de la subordinación social femenina como efecto de la instauración de la propiedad privada se elaboro la categoría género.

Lo femenino expresa una fuerza sometida, de ahí su desvalorización; pero también expresa una fuerza enigmática, incomprensible, cuya insubordinación no puede ser vista simplemente como la amenaza al poder, sino que pone en peligro la existencia de la cultura, del sujeto, de lo humano. Así el ser imaginario de la mujer está inmediatamente identificado con lo no debe ser para la cultura, con el mal, con lo prohibido, para acceder a su modelo, al imaginario de su deber ser la mujer debe renunciar a ser.

3.2 GÉNERO Y PODER

Más de la mitad de la población mundial son mujeres, ellas continúan viviendo en un predominantemente “mundo de hombres”. Mientras en muchas familias, e incluso en algunas sociedades y países, las mujeres pueden ser el principal sustento de la familia y que toma las decisiones, la vida económica y política, nacionalmente y globalmente, es dominada todavía por percepciones de hombres, las prioridades, los valores y las decisiones.

Los grandes esfuerzos que han hecho durante décadas, mujeres, organizaciones locales, gobiernos miembros de las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales, para lograr la equidad entre hombre y mujeres han tenido apoyo en muchas partes del mundo. Esto es un gran adelanto, sin embargo, en algunas partes del mundo apenas empieza, mientras en ciertos países es amenazado por fundamentalistas religiosos o el sistema social y político

El poder actúa sobre el sexo más profundamente de lo que sabemos, no como un constreñimiento extremo y una represión, sino, como el principio formativo de su inteligibilidad. Para Lamas(1996; citado en Szasz, 1998) los esquemas de hábitos sobre el conjunto de relaciones históricas (relación entre hombre y mujeres en donde el hombre es considerado como de mayor poder intrínseco que la mujer

solo por el hecho de serlo) depositadas en los individuos en la forma de esquemas mentales de percepción, apreciación y acción, son de género y a su vez, engendran género.

En la conferencia académica, “Equidad y género y transformaciones en la política de educación superior”, realizada en el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, Louise Moley manifestó que a pesar de que la mujer pudo mantener su presencia a nivel mundial en las universidades, no 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.(Uribe-Prado, 2001)

Nwaneri en 1997 habló sobre el porque del poder de los hombres:

- Se cree que “las emociones y no el razonamiento gobierna la mente femenina” y a causa de esto la “hipótesis” de que los hombres son los fabricantes de la decisión y la política en la sociedad.
- La economía de las mentiras de la nación son con hombres, porque las mujeres se les permite raramente poseer la tierra y la propiedad.
- El Patriarcado significa una comunidad donde hombres son considerados como supremos en todos aspectos de la vida diaria. Por el patriarcado la violencia contra las mujeres se desarrolla, los hombres se sienten que esa violencia es por el poder. Por ejemplo, los hombres creen que las decisiones siempre deben ser tomadas por ellos.

Los rígidos papeles de hombres y mujeres en la sociedad latinoamericana resumen los conceptos de “machismo” y “marianismo”, Comas-Diaz (1987; citado Hyde, 1995). El término machismo, o macho, ha llegado a utilizarse en sentido amplio en la cultura norteamericana actual. Literalmente, machismo significa “carácter masculino” o “virilidad”.

Entre los latinoamericanos, el código cultural del machismo dicta que el varón debe aportar los medios de subsistencia del hogar y hacerse responsable del bienestar y del honor de su familia. Los varones mantienen una posición privilegiada y se les trata como figuras de autoridad. En sus formas extremas, el machismo incluye la tolerancia con respecto a las infidelidades sexuales de los hombres y dominar físicamente a la mujer.

El marianismo es el complemento femenino del machismo Comas-Diaz (1987; citado en Hyde, 1995

). El término se deriva del culto católico a la Virgen María, que es virgen y madre. De acuerdo con la idea del marianismo, la mujer como Maria, es espiritualmente superior y, por tanto, capaz de soportar los sufrimientos que le inflija el hombre. Al mismo tiempo se tiene una gran estima hacia la madre en la cultura

latinoamericana, aunque a primera vista parece que estos papeles refuerzan la dominación del varón sobre la mujer, la situación real es compleja.

Se han propuesto diversos métodos para organizar la larga lista de rasgos, masculinos. Por ejemplo, las investigaciones indican la existencia de cuatro grandes factores en los estereotipos masculinos (David y Brannon, 1976):

1. Carencia de rasgos feminoideos: la masculinidad supone evitar lo femenino. Nótese que, en este aspecto de los estereotipos masculinos, la masculinidad se define de forma negativa: supone evitar la feminidad.

2. La rueda de la fortuna: la persona masculina es la "rueda de la fortuna". Tiene éxito, es respetado y gana mucho de dinero; en consecuencia, gana bien el pan.

3. El roble: la masculinidad supone rebosar seguridad en sí mismo, fortaleza y confianza en sí mismo.

4. Las hace pasar moradas: la persona masculina es agresiva (hasta la violencia, incluso) y atrevida.

Algunos estudios demuestran que los varones son más dominantes que las mujeres (Hyde, 1995). Entre las conductas dominantes podemos mencionar la de hacer la propia voluntad, labrarse una reputación de duraza según una especie de ley humana del más fuerte. Tales conductas pueden ser algo más sutiles que los tipos de agresiones físicas. Sin embargo son relevantes por dos razones:

En primer lugar, las interacciones adultas son más importantes que las conductas de pelea a base de puñetazos y golpes. Así pueden resultar importantes con respecto a la forma de desenvolverse las mujeres en el mundo del trabajo o en otras interacciones adultas.

En segundo lugar, la dominancia constituye un importante reflejo de la categoría de la persona. Los individuos dominantes tienen una categoría superior a los subordinados. Las teorías feministas han señalado que el género es una variable importante de la categoría social y que los hombres tienen categoría superior que las mujeres (Henley, 1973, citado por Hyde, 1995). Por lo tanto, las diferencias de género en cuanto a la conducta de dominancia puede reflejar la diferencia de categoría.

"La mujer estereotípicamente es percibida careciente de los rasgos como la habilidad de liderazgo, la competitividad, la identidad, la confianza, la agresividad, y la ambición, todo que estar considerado deseable para los directores" (Javidan ,1995, p. 1275).

Rivera (1992) parte de la premisa de que la liberación humana, para que pueda tener un sentido ideológico coherente, necesita elevar su nivel de discurso para incluir tanto a las mujeres como a los hombres.

La hipótesis central de este trabajo es que las relaciones de poder entre los géneros conllevan para el hombre unos "privilegios" innegables, pero también implican una serie de "penurias". La identidad masculina se ve amenazada por la intimidad, mientras que la identidad femenina es amenazada por la separación. Para superar lo anterior se debe promover un cambio cualitativo en las estructuras sociales que refleje "lo humano" descentralizándose así los conceptos de "lo femenino" y "lo masculino" como categorías de poder.

Con relación al aspecto pragmático, surge la posibilidad de creación de grupos de reflexión o talleres para propiciar el desarrollo de conciencia y destrezas sociales, así como atender las necesidades afectivas.

El género no es idéntico al sexo, está en la base de la división de trabajo, aparece vinculado a las relaciones de poder y, afecta a la subjetividad. Las relaciones asimétricas implican jerarquización y dominio, así como una valoración diferenciada de la estela de comportamientos, actitudes, derechos y deberes que emanan de la estratificación social y genérica. Los modelos sociales nutren las representaciones de los participantes en la vida social y conforman las normas que definen las relaciones de los sujetos, estableciendo su marco de acción. Las articulaciones de género y poder permite analizar cómo la dominación y el control inciden en la construcción de identidades sociales masculinas y femeninas (Fernández, 1998, en Miranda, 2003).

El poder aparece como elemento básico de la construcción del sistema sexo/género, sustentado sobre el control de la reproducción y la sexualidad (Sawicki, 1991 en Miranda, 2003) A causa de que la cultura occidental ha sido heredada y masculinamente dominada, ambos, género y roles maritales han incluido dimensiones inequitativas de estatus y poder.

Los roles de género son internalizados y adaptados para permitir a la gente vivir con las diferenciaciones de estatus y poder (Vannoy, 1991, en Miranda, 2003). Las categorías de género se encuentran posicionadas jerárquicamente de tal suerte que los valores masculinos preponderan sobre los femeninos. La cultura marca a los seres humanos con el género y el género marca la percepción de todo lo demás: lo social, lo político, lo religioso, lo cotidiano. La lógica del género es una lógica del poder, de dominación. Estas referencias establecen un control

diferencial sobre los recursos materiales y simbólicos, el género es el campo primario dentro del cual o por medio del cual se articula el poder (Lamas, 1996).

El orden social de las relaciones entre los sexos, reposa sobre una construcción basada en un conjunto de categorías, cuya elaboración sigue la estructura de una lógica binaria que las concibe como jerarquizadas, opuestas y complementarias, y sobre unos contenidos y representaciones que responden a lugares diferentes en el proceso de producción y reproducción; lugares que señalan papeles y posiciones asignados a los sexos según la lógica de la oposición, de la complementariedad y de la jerarquía. Un complejo sistema normativo organiza la asimetría para cumplir con los fines de la pareja como institución y reproducir el orden político entre los géneros.

El método consiste en concentrar el poder. La pareja debe ser asimétrica en poder y debe jerarquizar a cada quien en un orden sociopolítico y de valoración interno. En él se ocupan posiciones que no son intercambiables en bloque, pero sí modificables, y corresponden a las condiciones de género. Entre hombre y mujer se origina una relación de subordinación, de dueño, de amo, de señor, por otra parte de cosa poseída, inferior, sin voluntad propia y escasos derechos (Doring, 2000 en Miranda, 2003).

Las posturas inscritas en los planos ideológicos y cotidianos dan como resultado modelos de comportamiento. La organización social establece la dualidad hombre-mujer con características excluyentes y contradictorias, de donde derivan razones incuestionables de desigualdad de género, que fundan un discurso intrincado de complementariedad de opuestos. La cultura impone una serie de valores de género a sus integrantes. Aún cuando se tenga una posición crítica al respecto, de alguna u otra manera siempre se responde al género que se nos ha asignado (Vázquez, 1999 en Miranda, 2003).

El dominio masculino viene dado con el patriarcado a través de la historia al considerar al varón como el líder de la mayor parte de organizaciones políticas, económicas, religiosas, sociales (López, 1990, en Miranda 2003). Afirmar que la pareja es un orden político, implica reconocer en ella un complejo sistema de relaciones de interdependencia económica, de reproducción e intercambio de relaciones sociales y de poder. Su gran carga política se reproduce porque es una institución que contiene el desarrollo y las aspiraciones personales, limita y define la cualidad, el trabajo y la creatividad, así como la vida diaria a ciertas posibilidades (Doring, 2000 en Miranda, 2003).

Las relaciones asimétricas de género se mantienen a través de las relaciones entre contenidos, prácticas relativas al género, y las relaciones de género, se dan en cada institución, y en muchos casos, como en el institución familiar, constituye parte de su estructura fundamental. El género, construido sobre determinado juego de relaciones, refleja las posiciones de poder de las personas envueltas en él (Fernández, 1998, en Miranda, 2003).

Por control Conell(1987, en Miranda, 2003) se refiere a las líneas culturales de autoridad y coerción, el estatus diferencial entre hombres y mujeres, que delimita las bases de nuestra estructura de género. Hay incontables medios por los que abierta y sutilmente, el privilegio de los hombres es construido en la vida diaria. Komter (1989, en Miranda, 2003) explica cómo las normas de género, las identidades de género, y las reglas tácticas para la interacción masculino-femenino son formas ocultas de poder en el matrimonio.

En las familias, la continua expectación de que papel de esposa requiere de servicio doméstico continua siendo un privilegio para los hombres y a su capacidad para ejercer el poder u el control; la debilidad y la fragilidad están asociadas al femenino, al ser mujer. En cada relación que el hombre establece pone en juego el deber ser y el ser, su actuación como hombre en relación con otros hombres, como las mujeres, con los niños y niñas (Ortega, 1999 en Miranda, 2003).

El poder es un concepto necesariamente incorporado por cualquier enfoque que contemple la importancia de los papeles y estructuras sociales como factores primarios en la determinación de diferencias entre los sexos. El sistema de género comporta relaciones jerárquicas de poder y poder significa control, influencia y autoridad, atributos que definen una posición o rango en una relación desigual.

Los estudios que separan el sexo de los papeles y posiciones sociales demuestran que éstos parecen tener mayor influencia en muchas características asignadas a varones y mujeres; lo que permite suponer que gran parte de los estereotipos genéricos son realmente estereotipos de posición y papel social(Fernández, 1998, en Miranda, 2003).

El poder es un atributo de las interacciones entre personas y no de características de personalidad. La explicación de la dicotomía público/privado es la asignación de funciones entre los sexos, ha hecho patente que el poder dentro de las familias está vinculado al control de los recursos fuera de ella, y que la mayoría de las mujeres tienen posiciones subordinadas en todas las sociedades en cuanto a la cantidad de oportunidades económicas y educativas disponibles (Fernández, 1998 en Miranda, 2003).

En la relación entre género y poder, y sus explicaciones, la socialización, apoyada en los estereotipos de género; juega un papel primordial en su formación, promoción y mantenimiento, ya que le dan origen, forma, sentido, normalidad y esencia, a ser el género un fenómeno cultural y profundamente social.

Como se puede observar en los párrafos anteriores el modelo de masculinidad es importante para entender mejor las relaciones de poder; a continuación se extiende más al respecto.

El modelo de masculinidad “dominante” caracteriza a los hombres como sujetos “activos”, importantes, autónomos, fuertes, potentes, racionales, emocionalmente

controlados, “heterosexuales, y proveedores (Connell, 2000 en López, 2002), dejando ver a la masculinidad como una reacción contra la pasividad y la impotencia, lo cual conduce a la represión de todos los deseos y rasgos que una sociedad dada define negativamente como “pasivos” (Bandinter, 1993 en López 2002) asegura también que los hombres aprenden lo que no deben ser para ser masculinos antes de lo que pueden ser, es decir, la masculinidad se define como lo que no es femenino, de esta manera los hombres se definen negativamente.

El modelo masculino tradicional se apoya en dos elementos que conforman el siguiente perfil psicológico (Corsi, 1995 en López 2002):

- Restricción emocional. No se habla de los sentimientos y necesidades especialmente ante otros hombres
- Obsesión por lo logros y el éxito. Implica estar en un permanente estado de competencia con los otros. Es preciso el autocontrol sobre las emociones.

Estas características se reflejan directamente en la manera en la que se reaccionan los varones, haciendo evidente:

- Una conducta sexual y afectiva restringida
- Actitudes basadas en modelos de control, poder y competencia
- Dificultad para el cuidado de la salud

Con base a lo anterior, se puede apreciar que este modelo trata de presentar la masculinidad como una identidad genérica valorada, que se conforma mediante un proceso de diferenciación de lo que es considerado como femenino y masculino. El auto control y el control sobre otros son necesarios para sentirse seguro, el éxito en las relaciones con las mujeres está asociado al uso del poder y el control de la relación, incluyendo la sexualidad como el principal medio para probar la masculinidad.

El poder es una de las características implícitamente ligadas al ejercicio de la masculinidad. Como ya se ha explicado, el género y el poder se encuentran íntimamente ligados, convirtiéndose el género en una forma de control social. Cabe recordar que la articulación del género y el poder permite analizar como es que la dominación y el control inciden en la construcción de identidades sociales masculinas y femeninas. El poder aparece pues, como elemento básico de la construcción del sistema sexo/género, sustentado el control de la reproducción y la sexualidad (Pastor, 1998 en López 2002).

En lo que se refiere a la masculinidad y a su relación con el poder, éste es asociado con la sexualidad masculina en una sociedad patriarcal, de dominación masculina, donde se percibe inconscientemente el pene como símbolo de actividad, llegando a convertirse en un símbolo fálico. La sociedad patriarcal y heterosexual impone la posesión del pene como norma para ser poderoso, activo, estableciendo una antítesis entre fálico (quien tiene el poder) y castrado (quien no

lo tiene). Bajo estos términos la castración es experimentada como una imagen corporal asociada con la pérdida de actividad y poder (Kaufman, 1989 en López, 2002).

Otro aspecto es el sexismo que denota un tipo de discriminación particular, o bien una forma injusta y/o inapropiada de tratar a los demás. El sexismo se refiere a la forma mediante la cual un hombre, o una mujer, son discriminados (o bien, en algunos casos, injustamente favorecidos), solamente porque se cree que su sexo biológico les asegura, le autoriza y les predispone significativamente a poseer y a ejercer un determinado número de ventajas sobre los demás (Pearson, 1990, en Rosaldo, 2002).

Se observa los contextos sociohistóricos, socioculturales que fueron construyendo el llamado dominio masculino imponiendo su poder ideológico en todos los ámbitos, espacios y escenarios de la vida cotidiana.

Lamas (1996) especifica que la identidad sexual se conforma por la reacción individual ante la diferencia sexual. La identidad de género es tanto histórica, como por las instituciones (como la familia, la escuela, la religión, los medios de difusión masivos) que les proporcionan a las personas de manera cultura dicha equivalencia. Como se ve a pesar de los varios usos de la categoría género, el hilo conductor sigue siendo la “desnaturalización de lo humano”. Tales concepciones de género en la vida cotidiana aparecen “cruelmente anacrónicas”. En este sentido habría que tener presente la acepción castellana del género en el sentido de que mujeres y hombres pertenecemos al género humano.

Más precisa es Oranday Dávila (1990, en Rosaldo, 2002) al señala que el estudio del ser genérico (Marx, Engels y Ángen Séller señalaron que, el hombre y la mujer sin distinción, son iguales, ambas trascienden porque en-sí son de un solo género: el humano) fue realizado dentro de las ciencias sociales depende la perspectiva marxista y la propia teoría y conceptos feministas, bajo la consideración de que el género es una dimensión teórica y compleja, que implica romper con lo establecido ideológicamente en lo político, en lo social y cultural y sobre todo una práctica cotidiana diferente.

Crabruja (1989, en Rosaldo, 2002) profundizó que, en el lenguaje dentro de la racionalidad científica o ciencia moderna, las características de neutralidad y objetividad no son tales. Los valores liberales desde la Ilustración tanto en Europa y Norteamérica a partir del siglo XIX, el vocabulario procurado para su identificación y clasificación, tendría hacia el sexo masculino.

La supuesta neutralidad de la ciencia elimina a la otra mitad de la humanidad, describe el caso de la psicología que como ciencia positivista, reproducía el género dicotomizado. Esta perspectiva de dosificación de las personas, el efecto y condición de ejercicio de poder (poder del conocimiento). Permeo en la disciplina académica, y el entorno cultural, objetivo y subjetivo. La autora refiere se refiere que su intención es la plantear las identidades como constituidas en función de las

necesidades y valores de una sociedad o sistema social con poder, que determinan en alto grado el tipo de personas que somos.

Un último punto de Crabruja es que hay consenso considerable entre Fraser, Young, Benhabib y Markus acerca de que la dicotomía público/privado como principio de organización social, y su atribución social, y su articulación ideológica en diversas concepciones de la razón y de justicia, van en detrimento de las mujeres. Según Fraser el resultado de ello es una mistificación de las relaciones hombre/poder, que constituye el subtexto de la economía moderna y del estado; Young ve una represión de la diferencia de las mujeres y su exclusión de lo público; Benhabib critica la trivialización resultante de las aspiraciones y perspectivas morales de las mujeres, mientras que Markus devela el doble vínculo que existe entre el hogar y el trabajo y que es resultado de esta moderna dicotomía.

La obra Poder y Dominio masculino de Peggy Reeves Sanday muestra de manera objetiva y ante todo científica lo que el poder/conocimiento/ciencia atribuyó a los denominados géneros. Resume las ideas principales de investigación. El dominio masculino no es una cualidad inherente a la planificación de la sexualidad. De hecho, el argumento sugiere que el dominio masculino es una respuesta a presiones que muy probablemente se han hecho presentes relativamente tarde en la historia de la humanidad. Que se manifestaban simbólicamente, por la planificación sexual en un pueblo, especialmente en los símbolos sagrados del poder del creador. Estos planes para la división sexual del trabajo, eran para la adaptación y búsqueda de subsistencia, la relación, la manipulación de alimentos vegetales, la cocina y otras tareas domésticas que formaban parte del trabajo femenino también así consideradas por las diferencias biológicas y reproductoras. El poder y el prestigio los hombres lo adquirían al cazar e ir a la guerra (Rosaldo, 2002).

Tales sociedades eran de dos tipos: En las sociedades que muestran una orientación interna, las mujeres controlaban los bienes y participaban en decisiones del grupo, haciéndolos como una extensión natural del enfoque social sobre el poder interior. En sociedades con orientación externa, el poder secular femenino depende de circunstancias concretas que den acceso a la mujer a recursos escasos o que la hagan responsable de la dirección del ritual. Donde ambas orientaciones son evidentes, la concepción interna y externa del poder sagrado mantiene esferas sexualmente equilibradas de poder económico y político (Rosaldo, 2002).

El dominio secular masculino es definido en términos de: 1) la coacción física de la mujer, como por el apaleamiento de la esposa o la violación y 2) la exclusión de la mujer de las actividades políticas y económicas. Por que el hombre domina a la mujer de tal forma, es un asunto complejo que no basta una sola respuesta. Al plantearse esta cuestión es importante distinguir entre el término surgido de la obra de Susan Carol Rogers, capta las ambiguas y a menudo antagónicas relaciones entre sexos en sociedades donde las mujeres tienen el poder

económico y político, pero los hombres actúan como si fueran ellos el sexo dominante. El dominio masculino real, por otra parte, se aplica sobre aquellas sociedades en que el hombre domina a la mujer tanto en la teoría como en la práctica (Rosaldo, 2002).

Lamas (1996) matiza que la cultura es un resultado, pero también una mediación: a su nacimiento, el yo busca mecanismos de defensa ante el mundo, y la adquisición del lenguaje fundamental dentro de lo cultural y lo social. De esto último, la relación como la realidad biológica de la sexualidad que se establezca con los otros sexos, o con el nacimiento de los "intersexos".

Una clasificación rápida y aún insuficiente de estas combinaciones basadas sólo en lo biológico nos obligan a reconocer por lo menos cinco sexos:

- Varones (es decir, personas que tienen testículos)
- Mujeres (personas que tienen ovarios)
- Hermafroditas o herms (personas que aparecen al mismo tiempo un testículo y un ovario)
- Hermafroditas masculinas o merms (personas que tienen testículos, pero que presentan otros caracteres sexuales femeninos)
- Hermafroditas femeninos o fermes (personas con ovarios, pero con caracteres sexuales masculinos).

Esta clasificación funciona sólo si tomamos en cuenta los órganos sexuales internos y los caracteres sexuales secundarios como una unidad, pero nos ponemos a imaginar la multitud de posibilidades a que pueden dar lugar las combinaciones de las cinco áreas fisiológicas que señalamos arriba, veremos que nuestra dicotomía hombre/mujer es, más que una realidad biológica, una realidad simbólica o cultural. Esta dicotomía se refuerza por el hecho de que casi todas las sociedades hablan y piensan binariamente, y así elaboran sus representaciones.

El que ignoremos o nos hagan ignorar la relación que tengamos con los dos intersexos nombrados es porque la cultura marca a los seres humanos con el género y el género marca la percepción de todo lo demás; lo social, lo político, lo religioso, lo cotidiano. La lógica del género es la lógica del poder, de dominación (Rosaldo, op. cit.)

3.3 MANIPULACIÓN Y GÉNERO

Stoppino (1990, en Rosaldo, 2002) dice que el poder se trata de una relación triádica: personas, grupos y esfera de poder. Detalla dos tipos de poder: I) el actual, es una relación entre comportamientos que llevado a las motivaciones sociales aunque A provoque sin intención, causa el interés del otro. O bien, B tienen el comportamiento deseado por A evita un mal anunciado, esto en el caso del poder

coersivo; recurren a ello en las relaciones sociales y políticas cuando no se llega a ejercer el poder; A puede provocar determinado comportamiento en B con propaganda disfrazada, la relación se vuelve *manipulación*. II) El poder potencial, determina los comportamientos ajenos con una relación entre aptitudes para actuar; actitudes que se refieren a los recursos y su empleo, y más general al poder. Entre estas actitudes están las percepciones y las expectativas que se refieren al poder. Las percepciones o imágenes sociales del poder ejercen influencia sobre los fenómenos del poder real.

Los modos específicos determinan la conducta ajena. En la cuestión de la “manipulación” no surge de inmediato un conflicto, pero puede quedar como potencial (toda acción provoca una reacción), si B se reconoce manipulado.

Algunos autores (Chonko, 1982; Burnett, Hunt, Chonko, 1986) consideran la profesión, diferentes niveles de escolaridad, ocupación, salario y edad como factores determinantes o influyentes para las diferencias de sexo y manipulación. Sin embargo otros autores, dan mayor peso al contexto social y el rol social como responsable de las diferencias existentes entre sexo y manipulación, ya que el contexto social se ha visto afectado drásticamente durante los últimos años y tanto el rol social que se juega en la actualidad como el contexto social actual, dista mucho de aquel que se desempeñó durante la época de los 60's o 70's (Burnett, 1986; Chonko, 1982; Domelsmith y Dietch, 1978; Falbo y Peplan, 1980).

La manipulación ha sido considerada como rasgo masculino, ya que este es más consistente con el estereotipo o rol sexual masculino establecido. Los resultados estándar de la escala Mach V son buenos predictores de la conducta manipuladora en hombres pero no en mujeres. Ya que hasta el momento los resultados encontrados por Christie y Geis apuntan a los hombres como dominantes en la conducta manipuladora (Domeslsmith y Dietch, 1978).

Tal vez exista la posibilidad de valorar el contexto social y el rol sexual como posibles factores para provocar un cambio en los resultados hechos ya que hace algunos años. Situémonos en la época de los 60's ¿cuál era la situación por la que se atravesaba? Era una época de cambio, tal vez dramática para ese entonces, donde la mayor parte de las mujeres se dedicaba a las labores correspondientes al hogar, así como la crianza y educación de los hijos y los hombres eran “hombres de negocios”. Es cierto que en esta década comienza una serie de cambios y movimientos como lo fue el feminismo, donde las mujeres empezaban a figurar dentro del mundo de los negocios aunque la presencia de la mujer no era significativa como lo es hoy. “Ser mujer es diferente, la gente tiende a probarte más que a un hombre, tu tienes que demostrar que eres un hombre de negocios” (Chonko, 1982).

Algunas de las explicaciones entre las diferencias de sexos y manipulación giran alrededor de los acelerados y bruscos cambios que ha vivido la sociedad en las últimas décadas, donde la mujeres se ha introducido en un mundo que pertenecía

a los hombres y tal vez exista una necesidad por demostrar que son tan igual y competentes que ellos ya sea dentro de terrenos laborales como personales. “Las mujeres profesionistas probablemente sienten la necesidad de ser más agresivas o asertivas en el desempeño de sus labores como creencia de tener que demostrar su contraparte masculina” (Chonko, 1982).

El generalizar que los hombres son más manipuladores que las mujeres o viceversa es imposible, siempre hay que delimitar el contexto o marco referencial de la investigación. Habrá estudios o situaciones donde las mujeres sean más manipuladoras que en otros, donde la estrategia que ha escogido le resulte exitosa y la misma resulte fracasante para un hombre, tomando en cuenta el rol que desempeña cada uno. “La relación de que las mujeres son menos manipuladoras que los hombres a través de todos los grupos en nuestra sociedad no es garantía (Burnett, op.cit).

Drory (1991) dice que el hombre es más tolerante al comportamiento político que la mujer, la manipulación política de su propio sexo fue más favorable que la manipulación del sexo opuesto, además los sujetos de ambos sexos fueron más tolerantes del comportamiento político cuando la víctima fue un miembro del sexo opuesto.

3.4 MAQUIAVELISMO Y SEXO

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

Por lo anterior, pudiéramos decir que el maquiavelismo se ha relacionado con la definición de sexo que viene de la teoría biologicista, la discusión por encontrar una relación contundente entre el sexo y maquiavelismo ha sido muy contradictoria como se puede ver a continuación:

Chonko (1982) encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres con relación al maquiavelismo, donde las mujeres obtuvieron puntajes más altos en contraste con los hombres.

Catothers (1999) dice que las mujeres y los hombres usan tácticas de influencia diferentes, el estudio demuestra que las mujeres que tienen empleos en lugares catalogados como masculinos reportan patrones estereotípicamente de influencia masculinos y en sitios femeninos utilizan tácticas femeninas.

Singhapakdi (1993) al usar una muestra de miembros de la Asociación de mercadotecnia estadounidenses llegó a la conclusión de que profesionales de ventas que marcaban un tanto más alto en el Maquiavelismo eran probablemente menos conscientes de las circunstancias de la empresa moralmente cuestionables. Los individuos que tienen un alto puntaje en la escala de maquiavelismo deben estar menos de acuerdo en aceptar el empleo de mujeres porque están más preocupados sobre mejorar su propia situación de trabajo. Retener a mujeres fuera del personal reduce la competencia para los trabajos y reduce el conocimiento de la diversidad, que ayuda a grupos de mayoritarios ya empleados excesivamente en organizaciones. Algunos estudios han explorado la relación entre poder y responsabilidad. La investigación en esta área es incompleta ya que ha producido resultados contradictorios. Los resultados sugieren que la responsabilidad no fue un predictor de los estilos de poder ni el maquiavelismo.

Moore (1996) investigó los índices de Maquiavelismo e incertidumbre entre 21 doctores (7 mujeres) en programa psiquiátrico de implantación. Los sujetos contestaron la escala Mach V y observó las reacciones de los médicos a la escala de la incertidumbre. No se encontraron diferencias en la educación, la edad, el género, o el año de la implantación psiquiátrica.

Yong (1994) usando una muestra de 90 Africano-Americanos, 35 Mexicano-Americanos, y 45 estudiantes Chino-Americanos (edad de 11-23 años) se les administró las escalas (una escala para los niños, la escala de concepto de sí mismo de Nowicki-Strickland, la escala de locus control para los niños, y la escala del mach IV (que midió Maquiavelismo). Un 3-way ANOVA reveló diferencias significativas del grupo, pero ningunas diferencias significativas del género o del grado en concepto de sí mismo. No había grupo, grado, o diferencias significativo del género en el locus de control o Maquiavelismo.

La literatura indica que los hombres tienen un nivel más alto de maquiavelismo que las mujeres. Hunt y Conko (1984) reportaron lo contrario, que las mujeres tuvieron mayor puntaje en la escala de maquiavelismo que los hombres. Mas aún Webster (2002) no encontró diferencias estadísticamente significativas entre los puntajes totales de hombre y mujeres en maquiavelismo tales resultados dicen no son inexplicables dado el número de mujeres que ha entrado a la fuerza laboral la última generación y esto ha afectado sin duda sus creencias.

Singhapakdi(1987) realizó un estudio con 20 doctores, 20 profesores de la universidad, 20 abogados, y 10 hombres y 10 mujeres ejecutivos (40-45 años) los cuales realizaron una traducción Hindi de la escala del mach IV. Los abogados

obtuvieron los puntajes más altos de Maquiavelismo, seguido en orden por los ejecutivos, los doctores, y profesores. Los hombres fueron más maquiavélicos que mujeres. No se encontró ninguna relación entre el sexo de un vendedor y sus normas deontológicas.

Zook (1987) aplicó Mach IV y el cuestionario del Factor N de los 16 factores de la personalidad a 89 asesores psicológicos y 45 estudiantes graduados. Los primeros reportaron menor tendencia manipulativa que los segundos. Las diferencias entre los puntajes de dominancia no fueron observados entre los dos grupos. Tampoco fueron encontradas las diferencias entre géneros. Los resultados sugieren que la dominancia y el Maquiavelismo representan dimensiones separadas.

Brown(1983) sugirió que el anonimato puede ser una estrategia manipulativa de las mujeres. Si este es el caso la medida del maquiavelismo es insensible a el rango de las técnicas manipulativas de la mujer.

Galli (1986) Investigó similitudes y diferencias entre 171 italianos y 176 alemanes todos ellos posgraduados, relacionó el Maquiavelismo, actitudes y locus de control. La primera relación medida con el Mach IV. Para los sujetos italianos el maquiavelismo se correlacionó negativamente entre hombres y mujeres.

White (1993) estudio la relación de asertividad con entrevistas exitosas; el puntaje en maquiavelismo no se relacionó con los resultados. Los resultados fueron independientes del género de los sujetos y su raza.

Como se ha visto a lo largo de esta revisión no es determinante si los hombres o las mujeres son más o menos maquiavélicos. Aquí otro ejemplo de lo mencionado, entre algunos estudios citados por Rodríguez (2001) se han encontrado que los hombres son más maquiavélicos que las mujeres (Nigro y Galli, 1995; Grupta, 1987a; Christoffersen y Stamo 1995; Uribe 2001), en otros que la relación fue opuesta (Gable y Topol; Burnett, Hunt y Chonoko, 1986; Hunt y Chonko, 1984) y en otras que no se encontraron diferencias (Okane y Murria, 1980).

Muy pocos autores han relacionado el maquiavelismo con la parte sociocultural del sexo así por ejemplo Nigro en 1985 encontró que los individuos indiferenciados respecto a la identidad sexual reportaron puntajes significativos más altos en la escala Mach IV al igual que las mujeres con tipo sexual femenino. Además de que la baja masculinidad podría ser asociada con un mayor maquiavelismo.

Tamborni (1987) investigó la relación entre características de personalidad y el género de la víctima con exposición a películas de terror. (44 posgraduados masculinos y 50 femeninos se les administraron el Inventario de Roles Sexuales de Bem, el Mach V y se les midió la sensación-visión, y una medición de las experiencias previas de películas vistas. Los sujetos calificaban la preferencia de

13 películas contando la descripción de los diferentes grados de violencia gráfica y contando si las víctimas eran hombres o mujeres. Los resultados demostraron que el engaño como rasgo maquiavélico y las exposiciones pasadas a las películas de terror fue un buen predictor de la preferencia general de las imágenes de terror. Solo para los sujetos masculinos el gusto por la pornografía fue un fuerte predictor de las preferencias a las imágenes de terror en donde las víctimas son mujeres pero no donde las víctimas son hombres.

Krampen (1990) reportó los resultados empíricos de 3 estudios en los cuales las hipótesis median las diferencias de variables de personalidad podrían ser explicadas por el género. Los resultados confirmaron que en el caso del maquiavelismo si hubo una diferencia significativa entre masculinos, femeninos y andróginos, siendo los masculinos más maquiavélicos que los otros dos.

CAPÍTULO IV MÉTODO

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a que el Maquiavelismo en México ha sido poco estudiado y el instrumento que sirve para medir esta conducta de orientación interpersonal ha sido estandarizado últimamente con la “escala mexicana multidimensional para la medición de la manipulación organizacional de Maquiavelo” (EMMMAQ) (Uribe-Prado, 2001), los conocimientos sobre este tema son escasos, ha habido estudios donde se relacionan con las variables demográficas. La relación con la variable demográfica sexo ha causado una gran controversia, no se sabe en realidad si la variable sexo sea determinante en el nivel de maquiavelismo, por lo tanto tomado no sólo el aspecto puramente biológico de las diferencias sexuales sino socio-cultural, el concepto género dará otra perspectiva de la relación de maquiavelismo con las diferencias sexuales. Para este estudio el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI), estandarizado ya en México (Acuña, 1994) medirá las diferencias sexuales desde el punto de vista socio-cultural.

Por lo anterior la pregunta a responder es la siguiente:

¿Los comportamientos de Maquiavelismo son más frecuentes en el género femenino que masculino?

4.2 SÍNTESIS Y JUSTIFICACIÓN

El maquiavelismo es un término que se ha utilizado durante muchos años, más en el aspecto político, los primeros en estudiarlo científicamente fueron Chris y Geis en 1970, ellos lo bautizaron en función de algunos textos cuyo autor fue Maquiavelo y fueron también los primeros en proponer la medición de este constructo inicialmente con el Mach IV y posteriormente con el Mach V. En México fue hasta el 2001 cuando Uribe-Prado estandarizó este instrumento en México.

Por otro lado el concepto de Género ha sido muy discutido últimamente, las diferentes teorías de las diferencias sexuales iniciando con el biologicismo, pasando por el psicoanálisis y llegando a la teoría del esquema de género propuesta por Bem en 1981 quien también estandarizó su Inventario de roles

sexuales, han determinado la importancia del género para poder entender fenómenos que desde las diferencias puramente biológicas no se puede explicar.

La relación entre maquiavelismo y género biológico (sexo) han sido muy contradictorias, pero tomando el aspecto socio-cultural del género tal vez se tenga otra perspectiva entre el maquiavelismo y las diferencias sexuales.

4.3 OBJETIVO

Determinar si hay relación entre Maquiavelismo y Género utilizando el EMMMAQ y el Inventario de Roles Sexuales de Bem.

4.4 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Existe diferencia estadísticamente significativa entre el nivel de Maquiavelismo y los Géneros.

Existe relación estadísticamente significativa entre sexo y maquiavelismo

Existe relación estadísticamente significativa entre edad y maquiavelismo

4.5 VARIABLE

- **Variable independiente:**

Género: Masculino, femenino, indiferenciado y androgino.

- **Variable Dependiente:**

Maquiavelismo

Adicionalmente se tomaron en cuenta las variables clasificatorias: sexo, edad, estado civil

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Variable independiente

Género: Red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, sentimientos, valores y actividades diferenciados entre hombres y mujeres, a través de un proceso de construcción social que tiene una serie de elementos distintivos. (Beneria, 1987)

Masculino: son personas que incluyen en su repertorio conductual características de hombres.

Femenino: son personas que incluyen en su repertorio conductual características de mujeres.

Androgino: son personas que pueden alejarse del rol sexual tradicional e incluyen en su repertorio conductual características tanto masculinas como femeninas

Indiferenciado: son personas que no incluyen en su repertorio conductual características masculinas ni femeninas (Bem, 1974; Hemreich y Stapp, 1974; Acuña, 1991).

Variable dependiente

Maquiavelismo: Estilo personal de conducta frente a los demás, caracterizado por :a) el uso de la astucia y el engaño y el oportunismo en las relaciones personales; b) un punto de vista cínico de la naturaleza de las otras personas; y c) la falta de preocupación respecto a la moral convencional (Hellriegel, Slocum Jr., y Woorman 1998 en Hernández 2005).

4.7 DEFINICIONES OPERACIONALES

Variable independiente

Género: Se medirá para conocer el grado en que una persona ha internalizado los roles sexuales establecidos por la cultura, que se da a través de un proceso cognitivo, afectivo, madurativo que procesa la información en función de un esquema de género sus dimensiones son: masculino, femenino, andrógino e indiferenciado en el BSRI.

Los reactivos femeninos se agruparon en dos factores diferentes según el BSRI estandarizado en México, representando dos dimensiones distintas de feminidad:

Factor 1 (Expresividad-afectividad): Alude a ser amigable y afectuoso

Factor 3 (Abnegación-altruismo): Alude a ceder, a ser compasivo y a ayudar a los demás.

Los dos factores son formas de relacionarse socialmente.

Los reactivos masculinos se agruparon en el Factor 2 (Instrumentalidad): Que son habilidades que permiten actuar sobre el medio modificándolo. (Acuña, 1991)

Se categorizó el Género de la siguiente manera:

Masculino: La media del sujeto del Factor 2 fue mayor que la mediana de toda la muestra y la media del sujeto del Factor 1 y 3 fue menor que el de la mediana de toda la muestra.

Femenino: La media del sujeto del Factor 2 fue menor que la mediana de toda la muestra y la media del sujeto del Factor 1 y 3 fue mayor que el de la mediana de toda la muestra.

Androgino: La media del sujeto del Factor 2 fue mayor que la mediana de toda la muestra y la media del sujeto del Factor 1 y 3 fue mayor que el de la mediana de toda la muestra.

Indiferenciado: La media del sujeto del Factor 2 fue menor que la mediana de toda la muestra y la media del sujeto del Factor 1 y 3 fue menor que el de la mediana de toda la muestra.

Variable dependiente

Maquiavelismo: Orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para beneficios personales mediante la creencia de que mundo es manipulable por medio de comportamiento aceptados o no según la moral convencional en ambientes sociales y organizacional (Uribe-Prado 2002).

El Maquiavelismo se midió con los siguientes factores:

1. Tácticas. Es el uso de estrategias de manipulación, mientras que son las recomendaciones maquiavélicas expresadas en “el príncipe” como comportamientos específicos para manipular las situaciones determinadas.

2. Inmoralidad. 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.
3. Visión. 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” Maquiavelo.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

No experimental. Es la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos.

En este tipo de investigación las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos (Hernández, 1998, en Hernández 2005)

TIPO DE DISEÑO

Es una investigación transversal, de campo, descriptiva y correlacionada, ya que se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar la incidencia e interacción en un momento dado.

Tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiesta una o más variables. El procedimiento consiste en medir un grupo de personas u objetos en una o, generalmente, más variables y proporcionar su descripción.

Estos estudios nos presentan un panorama del estado de una o más variables en uno o más grupos de personas (Hernández, 1998, en Hernández 2005).

4.10 INSTRUMENTOS

Los instrumentos utilizados fueron los siguientes:

1. “La Escala Mexicana Multidimensional para la Medición de la Manipulación Organizacional de Maquiavelo” (EMMMAQ) elaborada por Uribe (2001); consta de 46 reactivos tipo likert; se contesta en opciones del 1 al 7, siendo

1 totalmente en desacuerdo, 2 en desacuerdo, 3 casi en desacuerdo, 4 indeciso (ni en acuerdo ni en desacuerdo), 5 casi de acuerdo, 6 de acuerdo y 7 totalmente en desacuerdo.

2. El Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI); consiste en 60 adjetivos o expresiones descriptivas tipo likert; se contesta cada ítem en la escala de 1 a 7 siendo 1(nunca, casi nunca) y 7 (siempre, casi siempre).

Los dos cuestionarios son auto aplicables (de lápiz y papel).

4.11 ESCENARIO

Se aplicó la Escala Mexicana Multidimensional para la Medición de la Manipulación Organizacional de Maquiavelo (EMMMAQ) y el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) en diferentes organizaciones del sector público y privado y en la Facultad de Psicología, UNAM.

4.12 MUESTRA

La muestra fue de 103 sujetos de los cuales 73 fueron trabajadores de organizaciones públicas (20 de UNAM, 20 de Instituto de Neurología, 13 del Gobierno del Distrito Federal) y otros de organizaciones privadas (20 de varias), todos los trabajadores fueron de nivel operativo y/o administrativos y 30 sujetos estudiantes de la Licenciatura en Psicología, UNAM los cuales fueron elegidos mediante un muestreo no probabilístico accidental.

4.13 PROCEDIMIENTO

La aplicación de los instrumentos se llevó a cabo por separado en las diferentes empresas, con una duración de 30 minutos para el EMMMAQ y 20 minutos para el BSRI, en las áreas de trabajo cotidianas a los sujetos.

Las instrucciones para el EMMMAQ fueron las siguientes:

“Para contestar utiliza la **HOJA DE RESPUESTAS**, debiendo señalar con pluma o lápiz en los cuadros correspondientes aquel que describa mejor tu forma de pensar, sentir o actuar. Debes contestar **COMO ERES SIEMPRE, NO COMO TE GUSTARÍA SER** .

La hoja de respuestas tiene cuadros que contienen 6 posibilidades, donde el extremo izquierdo equivale a **TOTAL DESACUERDO** y el extremo derecho **TOTAL ACUERDO**, implicando que los cuadros intermedios significan los diferentes grados en que piensas, sientes o actúas respecto a lo que te sugiere la frase.

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.

No existen respuestas correctas o incorrectas, tus respuestas son totalmente confidenciales y sólo se utilizarán por personal autorizado y capacitado.”

Las instrucciones para le BSRI fueron:

A continuación hay una lista de características de personalidad. Marque con una X en el número que mejor lo describa a sí mismo. Favor de no deja ninguna característica sin contestar.

AFIRMACIONES:

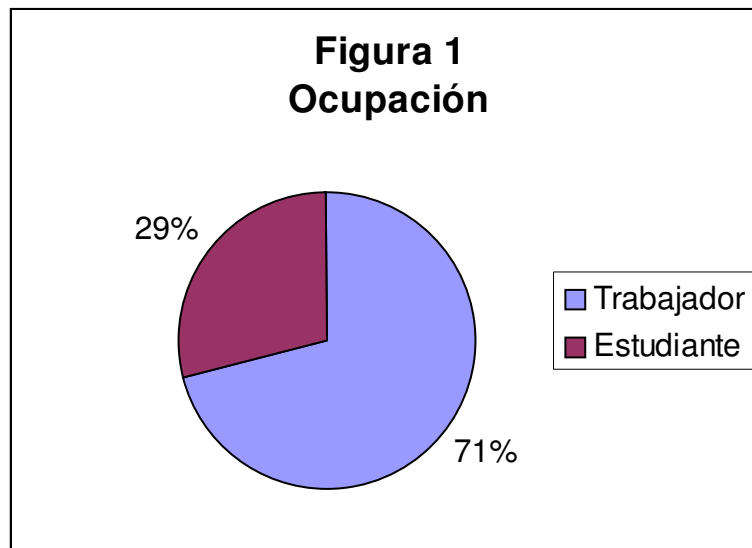
- Nunca o casi nunca es cierto (1)**
- Generalmente no es cierto (2)**
- Algunas veces o infrecuentemente (3)**
- Ocasionalmente es cierto (4)**
- Frecuentemente es cierto (5)**
- Generalmente es cierto (6)**
- Siempre o casi siempre (7)**

Posteriormente se calificaron las pruebas y se capturaron los datos usando SPSS para obtener la estadística descriptiva e inferencial. Se obtuvieron los resultados y se llegó a la conclusión.

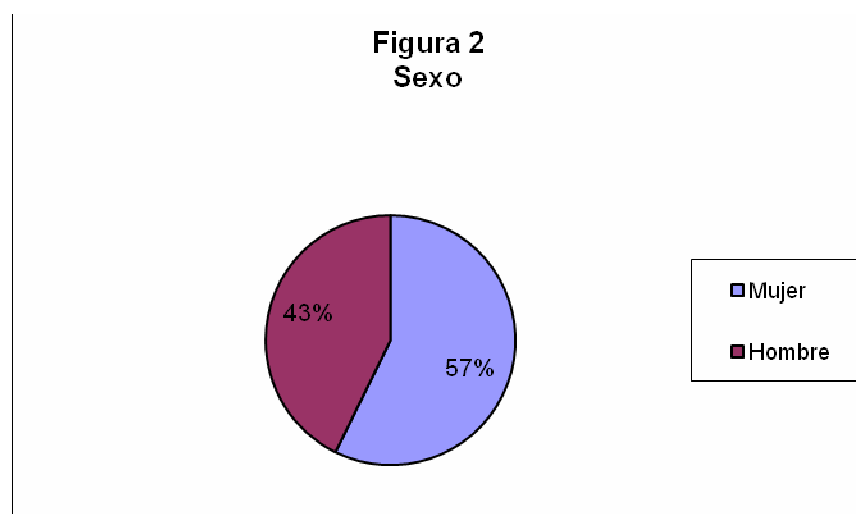
CAPÍTULO V RESULTADOS

5.1 DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

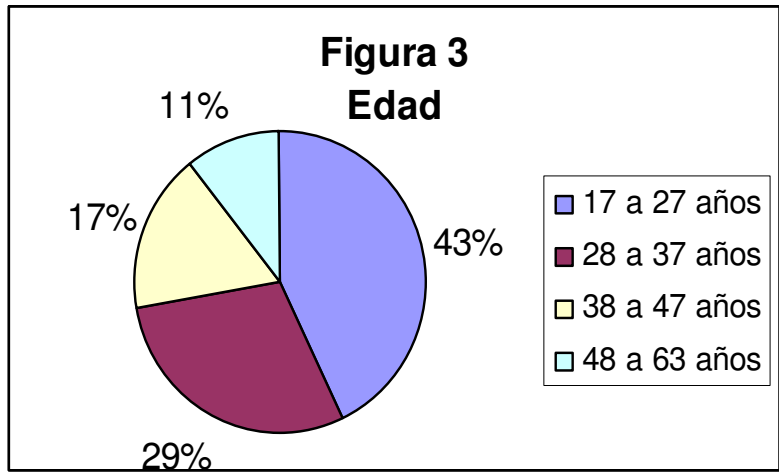
A continuación se describe la muestra que estuvo conformada por 103 sujetos:



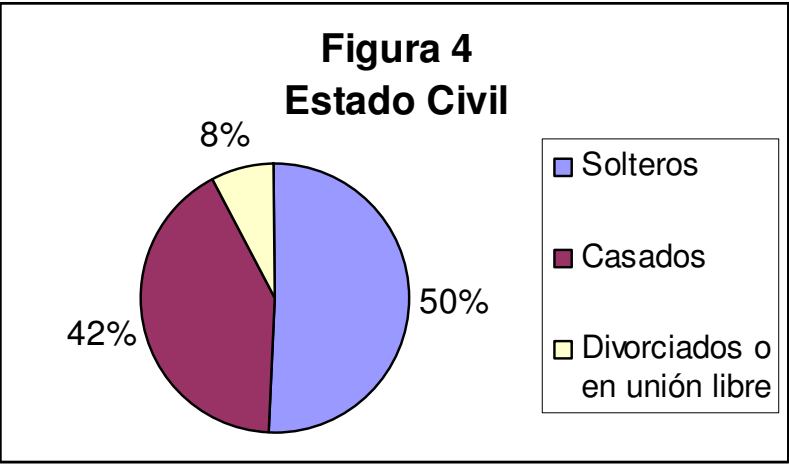
Los estudiantes de la muestra fueron estudiantes de licenciatura. Por otro lado los trabajadores fueron de nivel operativo y/o administrativos de Instituciones privadas 25% y de instituciones públicas 75%, Figura 2.



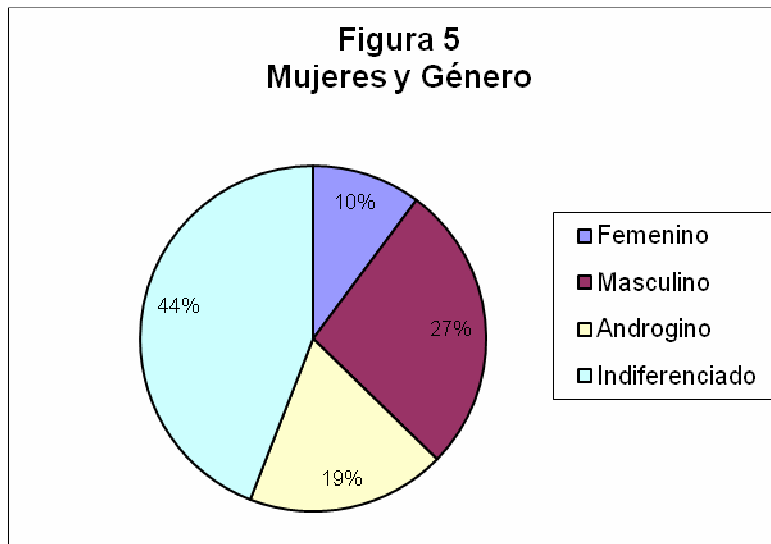
El sexo de los sujetos fue predominantemente femenino, Figura 2.



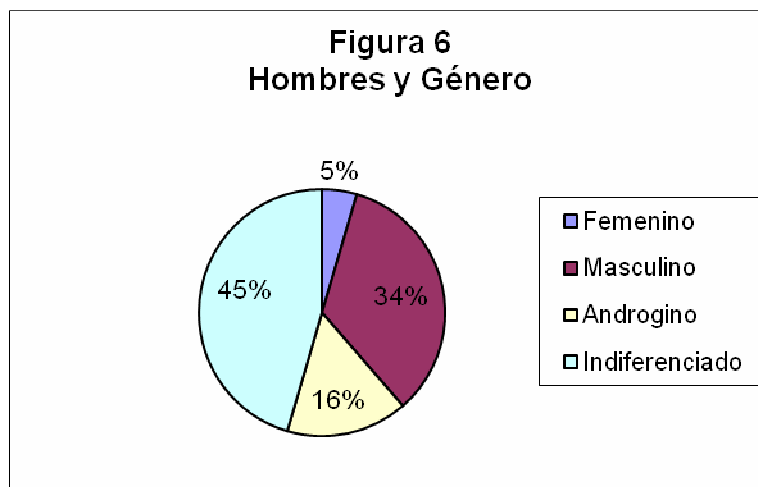
La edad de los sujetos estuvo comprendida entre los 17 y 63 años. Observándose que el grupo de edad predominante es de 17 a 27 años. Cabe hacer mención que en los trabajadores la edad máxima fue 63 años y la mínima 21, mientras que en los estudiantes la edad máxima fue de 32 y la mínima de 17. La media fue de 32.5 con una desviación estándar de 11. 37 (Figura 3).



Los estudiantes de la muestra son solteros y como se puede ver en la Figura 4, 20% de los solteros son trabajadores, casados 42%, divorciados o viven en unión libre 8%.



El Género de las mujeres de la muestra según los resultados del BSRI es, como se puede ver en la Figura 5, 10% femenino, 27% masculino, 19% andrógino y 44% indiferenciado.



El Género de los hombres de la muestra según los resultados del BSRI es, como se puede ver en la Figura 6, 5% femenino, 34% masculino, 16% andrógino y 45% indiferenciado.

5.2 ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD

Para determinar la Confiabilidad de las Escalas aplicadas, se calculó el Coeficiente de Confiabilidad Alpha de Crombach encontrado tanto de la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMAQ) como en el Inventario de Roles Sexuales de Bem (BSRI) cuentan con alfas suficientemente altas para afirmar que su confiabilidad interna representa un buen nivel de consistencia, condición para afirmar que los sujetos tuvieron un rendimiento homogéneo en los dos instrumentos y que los reactivos se encuentran interrelacionados. En la Tabla 1, se muestran estos resultados.

Tabla 1 Análisis de Confiabilidad Interna de Cronbach por Escala

Instrumentos	Reactivos	Alfa de Cronbach
EMMAQ	46	0.69
BSRI	60	0.89

5.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

Se aplicaron correlaciones divariadas producto-momento de Pearson, para analizar el grado de relación entre Maquiavelismo y Género además de la variable demográfica, edad. La matriz de correlación de muestra en la tabla 2.

Tabla 2. Matriz de correlación entre Maquiavelismo, Género y edad

Variables		Edad	Maquiavelismo				Género		
			F1: tácticas	F2: Inmoralidad	F3: Visión	EMMMAQ total	F1: Afectividad-expresividad	F2: Instrumentalidad	F3: Abnegación y altruismo
Edad		1							
Maquiavelismo	F1: tácticas	-0.086	1						
	F2: Inmoralidad	-0.158	.194*	1					
	F3: Visión	-0.005	0.169	-.408**	1				
	EMMMAQ total	-0.143	.798**	.430**	.477**	1			
Género	F1: Afectividad-expresividad	-.351**	-0.055	-0.019	-0.027	-0.059	1		
	F2: Instrumentalidad	-.301**	0.08	-0.043	0.182	0.133	.453**	1	
	F3: Abnegación y altruismo	-0.08	-0.046	-0.189	0.149	-0.044	.536**	.398**	1

* $p \leq .05$

** $p \leq .01$

En la tabla 2 se puede ver que no hubo correlación significativa en la edad de los sujetos en ningún factor de Maquiavelismo (EMMMAQ) pero sí una tendencia en todos sus factores siendo ésta inversamente proporcional (a menor edad mayor maquiavelismo). En el BSRI que mide género todos los factores fueron inversamente proporcionales pero los significativos fueron el factor 1 (afectividad-expresividad) a mayor edad menor efectividad- expresividad y en el factor 2 (instrumentalidad) a mayor edad menor instrumentalidad con $p \leq .01$ los dos factores.

Por otro lado el Factor 1: Tácticas de Maquiavelismo tuvo correlaciones directamente proporcionales con los demás factores de maquiavelismo (Inmoralidad y Visión) y con Maquiavelismo total pero el Factor 3: visión con Maquiavelismo total, fueron significativos al $p \leq .05$ y $p \leq .01$ respectivamente, lo cual significa que a mayor utilización de tácticas de influencia mayor maquiavelismo total y mayor visión de que las personas son manipulables. No hubo ninguna correlación significativa con el instrumento de género en ninguno de

sus factores. Los dos factores de feminidad F1 (afectividad-expresividad) y F3 (abnegación altruismo) tuvieron una correlación positiva y el F2 (instrumentalidad) que mide masculinidad se correlacionó negativamente pero no estadísticamente significativa.

Para el Factor 2: Inmoralidad se encontraron correlaciones significativamente con un $p \leq .01$ en el Factor 3: visión siendo ésta negativa (a mayor uso de tácticas de influencia menor visión de que el mundo es manipulable) y en el Maquiavelismo total siendo positiva (a mayor uso de tácticas de influencia mayor maquiavelismo total). La correlación de este factor con el instrumento de género no fue significativa en ninguno de sus factores pero tanto para los factores de feminidad como el de masculinidad su correlación fue negativa.

El factor 3: Visión se correlacionó positivamente con Maquiavelismo total con una significancia de $p \leq .01$ con relación al otro instrumento no hubo correlaciones significativas.

El Maquiavelismo total no tuvo correlación significativa con ningún factor del BSRI que mide género pero si se nota una correlación negativa con los factores de feminidad F1(afectividad-expresividad) y F3 (abnegación altruismo) lo cual significa que a mayor Maquiavelismo total menor feminidad además esto queda apoyado con la correlación positiva que hay entre maquiavelismo total con el Factor 2 (instrumentalidad) que mide el nivel de masculinidad, lo cual significa que a mayor masculinidad mayor Maquiavelismo total.

El F1 de género (afectividad-expresividad) se correlacionó positivamente tanto con el F2 (instrumentalidad) como con el F3 (abnegación altruismo) y este último factor también se relacionó positivamente con el F2 antes mencionado. Todas las correlaciones anteriores tuvieron una significancia de $p \leq .01$.

5.4 ANÁLISIS DE VARIANZA UNIDIRECCIONAL

Para comprobar la significancia de las diferencias entre las medias de varios grupos, se realizó el análisis de varianza unidireccional (ANOVA). Después de este análisis, en el caso de que en los grupos se encuentran diferencias significativas se compararon las medias de cada grupo para deducir el tipo de relación que tuvieron. Los resultados se muestran en la tabla 3.

Tabla 3. Análisis de varianza entre Maquiavelismo, Género y variables sociodemográficas

	Grupos	Maquiavelismo																Género															
		F1: tácticas				F2: Inmoralidad				F3: Visión				EMMMAQ tot				F1: Afectividad-expresividad				F2: Instrumentalidad				F3: Abnegación y altruismo							
		Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.	Media	DS	F	sig.				
Ocupación	Estudiante					3	0.61							3.2	0.4			5.8*	0.86			5	0.86										
	Trabajador					2.7	0.67	5.67	0.01					3	0.38	4.2	0.043	5.4*	0.88	4.5	0.036	4.5	1	5.4	0.02								
Edad	17-27																	5,8	0,81														
	28-37																	5,5	0,74														
	38-47																	5,4	0,9	4.8	0.003	4,5*	1,14										
	48-63																	4,7	1,1			4*	0,99	3.1	0.03								
Género	femenino	2	0.57															6,5	0,4			4,2	0,54							6	0,5		
	masculino	2,1	0,71															5,5	0,54			5,4	0,35							5,2	0,6		
	androgino	2,6	0,77	2.56	0.5													6,3	0,44			5,8	0,55							6,1	0,5		
	indiferenciado	2,4	0,63															5	0,89	21.2	0.000	3,8	0,66	82.26	0.000					4,8	1	12.8	0.000

*p<=.05
 **p<=.01
 ***p<=.001

NOTA

Sólo se incluyeron en la tabla los valores estadísticamente significativos

La comparación de medias de estudiantes y trabajadores arrojó diferencias estadísticamente significativas (ver Tabla 3) tanto en EMMMAQ (Maquiavelismo) como en el BSRI (género). En Maquiavelismo las diferencias se dieron en el F2: Inmoralidad y en el maquiavelismo total, en los dos casos la media de los estudiantes (3 y 3.2) fue mayor que la de los trabajadores (2.7 y 3) lo cual significa que los estudiantes utilizan más tácticas de influencia y son más maquiavélicos en general que los trabajadores, en género las diferencias se dieron en el factor 1 (afectividad-expresividad) y factor 2 (instrumentalidad), los estudiantes obtuvieron una media de 5.8 y 5 respectivamente y los trabajadores de 5.4 y 4.5, en los dos casos la media de los estudiantes es mayor que la de los trabajadores por lo que los primeros son más efectivos, expresivos e instrumentales que los segundos.

La comparación de medias entre los sexos (mujer y hombre) no obtuvo ninguna diferencia estadísticamente significativa en Maquiavelismo ni en ninguno de los factores de Género (Tabla 3).

En la comparación entre rangos de edades no se obtuvieron diferencias significativas en ninguno de los factores de Maquiavelismo pero si se obtuvieron diferencias significativas en F1: afectividad- expresividad que es uno de los factores que mide la feminidad y en F2: instrumentalidad siendo éste el factor que mide el grado de masculinidad. Se puede observar en la Tabla 3 la comparación de los rangos del F1 en donde rango de 17 a 27 años tuvo una media de 5.8 la cual es mayor que la de los demás rangos de edad (28-37 con 5.5, 38 - 47 con 5.4 y 48 -63 con 4.7) lo que significa que conforme los sujetos tienen mayor edad tienden a ser menos afectuosos y expresivos. La comparación de rangos del F2 (ver Tabla 3) se muestra similar a la comparación anterior ya que el rango de 17 a 27 años obtuvo una media de 4.9 la cual es mayor que las demás en los otros rangos y disminuye progresivamente también (28-37 con 4.7, 38-47 con 4.5 y 48-63 con 4), esto quiere decir que la instrumentalidad disminuye a mayor edad del sujeto.

Por otro lado la comparación de medias en el estado civil (soltero, casado, divorciado o unión libre) y en la estrategia de trabajo (solo o en grupo) no obtuvieron diferencias significativas en Maquiavelismo ni en el instrumento de género (BSRI).

Por último se clasificó el género de cada sujeto con base en los factores 1, 2,3 del BSRI quedando los siguientes grupos: femenino, masculino, andrógino e indiferenciado. Como se puede observar en la Tabla 3 la comparación entre estos grupos dio diferencias significativas en el F1: tácticas de Maquiavelismo; siendo el grupo de los andróginos los que utiliza más tácticas para la manipulación de los otros (media 2.6) seguidos de los catalogados como indiferenciados con una media de 2.4, masculinos (2.1) y femeninos (2). Además se obtuvieron diferencias esperadas entre los grupos de género con relación a los factores 1,2,3 del BSRI; la diferencia en el F1 afectividad- expresividad (que es uno de los factores de feminidad) se dio en el grupo femenino con una media de 6.5 seguido por los

androginos (6.3), masculinos (5.5) e indiferenciados (5); en el F2 instrumentalidad (que es el factor que mide masculinidad) la diferencia se dio en los andróginos con una media de 5.8 seguido de los masculinos (5.4), femeninas (4.2) e indiferenciados (3.8); y en el F3 abnegación-altruismo (que es el segundo factor de feminidad) la diferencia se dio en primer lugar en el grupo de andróginos (6.1) seguidos las femeninas (6), masculinos (5.2) e indiferenciados(4.8).

DISCUSIÓN

El propósito principal de este estudio fue investigar la relación existente entre Maquiavelismo y Género en una muestra no probabilística accidental de 29% de estudiantes de Psicología y 71% de trabajadores operativos/administrativos (ver Figura 1). Así mismo, conocer la relación de Maquiavelismo con variables sociodemográficas, tales como, edad, sexo y estado civil.

Como se puede observar en la figura 3, la muestra abarca sujetos de 17 a 63 años, de los cuales el 43% fueron hombres y 57% mujeres (ver figura 2), las edades en donde hay una mayor cantidad de sujetos es entre 17 a 27 años ya que es ahí en donde se encuentran el 90% de estudiantes y sólo 10% de los trabajadores.

Al analizar los resultados se encontró tanto en la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo como el Inventario de roles Sexuales, se obtuvieron las alfas de 0.69 y 0.89 respectivamente, aunque para el primero no se encontró una alta confiabilidad se puede considerar que los resultados de la aplicación de los instrumentos fueron validos para ésta investigación, por lo que se puede afirmar la adecuada selección de los mismos, la cual se realizó con la idea de utilizar instrumentos que hubieran sido desarrolladas para la población mexicana y probados en ella.

La comparación de medias de estudiantes y trabajadores arrojó diferencias estadísticamente significativas (ver Tabla 3) tanto en EMMMAQ (Maquiavelismo) como en el BSRI (género). En Maquiavelismo las diferencias se dieron en el F2: Inmoralidad y en el maquiavelismo total, en los dos casos la media de los estudiantes (3 y 3.2) fue mayor que la de los trabajadores (2.7 y 3) lo cual significa que los estudiantes tienen una moral menos convencional y son más maquiavélicos en general que los trabajadores.

Jones (1998) en su libro "El arte de la manipulación" menciona dos tipos de manipulación, la organizativa y la personal. Dentro de la manipulación organizativa, vemos que la manipulación ascendente es aquella que se practica con los superiores más poderosos donde la manipulación hacia arriba generalmente está confinada al nivel inmediato superior, la manipulación lateral se lleva a cabo con nuestros iguales, lo que comúnmente se conoce como "molestar a los demás" y por último la manipulación descendente parte del control de los

subordinados, donde uno de los principales valores de la manipulación descendiente es que proporciona una amplia base de información.

En el caso de los estudiantes la manipulación se da mas a nivel de lateral por lo tanto una posible explicación puede ser ganas de “molestar a los demás” según Jones (op. cit). A diferencia de los trabajadores, ya que la mayoría de ellos se encuentran en instituciones públicas en donde la manipulación ascendente del empleado no es tan importante para conservar su trabajo, lográndose así una socialización no manipulativa en este tipo de organizaciones porque su utilización no conseguiría muchos beneficios personales.

En los datos obtenidos se encuentra una correlación negativa entre edad y todos los factores de Maquiavelismo, pero sin ninguna significacancia estadísticamente hablando. Apoyando esta tendencia se encuentran Uribe-Prado (2001), Murdrack (1989, 1992) y Hunt y Chonko (1984), quienes reportaron que el Maquiavelismo declina con al edad. Esto puede ser debido a que los mayores ya han alcanzado una posición económica y social en comparación con los jóvenes que están tratando de adquirirla y son más impulsivos, por lo que pueden recurrir a la manipulación más frecuentemente.

La discusión constante entre la relación de maquiavelismo y sexo (usado como sinónimo de género; Flores, 2000) no ha traído resultados contundentes:

Chonko (1982) obtuvo resultados en donde la mujer obtuvo un puntaje más alto en maquiavelismo que el hombre además Rodríguez (2001) apoyando lo anterior menciona varios autores (Gable y Topol; Burnett, Hunt y Chonoko, 1986; Hunt y Chonko, 1984.

Por otro lado Rodríguez (2001) menciona que algunos otros autores (Nigro y Galli, 1995; Grupta, 1987a; Christoffersen y Stamo 1995; Uribe 2001) obtuvieron resultados contrarios a los anteriores en donde el hombre tiene un puntaje mayor en maquiavelismo que la mujer. Singhapakdi(1987) en una versión Hindú de Mach IV encontro la misma relación.

Pero la mayor cantidad de literatura encontrada está enfocada en la no diferencia entre hombre y mujeres esté es el caso de Zook en 1987; Okanes y Murria, 1980 en Rodríguez 2001 ; White (1993) ; Moore(1996); Yong(1994) usando una muestra de 90 Africano-Americanos, 35 Mexicano-Americanos, y 45 estudiantes Chino-Americanos; Webster (2002).

Los resultados de esta investigación respecto a la relación entre Maquiavelismo y sexo apoyan el tercer grupo de investigaciones, sin encontrar diferencias estadísticamente significativas entre tales.

El número de sujetos no pudo ser un factor influyente en el resultado debido a que el 43% fueron hombres y el resto mujeres (57%).

Según Webster (2002) tales resultados (no diferencia significativamente entre hombre y mujeres) no son inexplicables dado el número de mujeres que ha entrado a la fuerza laboral en las últimas generaciones. Esto ha afectado sin duda sus creencias.

En adición con lo anterior Catothers (1999) en su estudio demuestra que las mujeres que tienen empleos en lugares catalogados como masculinos reportan patrones estereotípicamente de influencia masculinos y en sitios femeninos utilizan tácticas femeninas.

Se encontró a través del Anova que no hubo diferencias significativas entre las medias de los grupos (solteros, casados, divorciados o en unión libre) lo que no coincide con lo encontrado por Uribe-Prado (2001) y Hunt y Chonko (1984).

Este resultado apoya los resultados obtenidos en los rangos de edad ya que la mayor parte de los solteros tienen una edad menor que los casados, divorciados o que viven en unión libre. Además otra parte de solteros son de sector público y según Uribe-Prado(2001) los trabajadores del sector privado presentaron una media mayor en maquiavelismo que los de sector público porque en el sector privado hay mayor competencia para obtener y mantener un puesto que en sector público, por lo que los individuos de ese tipo de empresas requieren utilizar mayor cantidad de estrategias para manipular en situaciones de poder que los de sector público, que llegan y mantienen su lugar sin depender tanto del tipo de liderazgo que ejerzan o del conocimiento que tengan. Además de que en las empresas el efecto del desempeño se ve generalmente a través de la producción y las ganancias o pérdidas para la empresa.

Otro de los propósitos del presente estudio fue identificar cuáles son las diferencias que existen en cuanto al género (femenino, masculino, andrógino e indiferenciado) en el nivel de Maquiavelismo. En primer lugar, se hizo la clasificación de los sujetos en los cuatro roles de la prueba de Bem (BSRI).

Los resultados revelaron que (ver Figura 5) de las mujeres sólo el 10% fueron clasificadas como femeninas 27% masculinas, 19% androginas y 44% indiferenciadas, esto se puede explicar debido a que las mujeres de esta muestra son trabajadoras y eso provoca que adquieran características consideradas como

masculinas para adaptarse a un medio laboral (considerado masculino) afectando así sus roles (Webster, 2002) por eso también se explica el mayor porcentaje de mujeres masculinas ya que esto provee una mejor adaptación al medio laboral en el que se encuentran. Y el 19% son andróginas que son personas que tienen la capacidad para alejarse del rol sexual tradicional e incluyen en su repertorio conductual características tanto masculinas como femeninas (Bem, 1974; Hemreich y Stapp, 1974; Acuña, 1991).

En grupo de hombres por su parte sólo el 5% fueron clasificados como femeninos, 34% como masculinos, 16% de andróginos y 45 % de indiferenciados (ver figura 6), lo cual era esperado en el caso de los femeninos ya que en una sociedad tan machista como es la sociedad latinoamericana (Comas-Díaz 1987, citado por Hyde, 1995) las características femeninas incluidas las emociones les resta poder a los hombres como lo afirma Nwaneri (1997), otra de las posibles explicaciones esta basada en los estereotipos según David y Brannon que dentro de su lista de rasgos masculinos incluye evitar la femineidad, 1976; un alto porcentaje sigue cumpliendo con el esquema de género masculino en los hombres lo cual es esperado en este tipo de sociedad como se mencionó anteriormente; nótese que tanto los andróginos hombres como andróginos mujeres son un número muy reducido en los dos grupos, lo cual demuestra lo mucho que nos cuesta incluir roles no tradicionales, masculinos para las mujeres y femeninos para los hombres por una resistencia propia de la cultura, por su rigidez (Comas-Díaz 1987, citado por Hyde, 1995).

Es importante recalcar que en el grupo de mujeres y en el grupo de hombres solo el 19% y 16% respectivamente fueron catalogados como andróginos lo que parece corresponder con el tipo de personalidad del mexicano que Díaz-Guerrero (1988) identificó y llamó control interno activo. Estas personas son exitosas (actúan sobre el medio, están orientadas a metas y logros) y al mismo tiempo, son afectivos y expresan sus sentimientos y simpatía por los demás, afirmativos, educados y corteses. Así, señala Díaz-Guerrero (op. cit), estos individuos han introyectado lo mejor de la cultura mexicana (son personas que piensan antes de actuar, progresan en la vida, son más cautelosos y audaces son obedientes y respetuosos, sin ser sumisos). Parece, entonces, que modifican el medio sin descuidar las relaciones sociales. Los sujetos andróginos que poseen características instrumentales (es decir buscan influir sobre el medio), dada la cultura mexicana, dejan de lado la importancia de la afiliación con los demás, y así, poseen atributos que les permite una adaptación a la sociedad mejor que los individuos de los otros roles sexuales.

Además Pleck (1974) considera que la andróginia constituye una etapa del desarrollo y según esa tesis la mayor cantidad de la muestra de este estudio no ha alcanzado ese grado de desarrollo.

El mayor porcentaje de hombres y de mujeres según los resultados del BSRI obtuvieron un género catalogado como indiferenciado 45% y 44% respectivamente. Según Acuña 1991 estos sujetos se ven a sí mismos que no son triunfadores ni perdedores, ni eficientes ni ineficientes, ni corruptos ni rectos, no están deprimidos, pero tampoco contentos, etc. Son por lo tanto, personas bastante mediocres. Además según Díaz- Guerrero (1998) llamó a estos sujetos personas con control externo pasivo. Estos individuos son poco exitosos, rebeldes, cínicos y principalmente oportunistas que actúan conforme a las circunstancias, para obtener el mayor beneficio posible, o sea que son amorosos, corruptos, amigables, o sus opuestos según les convengan.

Es explicado también desde el punto de vista institucional ya que la mayor parte de la muestra (55%) son de instituciones públicas y como se dijo anteriormente éste tipo de institución por su estructura hace que los trabajadores conserven su "lugar" sin importar el liderazgo o conocimiento que tengan y además pasa una situación similar con los estudiantes (31% de la muestra) ya que éstos conservan su lugar a costa de poseer o no poseer las características antes mencionadas.

En la tabla 2 se puede observar que la edad fue inversamente proporcionales con todos los factores del Inventario de Roles Sexuales pero los significativos fueron el factor 1 (afectividad-expresividad) a mayor edad menor efectividad- expresividad y en el factor 2 (instrumentalidad) a mayor edad menor instrumentalizad. Lo cual nos indica que las características catalogadas como femeninas (factor 1) y las consideradas como masculinas (factor 2) según el BSRI van disminuyendo con la edad.

López (2001) en sus resultados observó que la mayor proporción de respuestas basadas en los estereotipos fueron dadas por jóvenes ya que éstos tienen una mayor identidad de género que los adultos.

Rivera (2001) por otro lado enfatizó que en diversas investigaciones han demostrado reiteradamente que los rasgos instrumentales (masculinos) y expresivos (femeninos), asignados tradicionalmente de manera diferencial a hombres y mujeres, en realidad se derivan de procesos de socialización y endoculturación.

Lo anterior tiene que ver con la construcción social de género y podemos enriquecer nuestro análisis si nos remitimos a la propuesta de Giddens (1995) y vemos el funcionamiento de la sociedad y el papel de los actores sociales dentro de ésta, como un proceso de doble estructuración, pues por una parte la asignación de roles, funciones y tareas la llevan a cabo y reproducen los mismo hombres y mujeres a los que se les impone estos, y por otra, esa asignación es modificada, negociada y transgredida en la vida diaria por estos mismos actores. Hay que aclarar que en los casos de transgresiones mayores los miembros de la

sociedad en general (y en particular la familia) se encargan de estigmatizar, eliminar y/o sancionar los comportamientos que se salen de la norma.

Para (Medina, 1998) desde el momento del nacimiento el (la) niño(a) ingresa a un mundo simbólico previamente construido, recibiendo una compleja herencia de hábitos, usos, lenguajes y significados del entorno preexistente, paulatinamente, se irá apropiando de esos símbolos a través de un proceso dialéctico. “De esta manera, el(la) niño(a) se somete activamente a las andadas del mundo simbólico que le rodea, se las apropia y las revierte en significados nuevos que serán andadas para alguien más que después las revertirá” . Lo cual nos indica el grado de variabilidad que puede haber en el concepto género a lo largo de del tiempo.

Pleck (1974) nos da una explicación muy interesante ya que sostiene que las personas atraviesan varias etapas en relación con su comprensión de los papeles asignados a los géneros. Básicamente, ha aplicado la teoría cognitivo-evolutiva a la comprensión de los niños respecto a los papeles asignados a los géneros, y ha ampliado su teoría para describir a los adolescentes y a adultos. Según la teoría de Pleck, hay tres etapas de desarrollo en relación con los papeles asignados a los géneros que evolucionan de forma paralela a las del desarrollo moral de los niños, la fase premoral o preconventional, y los deseos de ver gratificados sus propios impulsos dominan a los niños, que solo tratan de ser buenos para evitar el castigo. En la correspondiente primera etapa del desarrollo del papel asignado al género, los conceptos relativos a dicho papel están desorganizados. Quizá el niño no sepa siquiera su propio género y no han adquirido los conceptos de identidad de género ni de constancia de género. En la segunda etapa del desarrollo moral, de conformidad con el papel convencional, el niño entiende las reglas y se adapta a ellas para seguir en la mayoría de los casos, la aprobación de los demás, sobre todo de las autoridades dadas. En la correspondiente segunda etapa del desarrollo del papel asignado al género, los niños conocen las reglas que rigen la asignación de papeles a los géneros y están muy motivados para adaptarse a ellas, así como para hacer que los demás se adapten. En esta etapa comienza en la primera infancia y es probable que alcance su máximo nivel en la adolescencia, cuando la adaptación a los papeles de cada género es mayor. En la tercera etapa del desarrollo moral, la fase preconventional, el juicio moral se hace sobre la base de principios interiorizados y asumidos por el yo, en vez de fundarse sobre las fuerzas externas. En la correspondiente tercera etapa del desarrollo del papel asignado al género, las personas procuran trascender las limitaciones de los papeles impuestos por la sociedad a cada género; individuos desarrollan una andrógina psicológica como respuesta a sus propias necesidades y valores interiores.

Según Burnett (1986) generalizar que los hombres son más manipuladoras que las mujeres o viceversa es imposible, siempre hay que delimitar el contexto o marco referencial de la investigación. Habrá estudios o situaciones donde las mujeres sean más manipuladoras que en otros, donde la estrategia que ha escogido le resulte exitosa y la misma resulte fracasante para un hombre, tomando en cuenta el rol que desempeña cada uno. “La relación de que las mujeres son menos manipuladoras que los hombres a través de todos los grupos en nuestra sociedad no es garantía”.

Pero la manipulación ha sido considerada como rasgo masculino, ya que este es más consistente con el estereotipo o rol sexual masculino establecido. Los resultados estándar de la escala Mach V son buenos predictores de la conducta manipuladora en hombres pero no en mujeres. Ya que hasta el momento los resultados encontrados por Christie y Geis apuntan a los hombres como dominantes en la conducta manipuladora (Domeslsmith y Dietch, 1978).

De ahí la raíz de esta investigación y según los resultados aunque no tuvieron relación significativa si se nota una correlación negativa entre Maquiavelismo con los factores de feminidad F1 (afectividad-expresividad) y F3 (abnegación altruismo), a mayor Maquiavelismo total menor feminidad además esto queda apoyado con la correlación positiva que hay entre maquiavelismo total con el Factor 2 (instrumentalidad) que mide el nivel de masculinidad, lo cual significa que a mayor masculinidad mayor Maquiavelismo total.

Estos resultados refutan los resultados obtenidos por Nigro (1985) quién dijo que la baja masculinidad podría ser asociada con un mayor maquiavelismo. Y apoyados por los resultados empíricos de Krampen (1990) en donde se reporto que en el caso del maquiavelismo hubo una diferencia significativa entre masculinos, femeninos y andróginos, siendo los masculinos más maquiavélicos que los otros dos.

CONCLUSIONES

La manipulación ocurre en algunas de las relaciones humanas tanto públicas como privadas por lo que es de suma importancia conocer más sobre el tipo de relaciones maquiavélicas a todos los niveles para tener una mayor comprensión de esas relaciones y utilizar ese conocimiento para un mayor beneficio de la sociedad.

La investigación psicológica así como sus constructos deben de ser validas culturalmente para poder expresar las diferentes concepciones de este último en una cualquier sociedad, en éste caso la EMMMAQ y BSRI han tenido un proceso consolidado para la cultura mexicana

La importancia cultural radica principalmente en cómo estas diferentes culturas pueden llegar a afectar la manera en que el maquiavelismo se presenta pero también es importante señalar que pueden existir tantos tipos de manipulación como personas y situaciones se presentan.

No es claro si los estudiantes de Psicología están respondiendo a una imagen o representación de un psicólogo o si el proceso de socialización durante la formación profesional influye en sus actitudes

La edad y el maquiavelismo si tiene una relación consistente en muchos estudios siendo la mayor edad un signo de menor maquiavelismo y viceversa. El estado civil también está relacionado pero tiene que ver más con la edad que con el estado civil en sí mismo.

El género sigue siendo considerado como sinónimo de sexo biológico sin tener la comprensión consciente de los diferentes roles que hoy en día difieren de los considerados en otro tiempo por ejemplo como son la inclusión masiva de las mujeres al ámbito laboral y el mayor cuidado de los hijos por parte de los hombres.

Por otro lado como las mujeres han dejado de tener los roles tradicionales para adoptar más características masculinas a diferencia de que los hombres se resisten más a adoptar las características femeninas lo que provoca una mayor capacidad de las mujeres para adaptarse a cualquier ámbito ganando campo en el laboral.

Es importante recalcar como las personas catalogadas como indiferenciadas son muchas las cuales representan una forma de enfrentar la vida, dejando a un lado las creencias de género y creando en general personas mediocres pero esto tiene mucho que ver con el lugar y la circunstancia en que se desarrollan y se socializan

de tal manera que las organizaciones o en otras situaciones donde conservar el puesto no esta en función de su rendimiento provoca comportamientos similares.

El número incipiente de personas catalogadas como androginas refleja el grado en que todavía nuestra sociedad esta muy rígida con respecto a los roles sexuales ganando campo las mujeres ya que para los hombres tener características femeninas es percibido como perdida de virilidad; también.

Por último se acepta la hipótesis nula la cual significa que no hay relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y género sólo en uno de los factores de Maquiavelismo fue significativa F1: tácticas de influencia.

LIMITACIONES

El trabajo tuvo una muestra pequeña de estudiantes; eso provoco que los resultados se sesgaran más hacia los trabajadores; además de lo difícil que es acceder a las organizaciones sin que a ellos les importe mucho el tema a tratar.

El trabajo realizado puede tener un mayor impacto, estudiando otras poblaciones para una comprobación significativa; además de realizar grupos iguales entre los 4 diferentes géneros propuestos por Bem (femenino, masculino, androgino e indiferenciado) para así determinar si hay una diferencia entre maquiavelismo y género.

La escala BSRI no fue suficientemente sensible a diferencias mexicanas, es decir, dado que algunos reactivos del mismo fueron validados en este país es evidente que existen otras características típicas de mujeres y hombres mexicanos no incluidos en este inventario.

Las características de género siguen siendo consideradas como características sexuales por lo que es difícil que este constructo sea tomado en cuenta como característica de la persona a contratar o que se tome en cuenta dentro de las organizaciones; siendo esto lo contrario como se demostró en este estudio.

La información por otro lado relacionada con este tema es muy escasa, no se le ha encontrado la utilidad que tiene, es por eso que las investigaciones realizadas se encuentra en dirección como se dijo anteriormente dentro de las variables sociodemográficas, pero no como una variable independiente, siendo que los géneros se han modificado con el paso del tiempo y aun más hoy en día que los roles dentro de la sociedad han cambiado drásticamente y ya no son tan rígidos como en el pasado.

REFERENCIAS

Acuña, L. (1991). Estructura factorial de inventario de roles sexuales de Bem de México: roles sexuales y su relación con el autoconcepto. Tesis de Maestría, UNAM, Méx.

Acuña, L. y Bruner, C.A. (1994) Estructura Factorial del Inventario de Roles Sexuales de Bem en México. Revista Interamericana de Psicología, 28(2), 155-168

Acuña, Laura. Bruner, Carlos A. (2001) Estereotipos de masculinidad y feminidad en México y en Estados Unidos. Revista Interamericana De Psicología (Venezuela), 2001. 35(1). 31-51 pp.

Ahmed, S. M. S., and Stewart, R. A. C. (1981) Factor analysis of the Machiavellian scale. Social Behavior and Personality, (9)1, 113-115.

Allende, F. (1984). La mujer ¿se siente inferior al hombre?. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM.

Allport, G.W., (1970) Psicología de la personalidad. Buenos Aires, Paidós.

Anastasi, A. (1964) Psicología Diferencial, Madrid: Aguilar.

Aziz, A., May, K., & Crotts, J. C. (2002) Relations of Machiavellian behaviors with sales performance of stockbrokers. Psychological Reports, 90, 451-460.

Backman, C.w. y Secord, P.F. (1971) Psicología Social y Educación. Argentina: Paidós.

Bakir, B. Yilmaz, U.R. y Yavas, I. (1996) Relating depressive symptoms to Machiavellianism in a Turkish sample. Psychological Reports, 90, 451-460.

Barwick, J. (1983). Psicología de la Mujer. Madrid: Alianza Editorial.

Beauvoir, S. (1962). The prime of life. Clevelan: World, 1962.

Beauvoir, S. (1981). El Segundo Sexo. Buenos Aires: siglo veinte.

Bem S.L. (1981) Gener Schema Theory: A Cognitive Account of sex Typing. Psychological Review. 88, 354-364.

Beneria L. Y Roldon M. (1987). Crossroads of class and gender. Chicago: The university of Chicago.

Biddle, B. J. (1979). Role Theory: Expectations, Identities and Behaviors. New York: Academic Press.

Bleichmar, E. (1985). El feminismo espontáneo de la histeria. Madrid: Antrophos.

Bobbio N., Matteucci N. y Pasquino G.(1970), Diccionario de Política, 7º edición corregida y aumentada. Siglo XXI Editores.

Borbolla, G. (1970). Algunos aspectos sobre la conducta sexual humana. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM.

Boulding, K.E. (1993). Las tres caras del poder. España: Paidós.

Brown, Eva C.; Guy, Rebecca F.(1983) The Effects Of Sex And Machiavellianism On Self-Disclosure Patterns. Social Behavior y Personality: An International Journal; 11 (1).

Burguess, A. (1985). Rape and Sexual Assault. New York: Garland Publishing, Inc.

Burnett, John. J, Hunt, Shelby, D.,Chonko, L.B (1986) Machiavellianism across sexes: an examination of marketing professionals. Psychology Reports. 59, 991-994.

Bustos, O.(1988)Socialización, papeles (roles) de género e imagen de la mujer en los medios masivos de comunicación: ¿quiénes perciben los estereotipos difundidos?. En V. Salles y McPhail (eds). La investigación sobre la mujer: informes en sus primeras versiones. México: El Colegio de México, PIEM.

Bustos O. (1994) La formación del Género: El Impacto de la Socialización a través de la Educación. En Antología de la Sexualidad Humana. México: CONAPO-PORRUA.

Bustos, O. (1996). La Familia en la Socialización de los Roles Sexuales Ponencia Presentada en el Centro de Desarrollo Infantil Gesell. México, D.F.

Cardel R. (1991) Escritos políticos y vida de castrucción castracani / Maquiavelo nicolas, Mexico : UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Seminario de Cultura Mexicana.

Chabod, F.(1964/1987). Escritos sobre Maquiavelo. Sección de obras Historia. Fondo de cultura económica. México.

Chonko, L. B. (1982) Machiavellianism: sex differences in the profesion of purchasing management. Psychological Reports. 51, 645-646.

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

Christie, R., y Lehman, S. (1970) The structure of Machiavellian orientations. In R. CIE-10 (1993) Trastornos mentales y del comportamiento, Madrid, Mentor.

Claval. Paul. (1982) Espacio y poder. México:Fondo de Cultura Económica.

Cyriac, K. y Dharmaraj, R. (1994). Machiavellianis in Indian Managment. Journal of Business Ethic, 13, 281-286.

Dasares (1977), Diccionario ideológico de la lengua española, Barcelona: ed. Gustavo Gili.

David, D. y Brannon, R. (1976). The male sex role: Our culture's blueprint of manhood, and what it's done for us lately. In David, D. y Brannon, R. (Eds.), The forty-nine percent majority: The male sex role (pp. 1-45). Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company.

De Beauvoir, S. (1949). El segundo sexo. Buenos Aires: Sudamericana.

Deleuze, G., (1987) Foucault. España: Editorial Paidós. p.87.

Diaz-Guerrero, R. (1996). Psicología del Mexicano. México: Trillas

Diccionario de la Lengua española (1984). Madrid, España: Real Academia Española/espasa-Calpe.

Domelsmith, David, E., Dietch, J.T. (1978). Sex difeferences in the relationship between machiavellianism and self-disclosure. Psychological Reports. 42, 715-721.

DSM-IV (1995) Manual Diagnóstico y Estadístico de Trastornos Mentales. Barcelona, Mascon.

Duveen, G. (1988) The Development of Social Representations en: La gènesis des representations sociales Québec: Éditiones Nouvelles.

Eliot, T.S. (1927/1996). Moral y política. Nexos 1996, 220, 50-63

Enciclopedia Universal Ilustrada. Europea-Americana (1930) Editrial Espasa-Calpe. España.

Engels, R. (1987). El origen de la familia, la propiedad privada y el estado, México: Premia.

Falbo, T., Peplau, L.A. (1980). Power in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology. 38 (4), 618-628.

Fernández F., Ética y política en la obra de Antonio de Gramsci, Comunicación a un Congreso sobre Gramsci: Torino, XII/1997.

Flores, F. (2000). Psicología Social y género. El sexo como objeto de representación social, México, Mc. Graw Hill/UNAM/DGAPA, 80p.

Flynn S., Reichard M. y Slane S. (1987). Cheating as a function of task outcome and Machiavellianism. The Journal of Psychology. 12(5), 423-427.

Foucault, M. (1983) El discurso del poder. México: Folios.

Freud, S.(1905) "Tres ensayos de la Teoría Sexual". En Obras Completas Vol. 7 Buenos Aires: Amorrortú.

Friedan, B. (1974). La Mística de la Feminidad. Madrid: Jucar.

Galli, Ida; Nigro, Giovanna; Krampen, Gunter.(1986). Multidimensional locus of control and Machiavellianism in Italian and West German students: Similarities and differences. Applied Psychology: An International Review. 35(4) 453-461.

Giddens, A. (1995). La construcción de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración, Buenos Aires, Amorrortu, Editores.

Giner, S. (1976) Diccionario de Ciencias Sociales. Tomo II, Instituto de Estudios Políticos: Madrid.

Goldsmith, M. (1986). "Debates Antropológicos en torno a los estudios sobre la mujer". Nueva Antropología, 30, 147-171.

Greenlee, J.S., Cullinan, C.P. y Morad, D.A. (1995), Psychological Reports, 76, 375-378.

Grupta, M.D.(1987) Machiavellianism of different occupational groups. Indian Journal of Psychometry and Education, 18(2), 95-100.

Hellriegel D. and Slomm J. W. (1998) Administración. México, Internacional Thomson Editores.

Hernández J. E. (2005), Relación entre Maquiavelismo y niveles jerárquicos en las organizaciones, Tesis Licenciatura. UNAM.

Hierro, G. (1985). Ética y Feminismo. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Hunter, J. E., Boster, F. J., & Gerbing, D. W. (1982) Machiavellian beliefs and personality: Construct invalidity of the Machiavellian dimension. Journal of Personality and Social Psychology, 43(6), 1293-1305.

Hwang Kwang Kuo; Marsella, Anthony J.(1977). [The Meaning And Measurement Of Machiavellianism In Chinese And American College Students.](#) Journal of Social Psychology, Vol. 101 Issue 2, p165, 9p

Hyde, SH. J. (1995) Psicología de la mujer la otra mitad de la experiencia. Ed. Morata, Madrid, España. P 509.

Javidan, M., Bemmels, B., Devine, K.. S., y Dastmalchian, A. (1995), Supervisor y sexo subordinado y la aprobación de supervisores como modelos a imitar, 48 de relaciones humanas, 1271 - 1284.

Jones William (1998). El arte de la manipulación. Teoría y práctica para dominar a los demás. Editorial Selector. México.

Kolb, L.C. (1970) Psiquiatría clínica moderna. México, Prensa Médica Mexicana.

Krampen, Günter; Effertz, Britt; Jostock, Ursula; Müller, Beatrix(1990). Gender differences in personality: Biological and/orpsychological? European Journal of Personality, 4(4).

Kuo, H. K., & Marsella, A. J., (1977) The meaning and measurement of Machiavellianism in Chinese and American college students. Journal of Social Psychology, 101, 165-173.

Lamas, M. (1996). El género: la construcción cultural de la diferencia sexual, México, PUEG/Miguel Ángel Porrua.

Lara Cantú, Asunción. (1988), Comparación entre la descripción del propio rol sexual y las expectativas sociales del mismo. Revista Mexicana De Psicología, México 5(2).

Lara Cantú, Ma. Asunción. (1989), Rasgos masculinos y femeninos en parejas: Autodescripción y descripción del conyuge; similitud o diferencia de roles. Revista Mexicana De Psicología, México.6(1). 35-43 pp.

Lara, Ma.Asunción. (1991). Masculinidad, Femenidad y Salud mental. Importancia de las características no deseables de los roles de género. Salud Mental, México 14(1).

Lloyd, B., y Duveen, G. (1990). A Semiotic analisis of the development of social representation of gender. En: Social representation and the developmentof Knowledge. Great Britain, Cambridge: University Press.

Lobato, A. (2003) Estudio psicométrico del inventario de evaluación de la personalidad (PAI) en estudiantes universitarios mexicanos. Tesis de Licenciatura. UNAM:

López, S. (2001). Los significados del poder de la masculinidad tradicional. Tesis de Licenciatura. UNAM

López Zafra, Esther. López Sáez, Mercedes.(2001). Por qué las mujeres se consideran más o menos femeninas y los hombres más o menos masculinos. Explicaciones sobre su autoconcepto de identidad de género. Revista De Psicología Social (España). 16(2). 193-207 pp.

Maccoby, E. (1972). Sexo y Temperamento. Buenos Aires: Paidós.

Maquiavelo N. (1981). El Príncipe. México. Editores Unidos Mexicanos (trabajo original publicado en 1513)

Mc Combie, Sh. (1980). The rape crisis Intervention Handbook. New York: Plenum Press.

McLean, P.A. y Jones, D.B. (1992). Machiavellianism and business education. Psychological Reports, 71, 51-58

McLean, Paula A; Jones, Dbrian (1992). Machiavellianism and business education. Psychological Reports. Vol 71(1), 57-58.

Mead, M. (1947). Sexo y temperamento en tres sociedades primitivas. Buenos Aires: editorial Paidós.

Medina (1998). La dimensión sociocultural de la enseñanza: La herencia de Vigotsky. México:ILCE.

Meising, P. y Preble, J. F. (1985). A comparación of five business philosophies. Journal of business ethics. 4, 465-476

Miranda, L. (2003) Rol de Género. Tesis de Licenciatura. UNAM.

Monroy, Z. (1979). Sexualidad y Sexismo en la Sociedad Capitalista. Tesis de Licenciatura. UNAM.

Moore, S. y Katz, B. (1997). Surgical Residents Scores on Measures of Machiavellianism and Physician's Uncertainty. Psychological Reports, 80, 456-458.

Moore, Shirley; Katz, Barry (1996) Psychiatric residents scores on Machiavellianism. Psychological Reports. 78, 888-890.

Moss J. (2005). Race Effects on the Employee Assessing Political Leadership: A Review of Christie and Geis' (1970) Mach IV Measure of Machiavellianism, Journal of Leadership & Organizational Studies. 11(2).

Murdack, P.E. (1989). Machiavellianism and Locus de control: A Meta-Analytic Review. The Journal of Social Psychology, 130(1), 125-126.

Murdack, P.E. (1992). Additional evidence on age-related. Differences in machiavellianism in an adult sample. Psychological Report, 70, 1210.

Nigro, G. (1980) Sex. Role Identity and Machiavellianism, Psychological Reports. 56(3). 863-866.

Nwaneri, Helen.(1997), [Nigeria: Gender stereotypes and power equality.](#) Women's International Network News, 23 (4), p40.

Oakley, A. (1977). La mujer Discriminada. Madrid: Bebate.

Olvera, m. (1987). La violación: Una expresión de poder con consecuencias biopsicosociales. Tesina. Fac. Psicología UNAM.

Panitz, E. (1989) Psychometric investigation of the Mach IV scale measuring Machiavellianism. Psychological Reports (64), 963-968.

Pearsons, T., y Bayles, R. (1955). Stater, family, socialization and interaction process. Glencoe: Free Press.

Pervin, L.A. (1996) El área de la personalidad. México, Mc Graw-Hill.

Pervin, L.A. y Oliver P.J. (1999) Personalidad, teoría e investigación. México, Manual Moderno.

Piaget, J. (1980) La formación del símbolo en el niño. México: Fondo de Cultura Económica.

Pleck, Joseph.(1974) Men and Masculinity, Prentice-hall.

Plon (1907), Maquiavelismo y anti-maquiavelismo, 1 era. parte.

Ramanaiah, N. V., Byravan, ?., and Detwiler, F. R. J. (1994) Revised NEO personality inventory profiles of Machiavellianism and non-Machiavellian people. Psychological Reports, 75, 937-938.

Ray, John J..(1983) [Defective Validity Of The Machiavellianism Scale.](#) Journal of Social Psychology, Vol. 119 (2), p291, 2p

Rivera Aragón. Sofía. Sánchez Aragón, Rozzana. (2001). Rasgos instrumentales (masculinos) y expresivos (femeninos), normativos (típicos e ideales) en México. Revista Latinoamericana De Psicología 33(2). 131-139 pp.

Rivera Medina, Eduardo (19922). Poder, privilegio y penuria: reflexiones en torno a la masculinidad. Revista Interamericana De Psicología (Venezuela) 26(1). 1-17 pp.

Robbins S.P. (1999), Comportamiento Organizacional, (8 edición) México:Prentice Hall.

Rodríguez, F.G. (2001). Estudio preliminar de la escala Mach IV en una muestra de trabajadores mexicanos. Tesis licenciatura. UNAM.

Rosales, O. (2000). El género(masculino, femenino, androgino, indiferenciado) y su diferencia con el motivo de logro entre hombre y mujeres en el deporte. Tesis de licenciatura.

Rosaldo, H. (2002). La historieta, vinculación y desvinculación con la vida social cotidiana por la construcción social, la agresión y el poder. Tesis Licenciatura. UNAM.

Rosen, Lynn Halper.(1997).Responsibility as a moderator variable of Machiavellianism and power styles in women.Source Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences y Engineering. 57(9-B).

Rubin, G. (1986). "El tráfico de Mujeres: Notas sobre la economía Política del Sexo". Nueva Antropología, 30, 94-145.

Sacristán, F. (1995) El desarrollo de las nociones de género en el niño: La naturaleza social del conocimiento. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM. México.

Secord, P.F. y Backman, C.W. (1979). Psicología Social, México: Mc Graw-Hill

Serrat, E.A. (1994). Género y Poder: la construcción imaginaria de la subjetividad política femenina. Tesis Maestría. UNAM.

Shaw, M.E. y Constanzo, P.R. (1970). Theories of Social Psychology. New York: Mc Graw Hill.

Siegel, L. (1972). Psicología Industrial. Ed. Continental, México.

Singhapakdi, Anusorn; Marta, Janet KMullin; Attia, Ashraf; Vitell, Scott J.(1993) Some important factors underlying ethical decisions of Middle-Eastern marketers. International Marketing Review.21(1)

Singhapakdi, Anusorn; Vitell, Scott J.(1987) Machiavellianism of different occupational groups. Indian Journal of Psychometry y Education. 18(2). 61-66.

Skinner, N.F., Giokas, J.A., Hornstein, H.A. (1976). Personality correlates of Machiavellianism: I Consensual validation. Social Behavior and Personality, 4, 273-276.

Sloan, W. D., Near., Miller, R.R. (1998) Individual Differences in Machiavellianism as a Mix of Cooperative and Explorative Strategies. Evolution and Human Behavior. 19, 203-212.

Spence, J.T. y Helmreich, R.L. (1978). Masculinity and Feminity their Psychological Dimensions, Correlates and antecedents. Austin: University of Texas Press.

Stimb, J.B. (1985). “What’s the difference? How men and woman compare. New York: William Marrow and Co.

Szasz, J.L. (1998) [Partnership Is Power-Women And Men For Gender Equality](#). Women's International Network News, 2000, 26 (2), p7.

Tamborni, Ron; Stiff, James; Zillmann, Dolf.(1987) Preference for graphic horror featuring male versus female victimization: Personality and past film viewing experiences. Human Communication Research. 13(4) 529-552.

Torres Velázquez. Laura Evelia. Salguero Velázquez. María Alejandra. Ortega Silva, Patricia (2001). Concepto sobre maternidad y paternidad desde lo femenino y lo masculino. Ensenanza E Investigacion En sicología(Mexico) 6(1). 73-81 pp.

Touraine. A. (1965). Sociología de la Acción. Ariel.

Tucker, L. R., y Lewis, C (1973) A reliability coefficient for Maximum Likelihood Factor Analysis. Psychometrika, 38, 1-10.

Türker Özkan, Timo Lajunen (2005). Masculinity, Femininity, and the Bem Sex Role Inventory in Turkey . Sex Roles . Vol. 52(1-2) p. 103-110 .

Uribe-Prado, J.F. (2001). Maquiavelismo: Conceptualización, medición y su relación con otras variables. Tesis de doctorado. UNAM.

Uribe-Prado, J.F.(1997) ¿Maquiavelismo en las organizaciones?. Administrare Hoy. 4(44), 6-10.

Velazquez, C. (1985) Influencia del rol sexual en la diferenciación social de la privacidad y territorialidad en parejas mexicana. Tesis de Licenciatura. UNAM.

Vleeming, R.G. (1979), Psychological Reports, 44, 295-310.

Wai-Sum Siu.(2003) [The applicability of the MACH IV scale to banking executives in Hong Kong, Singapore and Australia: A research note](#). The Service Industries Journal. 23(5); p. 150

Webster, R.L. ,Harmon H. A.,(2002) Comparing Levels of Machiavellianism of Today's College Students with College...Teaching Business Ethics; 6, 4.

White, Charles S. (1993) Relationships between assertiveness, Machiavellianism, and interviewing success in a screening, Psychological Reports; 73(3).

Wilson, D.S., Near, D. y Miller, R.R. (1996). Machiavellianis: A synthesis of evolutionary amd psychological literatures. Psychological Bulletin, 199 (2), 285-299.

Wilson, D.S., Near, D. y Miller, R.R. (1998). Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies. Evolution and Human Behavior, 19(2), 203-212

Yong, Fung Lan.(1994). Self-concepts, locus of control, and Machiavellianism of ethnically diverse middle school students who are gifted. Roeper Review. Vol 16(3)

Zook, Avery; Sipps, Gary J.(1987) Machiavellianism and dominance: Are therapists in training manipulative? Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training. 24(1), 15-19.

ANEXOS

ANEXO 1

EMMMAQ(URIBE-PRADO)

INSTRUCCIONES

Para contestar utiliza la **HOJA DE RESPUESTAS**, debiendo señalar con pluma o lápiz en los cuadros correspondientes aquel que describa mejor tu forma de pensar, sentir o actuar. Debes contestar **COMO ERES SIEMPRE, NO COMO TE GUSTARÍA SER** .

La hoja de respuestas tiene cuadros que contienen 6 posibilidades, donde el extremo izquierdo equivale a **TOTAL DESACUERDO** y el extremo derecho **TOTAL ACUERDO**, implicando que los cuadros intermedios significan los diferentes grados en que piensas, sientes o actúas respecto a lo que te sugiere la frase.

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.

No existen respuestas correctas o incorrectas
Tus respuestas son totalmente confidenciales y sólo se utilizarán por personal autorizado y capacitado

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 si 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
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 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 obtuvieran 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 llegan a utilizar empleados de otros jefes, se recomienda utilizarlos, desecharlos y después formar grupos nuevos

- Verifique que todos los espacios de las hojas de respuestas hayan sido llenados de acuerdo a las instrucciones

¡GRACIAS!

HOJA DE RESPUESTAS

EMMMAQ Dr. Jesús Felipe Uribe

TOTAL DESACUERDO TOTAL ACUERDO TOTAL DESACUERDO TOTAL ACUERDO TOTAL DESACUERDO TOTAL ACUERDO

1							17									33						
2							18									34						
3							19									35						
4							20									36						
5							21									37						
6							22									38						
7							23									39						
8							24									40						
9							25									41						
10							26									42						
11							27									43						
12							28									44						
13							29									45						
14							30									46						
15							31															
16							32															

Ocupación: _____ Edad: _____ años

Sexo: _____ Estado civil: _____

Prefiere trabajar: Solo () o en Grupo ()

GRACIAS

ANEXO 2

INSTRUMENTO BSRI

Ocupación: _____ Sexo: _____

INSTRUCCIONES: A continuación hay una lista de características de personalidad. Marque con una X en el número que mejor lo describa a sí mismo. Favor de no dejar ninguna característica sin contestar.

AFIRMACIONES:

Nunca o casi nunca es cierto (1)

Generalmente no es cierto (2)

Algunas veces o infrecuentemente (3)

Ocasionalmente es cierto (4)

Frecuentemente es cierto (5)

Generalmente es cierto (6)

Siempre o casi siempre (7)

1. Defiendo mis propias creencias	1	2	3	4	5	6	7	31. Autoconfiado(a)	1	2	3	4	5	6	7
2. Afectuoso(a)	1	2	3	4	5	6	7	32. Dispuesto(a) a ceder	1	2	3	4	5	6	7
3. Dedicado(a)	1	2	3	4	5	6	7	33. Con deseos de ayudar	1	2	3	4	5	6	7
4. Independiente	1	2	3	4	5	6	7	34. Atlético(a)	1	2	3	4	5	6	7
5. Simpatizo con los demás	1	2	3	4	5	6	7	35. Alegre	1	2	3	4	5	6	7
6. Voluble	1	2	3	4	5	6	7	36. Desorganizado(a)	1	2	3	4	5	6	7
7. Afirmaivo(a)	1	2	3	4	5	6	7	37. Analítico(a)	1	2	3	4	5	6	7
8. Sensible a las necesidades de los demás	1	2	3	4	5	6	7	38. Tímido(a)	1	2	3	4	5	6	7
9. Confiable	1	2	3	4	5	6	7	39. Ineficiente	1	2	3	4	5	6	7
10. Personalidad fuerte	1	2	3	4	5	6	7	40. Tomo decisiones fácilmente	1	2	3	4	5	6	7
11. Comprensivo(a)	1	2	3	4	5	6	7	41. Sensible a los halagos	1	2	3	4	5	6	7
12. Celoso(a)	1	2	3	4	5	6	7	42. Teatral	1	2	3	4	5	6	7
13. Imprimo energía a lo que hago	1	2	3	4	5	6	7	43. Autosuficiente	1	2	3	4	5	6	7
14. Compasivo(a)	1	2	3	4	5	6	7	44. Leal	1	2	3	4	5	6	7
15. Honesto(a)	1	2	3	4	5	6	7	45. Feliz	1	2	3	4	5	6	7
16. Tengo habilidades de liderazgo	1	2	3	4	5	6	7	46. Individualista	1	2	3	4	5	6	7
17. Presto a aliviar el dolor	1	2	3	4	5	6	7	47. De voz suave	1	2	3	4	5	6	7
18. Reservado(a)	1	2	3	4	5	6	7	48. Impredecible	1	2	3	4	5	6	7
19. Dispuesto(a) a tomar riesgos	1	2	3	4	5	6	7	49. Masculino(a)	1	2	3	4	5	6	7
20. Afectuoso(a)	1	2	3	4	5	6	7	50. Crédulo(a)	1	2	3	4	5	6	7
21. Adaptable	1	2	3	4	5	6	7	51. Solemne	1	2	3	4	5	6	7
22. Dominante	1	2	3	4	5	6	7	52. Competitivo(a)	1	2	3	4	5	6	7
23. Tierno(a)	1	2	3	4	5	6	7	53. Infantil	1	2	3	4	5	6	7
24. Creído(a)	1	2	3	4	5	6	7	54. Agradable	1	2	3	4	5	6	7
25. Dispuesto(a) a defender un punto de vista	1	2	3	4	5	6	7	55. Ambicioso(a)	1	2	3	4	5	6	7
26. Amo a los niños	1	2	3	4	5	6	7	56. No utilizo malas palabras	1	2	3	4	5	6	7
27. Diplomático(a)	1	2	3	4	5	6	7	57. Sincero(a)	1	2	3	4	5	6	7
28. Agresivo(a)	1	2	3	4	5	6	7	58. Actúo como un líder	1	2	3	4	5	6	7
29. Amable(a)	1	2	3	4	5	6	7	59. Femenino(a)	1	2	3	4	5	6	7
30. Convencional	1	2	3	4	5	6	7	60. Amigable	1	2	3	4	5	6	7