



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES

“RELACIÓN ENTRE MAQUIAVELISMO Y BIENESTAR
SUBJETIVO EN ESTUDIANTES DE TERCER SEMESTRE DE
LA FACULTAD DE PSICOLOGÍA”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA
PRESENTA:
RENATA GUADALUPE MARTÍNEZ PINEDA

DIRECTORA:

DRA. ALEJANDRA VALENCIA CRUZ

REVISOR:

DR. SAMUEL JURADO CÁRDENAS



MÉXICO D.F.

2013



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.

Agradecimientos

Mami Elena, gracias por darme todo tu apoyo, esfuerzo y dedicación para lograr cada uno de mis sueños. Te Agradezco infinitamente por esa paciencia para mis enojos, mis tristezas y mis angustias. Porque en cada momento procuras mi bienestar y felicidad, te quiero mucho.

Mami Dulce, gracias porque junto con mi mamá siempre me cuidaste y me quisiste como si fuera tu hija. Agradezco los sabios consejos que me brindaste en el momento exacto para no dejarme caer y enfrentar los momentos adversos.

A mis hermanos por ser parte importante de mi vida. A Alejandra por ser el ejemplo de una hermana mayor. A Ángel por todo el apoyo incondicional para lograr mis metas y a Enrique por apoyarme en las buenas y en las malas, por ser mi amigo y mi cómplice. Soy muy feliz y afortunada por tenerlos como hermanos.

A mi tío Ismael por recibirme en su casa y consentirme igual que a una hija. A mis tíos Ofelia, Pilar, Isabel, Tere, Rafael, Armando, Ignacio, por poner un granito de arena en la vida de mi mamá y en la mía, ya que contribuyeron para que pudiera llegar a esta meta.

A mis primos Michel, Mariana, Vianey, Alejandro, Mireya, José Herrera y Enrique Ortega por todo el cariño que me han ofrecido. Los quiero muchísimo, gracias.

Dra. Alejandra Valencia, gracias por el tiempo que me dedico para culminar este proyecto y por su asesoría en esta tesis. Dr. Samuel Jurado gracias por brindarme las herramientas para ser una persona asertiva. Lic. Miguel Ángel Luna gracias por sus valiosas aportaciones y observaciones.

Y finalmente no podían faltar todos mis amigos, especialmente Diana, Blanca, Marisol y Yair cómplices de carrera y de proyectos. Cada uno de ustedes se queda en lo más profundo de mi corazón donde jamás podré olvidarlos, gracias por motivarme a seguir adelante en los momentos de desesperanza, por confiar en mí y sobre todo por hacer de la escuela un lugar divertido y pasajero.

Contenido

Resumen	5
Introducción	6
Capítulo 1.0.- Antecedentes del Maquiavelismo.....	8
1.1 Pensamiento de Nicolás Maquiavelo.....	8
1.2 Definición de Maquiavelismo.....	11
1.3 Medición del Maquiavelismo	13
1.4 Manipulación, Poder e Influencia Social.....	17
Capítulo 2.0.- El maquiavelismo en la psicología	33
2.1 Definición de maquiavelismo en la psicología.....	33
2.2 Personalidad y maquiavelismo.....	35
2.3 Perfil del maquiavélico.....	38
2.4 Maquiavelismo y Psicopatología	39
2.5 Estudios sobre maquiavelismo.....	42
2.5.1 Maquiavelismo y Locus de Control.....	42
2.5.2 Maquiavelismo y Conducta materialista	43
2.5.3 Maquiavelismo e interacción social	45
2.5.4 Maquiavelismo y Profesión.....	47
2.5.5 Maquiavelismo y Variables Sociodemográficas	48
Capítulo 3.0.- Bienestar subjetivo	53
3.1 Orígenes del bienestar subjetivo	53
3.2 Conceptos de bienestar subjetivo.....	54
3.3 Mediciones del bienestar subjetivo.....	60
3.4 Dominios: predictores del bienestar subjetivo y variables clasificatorias	66
3.5 Personalidad y Bienestar subjetivo	70
3.6 Investigaciones de Bienestar Subjetivo realizadas en México.....	75

Capítulo 4.0.- Método	80
4.1 Justificación	80
4.2 Planteamiento del Problema	81
4.3 Objetivos.....	82
4.3.1 Objetivo General:	82
4.3.2 Objetivos Específico:	82
4.4 Hipótesis	82
4. 5 Variables.....	83
4.5.1 Definición Conceptual.....	83
4.5.2 Definición Operacional	83
4.6 Muestra.....	83
4.7 Instrumentos:	84
4.8 Tipo de estudio	86
4.9 Procedimiento.....	86
4.10 Análisis de Datos	86
Capítulo 5.0.- Resultados	87
5.1 Propiedades Psicométricas.....	87
5.2 Estadística Descriptiva.....	91
5.3 Relación entre las variables	92
Capítulo 6.0.- Discusión	97
Capítulo 7.0.- Limitaciones y Sugerencias	104
Referencias	106
Anexo 1	113
Anexo 2	115

Resumen

El propósito de este estudio fue investigar la relación que existe entre Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo, por lo que se utilizó una muestra no probabilística de tipo accidental, con un total de 104 estudiantes universitarios de la carrera de psicología de la UNAM. El rango de edad de los participantes varió entre los 18 y los 23 años, a los cuales se les aplicó la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) y la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo (EMMBSAR). Además se empleó la prueba t de Student y correlación de Pearson para el análisis estadístico. Cabe señalar que sólo se encontró una correlación negativa estadísticamente significativa entre una de las escalas de Maquiavelismo con una de Bienestar Subjetivo. Sin embargo no se encontraron rasgos de Maquiavelismo en los estudiantes universitarios de la muestra.

Introducción

El maquiavelismo tiene sus orígenes en las reglas para mantenerse en el poder que describe Maquiavelo en sus escritos, principalmente de su libro El Príncipe, que tienen como base principal la manipulación, la mentira y la crueldad; lo que le permite a un individuo tener el control sobre otros. (Uribe- Prado, 2010)

El constructo de maquiavelismo está pensado sobre todo en el ámbito laboral, su aplicación práctica está en las áreas de selección de personal y de evaluación de recursos humanos, ya que las empresas requieren personal con altos niveles de maquiavelismo. Por ejemplo, aquellas empresas que emplean vendedores para convencer a sus clientes de la manera más efectiva; otras, contratan profesionistas que por sus actividades requieren de manipular a los demás, por ejemplo abogados o administradores de empresas. Sin embargo, esto no quiere decir que en ámbitos cotidianos como la familia, los amigos, vecinos etc. no se presente.

Lo anterior, fue la principal razón que originó este estudio, ya que en aspectos teóricos, es de suma importancia conocer los rasgos que presentan las personas maquiavélicas y dar cuenta, en un primer momento, si ser maquiavélico produce bienestar subjetivo, para más tarde saber, por ejemplo, si los alumnos sujetos del presente estudio, son propensos a prevenir y utilizar dichos rasgos de manera productiva, ya sea en la escuela o en el ámbito profesional. Ya que como sostiene Uribe-Prado (2010):

El costo de ser maquiavélico puede ser negativo o positivo. Por ejemplo, si alguien lo es contra su propio grupo se vuelve insoportable ante ellos, pero si se trata de un líder que mediante ese recurso lleve a sus compañeros a obtener logros, se convierte en un héroe.

De esta manera, la investigación parte de la pregunta ¿Cuál es la relación que existe entre el Maquiavelismo y el bienestar subjetivo? Para fines de su desarrollo, el trabajo se constituye de cinco partes. El primer capítulo expone una breve reseña del pensamiento de Nicolás Maquiavelo que por medio de sus escritos principalmente de

su libro El Príncipe dio origen a lo que hoy conocemos como Maquiavelismo. Pasando a un breve análisis del concepto Maquiavelismo, los instrumentos psicológicos que se han desarrollado para medir este constructo y algunos componentes teóricos con los que se ha asociado dicho constructo tales como la manipulación, el poder y la influencia.

En el segundo capítulo se retoma el concepto de maquiavelismo en psicología y se recopila información de las características que conforman el perfil de la persona maquiavélica. Finalmente en este capítulo se revisan diferentes aproximaciones al estudio del maquiavelismo como locus de control, materialismo y variables socio-demográficas.

El capítulo tres está dedicado a analizar el origen del bienestar subjetivo, su definición, conceptos que tiene para varios autores entre ellos Diener (1984), Anguas (1997), Argyle (1992) etc. Se muestran los resultados de diversas investigaciones entre bienestar subjetivo y los dominios con los que se le ha asociado como la familia, dinero, pareja, amigos, personalidad etc. Por último se presentan las investigaciones realizadas en México.

El capítulo cuatro comprende la metodología empleada para esta investigación justificación, planteamiento del problema, objetivo, hipótesis, variables, tipo de estudio, muestra, instrumento, procedimiento y análisis de datos.

El quinto capítulo es una descripción cuantitativa de los resultados que se obtuvieron al aplicar los cuestionarios para saber si existe relación entre maquiavelismo y bienestar subjetivo: Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo y la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo, así como un análisis crítico sobre esta investigación donde se pretende dejar preguntas que induzcan a posteriores investigaciones.

Finalmente se presentan las limitaciones del presente trabajo y sugerencias para futuras investigaciones.

Capítulo 1

Antecedentes del Maquiavelismo.

1.1 Pensamiento de Nicolás Maquiavelo.

Es importante estudiar el pensamiento de Nicolás Maquiavelo para el presente tema de tesis, ya que el constructo que se trabajará es derivado de los escritos de Nicolás Maquiavelo, principalmente de su libro *El Príncipe*. El notable realismo y la crudeza con la que este autor describe el comportamiento humano motivaron a Christie y Geis (1970) a llamar al comportamiento de manipulación, descubierto por la CASBS Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta (CASBS por sus siglas en inglés), como Maquiavelismo.

Dichos autores en su tarea de llevar a cabo un análisis de contenido, no sólo del texto de *El Príncipe*, sino del pensamiento de Maquiavelo, estudiaron una serie de pensamientos y comportamientos expresados por el autor, que, en su momento, sirvieron para elaborar las primeras escalas (Mach IV y V) que median el maquiavelismo, considerado en tres factores: tácticas, moral y visión.

Nicolás Maquiavelo (1469-1527) fue un notable escritor florentino, quien vivió en Florencia en tiempos de Lorenzo y Pedro de Médicis. Originario de una familia noble empobrecida, siguió el oficio de su padre, estudió jurisprudencia y a los 25 años logró ocupar un puesto en el gobierno florentino como secretario de la República De Los Diez.

Su juventud coincidió con la grandeza de Florencia como potencia italiana, bajo el mandato de Lorenzo de Médici, El Magnífico. La caída de los Médici en Florencia ocurrió en 1494, el mismo año en el que Maquiavelo se integraba en el servicio

público. Durante su carrera como oficial, Florencia fue libre bajo el gobierno de una república, la cual duró hasta 1512, cuando los Médici regresaron al poder, y Maquiavelo perdió su puesto. Los Médici gobernaron Florencia desde 1512 hasta 1527, cuando fueron nuevamente retirados del poder; este fue el período de actividad literaria de Maquiavelo, y también de su creciente influencia

Entre los escritos más relevantes de Maquiavelo se encuentran: El príncipe, Historias de Florencia, La Mandrágora, Relatorías y Retratos. Su obra más famosa, El príncipe, la escribió cuando Italia se encuentra dividida entre el poder de la Iglesia católica, los grandes príncipes y señores feudales; el Estado nacional, como hoy se conoce, simplemente no existía. Maquiavelo escribe El Príncipe en lengua Italiana, para que estuviera al alcance de todos y posteriormente fue traducido a Latín para que estuviera al alcance de las elites y destinatarios políticos.

Además, *El príncipe* fue escrito en forma de ensayo, en el que utiliza una retórica sofisticada y compleja, no obstante a través de sencillos casos prácticos sobre los secretarios de los príncipes de Italia que habían perdido sus estados se centra en los actos que realmente eran hechos por los príncipes para conquistar y conservar el poder, interpretaciones de ejemplos históricos, y claras recomendaciones pragmáticas, revelan los secretos para conservar el poder.

En el libro *El príncipe* se plasma la decadencia moral y política de Italia, para construir con base en ello una teoría del Estado y la edificación del poder político, donde el hombre es visto como un ser manipulable mediante la mentira y el engaño, inclusive se permite cierto grado de maldad. “Hay que saber disfrazarse de bien y ser hábil en fingir y en disimular” (Uribe-Prado, en Santoyo & Vázquez, 2004).

Sin embargo, a pesar de todas sus virtudes la vida de Maquiavelo no fue del todo perfecta ya que tuvo que afrontar el destierro, la cárcel y la tortura. En esta etapa de su vida el autor de *El Príncipe* no procedió "maquiavélicamente", tratándose de su persona, salvo cuando ya era un hombre acabado; por el contrario, puso toda su ciencia al servicio de otros que supieron aprovecharla. Finalmente, murió a semanas

de la expulsión de los Médici, el 21 de junio de 1527, a los cincuenta y ocho años, sin haber recuperado su cargo.

Así, el método de Maquiavelo era tomar un problema común para examinarlo de un modo práctico, a la luz de experiencias que otros habían tenido que enfrentar en esa misma situación. Observaba la vida en todas sus manifestaciones y estudiaba para sí mismo, secretamente el comportamiento público de los grandes de este mundo y los métodos recursivos para sobrevivir y que adoptaban las clases populares. Príncipes, guerreros, religiosos, dignatarios de alto y bajo rango. (Uribe, G. 2006).

Entre sus trabajos literarios se cuentan variadas composiciones líricas, como *Las decenales* (Decennali, 1506-1509) o *El asno de oro* (L'asino d'oro, 1517), pero sobre todas ellas destaca su comedia *La mandrágora* (Mandrágora, 1520), sátira mordaz de las costumbres florentinas de la época; *Clizia* (1525) es una comedia en cinco actos, de forma aparentemente clásica, que se sitúa en la realidad contemporánea que Maquiavelo tanto deseaba criticar.

Según Strathern P. (1999) el interés primordial de un príncipe a la cabeza de un Estado es conservar el poder y gobernar con la mayor ventaja posible para sí mismo. Maquiavelo propone mostrar cómo se consigue esto utilizando un caudal de ejemplos históricos y con tal carencia de sentimentalismo. Las lecturas de Maquiavelo según Del Águila (2008), proponen un modelo estratégico que sugieren lo siguiente:

1. El sujeto de la acción sepa y pueda actuar según le convenga, que si resulta necesario sea un desalmado aisladamente, decida sus fines y sus propósitos, desligado de tradiciones o intereses comunes reflexiones sobre su conveniencia y así asegure su seguridad en el peligroso mundo que le rodea.
2. Requiere que el uso de aquellos medios no afecte el fin mismo.
3. La acción debería desembocar en la producción de efectos adecuados (Consecución de los propios fines, mediante la fabricación de sujetos y técnicamente hábiles).

De acuerdo a Althusser (2004) Maquiavelo no es un pensador de lo político, sino un pensador en lo político, es decir, que rompe con la tradición política clásica, con su discurso sobre la teoría de las formas del poder, su sistema cíclico de desarrollo, las tipologías de las acciones y de las funciones del príncipe etc.

1.2 Definición de Maquiavelismo.

Según Forte y López (2008) el término de *Maquiavelismo* no fue simplemente una etiqueta empleada para designar con más o menos fortuna tales o cuales grupos de ideas, sino sobre todo, una contraseña en Europa de finales de XVI, y durante todo el XVII, que podía usarse para advertir, denunciar o incriminar.

A 500 años de la muerte de Maquiavelo su nombre sigue siendo un sinónimo del mal. Usualmente, la palabra maquiavélico se utiliza como ausencia de ética, de indiferencia moral, o de creencia en la premisa de que el fin justifica los medios (Cofone, 2009). También se llega a utilizar como un rasgo de personalidad donde se cree en general, que es un tipo de personalidad que mejor se compagina con el famoso calificativo, que debe ser de alguien como Adolf Hitler o Pablo Escobar, que actuaron sin escrúpulos y con maldad.

Bing (2001) describe el maquiavelismo como algo irracional, revolucionario, salvaje, demoníaco y antidemocrático. Además en su libro afirma que los individuos ricos y poderosos llegan a ocupar una posición alta, por seguir los consejos de Maquiavelo. Esta concepción de maquiavelismo ha sido tan difundida entre el público en general que es reconocida por la Real Academia Española (2001), como un “modo de proceder con astucia, doblez y perfidia.”

Aunque el nombre de Maquiavelo se convirtió en sinónimo de intrigas y de la falta de escrúpulos sus principales propósitos eran sencillamente, analizar qué prácticas habían logrado en los tiempos pasados el buen éxito político y obtener de ellas los principios que debían seguir en el presente para triunfar en la política (Jay, 2002). De

esta manera el maquiavelismo es considerado como un constructo derivado de los escritos, pero fundamentalmente del libro *El príncipe*, del famoso historiador y pensador político del siglo XVI, Nicolás Maquiavelo, que está ampliamente relacionado con poder social, moral, la manipulación y cómo es que las personas pueden ser influidas y como influir a otros, es decir, la habilidad en el manejo del poder.

El comienzo del mito se encuentra en la actitud de aquellos hombres e instituciones que si bien al principio no fueron hostiles a su obra, después cuando ellos mismos lo empezaron a considerar un peligro universal, no sólo emitieron juicios vacilantes y subjetivos, sino que terminaron condenándolo irremediablemente, lo cual dio paso a la existencia del maquiavelismo y también del anti-maquiavelismo (Zamitiz, 1998).

Georges Mounin (Zamitiz, 1998) dice que *El Príncipe* circuló durante treinta años sin algún incidente. La primera edición apareció en 1532; un papa la autoriza y un cardenal acepta proteger esta edición “romana” y es hasta 1545 cuando Maquiavelo atrae la atención de los papas de la Contrarreforma quienes condenaron la obra de Maquiavelo no por causa de su inmoralidad, sino porque sus escritos proveían de armas contra el poder temporal. De ellos se desprende que la Iglesia ha mantenido y mantiene a Italia dividida, y verdaderamente ninguna provincia fue poderosa y feliz, a menos de ser reunida toda entera bajo las leyes de una República o de un Príncipe, como se hizo en Francia y en España.

Maquiavelo no era malo, al escribir *El príncipe*, pretendía que fuera aceptado y reconocido, y que con ello que se le llamara nuevamente para desempeñar algún cargo público en el servicio diplomático o bien para ser considerado como una especie de consejero político del Príncipe en turno sin embargo la suerte no estaba de su lado y el libro causó una gran revuelta.

1.3 Medición del Maquiavelismo

Conocer el origen del maquiavelismo en psicología es importante para saber cuáles fueron las causas que obligaron a los investigadores a indagar y elaborar instrumentos basados en los escritos de Nicolás Maquiavelo y cómo a lo largo del tiempo se han buscado mejores formas para medirlo.

De esta manera Uribe-Prado (Santoyo y Vázquez, 2004) en Estados Unidos de Norteamérica ante los problemas religiosos (Fanatismo), de discriminación (Ku Klux Klan), entre otros, decidió formar, desde 1955, el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta (CASBS por sus siglas en inglés) reuniendo a psicólogos y sociólogos para explicar, fundamentalmente, desde un punto de vista social los fenómenos que se estaban presentando en la sociedad norteamericana y en otros lugares del mundo (Christie & Geis, 1970).

Con el fin de conocer más, acerca de los problemas que se estaban presentando Christie y Geis comenzaron a investigar escritos políticos antiguos y contemporáneos. Examinaron Eysenck *La Psicología de la política*, las historias bíblicas de Adán y Eva, Caín y Abel, *El libro de señor Shang* (Kung-san Yang, alrededor del año 300 A.C.; Duyvendak, 1928), *Arthashastra* (Kautilya, alrededor del año 300 A.C.; Shamasastri, 1909), y por último, *El Príncipe*, de donde se basarían para bautizar a la conducta manipuladora como maquiavelismo.

Entre tanta información, los investigadores del CASBS llegaron a una conclusión, que el hombre es básicamente débil, fiable y crédulo; y si la gente es débil, un hombre racional debería tener ventaja de la situación para maximizar la ganancia, estas características relacionaban con las personas que estaban al frente de grupos o instituciones vinculadas con fenómenos sociales, que preocupaban al gobierno norteamericano: la manipulación.

Los autores Christie y Geis (1970) identificaron cuatro grandes características para definir a una persona manipuladora, contestando a la siguiente pregunta: ¿Qué características debe tener alguien que es efectivo en controlar a otros?, a continuación se exponen las respuestas y su explicación:

a) Una relativa pérdida del afecto en las relaciones interpersonales (poca empatía o identificación). Refiriéndose a quienes hacen, que los demás realicen lo que ellos quieren. Son manipuladores con los individuos que les tienen empatía una vez que ocurre la empatía, es más fácil usar influencias psicológicas para lograr que los otros hagan cosas que un inicio no querían hacer.

b) Una relativa pérdida de moral convencional (poco remordimiento). La definen en términos similares a los de la gente mentirosa, engañan, tal parece que los manipuladores tienen una visión verdaderamente utilitarista y no una moral en lo que respecta a sus interacciones con los demás.

c) Una distorsión relativa de la realidad. Se menciona que los manipuladores cubren sus necesidades emocionales distorsionando su percepción, por lo que presumiblemente es más neurótico que psicótico; sin embargo, los hallazgos mostraron que los manipuladores están generalmente en un promedio de normalidad social, desde luego, sin pretender hacer del manipulador el símbolo mental.

d) Un bajo compromiso ideológico (sigue sus propias prioridades, no las del grupo). El manipulador debe ser envolvente a tal grado que su ideología está vinculada a cualquier tipo de meta, mientras el alcance la suya.

Estas cuatro características fueron analizadas y produjeron una fructífera investigación: el maquiavelismo, el cual es uno de los ejes rectores del presente estudio. El notable realismo y la crudeza con la que Nicolás Maquiavelo describe al comportamiento humano motivaron a los autores Christie & Geis (1970) a bautizar al comportamiento de manipulación descubierto en el CASBS como *Maquiavelismo*.

El primer intento real por formar una escala que midiera el Maquiavelismo desde una perspectiva psicológica fue la escala Mach IV que estaba formada por 71 reactivos en un formato tipo Likert, tomados de un profundo análisis del *El Príncipe*. El Mach IV fue desarrollado para medir una orientación hacia la personalidad política de los líderes en las organizaciones. La personalidad política, tal como se define por Christie y Geis (1970), es una disposición en la que se utiliza el poder formal e informal para controlar y/o manipular a otros. En ellas se consideraron tres factores:

1. Tácticas (acciones planeadas para afrontar situaciones específicas para obtener beneficios también planeados a costa de los demás).
2. Moralidad (Comportamientos que pueden ser clasificados en algún grado de malos frente a los convencionalismos sociales).
3. Visión (para que una persona sea manipuladora necesita primeramente creer que este mundo se rige por manipuladores).

Sin embargo Hernández y Martínez (2007) comentan que la escala IV tenía correlación negativa con conveniencia social, esto origino la construcción de la escala Mach V, que es una escala de elección forzosa con 20 triadas, en cada triada, el ítem maquiavélico es igualado con otro de igual conveniencia social. Esta escala no tiene correlación con las medidas externas de conveniencia social.

Dichos instrumentos se siguen utilizando para el estudio de la manipulación o maquiavelismo, en los últimos treinta años. Sin embargo en México la investigación acerca de este tema ha sido prácticamente nula. Rodríguez Huerta en el 2001 tradujo y aplicó a 150 sujetos el Mach IV de Christie y Geis (1970); los resultados que obtuvo de su investigación no fueron satisfactorios ya que el instrumento no mostró confiabilidad ni validez. Una frecuente razón por la que no se es fácil utilizar instrumentos desarrollados en otros países esta en las diferencias culturales, por lo que se ha vuelto necesario obtener significados culturales, en los constructos desarrollados en otros países (Díaz Loving 1993, en Uribe-Prado, 2002).

Derivado de lo anterior Felipe Uribe (2001b) se motivó para realizar una investigación para conocer el significado psicológico de la manipulación maquiavélica utilizando tácticas de escalamiento multidimensional y redes semánticas naturales. También realizó un análisis del libro del *El Príncipe* de Maquiavelo para conocer el banco de comportamientos de manipulación maquiavélica. Con el fin de poder realizar investigación en México en Manipulación, Felipe Uribe desarrolla un instrumento multidimensional, la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ). Este instrumento examina tres aspectos fundamentales de la manipulación:

1. El uso de estrategias de manipulación (tácticas).
2. La disposición de apegarse o no a comportamientos socialmente aceptados (inmoralidad).
3. La creencia de que el mundo es manipulable (visión).

El EMMMAQ es un instrumento mexicano que tiene confiabilidad y validez para ser utilizado en población mexicana, la escala final consta de 46 reactivos y tiene confiabilidades entre .64 y .75 y .86. Fue probada con una muestra de 761 ejecutivos del sector privado y del sector público.

Felipe Uribe (2001a) comenta que el maquiavelismo en mexicanos coincide con investigaciones realizadas en otros países, en variables como sexo, profesión, edad, antigüedad en la organización, en el puesto, el sueldo y satisfacción laboral.

Por otro lado la postulación de la Hipótesis que la inteligencia Maquiavélica de Whiten y Byrne, cobra fuerza la idea de que la vida social de los primates es la causa de la mayor evolución del cerebro. La hipótesis de la inteligencia maquiavélica asume que a lo largo de su evolución los primates han conseguido desarrollar diversas estrategias sociales por las cuales un individuo busca maximizar su éxito reproductivo directo o indirecto, recurriendo para ello al uso convenenciero de comportamientos agonistas o cooperativos, según lo exija la situación. Se han

identificado varios comportamientos complejos, tales como la reconciliación, alianza o el sabotaje (Mondragón, 2002).

También se considera que es una capacidad que facilita una adecuada interpretación de las emociones e intenciones de los otros, lo cual supone una ventaja desde el punto de vista evolutivo. El origen de esta capacidad estaría en la presión adaptativa y subsiguiente selección natural que suponen que las interacciones Sociales a las que se considera una de las principales presiones evolutivas para el desarrollo de la inteligencia en general (Montañés, De Lucas & Martín, 2004).

1.4 Manipulación, Poder e Influencia Social.

En este apartado se estudiará la manipulación, el poder y la influencia social desde una perspectiva del maquiavelismo, ya que estos elementos han permitido, según sus estudiosos, influir en el comportamiento de los demás, para hacer lo que el individuo maquiavélico desea que realicen con el fin, de lograr lo que quiere, ya sean fines comunes, personales u organizacionales. Es decir, lo que se pretende en el apartado es resaltar el poder que ejerce el maquiavélico con las personas que se encuentra a su alrededor, sin perder de vista que el maquiavelismo es la habilidad de manipular o persuadir a las personas, mediante el uso de la astucia, la mentira o el engaño, esperando obtener beneficio, aunque este signifique ir en contra de los intereses de los otros.

Al respecto Uribe-Prado (2002) comenta que las tácticas o estrategias de influencia son parte de las relaciones de poder. Específicamente y con relación al uso de las estrategias es importante reconocer que hay personas que ejercen el poder como parte de un plan de vida, es decir, manipulan a los demás como resultado de una filosofía de su existencia y es precisamente esta concepción de la estrategia manipuladora la que llevo a Christie y Geis (1970) a considerar a Nicolás Maquiavelo como el descubridor del maquiavelismo, ya que en sus escritos puso al descubierto esa parte humana que siempre ha existido en el hombre es decir el engaño, la mentira

y sobre todo una concepción que coloca al descubierto el hecho de que para que exista un manipulador debe existir un manipulado (Uribe, 2001a).

No obstante, para entender por qué las tácticas o estrategias de influencia son parte de la estructura del poder es importante conocer algunas definiciones de poder; a continuación se enlistan algunas y se revisan las tácticas de poder:

Primeramente se toma en cuenta que el estudio del poder surge de una realidad cotidiana que tiene que ver con la discusión en torno a la demostración de la existencia de la inferioridad y la superioridad entre hombres y mujeres. A lo largo de la evolución del género humano y a través del desarrollo de cada individuo, se repite en incontables ocasiones la oportunidad de modificar o ser modificado por uno o más congéneres (Rivera & Loving, 2002).

El término de poder goza de un gran número de definiciones y propiedades. Cada definición representa un punto de vista y ninguno en particular ha dominado en la literatura de poder. Se han dado extensas discusiones sin embargo no se ha llegado a un acuerdo. Díaz Guerrero (1994) define el poder como cualquier tipo de comportamiento a través del cual hacemos que otros hagan lo que nosotros, como individuos, deseamos que realicen. Uribe-Prado (1997) menciona que el poder es cotidiano y se le vincula prácticamente a toda relación entre personas y organizaciones, a veces, en simples relaciones, y en otras, en relaciones sumamente complejas, inclusive hasta en el abuso del poder.

Para Max Weber, en (Pérez, 2009) poder es la probabilidad de que un actor en una relación social esté en condiciones de imponer su voluntad a pesar de la resistencia, e independencia del fundamento sobre el que se base esta probabilidad.

Bertrad Russell, en (Pérez, 2009) el poder puede ser definido como la producción de efectos deseados.

El poder es la capacidad para influir en otras personas y acontecimientos (Davis & Newstrom 2003).

Según el diccionario de la lengua de la Real Academia Española (1984) el poder es el dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para mandar o ejecutar una cosa

Arteaga (2000) nos dice que Maquiavelo no definió el poder; opinó respecto de la forma en que se manifiesta: siempre ha habido quien sirve y quien manda, quien sirve mal de su grado y quien bien de su grado, así como quien se rebela y es reprimido.

En general, la mayoría de las definiciones de poder revisadas en este apartado subyacen la idea de influencia entre personas o grupos. Sin embargo a pesar de que la influencia y el poder están estrechamente relacionados no son los mismo; el poder puede ser planteado como recurso que podría ser usado por alguien para cambiar el comportamiento de otra persona. El hecho de aplicar esa fuerza es lo que se llama influencia, es decir, al aplicar su poder una persona tiene la capacidad de influencia hacia otra (Manzanares, 2005).

El politólogo Robert Dahl capta este importante enfoque en la relación cuando define el poder en estos términos: “A tiene poder sobre B en la medida que consigue que B haga algo que de otro modo no haría”, es decir, el poder representa la capacidad de hacer que alguien haga algo; la influencia es el ejercicio de esa capacidad. Otra manera de enunciar la distinción es decir que el poder es el potencial para influir, mientras que la influencia es poder en acción. Así, cabe tener poder pero no ejercerlo; en cambio, no es posible influir sin poder. (Ivancevich, 2006).

Tácticas de poder

Como se mencionó en el apartado anterior existen personas que ejercen el poder como parte de una estrategia de vida. Las estrategias pueden utilizarse como parte de la manipulación en la vida cotidiana, en la escuela, negocios, organizaciones etc. Durante la década de los setenta se hicieron varias investigaciones clásicas que llevaron a considerar a las estrategias de manipulación como un campo de estudio fértil para la psicología; algunas de ellas se mencionan a continuación.

Las estrategias para usar, adquirir y/o incrementar el poder varían de acuerdo a las condiciones sociales, políticas, económicas y el momento histórico que se vive. Mendieta (1976), menciona algunas:

- Táctica de las concesiones. Se emplea para obtener y mantener la adhesión de personas influyentes en determinados sectores sociales.
- Táctica de los honores. Halagar la vanidad y el orgullo mediante el otorgamiento frecuente de condecoraciones y ascensos.
- Táctica de la publicidad y de la propaganda. Quien ejerce el poder emplea todos los medios de publicidad para ponerse en relación psíquica, difundiendo noticias sobre los proyectos, actividades y logros de su gobierno, con frecuencia exagerados o que cuando menos están lejos de corresponder a la realidad.
- La táctica del dominio sobre la información. Los poseedores del poder permiten, dentro de ciertos límites, la libertad de expresión, pero mantienen riguroso control de la información a fin de evitar que los use la oposición en su contra.
- La táctica de los símbolos. Los símbolos son las representaciones concretas que sirven para designar una realidad abstracta, para que tengan valor de comunicación, es indispensable que sean socialmente admitidos por todos.

- La táctica de las ceremonias. La ceremonia es un acto colectivo muy antiguo que esta destinada a consagrar o bien a autorizar religiosamente actos que tienen un cierto carácter profano que interesan a la vida cívica de los pueblos. Las ceremonias y los actos públicos, en general, son empleados por quien ejerce el poder para cultivar una popularidad que lo justifique.
- La táctica del soborno. Es para resolver conflictos o situaciones críticas, para ganarse fuerza contrarias propiciando traiciones.
- La táctica del espionaje. El poseedor del poder se encuentra frente al pueblo que gobierna con una diversidad de sectores sociales y de grupos entre los que aquellos de carácter político o partidos, representan para la seguridad de su régimen y para su seguridad personal, un riesgo constantemente. La táctica del espionaje interno para tratar de descubrir, a tiempo, las actividades, los proyectos, las estrategias y las tácticas de sus contratos a fin de nulificar en el momento oportuno, cuanto pueda serle adverso.
- Pan y circo. Mantener al pueblo en aceptables condiciones económicas o en los límites del hambre y constantemente divertido en cosas que hacen llevadera la existencia por miserable que sea, para alejar su atención de la táctica empleada en todas partes del mundo desde hace mucho tiempo.
- La táctica de la violencia. Cuando a pesar de todas las estrategias y las tácticas, el descontento de las masas y la oposición de grupos y partidos empieza a ser una amenaza para quien ejerce el poder, entonces desarrolla la táctica de la violencia que va desde las represiones brutales de la policía y del ejército para disolver manifestaciones de protesta, la privación de la libertad de líderes y agitadores, hasta las sanciones económicas: supresión de subsidios, elevación de impuestos, etc. contra quienes apoyan a los opositores.

Las patologías del Poder

Muchas patologías del poder se originan en el hecho de que a menudo se tiene una idea equivocada del propio poder: el intento de ejercer el poder que no se tiene conduce fácilmente al desastre tanto de quien ejerce el poder como de las personas sobre las que se ejerce a menudo.

El aspecto negativo del poder se caracteriza por la modalidad someter-sumisión "si yo gano, tu pierdes" es difícil confrontar nuestra carencia de poder, admitir la poca influencia que tenemos sobre otros, y que somos insignificantes, es ciertamente difícil de aceptar ya que hiere nuestro narcisismo.

Las ganancias del poder suelen ser transitorias. El poder exhibe síntomas de patología, de no adaptación causado (Rivera, 2000):

1. Cuando el ejercicio del poder no aumenta u obstaculiza las posibilidades de gratificar las necesidades más fundamentales de la supervivencia y la satisfacción.
2. Cuando el ejercicio del poder es ambiguo, fortuito, arbitrario, regresivo desproporcionadamente intenso y regido a pesar de las consecuencias.
3. Cuando el ejercicio del poder se hace tan funcionalmente autónomo externo en intensidad que pervierte las facultades críticas, racionales y morales en las relaciones interpersonales.
4. Cuando el poder ocasiona en un sentimiento de futilidad y tedio deriva en la incapacidad de usar el poder creador.

De acuerdo con Pearson (Blau, 1982 en Uribe 1997), la definición de poder incluye tres implicaciones adicionales muy importantes:

1. El concepto de poder se usa para referirse a la capacidad de una persona o grupo para imponer, de forma recurrente, su voluntad sobre otros, y no para referirse a un único caso en el que se influye en una de sus decisiones, por más que tal decisión sea importante.

2. La amenaza de castigo a la resistencia, siempre que sea severa, hace del poder una fuerza de apremio; sin embargo, hay elemento de voluntarismo en el poder, es decir, el castigo se puede referir a la obediencia, lo cual puede suceder según la decisión de quien lo recibe.

3. El poder puede conceptuarse como algo inherente asimétrico que descansa en la capacidad “neta” de una persona para retirar recompensas y aplicar castigos a otros. Su fuente es la dependencia unilateral. La interdependencia y la influencia mutua de igual fuerza indican carencia de poder.

Con base en lo anterior puede decirse que el fenómeno del poder se relaciona íntimamente con el tema de influencia social y se derivarán procesos como los referidos a que siempre existirá alguien que dirija la influencia, o al menos que pueda ser considerado como intento de fuente de influencia o poder, por lo tanto al menos existirá alguien que sea receptor de la influencia. El poder y su capacidad de realización pueden estar determinado por las estrategias utilizadas por la fuente de influencia, independiente de la capacidad de poder, de la resistencia al mismo y de dependencia.

Manipulación y Maquiavelo

Es pertinente revisar el comportamiento de manipulación dado que es eje central de esta investigación, Christie y Geis (1970) vincularon la manipulación con Maquiavelo porque el término de Maquiavelismo ha sido asociado en los últimos siglos a un comportamiento manipulador social.

Definiciones de manipulación

Uribe-Prado (1997) la define como una forma de influencia sutil, delicada y a veces imperceptible. Vicente (2006) propone que mediante las estrategias de manipulación se “convence” a la otra parte de que coopere con las necesidades del manipulador. La manipulación es aquella que se hace sin que se note, cuando se consigue motivar a la otra persona para que se comporte de la forma que a nosotros nos interesa, pero sale de ella misma.

Uribe-Prado (2001a) Menciona que la estrategia de manipulación es un comportamiento que permite conocer las relaciones del poder. Por su parte Dawkins y Krebs (1978, en Boulding, 1993) definen la manipulación como un estado natural de selección que beneficia a individuos que manipulan el comportamiento de otros.

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

Perfil del Manipulador

El término “maquiavelismo” es representativo del comportamiento de manipulación por lo que es importante establecer un perfil de un manipulador para que más adelante podamos justificar a partir de algunos conceptos expresados por Nicolás Maquiavelo el termino de Maquiavelismo.

El perfil de un manipulador es aquel que (Jones 1998):

Mantiene el control por medio del auto control

- ✓ Distingue entre las relaciones profesionales y emocionales de su vida privada y profesional para manipular
- ✓ Considera la conducta manipulativa como un medio para obtener beneficios personales sin tener sentimientos aversivos como consecuencia.
- ✓ Es capaz de mantenerse invisible observado y ser visible cuando así se requiera

De lo revisado anteriormente se puede decir que la naturaleza humana vista desde el ámbito del poder permite concebir que la manipulación es un comportamiento que desde diversos puntos de vista ayuda a la comprensión de lo que hasta ahora hemos conceptualizado como la orientación natural humana de manipular a los demás para obtener beneficios. Sin embargo, para entender más acerca del constructo de maquiavelismo y su relación con el poder a continuación revisaremos el

constructo de influencia, término que también se ha vinculado con la conducta maquiavélica.

Influencia Social

El maquiavelismo se trata de un enfoque amoral que ignora las necesidades y derechos de otros, lo que conlleva a los individuos maquiavélicos a utilizar técnicas engañosas o manipuladoras con los demás para beneficio propio. Algunas de estas tácticas pueden ser a través de la influencia, por lo que adelante se describen brevemente en qué consiste la influencia social y los principios propuestos por Cialdini (1990).

Con el término de influencia social se designa un amplio campo de investigación que incluye el estudio de la forma en la que se construyen las normas sociales, los efectos del poder, la obediencia etc. Todo ello con la finalidad de observar como creencias, valores, opiniones y actitudes personales varían bajo la influencia de otras personas.

Según Davis y Newstrom (2003) la influencia es una transición en la que la persona A induce a la persona B a conducirse de cierta manera. De esta manera la influencia social hace referencia a los procesos a través de los cuales las personas influyen de forma directa o indirecta sobre los pensamientos, sentimientos y conductas de los demás (García & Gil, 2003), es decir, tanto unos (los sujetos que influyen) como otros (los que son influidos) y en ocasiones ambos no son conscientes de la influencia producida o de sus efectos.

Las formas de influencia que tienen lugar en los grupos son muy variadas, lo mismo que los procesos que las explican. De una forma general pueden distinguirse tres grandes tipos de influencia (Moscovici, 1981), que a continuación se explican:

- **Normalización:** procesos de influencia recíproca entre miembros que tienen un mismo nivel, que no poseen un juicio o norma previa, ni cuenta con un marco de referencia en relación a la evaluación de un estímulo. Sherif (1935,

en García & Gil, 2003) realizó investigaciones más profundas acerca de este fenómeno y subrayó que en situaciones nuevas, inestructuradas o ante estímulos ambiguos (percepción del supuesto movimiento de un punto luminoso en una sala totalmente oscura), surgen en los grupos (cuando sus miembros intercambian sus experiencias) y a través de procesos de convergencia (promedio de las opiniones personales) patrones de respuesta colectivos (normas sociales) que aportan un conocimiento coherente o que establece la situación.

- **Conformidad.** Proceso de influencia en que el sujeto cuenta con un marco de referencia y posee una opinión o juicio respecto al estímulo, pero adapta su comportamiento al criterio de otras personas en función de la presión que recibe de ellas. En el caso de que la presión provenga de un grupo se producirá conformidad. Un ejemplo muy claro es cuando un individuo, comparado con un grupo cuyas opiniones no comparte, se preocupa por saber: ¿Cómo puedo evitar estar en desacuerdo con el grupo? ¿Debo continuar defendiendo mi punto de vista cuando el grupo o sus líderes no están de acuerdo?. El hecho mismo de plantear estas preguntas revela la imposibilidad para el individuo de conservar su posición: la sumisión es inevitable. Quedar aislado o ignorado es un precio elevado una vez que ha percibido la certeza de tener razón y no puede recobrase la confianza inicial en las propias opiniones personales.
- **Innovación:** generalmente se define como un proceso de influencia social que regularmente tiene por fuente una minoría cuyo objetivo es intentar introducir o desarrollar nuevas ideas, modos de pensamiento o comportamiento, o bien modificar ideas ya establecidas, actitudes tradicionales, antiguos modos de pensamiento o comportamientos en otras.

Propósito de la influencia

La intención de influir, va siempre dirigida a conseguir un cambio en la conducta de los otros, individuos o grupos esto puede ser (López Sáez en Morales & Huici, 1999):

a) En función del objetivo del agente de influencia, nos encontramos con dos tipos de metas: conseguir un comportamiento concreto en el receptor o conseguir que éste cambie sus actitudes para producir, a la larga, un cambio conductual. Por ejemplo, la campaña de ventas de un determinado producto.

b) En función del escenario en que tiene lugar el intento de influir, los tres tipos de escenarios más frecuentes son: comunicación interpersonal directa o cara a cara, comunicación directa dirigida a una audiencia o comunicación de masas.

En conclusión los procesos de influencia intencionada en muchos contextos diferentes; la persona o grupo que tratar de influir para intentar convencer lo pueden hacer con la finalidad de obtener un beneficio propio o para ayudarlos, y con ello conseguir un determinada conducta o cambio de actitud.

Sin embargo, también puede ser cierto que los seres humanos tenemos comportamientos parecidos y vulnerables a la influencia de otros. Robert Cialdini se percató que las personas utilizan las mismas tácticas de influencia para convencer a las personas así que observando cómo esos individuos lograban influir sobre las percepciones, creencias, actitudes y comportamientos, sistematizó todas las técnicas de influencia observadas en relación con una serie de principios psicológicos.

Principios psicológicos de la influencia

De acuerdo con Cialdini (1990) existen principios psicológicos o características básicas o fundamentales del ser humano, de las que se derivan muchas conductas sociales de interacción muy diferentes. Según el autor, las tácticas o estrategias de influencia pueden agruparse en los siguientes seis principios fundamentales:

1.- Principio de reciprocidad. Se basa en que hay que tratar a los demás como ellos nos tratan a nosotros. Es una regla de convivencia vigente en todas las sociedades, y la socialización en esta norma enseña que hay que corresponder con otro beneficio cuando otra persona te ha obsequiado, o te ha hecho cualquier tipo de favor. Ese sentimiento de obligación hacia nosotros las hará más proclives a acceder a nuestros requerimientos. Las dos tácticas de influencia más importantes relacionadas con este principio son: la técnica de «esto no es todo» y la técnica del «portazo en la cara».

La técnica de «esto no es todo» Esta técnica consiste, en síntesis, en ofrecer un regalo añadido al producto, o en hacer un obsequio, o en proporcionar algún tipo de beneficio como paso previo a la solicitud de un favor. Ésta es una técnica muy extendida en el sector de ventas. Es muy frecuente el que se añada un obsequio como, por ejemplo, un desodorante al comprar una colonia, ya que esta práctica aumenta el interés por el producto.

La técnica del «portazo en la cara»

Esta estrategia de influencia se basa en la obligación de hacer una concesión a aquellos que han cedido previamente en sus requerimientos. El procedimiento consiste en comenzar con una petición elevada y cuando ésta se rechaza (nos dan con la puerta en la cara), hacer una petición mucho menor, que suele ser aceptada. El principio de reciprocidad funciona sobre la base de las concesiones mutuas: puesto que tú has cedido en tu petición, yo debo también ceder en algo.

2. - El principio de escasez

El fundamento del principio de escasez se debe a la tendencia que tenemos a valorar más lo que es difícil de conseguir o cualquier oportunidad que se nos puede escapar. Por eso, cualquier oportunidad nos parece más atractiva cuanto menos asequible se nos presenta, ya sea por el coste económico o por el esfuerzo que acarrea

La estrategia general de las técnicas basadas en el principio de escasez. Consiste en presentar el producto como algo raro, escaso, limitado a unos pocos o como una

oportunidad que no se va a tener en el futuro. De acuerdo con el principio de escasez, valoramos más aquello de lo que hay poco y que otros se pueden quedar con ello. Entre las técnicas de influencia que utilizan este principio, las más comunes son las tres siguientes:

- a) Lanzar series limitadas de un producto
- b) Convencer a los clientes de que hay escasez de un producto (por ejemplo, las liquidaciones o las oportunidades).
- c) Poner plazos de tiempo limitados improrrogables (ahora o nunca) para la adquisición del producto.

3.- El principio de validación social. El principio de validación social se refiere a la tendencia que tenemos a imitar a la gente que nos rodea, sobre todo a aquellos que son más similares a nosotros. Esa tendencia es utilizada con mucha frecuencia como estrategia para influir sobre los demás. Las risas y aplausos grabados en la mayoría de programas de humor que aparecen en televisión pretenden que la gente se ría más y encuentre el telefilm más divertido imitar esas risas. Las tácticas más comunes basadas en la validación social son: presentar la acción como lógica porque la hace la mayoría o acompañar la petición de una lista de personas similares que han realizado esa acción.

4.- El principio de simpatía La tendencia del ser humano a hacer lo que desea la gente a la que queremos o que nos gusta es la base del principio de simpatía. Que la gente atractiva suscita respuestas automáticas positivas se ha demostrado incluso en las situaciones de emergencia que requieren una respuesta altruista rápida. Cuanto mayor es la atracción que despierta una persona, mayor es la posibilidad que tiene de influir.

Una de las estrategias, cuando se utiliza la simpatía para influir en los demás, consiste en provocar ese estado de afecto positivo por medio de los múltiples recursos a los que se puede recurrir, y en asociar a ese estado el producto que se quiere vender, ya

sea un perfume o un candidato presidencial. Cualquier cosa que se asocie al estado de felicidad es seguro que va a recibir nuestra aceptación.

En un proceso de interacción hay varios factores que pueden provocar la simpatía de los demás, pero hay cuatro que nunca fallan: el atractivo físico, la semejanza, los elogios y halagos y la familiaridad.

5.- El principio de autoridad. El principio de autoridad apela a la obligación de obedecer al que manda, obligación que se aprende desde pequeño, y que se extiende a la obediencia no sólo a la autoridad legítima, sino que se responde con obediencia a los símbolos que hemos asociado a la autoridad.

Las técnicas de influencia basadas en la autoridad se centran en suscitar una respuesta automática, más que a la autoridad, a los símbolos que la representan. La estrategia general consiste en aparentar autoridad, sin que sea necesario demostrarla.

6.- El principio de coherencia. Principio de coherencia, por último, se basa en la importancia que se concede en nuestras sociedades a ser congruente con las actuaciones anteriores y con los compromisos previamente adquiridos. Todos estos principios psicológicos, presentes en muchos procesos de interacción, tienen una serie de características en común: a) son útiles en la mayoría de las ocasiones, b) son normas de convivencia muy valoradas socialmente, c) se aprenden desde la infancia, d) sirven como heurístico o atajo cognitivo para interpretar y actuar rápidamente en una situación social, e) suelen ser utilizados por los profesionales de la convicción (expertos en marketing, en ventas, publicistas o políticos) para conseguir sus propósitos.

Se pueden enumerar tres técnicas que se basan en el principio psicológico de la coherencia para conseguir la aceptación: la técnica del «pie en la puerta», la técnica de legitimar favores insignificantes, y la técnica de la «bola baja».

La técnica del «pie en la puerta»

La técnica del pie en la puerta consiste en pedir a la persona de quien queremos lograr algo un pequeño compromiso, no muy costoso para que no se nos niegue, que esté relacionado con nuestro objetivo. Una vez que se ha aceptado esa solicitud, se le pide un compromiso de mayor importancia, que es el que realmente se quería conseguir. Si la persona se negara a esa segunda petición parecería alguien incoherente, así que tiende a aceptarla, motivada por el deseo de mostrarse consecuente.

La eficacia de la técnica se maximiza cuando se reúnen las siguientes condiciones: a) que el compromiso sea público, b) que el primer paso que se ha conseguido del blanco de influencia sea costoso y c) que la persona haya tenido la posibilidad de elegir libremente.

La legitimación de favores insignificantes

Otra técnica basada en la coherencia es la legitimación de favores insignificantes, a la que también se suele llamar la técnica de «un penique es suficiente» y que podríamos denominar en castellano «incluso cinco duros vienen bien».

Básicamente, el procedimiento que sigue el solicitante consiste en hacer una petición ridícula, presentando esa aportación mínima como algo importante a pesar de su insignificancia. Esta técnica se ha mostrado especialmente adecuada en la recaudación de dinero para organizaciones benéficas. En este caso, la estrategia funciona porque se apela al autoconcepto del individuo que se percibiría como un tacaño si no accediera a una petición tan pequeña. La eficacia reside en que la persona da mucho más que la petición sugerida.

La técnica de «la bola baja»

Otra táctica de influencia basada en el deseo de coherencia es la técnica de la bola baja o bola contra la base. Se llama así, porque una vez que se ha establecido un acuerdo sobre unas bases o condiciones, se retiran las bases sobre la que se ha realizado dicho acuerdo. En general, la táctica consiste en convencer a la gente para

que se decida por una determinada conducta, por ejemplo comprar un producto o realizar un viaje.

Estos principios son útiles y el que se utilicen como heurísticos quiere decir que provocan respuestas automáticas, ya que se utilizan como una regla sencilla para actuar. Nuestras respuestas la mayoría de las veces son controladas, pero en ese caso requieren más tiempo, así como la capacidad y la motivación suficientes para analizar toda la información. La sobrecarga informativa favorece las respuestas automáticas en situaciones que no nos importan demasiado. Si tenemos que decidir entre cientos de detergentes es lógico y funcional que nos dejemos guiar por heurísticos. Este tipo de respuestas tiene la ventaja de que ahorran tiempo y capacidad mental, ya que permiten actuar de forma apropiada sin que sea necesario un análisis exhaustivo de la situación.

Por lo que los principios tienen la desventaja de que incrementan la probabilidad de error. El que en muchas ocasiones nos dejemos guiar para actuar por indicios aislados, que nos parecen fiables, no quiere decir que actuemos como autómatas en presencia de esos indicios. Por esa razón, en función de las características de la interacción, unos principios funcionan mejor que otros.

En el presente capítulo se estudió a grandes rasgos a Nicolás Maquiavelo como hombre y escritor y los antecedentes que dieron origen a lo que hoy conocemos como Maquiavelismo. También se revisaron temas como manipulación, poder e influencia que son elementos que dan lugar al Maquiavelismo. Lo anterior se revisó con la finalidad que en el capítulo siguiente abordemos el constructo de maquiavelismo desde una perspectiva psicológica para comprender los mecanismos con los que opera una persona maquiavélica y exponer algunos conceptos como locus control, interacción social, materialismo etc. que se han relacionado con dicho constructo.

Capítulo 2

El maquiavelismo en la psicología

2.1 Definición de maquiavelismo en la psicología

Nicolás Maquiavelo fue uno de los visionarios más lúcidos para la comprensión del comportamiento político, ya que creó una serie de razonamientos prácticos, teóricos e históricos de la lucha por el poder; conforme a lo que había estudiado y vivido. En su libro *El Príncipe* expresa con diferentes ejemplos, comportamientos relacionados con la mentira y la política, mismos que inspiraron a los investigadores de las CASBS, a relacionarlos con el comportamiento de Manipulación. A partir de esta asociación el constructo de Maquiavelismo en psicología cuenta con más de treinta años de investigación científica a nivel internacional; dicho termino se relaciona ampliamente con poder social y manipulación. En general se asocia a las personas que se esfuerzan por alcanzar el poder, o la riqueza material y utilizan una variedad de tácticas socialmente ofensivas o inmorales para conseguir sus fines.

A continuación se presentan algunas definiciones de lo que hasta ahora se conoce como Maquiavelismo en psicología.

Chiristie y Geis (1970) fueron los primeros psicólogos que estudiaron el comportamiento de la manipulación y definieron la “manipulación maquiavélica” como una orientación de conducta interpersonal que manipula a otros para obtener beneficios mediante la mentira.

De esta manera algunos autores como Byrne y Whiten (1988, en Uribe-Prado, 2000) argumentan que el maquiavelismo es un tipo de inteligencia social que ayuda a

comprender algunos comportamientos de competencia y éxito en el trabajo. Asimismo para Gable y Dangello (1995, en Uribe-Prado, 2000) el maquiavelismo es como una dimensión de la personalidad para categorizar individuos que tienen la creencia de que la persuasión y la manipulación ayudan a obtener logros personales.

El diccionario de psicología social y personalidad (Harré & Lamb 1992) define a las personas maquiavélicas como aquellas que violan las normas morales convencionales con más frecuencia, robando y negándolo con frialdad cuando se les acusa. Caracterizados por la habilidad para manipular a los otros por medio de la adulación, la amenaza y el engaño.

El Maquiavelismo es una disposición de comportamiento que pueda incitar a una persona a emplear agresividad, manipulación, tácticas engañosas y estrategias, con el fin de lograr sus metas (Chen & Tang, 2008). En Barón (2005) el maquiavelismo se refiere a las personas que se caracterizan por la desconfianza, el cinismo, el egocentrismo y la tendencia a manipular a los demás.

Los Maquiavélicos son aquellos que se empeñan fanáticamente en mostrar una estrategia de conducta social que involucra la manipulación de otras a corto plazo para beneficio personal, a menudo contra los intereses propios de los otros, para participar en la manipulación emocional (Austin, 2007 en Chen & Tang, 2008).

Debido a las diversas explicaciones vertidas y para fines de la presente investigación se retoma la definición de maquiavelismo de Uribe (2001 a) la cual establece que es una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados o no aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional.

Lo anterior hace reflexionar sobre que todos los seres humanos son capaces de manipular en mayor o menor grado. La diferencia entre quienes manipulan más o menos radica en la creencia de que el mundo es manipulable (visión), el uso de estrategias de manipulación (tácticas) y la disposición a apegarse o no a comportamientos socialmente aceptados (inmoralismo).

2.2 Personalidad y maquiavelismo.

En varias investigaciones se ha relacionado el maquiavelismo con muchos conceptos de personalidad. Si bien el comportamiento de manipulación es parte de la naturaleza humana, misma que se ha desarrollado históricamente como parte del desarrollo del hombre, el maquiavelismo no es una característica de personalidad, tomado en cuenta que sí es un componente u orientación que cualquier individuo puede presentar en su afán por controlar el mundo que le rodea, no obstante es más una alternativa cuando la gente no alcanza el éxito mediante la habilidad o asertividad de sus conductas. Sin embargo para entender ¿por qué el maquiavelismo no es una característica personalidad? Es necesario definir, primeramente, lo que es personalidad.

Personalidad

El estudio de la personalidad data de siglos antes del desarrollo de la psicología académica. En el año 400 A. C. Hipócrates, el padre de la medicina occidental, desarrollo una teoría de la personalidad basada en cuatro humores (Colérico, adrenalina, flemático, sanguíneo). Platón en su obra de la República desarrolló cuatro fuerzas en la personalidad (sistema educativo, intelecto emociones, y la voluntad), lo cual permitió que actualmente autores como Fadiman y Frager (2010), siguieran indagando en la personalidad de los seres humanos.

Los psicólogos de la personalidad han discutido durante mucho tiempo el sentido preciso del concepto, y aunque durante décadas han ofrecido muchas definiciones, ninguna ha recibido una aceptación universal. El concepto popular de personalidad se refiere a un cierto conjunto de cualidades que van desde el atractivo social, atracción de los demás, que el individuo sea socialmente agradable y eficaz (Dicaprio, 1989).

Según Joy Paul Guilford (en Cueli, 1999) la personalidad va a ser el patrón único de rasgos de un individuo, entendiendo que un rasgo es cualquier aspecto distintivo y duradero en el que el individuo difiere de otros. Para Cattell (en Cueli, 1999) la personalidad se refiere aquello que permite la predicción de lo que una persona va a hacer en una situación dada. La personalidad se refiere y se deduce de todas las relaciones humanas entre el organismo y su medio, sin dejar de tomar en cuenta tanto actos abiertos como cubiertos.

Según Eysenck (en Cueli, 1999) la personalidad es la suma total de patrones conductuales, actuales y potenciales del organismo determinados por la herencia y por el medio social; se origina y desarrolla a través de las interacción funcional de los cuatro sectores principales dentro de los cuales están organizados estos patrones de conducta: el sector cognoscitivo (inteligencia) , el sector conativo (carácter), el sector afectivo (temperamento) y el sector somático (constitución).

Sin embargo, entre las muchas definiciones de personalidad la más completa es la que propuso Allport (1966), la cual expone que “La personalidad es la organización dinámica en el interior del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan su conducta y su pensamiento característicos.” Dicha definición enmarca varios aspectos, que son relevantes para su estudio y que se enuncian a continuación:

- La personalidad no es sólo una acumulación de partes y piezas: tiene una organización.
- La personalidad no se limita a estar ahí; es activa, tiene procesos.
- La personalidad es una fuerza casual que ayuda a determinar la forma en la que el individuo se relaciona con el mundo.

- La personalidad se muestra en patrones, recurrencias y coherencias.
- La personalidad no se muestra de una sino de varias maneras, en conductas, pensamientos y sentimientos.

Una vez que se han revisado algunas definiciones de lo que se refiere la personalidad Sánchez (2003) afirma que la manipulación no ha sido denominada como una característica de personalidad que pudiera clasificarse dentro de las teorías de tipo y rasgo. Lo que sí se puede mencionar es que se trata de una orientación de conducta interpersonal que puede formar parte de la personalidad en situaciones determinadas, por ejemplo el altruismo, en la paranoia, en el psicotismo o en el neuroticismo.

Por otra parte Barber (1994, en Uribe, 2001a) considera la teoría evolutiva del altruismo en donde el maquiavelismo puede ser considerado como un concepto biológico de egoísmo social. Desde este punto de vista el maquiavelismo puede aparecer como una táctica adaptativa por medio de la cual un individuo puede maximizar sus ganancias personales en situaciones sociales.

Recientemente se ha especulado que las interacciones sociales, donde interviene el maquiavelismo no son simplemente cambios en el ambiente sino más bien en el caso de los primates se trata de una capacidad que facilita una adecuada interpretación de las emociones e intenciones de los otros, lo cual supone una ventaja desde el punto de vista evolutivo (Montañés, De Lucas & Martín, 2004).

Estos nuevos enfoques ponen de manifiesto el interés de la Biología Evolutiva por plantear mediante hipótesis que los comportamientos de manipulación son mecanismos de adaptación de ciertas especies en el planeta. Lo cual permite entender al Maquiavelismo como una estrategia de conducta social que involucra la manipulación de unos para obtener beneficios personales, incluso contra el interés y beneficios de esas personas, a partir de ahí entonces podría afirmarse que el maquiavelismo es una estrategia de poder que involucra estructuras sociales y probabilidad de intercambio social en la toma de decisiones, al comportarse los

organismo en términos de adaptación e inteligencia social en un contexto biológico evolutivo.

2.3 Perfil del maquiavélico.

Con base en lo anterior *El maquiavelismo*, puede tener diferentes interpretaciones, la más común es que se le suele considerar como orientación diabólica, sin sentimientos, y sin ética, lo que ha llevado a tener un perfil confuso acerca de dicho constructo. Psicólogos, teóricos de la organización e investigadores en neurociencia se han empeñado en buscar el perfil más coherente de las personas maquiavélicas. Por lo cual a continuación se presentan las investigaciones que se han realizado para buscar las características que definen a una persona Maquiavélica.

La investigación en neurociencia realizó un estudio a través de resonancia magnética para determinar dicho perfil, en la cual se concluyó que las personas maquiavélicas desarrollan estrategias sociales (segregado por el sistema de la dopamina) para eludir contratiempos, ocultar su mediocre desempeño, o alcanzar los objetivos. Con frecuencia perciben a sus colegas como competidores o amenazas a su búsqueda de estatus y ambiciones, se sienten con derecho a violar los derechos sociales, normas con impunidad, es decir, tienen una cínica visión del mundo (Richard, Roeland, Willem, Wim, & Wouter, 2011).

Según Wilson (1996, en Richard, *et. al.*, 2011) las personas con un alto maquiavelismo emplean astutos métodos agresivos para alcanzar los objetivos sin tener en cuenta los sentimientos, los derechos y las necesidades de otras personas. También involucran estrategias de conducta social como la manipulación de otras personas a corto plazo para su beneficio personal, a menudo contra los del otro. En su trabajo parecen ser capaces de impresionar o congraciarse con los supervisores a pesar de su bajo rendimiento.

En la investigación que llevo a cabo Uribe-Prado, Contreras, Sánchez y García (2008), se considera que los sujetos que tienden a ser manipuladores (altos) son extrovertidos, perciben alta aceptación social, son controlados emocionalmente y cuentan con alta apertura intelectual. El alto maquiavelismo a diferencia del maquiavelismo bajo o moderado, parece ser una orientación de personalidad de la gente con habilidades ejecutivas, muy apreciados en su medio por su sociabilidad y capacidad de manipular a los demás, sin embargo, son los sujetos que al mismo tiempo se muestran impulsivos, propensos a manipular, capaces de engañar, mentir y romper reglas sociales, su gran capacidad de persuasión los convierte en personas apreciadas y al mismo tiempo capaces de romper reglas, sobre todos si se trata de ambientes de bajo control estructural, que no cuentan con políticas y normas bien definidas.

El maquiavelismo como una orientación de personalidad que impacta en los grupos mediante la manipulación de los demás, ha sido estudiado, encontrando que, grupos como los esquizofrénicos tienen más bajas puntuaciones en la MACH-IV que los controles y que los rasgos antisociales, narcisistas o paranoides correlacionan positivamente con puntuaciones altas en la Escala MACH-IV (Montañés, *et. al.*, 2004).

Así se puede entender que el costo de ser maquiavélico puede tener resultados negativos o positivos, por ejemplo, si alguien es maquiavélico contra su propio grupo se vuelve insoportable ante ellos, pero si se trata de un líder que mediante ese recurso lleve a sus compañeros a obtener logros, se convierte en un héroe (Uribe-Prado, 2010).

2.4 Maquiavelismo y Psicopatología

En el apartado anterior se presentaron las investigaciones que definen a una persona con alto maquiavelismo lo que ha dado lugar a un amplio abanico de interpretaciones relacionadas con componentes psicológicos. En el 2012 el Journal of Applied

Psychology vinculó la conducta maquiavélica a la triada oscura (dark triad) que se caracteriza por los rasgos de maquiavelismo, narcisismo y psicopatía. Según estos autores las personas que se ajustan a este patrón de conducta tienden a emplear cualquier medio (ya sea la mentira, la traición o la amenaza) para conseguir sus fines particulares, presentando un elevado grado de cinismo acerca del ser humano, y creen de sí mismas que son unos hábiles manipuladores de la conducta de los demás (maquiavelismo) aunque como se ha señalado en estudios previos su nivel de inteligencia emocional no es alto.

Relacionado con lo anterior, el rasgo narcisista les hace mantener una visión grande de sí mismos, que aparece junto a fantasías de su control, éxito y admiración. Finalmente, la cantidad de psicopatía completa la fórmula de la triada oscura, que es lo que hace a estas personas emocionalmente frías, sin empatía hacia quienes les rodean e incapaces de sentir culpa o remordimiento.

Relacionado con la *Triada Oscura* investigaciones anteriores reportaron correlaciones significativas entre Maquiavelismo y las subescalas del MMPI (Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota) con la conclusión de que la psicopatología general no correlacionaba con maquiavelismo. Sin embargo, Smith (1979 en Uribe-Prado, 2001 a) argumentó que los descriptores del “psicópata” y los maquiavélicos guardan una varianza común porque son muy parecidos (pobreza de afecto, estilo manipulador, poca preocupación por la moral tradicional y bajo compromiso afectivo).

A continuación se muestran en el cuadro 1 los rasgos que presentan las personas maquiavélicas y los psicópatas.

Cuadro 1. Rasgos de la personalidad maquiavélica y la psicópata.

Rasgos Maquiavélicos	Rasgos Psicópatas
Tienden a ser flexibles a la hora de romper reglas éticas.	Actitud marcada y persistente de irresponsabilidad, despreocupación por las normas, reglas y obligaciones sociales.

Manipulación interpersonal.	Incapacidad para mantener relaciones personales duraderas
Falta de apego personal.	Falta de capacidad de empatía.
Pobreza de afecto.	Cruel despreocupación por los sentimientos de los demás.
Estilo Manipulador.	Incapacidad para mantener relaciones personales duraderas.
Agresividad.	La rabia y el abuso.
Engaño.	La mentira patológica.

Como se puede observar el perfil de una persona maquiavélica es muy similar al de un psicópata la diferencia radica principal objetivo del psicópata tiene como principal objetivo la búsqueda de la destrucción y no necesariamente la de conservar el poder. Por otro lado, la persona Maquiavélica no busca destruir sino hacer uso de toda esta habilidad para mantener el poder. Este comportamiento también se relaciona con la teoría evolutiva, en el sentido de que quienes sobreviven son quienes logran manipular su medio ambiente.

Desde esta perspectiva, podría afirmarse que ser maquiavélico no es malo porque permite adaptarse, modificar y, finalmente, obtener algún provecho (Uribe-Prado, 2010).

Por su parte, McHoskey, Worzel y Szyarto (1998 en Uribe-Prado, 2001a) plantea que la diferencia entre Maquiavelismo y psicopatía no existe en lo que se mide, sino en las poblaciones con las que ha sido utilizada, es decir, el maquiavelismo se ha utilizado en el área de psicología social y clínica, mientras que la psicopatía ha sido evaluada con enfermos mentales de tipo psiquiátrico.

Con base en lo anterior las dos interpretaciones (*Triada Oscura* y McHoskey, Worzel y Szyarto) son explicaciones interesantes que no deben de quedar solo en teorías, sino buscarles respuesta, y formular métodos que nos muestren el porqué de la relación entre maquiavelismo y psicopatología.

2.5 Estudios sobre maquiavelismo

El maquiavelismo ha sido relacionado con diversas variables como locus de control, tácticas de influencia, liderazgo, política, patología entre otras variables, dando lugar a una diversidad de interpretaciones relacionadas con componentes psicológicos. Sin embargo la Investigación de Maquiavelismo en Psicología tiene que ser culturalmente válida para poder expresar las diferentes concepciones de este último en una sociedad tan compleja como la mexicana o de cualquier otra cultura o subculturas correspondientes.

Uribe-Prado (2001 a) comenta que el maquiavelismo en mexicanos coincide con otras investigaciones realizadas en otros países, en variables como sexo, profesiones, edad, antigüedad en la organización en el puesto, el sueldo, satisfacción laboral etc. A continuación se mencionan algunos de dichos estudios:

2.5.1 Maquiavelismo y Locus de Control

Según Díaz Loving, Andrade- Palos (1984), y la Rosa (1988), el locus de control ha sido relacionado en diversas investigaciones con diferentes variables como personalidad, ansiedad, autoritarismo, logro académico, motivación de logro, autoestima estilo cognitivo, influencia social, diferencias por sexo, así como diferencias socio-económicas y culturales. La mayoría de los estudios que se han llevado a cabo muestran que existen diferencias en las características. (en, Uribe-Prado, 2001a)

Solar y Bruehl (1971, en Uribe-Prado, 2001a) fueron los primeros en relacionar el maquiavelismo con locus de control. Gable, Hollon y Dangelo (1990 en Uribe-Prado, 2002) realizaron una investigación donde relacionaron el maquiavelismo con locus de control externo, encontraron que existe una correlación positiva entre maquiavelismo y locus de control externo es decir que una persona manipuladora considera que el mundo es manipulable.

Uribe y García (en prensa) encontraron una relación positiva y significativa entre maquiavelismo y locus de control de logro externo y el factor social afectivo es decir que las personas que manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyen las causas de sus acciones a fuerzas externas, llevando a cabo tácticas planeadas de manipulación con la creencia de que la agradabilidad y la simpatía están de su parte, ya que consideran que el mundo es altamente manipulable.

Dichos resultados coinciden con los de Blanco y Silva (2006), estos autores encontraron que existe relación significativa entre maquiavelismo y locus de control ya que el factor total de maquiavelismo tuvo una correlación positiva y significativa, es decir, que las personas que manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyen las causas de sus acciones a fuerzas externas, tales como: el azar, la suerte o el destino, así como la creencia de que el mundo depende de las personas que tienen poder y por tanto el control. De igual manera, estas personas que creen que el mundo es manipulable suelen conseguir sus objetivos a través de relaciones con quienes los rodean, ya sea con sus jefes, amigos o bien con personas que ocupen altos rasgos dentro de la empresa.

La mayor parte de los estudios realizados coinciden en que existe una relación significativa entre maquiavelismo y locus control, es decir, que las personas manipulan el ambiente y suelen establecer relaciones afectivas para conseguir sus objetivos, conservando la fidelidad para asumir el control del poder.

2.5.2 Maquiavelismo y Conducta materialista

En la actualidad hay pocos antecedentes de investigación que formulen directamente la relación que existe entre maquiavelismo y materialismo, sin embargo si existen aproximaciones en las que definen a los Maquiavélicos como personas ambiciosos que buscan objetivos externos (por ejemplo, el estatus y la riqueza), que carecen de emocionalidad y comprensión social, lo que muestra poca empatía y presenta menos inteligencia emocional (Richard, *et. al.*, 2011).

Para entender la relación entre Maquiavelismo y conducta materialista se revisarán a continuación algunas investigaciones que definen las características de una persona materialista y posteriormente se mencionarán estudios que relacionan directamente el Maquiavelismo con dicha variable.

Los autores Richins y Dawson, destacan la idea de que la conducta materialista expresa la importancia que una persona “le asigna a las posesiones y a su adquisición, como una forma necesaria y deseable de conducta para lograr estados finales deseados, incluyendo la felicidad” (1992, en Cova y Melipillán, 2010). Las personas materialistas se asocian con un menor involucramiento y esfuerzo en la construcción de una red social caracterizada por grados importantes de intimidad y cercanía.

Así también se observa que las personas más materialistas se caracterizaron por presentar mayores puntajes en la escala de soledad. De este modo, en la medida en que una persona dedique sus esfuerzos y energías, fundamentalmente, a la adquisición de dinero y posesiones, en esa misma medida dicha persona disminuye sus posibilidades de dirigir sus esfuerzos y energías hacia el establecimiento de relaciones interpersonales significativas (Kasser, 2002 & Solberg, 2004 en Cova & Melipillán, 2010), disminuyendo, en consecuencia, la posibilidad de acceder a las gratificaciones que las experiencias ligadas a la interacción afectiva con otros pudieran proporcionar, e incrementando, en consecuencia, su sentimiento de soledad (en Cova & Melipillán, 2010).

Chen y Tang (2008) llevaron a cabo un estudio para explorar la relación entre Maquiavelismo y Amor al Dinero. En dicha investigación encontraron que las personas maquiavélicas le dan un valor fundamental al dinero por esta razón ellos pueden inducir a la gente a través tácticas de manipulación a adoptar toda una serie de comportamiento que por otro medio no realizarían.

Cova y Melipillán (2010) encontraron que las personas más materialistas presentaron mayores niveles de maquiavelismo, lo cual resulta concordante con los resultados

arrojados en otras investigaciones que indican una mayor desconfianza en las demás personas con valores materialistas y una mayor disposición a establecer relaciones sociales instrumentales priorizando los propios objetivos personales.

De este modo, se podría sostener que las personas materialistas se verían a sí mismas participando en un tipo de juego de “suma cero”, en el que el “ganador” se lleva todo y el “perdedor” nada. Debido a ello, las personas más materialistas se les haría más difícil cultivar relaciones interpersonales adecuadas. En consecuencia, la obtención de estas metas por parte de una persona fuertemente materialista implica entrar en una lógica de competencia con las otras personas por su adquisición.

2.5.3 Maquiavelismo e interacción social

La mayor parte de la vida tiene que ver con la interacción con otros individuos, por medio de la cual se moldea el carácter, se piensa en la identidad y se conforman creencias, valores y actitudes. Es así como las personas con una orientación maquiavélica utilizan esta interacción social con la finalidad de conseguir sus propios fines. En seguida se presentan estudios que describen como las personas Maquiavélicas logran manipular a las personas para su beneficio propio.

Christie y Geis (1970) encontraron que a mayor maquiavelismo menor compromiso afectivo, normativo y apoyo organizacional percibido, de acuerdo con las personas que presentan un alto maquiavelismo. El maquiavelismo se trata de un enfoque amoral que ignora las necesidades y derechos de otros, lo que conlleva a los individuos maquiavélicos a utilizar técnicas engañosas o manipuladoras con los demás para beneficio personal. Wilson, Near y Miller (1996, en, Aragón, 2003) encontraron que los sujetos con puntuación alta en maquiavelismo son con frecuencia encantadores.

Complementario a lo anterior, Uribe-Prado (2001 a) encontró que los manipuladores socializan afectivamente porque creen que el mundo es manipulable, inclusive a

costa de la conservación de la familia. Es decir, que los maquiavélicos mexicanos usan estilo de confrontación externo, baja la creencia de que la manipulación afectiva, inclusive sacrificando la moral, es una forma de enfrentar a la realidad en las organizaciones mexicanas.

Mochonskey, por su lado (1999, en Beltrán & Mancilla, 2007) encontró una asociación positiva entre maquiavelismo y el comportamiento antisocial, e inversamente relacionado con el interés social y el comportamiento pro-social, ya que para conseguir el provecho propio disminuye la conducta altruista. Sin embargo la conducta cooperadora puede darse en situaciones de intercambio recíproco por interés egoísta; es decir, cuando se da algo que se tiene a cambio de algo que no se tiene).

Relacionado con los anterior Baron R. (2005) habla sobre la tendencia a manipular a los demás, exponiendo que las personas que puntúan alto en este rasgo de personalidad tienen menos probabilidad de mostrar tendencias pro-sociales, es decir, menos dispuestos a dedicar tiempo a actividades tales como “trabajar en proyectos comunitarios” o “ser miembro de una organización de ayuda.”

Montañés, De Lucas y Martín (2004) relacionan la personalidad antisocial con lo que es adecuado o no hacer desde un punto de vista moral, saben cuáles son las normas sociales, pero tienen un problema básico en la aceptación de la jerarquía por su tendencia a ser el dominante en la relación social, de ahí su desconfianza y rebeldía en la cooperación social, en el grupo y sus normas, el rechazo a la autoridad, la búsqueda del individualismo y el beneficio personal, su actitud cínica y manipuladora y que el primer impulso es siempre negarse a cumplir la norma incluso cuando esto puede generarles un perjuicio.

Montañés, De Lucas y Martín (2004) mostraron que los pacientes antisociales tienen de forma estadísticamente significativa mayores puntuaciones que los grupos controles en la puntuación total de la Escala MACH-IV. Este trabajo con la Escala

MACH-IV complementa dicho trabajo y ayuda a valorar las motivaciones de la conducta de estos pacientes mostrando que ven a los demás como objetos a explotar y dominar, de ahí el constante uso de tácticas de manipulación, el intento de evitar ser manipulados y la justificación de su conducta mediante una visión cínica de las relaciones humanas.

2.5.4 Maquiavelismo y Profesión

La investigación sobre maquiavelismo indica que los individuos con una fuerte personalidad maquiavélica tienden a manipular más y a persuadir más que los de personalidad maquiavélica baja. Con base en estos conceptos, se ha relacionado que las profesiones que están vinculadas a los negocios y la mercadotecnia se inclinan a ser más maquiavélicas que otras profesiones.

Relacionado con los anterior Montiel E. (2007) encontró que los maquiavélicos buscan carreras que les proporcionen cierto estatus y reconocimiento, y en las que pueden llevar a cabo como algo natural sus características de manipulación. La mayoría de los estudiantes eligieron su carrera por razones similares: estatus profesional, interés intelectual y un estilo de vida arriba del promedio.

Por otros lado Christie y Geis (1970) reportaron que estudiantes de medicina que eligieron la especialidad en psiquiatría, un campo en el que éxito de manipular y persuadir a los pacientes, obtuvieron puntajes más altos que estudiantes que eligieron la especialidad en cirugía, área en que la habilidad es más importante que la manipulación de los demos. La diferencia entre un administrador y un contador no requiere de relacionarse con personal, como un administrador en el área de recursos humanos.

McLean y Jones (1992, en González, 2009) realizaron una investigación con 206 estudiantes universitarios, los resultados mostraron que los estudiantes de administración fueron más maquiavélicos que los estudiantes de ciencias, pero no

hubo diferencias con los estudiantes de artes. Entre las áreas relacionadas con negocios resultaron más maquiavélicos los del área de mercadotecnia, seguidos por los de recursos humanos y finalmente los de contabilidad.

Apoyando lo anterior, Grajales (2011) encontró que los estudiantes de la carrera de administración tienen una mayor orientación Maquiavélica con respecto a los estudiantes de la carrera de Psicología. Este autor comenta que probablemente estas diferencias se deban a la educación que reciben en casa, las experiencias personales, las diferencias individuales, la formación académica etc. Sin embargo invita a buscar una respuesta y a formular métodos que muestren el por qué de cierta orientación en una muestra en específico.

La comparación de puntajes de estudiantes y trabajadores arrojó diferencias estadísticamente significativas. En Maquiavelismo las diferencias se dieron en el f2: Inmoralidad y en maquiavelismo total, en los dos casos la media de los estudiantes fue mayor que la de los trabajadores lo cual significa que los estudiantes tienen una moral menos convencional y son más maquiavélicos en general que los trabajadores (Rodea, 2007).

Sin embargo estas diferencias probablemente no solo se presenten en las profesiones de negocios que están íntimamente relacionadas con el Maquiavelismo sino han de ser otros aspectos intrínsecos como los intereses, objetivos, personalidad etc. que influyen para que una persona actúe de forma maquiavélica.

2.5.5 Maquiavelismo y Variables Sociodemográficas

Diversas investigaciones se han hecho aplicando escalas de maquiavelismo donde uno de los recursos que más se utiliza para estudiar dicho tema, son las variables sociodemográficas, ya que son fundamentales para conocer el comportamiento de la población y las condiciones de vida del individuo. Enseguida se citan algunas

investigaciones referentes a datos sociodemográficos como sexo, edad, estado civil y religión.

Edad

Una variable frecuentemente encontrada como significativa en varias investigaciones con el maquiavelismo es la edad, sugiriéndose que a menor edad mayor maquiavelismo, existiendo explicaciones en la personalidad como la impulsividad ya que conforme pasa el tiempo los adolescentes superan la impulsividad de esa etapa disminuyendo sus comportamientos de manipulación (Uribe-Prado, 2001 a).

Sin embargo en las investigaciones realizadas por Aragón (2003) se detectó que la relación no es lineal, ya que el maquiavelismo es mayor en el grupo de 18 a 25 años, decrementando en los grupos de 26-30 años, volviéndose a incrementar en el tercer grupo de (31-40) y decrementando nuevamente a partir de los 41 años. Lo que indica que en cuanto a la creencia que el mundo es manipulable, la media más alta la obtuvieron los sujetos más jóvenes (18-25) de la muestra seguidos por el grupo de 31-40, luego por el 41 a 50, el de 26 a 30 y finalmente 51 a 69 edad.

Sánchez (2003) encontró que la edad en el rango (18-45) tienen una correlación negativa con maquiavelismo en los tres factores del EMMMAQ. Estos resultados se pueden explicar de acuerdo a lo de Mudrak (1989-1992 en Sánchez 2003) quien justifica los anteriores resultados debido a que la gente con la edad requiere de manipular en menos grado que los jóvenes o, a que ya aprendieron que no se puede manipular. Otra explicación es que cuando una persona tiene éxito ya es mayor de edad y, por lo tanto, ya no necesita manipular para alcanzar el éxito. Gupta (1991) asocia al maquiavelismo con la impulsividad, diciendo que ésta se relaciona con la adolescencia, por lo tanto, a mayor edad menor impulsividad y por consecuencia menos maquiavelismo (en, Sánchez, 2003).

Género

Todo parece indicar que a partir de la Conquista y por la evolución histórica natural de los acontecimientos, en un momento dado, y de manera no verbalizada,

quedo prescrito que en la familia el hombre debería ejercer todo poder y la mujer todo el amor (Díaz- Guerrero, 1994).

Es interesante mencionar que en 1973 Gerardo Marín aplicó la escala de Mach IV de Christie y Geis (1970) y encontró que tanto hombres como mujeres obtuvieron calificaciones similares en la escala.

Topol y Gable (1998, en Uribe-Prado, Aragón y García, 2003) encontraron que las mujeres tienden a ser menos maquiavélicas y más satisfechas laboralmente que los hombres al hacer diferentes estudios en áreas de ventas en tiendas de auto servicio. En México Uribe-Prado (2001b), confirmó los hallazgos anteriores encontrando que en una muestra de ejecutivos mexicanos del sector público y privado los hombres presentaban mayor maquiavelismo que las mujeres.

Uribe-Prado, Contreras, Sánchez y García (2008) encontraron que los hombres se mostraron más propensos a utilizar más tácticas estratégicas que las mujeres, al ser más manipuladores cuando tienen escolaridad baja y puestos operativos y cuando ganan sueldos bajos. Lo anterior puede significar que la orientación de las personas cuando se ubican en niveles bajos, son más maquiavélicos que cuando ya obtuvieron cierto éxito laboral, lo anterior también confirma las relaciones encontradas con la variable edad.

Estado Civil

Uribe Prado (2001 a) encontró que cuando los sujetos tienen pareja o están casados son menos maquiavélicos que los solteros, debido a que los requerimientos y compromisos tanto económicos como familiares y sociales obligan a los trabajadores a manipular a su medio y por lo tanto serán menos maquiavélicos y más comprometidos con sus empleos.

Aragón (2003) en sus estudios realizados con sujetos 156 sujetos tanto del sector público como del privado, encontró que la media más alta la tienen los solteros,

seguido de los casados y finalmente los viudos y los divorciados en cuanto a la creencia de que el mundo es manipulable. Por su parte Sánchez (2003) encontró que cuando los sujetos son viudos, divorciados o solteros tienen mayor maquiavelismo que cuando están casados.

Religión

Los mexicanos ven la religión como fe y creencia que involucra amor y la actitud social de comprensión, es decir, priorizan las dimensiones morales y afectivas de la religión, también significa catolicismo, lo cual conlleva valores y preceptos morales que afectan la vida personal y social a través de una muy fuerte identificación emocional con Dios y sus enseñanzas. (Díaz-Guerro, 1993).

Watson, Morris y Hood (1989, en Uribe, 2001 a) afirman que los que profesan una religión deberían de tener una preferencia colectiva. En las investigaciones de Uribe (2001 a) los sujetos no mostraron diferencias estadísticamente significativas ante valores teóricamente inspirados por religión o preferencia política, sin embargo, son sujetos que prefieren ser individualistas en el trabajo, ya que prefieren trabajar solos y no en grupo. Un inconveniente importante fue que solo se les preguntó si profesaban una religión y si tenían una preferencia política; lo que sin duda es insuficiente, para generalizar alguna conclusión.

De acuerdo con lo anterior Montiel (2007) tampoco encontró una diferencia significativa entre maquiavelismo y religión. Sin embargo existe una tendencia en la que se observa que las personas que afirman tener otra religión no estaban enumeradas en la encuesta de datos sociodemográficos que aplicó, pues poseían un nivel de maquiavelismo mayor al de las religiones numeradas (católico, cristiano o sin religión).

Como se pudo observar el maquiavelismo se ha relacionado con diversas variables como locus de control, materialismo, interacción social, factores sociodemográficos etc. A continuación en el capítulo tres abordaremos una variable de interés, el

bienestar subjetivo, que por los dominios con lo que se le ha asociado probablemente tenga un enlace con el constructo de maquiavelismo.

Capítulo 3

Bienestar subjetivo

Es frecuente confundir la felicidad con tener unas condiciones de vida favorables y exuberantes recursos materiales, algo que, indudablemente, ayuda a tener más oportunidades de satisfacción, pero que no determina la felicidad. Si se observa con detenimiento alrededor, se puede ver que no todas las personas que poseen bienes (dinero, salud, belleza, juventud, una buena posición económica, un buen clima social...) son felices, ni todas aquellas que no los poseen. En el presente capítulo se revisa el término de felicidad y cómo se percibe hoy en día, al tiempo que se abordan las variables que intervienen en la percepción de lo que se llama bienestar subjetivo.

3.1 Orígenes del bienestar subjetivo

Bienestar Subjetivo un Campo de Estudio

El antecedente más antiguo del bienestar Subjetivo es la felicidad, los filósofos a lo largo de la historia, la han considerado como el más preciado de los bienes y la motivación última de toda acción humana (Diener, 1984 en Anguas, 1997).

En griego existen básicamente dos términos para referirse a la felicidad: eudaimonía y eutykhía, entre otros de acepción aproximada como euphrosýne (alegría), ólbos (dicha), euthymía (regocijo), etc. Eutykhía consiste más bien en la buena suerte, en obtener por obra de la týkhe (fortuna) una posición de prosperidad o de privilegio. Eudaimonía, en cambio –si se da una definición estrictamente etimológica– remite de manera literal a la posesión de un bien daímon, un demonio interior. (Alleso, 2008).

Muchos filósofos de la antigüedad creían que la felicidad era el resultado de una vida de reflexión inteligente. "No hay tonto que sea feliz, y ningún hombre prudente, que no sea feliz", escribió el filósofo romano Cicerón. En los siglos transcurridos desde

entonces, otros sabios han propuesto que la felicidad viene de vivir una vida virtuosa o dedicarse a los placeres, de saber la verdad o la preservación de las ilusiones, de restricción o de desalojar a nosotros mismos de rabia contenida y la miseria.

Aristóteles expone que ser feliz (eudaimon) significa “vivir bien y obrar bien” (en Martens, 1993) y que la felicidad se alcanzaba a través de la comunidad de familias y aldeas para una vida perfecta y autosuficiente. (Aristóteles, 1988 en Hoyo, 2009).

El filósofo griego Aristipo proclamaba ya que en el siglo IV a C. que el fin de la vida consiste en maximizar la totalidad de los placeres humanos (Nettle, 2006). Los pensadores medievales compartían la misma opinión, para ellos “beatitudo” significaba lo mismo que eudaimonia. Sin embargo los pensadores antiguos estaban muy lejos de entender como “beatitudo” o “felicidad” el éxito, el placer o el contento. La esencia de la felicidad consistía en la propiedad de un bien, mientras que la satisfacción o el entusiasmo solo era una consecuencia natural de ella, que denominaban “felicitas” (Martens, 1993).

3.2 Conceptos de bienestar subjetivo

Hoy en día la exigencia lingüística más importante de la ciencia, pide que cada palabra tenga solo un significado, sin embargo, la mayoría de las palabras que usamos usualmente no cumplen con esta regla: este es el caso de la felicidad. El término bienestar subjetivo ha sido utilizado ampliamente como equivalente al de satisfacción con la vida y al de felicidad, ya que los tres hacen referencia a un sentimiento emocional básico sobre la evaluación global de la calidad de vida personal, es decir, cuánto le gusta a una persona la vida que lleva (Veenhoven, 1994 en Bilbao, Techio y Páez, 2007).

Se han realizado numerosos estudios sobre bienestar subjetivo, ya que no existe un acuerdo en relación con lo que lo constituye. Por lo que a continuación se expondrán algunas de las conceptualizaciones que se han realizado acerca del término.

Delgado (1999) define la felicidad como un estado mental que proporciona sensaciones placenteras y que modula de manera agradable y positiva las recepción y la interpretación de los impulsos recibidos del medio ambiente, del almacenaje de la memoria o de los propios receptores corporales.

El campo de bienestar subjetivo (BS) comprende el análisis científico de cómo las personas evalúan sus vidas-tanto en el momento y por períodos más largos, como el año pasado. Estas evaluaciones incluyen reacciones emocionales de las personas a los eventos, sus estados de ánimo, y los juicios que se forman acerca de su satisfacción con la vida, la plenitud y la satisfacción con dominios como el matrimonio y el trabajo (Diener, Oishi & Lucas, 2003).

Diener y Sun definen el bienestar subjetivo como la evaluación que las personas hacen de sus vidas, incluyendo una dimensión cognoscitiva como la satisfacción en diferentes áreas de la vida, y otra afectiva que se refiere a la frecuencia e intensidad de emociones negativas y positivas (en Reig-Pintado & Garduño, 2005).

El BS también se ha definido como la percepción de un estado interno y positivo de homeostasis, acompañado por un tono afectivo agradable, resultado de la satisfacción de necesidades elementales y superiores del individuo (Anguas & Reyes, 1999). Bienestar subjetivo se refiere a la percepción propia, personal, única e íntima (subjetiva) que el individuo tiene, precisamente sobre su situación física y psíquica, y que no necesariamente coincide con la apreciación concreta y objetiva que se genera de la evaluación que desde el exterior se hace de los indicadores observables de dichas situaciones, es decir, de la calidad de vida de los individuos (Anguas, 2005).

Fernández (2009) afirmar que la felicidad es algo interior que tiene mucho que ver con la emoción que ponemos en nuestra vida, en lo que hacemos, con aquello que nos motiva y que está relacionado con poner en juego nuestras cualidades y valores, comprometiéndonos en ello, lo que nos conduce a una satisfacción profunda con nosotros mismos porque nos hace ser y creer en quienes somos de verdad.

El bienestar subjetivo se ha entendido tradicionalmente como la consecución del placer y disfrute inmediato, pero desde un punto de vista más amplio se podría definir como la sensación que tiene el individuo de que su vida está desarrollándose de acuerdo a sus metas, creencias, valores, deseos, lo que le proporciona una sensación de tranquilidad interior (Caballería & Marrero, 2010).

El bienestar subjetivo es una evaluación que la persona hace en torno a su vida, una evaluación global sobre la satisfacción con la misma, recalcando el predominio de las emociones y sentimientos agradables sobre los de desagrado o de malestar. En definitiva, consiste en que la persona se sienta bien, no porque los demás lo digan sino porque es lo que ella siente (Fernández, 2009).

Diener, Diener, Kim-Prieto, Scollon y Taimer (2005, en Bivián, García T., García L. & Barragán, 2011) consideran que el bienestar subjetivo es un concepto unitario, su significado es construido a lo largo del tiempo, por lo tanto, es un concepto cambiante. Para estos autores, el Bienestar Subjetivo está compuesto por cuatro fases que se manifiestan de una forma secuencial:

- A. Circunstancias y eventos de la vida.
- B. Reacciones afectiva o emocional que se derivan de los eventos.
- C. Recuerdo de las emociones de una evaluación global acerca de la vida.
- D. Elaboración de una evaluación global acerca de la vida.

Este tiene tres componentes que se relacionan entre sí de manera positiva, los cuales son satisfacción, frecuente experiencia de estados emocionales positivos y, ausencia de depresión u otros estados negativos (Argyle, 1992).

Las investigaciones, han identificado tres componentes en el bienestar individual subjetivo, al respecto Diener (1984, en Caballería & Marrero, 2010) distingue dos componentes esenciales del bienestar subjetivo: uno afectivo, formado por las emociones positivas y negativas, y otro cognitivo, referido a la valoración global de

satisfacción con la vida. Que mediante una compleja interacción generan en el individuo percepciones que abarcan un espectro de vivencias que transita desde la agonía hasta el éxtasis.

Rojas y Veenhoven (2010, en Rojas, 2011a) estudian estos dos sustratos de apreciación del bienestar y analizan su relación con la satisfacción de vida. El cognitivo es de tipo evaluativo e involucra la comparación tanto con semejantes y grupos de referencia como con situaciones pasadas y la evaluación del logro, además de las aspiraciones que se tienen con base en este, las personas juzgan su vida en el rango de éxito a fracaso y concluyen acerca de que tan bien marcha su vida y cuál es su bienestar.

Por su parte, el sustrato de apreciación afectiva involucra las experiencias emocionales y de estados de ánimo de las personas. La literatura sobre el origen y función de las emociones y estados de ánimo no es concluyente pero se reconoce que las emociones y estados de ánimo que la persona experimenta son una fuente de información fundamental para juzgar que tan bien marcha su vida y cuál es su situación de bienestar.

A modo de resumen, la revisión de definiciones sobre el tema permite concluir que los conceptos de Bienestar, Felicidad y Satisfacción arriba mencionados intentan describir un estado de las personas que se compone de dimensiones tanto cognoscitivas como afectivas; dicho estado ha sido llamado Satisfacción por algunos, por otros felicidad o bienestar subjetivo, debido a que entre los autores no hay consenso en la denominación y en los énfasis otorgados a los diferentes componentes. Sin embargo se puede establecer que existe acuerdo sobre cuáles son los componentes (cognoscitivos y afectivos) que deben considerarse en la concepción de un índice de bienestar subjetivo. Debido que para esta investigación se utilizó la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo (EMMBSAR) de Anguas (1997) se retomará dicha definición.

En el apartado anterior se reviso como en la antigüedad el bienestar fue concebido como felicidad y los diferentes conceptos que se le han acuñado. Sin embargo para entender más acerca del Bienestar Subjetivo, es importante saber cómo surgió el interés de los investigadores del área social por retomar el estudio de dicho constructo. A continuación en el siguiente apartado se aborda dicho tema.

Estudios de Felicidad

La psicología se ha centrado en el estudio de las emociones negativas más que en las positivas. En el periodo comprendido entre 1967 y 1995, los llamados "Psychological Abstracts" incluyeron 5,119 resúmenes de estudios de depresión. En contraste, los que mencionaban felicidad fueron 1,710; 2,357 lo que hicieron acerca de satisfacción con la vida y solo 402 se relacionaron con el gozo. Esta proporción de 1 artículo sobre afecto positivo por cada 21 de afecto negativo, según Diener y Myers (1997) ha empezado a cambiar.

Hay un grupo importante de investigadores que se interesa en el estudio de las condiciones subjetivas; al Bienestar Diener (1997), a la Felicidad Argyle (1992) y a la Satisfacción con la Vida Veenhoven (2005).

A partir de la psicología positiva, autores como Diener (2000) retoman la importancia de la relación de estos términos y se refieren a una ciencia de la felicidad, aunque aclaran que el bienestar subjetivo no es condición suficiente de la salud mental (en, Aguiar, *et. al.*, 2009).

El interés por investigar el bienestar y la salud física y mental de las personas, se fue incrementando a partir de la década de 1980, en contraste con un foco anteriormente centrado en la incapacidad, la enfermedad y la patología, para crear una mejor sociedad (Horwitz, *et. al.*, 2010) pues se creía que la gente era infeliz la mayor parte del tiempo. Este punto de vista trágico de la vida tiene una larga historia. Se extiende desde el Edipo de Sófocles y otros filósofos y observadores sociales, entre ellos Rousseau y Samuel Johnson han hecho eco de esta sentencia.

Actualmente esta idea también es apoyada por los escritores que pasan sus días aconsejando al infeliz. Libros como *El viaje de a la felicidad* de Punsent (2008) *La ciencia de la felicidad* de Calle (2008) intentan guiar a la persona a la búsqueda del bienestar y de la felicidad y la liberación del sufrimiento. Ambos libros ofrecen una fórmula infalible para alejar a la gente de las ataduras y ayudarles alcanzar la felicidad.

Sin embargo, decenas de investigadores de todo el mundo se dieron a la tarea de interrogar a más de un millón de personas directamente acerca de su felicidad o infelicidad: Tres de cada diez estadounidenses, por ejemplo, dicen que están muy contentos, uno de cada diez dicen "no estar muy feliz", y el resto se describen como "muy feliz". La mayoría de las personas también dicen que están satisfechos con sus vidas. En Europa occidental y América del Norte, ocho de cada diez se perciben como "satisfechos" o "muy satisfechos", y tres cuartas partes se han sentido emocionados, orgullosos o satisfechos en algún momento en las últimas semanas.

No más de un tercio dice que se ha sentido solo, aburrido o deprimido, aunque sea por cortos períodos de tiempo. Las únicas excepciones a esta regla general han sido recientemente los presos, los negros sudafricanos durante el apartheid, y los estudiantes que viven en condiciones de represión política y económica (Diener & Myers, 1997).

En México en el 2011 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) lanzó el Índice Una vida Mejor (Better life Index) que integra 20 dimensiones que buscan dar cuenta de aquellos aspectos asociados con el bienestar y la calidad de vida de las personas; vivienda, educación, medioambiente, salud, balance entre vida y trabajo, satisfacción con la vida, ingreso, seguridad entre otros.

Los resultados fueron los siguientes:

Los mexicanos están satisfechos con su vida, incluso cuando su nivel educativo, de ingreso o de seguridad son notoriamente bajos. De 34 países considerados México se ubica en la posición 33 en el índice una vida Mejor: el valor del índice en México es

de 3.7 en una escala que va del 0 al 10 (revisado en <http://estepais.com/site/?p=34153>).



3.3 Mediciones del bienestar subjetivo

Una vez definido el bienestar subjetivo y revisado sus inicios, el siguiente aspecto relevante consiste en determinar si es posible medirlo. El BS ha sido evaluado a través de diferentes maneras y por diferentes investigadores, ya sea por entrevistas, reportes, cuestionarios autoadministrados en donde los individuos evalúan su nivel BS, etc. Sin embargo no existe una sola escala, o un conjunto de escalas que sean ampliamente utilizadas porque sean mejores que otras. A continuación se presentan los instrumentos que se han utilizado para medir el BS y la polémica que han ocasionado.

Medición del bienestar Subjetivo

Son numerosos los instrumentos de medición que se han desarrollado sobre el bienestar subjetivo. Asimismo, la evidencia empírica sugiere que muchas de estas medidas están inter-correlacionadas y comparten una buena proporción de varianza. El desarrollo de instrumentos de medición en este campo ha sido muy

importante ya que gran parte de las conceptualizaciones sobre bienestar subjetivo que se han realizado en los últimos años, están basadas en los resultados factoriales que se han obtenido y en las covarianzas encontradas con otras variables (Palomar, 2005).

Los primeros estudios de encuestas que involucraron medidas de felicidad fueron elaborados en Estados Unidos en la década de 1960. El estudio de la felicidad ha estado siempre acompañado de un debate constante pues depende, principalmente de información obtenida por encuestas. Los datos se obtienen en entrevistas o por medio de cuestionarios auto-administrados en donde los individuos evalúan su nivel de felicidad. Este hecho convierte la medición del bienestar subjetivo en uno de los principales problemas. Existen dos preocupaciones principales asociadas a la medición de la felicidad (Fuentes, 2005).

- 1) La validez de las preguntas directas con respecto a la felicidad.
- 2) El valor de la respuesta del individuo.

Han surgido varias dudas con respecto a la calidad de las respuestas asociadas a la felicidad. Se sugiere que pueden reflejar cómo la gente feliz cree que debería ser, en lugar de lo felices que en realidad se sienten y también es posible que las personas se presenten como más felices de lo que son en realidad (Veenhoven, 2010).

No obstante estudios demuestran que las personas que dicen ser felices actúan en congruencia; por ejemplo, ríen más durante las entrevistas y sus amigos y familiares tienden a describirlas como personas más felices (Myers, 1993, en Fuentes, 2005).

Existen también preocupaciones en relación a que las respuestas se ven afectadas por variaciones menores en la redacción y ordenación de las preguntas y por factores circunstanciales, tales como la raza del entrevistador o el tiempo. Como resultado, la misma persona puede anotar seis en una investigación y siete en otro. Esta falta de precisión dificulta los análisis a nivel individual. Es menos problema cuando dicha media se compara en grupos, ya que las fluctuaciones aleatorias tienden a mantener el equilibrio (Veenhoven, 2010).

Escalas para medir la felicidad

Son numerosas las escalas de medición que se han utilizado para cuantificar el bienestar subjetivo, Rojas M. (2011a) describe las tres más relevantes.

Es común encontrar en las encuestas una escala de respuesta numérica (por ejemplo, en el rango de 0 a 10), donde 0 representa la menor satisfacción (menor felicidad) y 10 la mayor satisfacción (mayor felicidad). Algunos investigadores prefieren trabajar con una escala de respuesta categórica (como escala Likert), que presenta opciones desde extremadamente infeliz hasta extremadamente feliz. Estos investigadores se inclinan por una respuesta con un referente que se pueda identificar de forma clara.

También se utilizan preguntas de tipo (*best-worst life question*) para indagar sobre estos aspectos. La pregunta pide a la persona ubicar su vida en una escala donde el valor más alto corresponde a una situación en la que su vida marcha lo mejor posible y el valor más bajo a una situación donde su existencia va lo peor posible. La apreciación de la vivencia afectiva del individuo se hace con base en baterías de preguntas respecto al estado anímico y emotivo de este en los días previos.

Es común utilizar del tipo: ¿diría usted que la mayor parte del día de ayer se sintió (angustiado, triste, aburrido, deprimido, irritado, orgulloso, alegre, adolorido, querido, etc.)? Por lo general, respuesta a este tipo de preguntas son dicótomas.

Un tercer tipo de preguntas se refiere a la satisfacción con la situación en distintos aspectos o dominios de vida donde las personas ejercen como tales; por ejemplo, laboral, económica, de pareja, en la relación con los hijos, con la disponibilidad y uso del tiempo libre, entre otros. Estos cuestionamientos tienen un foco de apreciación más preciso.

Sin embargo Veenhoven (1984, en Rojas, 2011a) considera que la mejor forma de indagar acerca del bienestar de las personas es mediante la pregunta directa sobre su

satisfacción de vida o su felicidad. Es ese bienestar vivido como experiencia el que es relevante para los seres humanos; quienes son capaces de hacer una síntesis de esa situación en afirmaciones como:

soy feliz, estoy satisfecho con mi vida, estoy a gusto conmigo mismo o me gusta la vida que tengo.

Por ello, se afirma que cada sujeto es la autoridad para juzgar su bienestar, siendo la labor del experto la de generar teorías y corroborar hipótesis que permitan entender el bienestar (Rojas, 2011a).

Las personas son capaces de realizar una síntesis global acerca de su bienestar; por lo general esta síntesis se hace en términos de felicidad o satisfacción con la vida que llevan (Rojas, 2011 b). De esta forma, las personas son capaces de hacer –incluso por razones de origen evolutivo– una evaluación global acerca de qué tan bien marcha su vida, lo cual les ayuda para la toma de importantes decisiones de vida, como puede ser el cambiar de lugar de trabajo, migrar, emparejarse o separarse, tener niños y demás. Es evidente que este bienestar como experiencia no es ajeno a la vivencia diaria de las personas.

Este bienestar tampoco es un constructo académico o ético sofisticado del cual las personas no entienden y el cual solo los expertos pueden evaluar. Este bienestar como experiencia es cercano y cotidiano a las personas; es por ello que éstas pueden responder con gran facilidad a preguntas sobre su felicidad y su satisfacción de vida, dando con su respuesta información sobre su bienestar.

Se dice también que un sujeto posee un alto bienestar subjetivo si expresa satisfacción con su vida y frecuentes emociones positivas, y sólo infrecuentemente, emociones negativas. Si por el contrario, el individuo expresa insatisfacción con su vida y experimenta pocas emociones positivas y frecuentes negativas, su bienestar subjetivo se considera bajo (Díaz, 2001).

En México Anguas P. (1997) desarrolló la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo, EMMBAR, de Anguas y Reyes. La escala incluye, dos sub-escalas: una emocional y una cognitiva, que se explican a continuación:

- Experiencia Emocional. Sigue un diseño factorial que contempla en un eje: emociones con dos niveles (positivas y negativas) y en el otro Intensidad y Frecuencia. Se incluye un tercer lineamiento, la relación recíproca entre el individuo y su medio. Consta de 30 reactivos (emociones) a las que se contesta tanto la frecuencia como la intensidad en una escala Likert de siete opciones representadas en forma de cuadros idénticos con las leyendas siempre y nunca (derecha), así como mucho y nada (izquierda) en los extremos.

Los factores de la primera parte son las siguientes:

1. Afectividad positiva, el cual se conformó con los sentimientos de amor, cariño y felicidad.
2. Expresividad negativa incluyó los sentimientos de coraje, furia y enojo.
3. Desesperanza, se estructuró con los sentimientos de frustración y desilusión.
4. Afectividad Negativa, reunió tensión preocupación y desesperación.
5. La Esperanza, por otro lado incluyó Optimismo y Entusiasmo,
6. Afectividad interna positiva y quedó conformada al unir dicha y gozo.
7. El séptimo factor o hedonismo emocional comprendió pasión y placer.
8. El octavo factor, nerviosismo, agrupó ansiedad y angustia.
9. Depresión, aglutinó Tristeza y Depresión

- Evaluación Afectivo-cognitiva de la vida. se incluyen dos lineamientos rectores, el primero identifica conductas expresivas e instrumentales y el otro, aquellos aspectos de la vida del individuo cuya satisfacción, teóricamente y como resultado de estudios cualitativos, explican el BS, siendo éstos el ecosistémico,

familiar, social e individual, incorporándose en este último los aspectos educativo, económico, religioso, recreativo y global. Se conforma por 50 preguntas de siete opciones de respuesta presentados en un formato tipo Likert Pictórico donde, ahora, las opciones son representadas por 7 cuadrados, ordenados de mayor a menor, de izquierda a derecha, en donde el sujeto marca el cuadrado que mejor represente la cantidad de satisfacción experimentada.

La dimensión de Evaluación Afectivo-cognitivo de la vida:

1. El primer factor es **Clima Familiar** el cual incorporó la confianza, franqueza en la comunicación, toma de decisiones, afecto e independencia en la relación recíproca entre el individuo y su familia.
2. **La interacción Social Recibida**, resultó ser el segundo factor, refiriéndose al afecto, apoyo, lealtad, ayuda, respeto y la manera de comunicación recibida de los amigos
3. El tercer factor fue denominado como **logros** e incluyó actividades cotidianas, logros, metas, vida en general, nivel educativo, nivel de felicidad y apariencia física.
4. El siguiente factor fue **calidad de vida**, englobando los siguientes reactivos: los alimentos que se pueden adquirir, el nivel de económico de la familia, la ropa que se puede comprar, el dinero con el que se cuenta, la ayuda económica recibida de la familia y el lugar donde se vive.
5. La **Interacción Social Expresada** por otro lado, incluyó la ayuda y respeto que se demuestra a los amigos, así como la manera en que se comunica el sujeto con ellos.
6. El factor: **Logros Nacionales**: incorpora juicios acerca de la satisfacción con México, el nivel de vida de nuestro país, nuestro gobierno, el nivel de desarrollo y nuestro país en general. Con un peso propio de 1.80 y explicando 3.60% de la varianza, y una media igual a 3.78.

7. El último factor, **Religión**, quedó conformado por la satisfacción con la propia religión en general, la forma en que se practica, el efecto tenido en la vida del sujeto y la manera en que la familia participa en las actividades religiosas. Con un peso propio de 3.27 y explicando 0.80% de la varianza, con una media de 5.33.

Para controlar la temporalidad de las experiencias se solicita al sujeto reportar exclusivamente lo sentido en el último mes. En resumen: La felicidad como la satisfacción de vida se puede medir con preguntas directas y está bien compararlas entre personas y naciones. Por lo tanto la felicidad de un gran número se puede evaluar a través de encuestas. Probablemente, el error en la medición de la felicidad en las naciones no es más que 5-10% (Veenhoven, 2010).

3.4 Dominios: predictores del bienestar subjetivo y variables clasificatorias

Ante la imposibilidad de abarcar todos los aspectos o dimensiones del constructo a través de los años, de los diversos enfoques teóricos en su estudio, así como los propios objetivos de los investigadores, se optó por analizar los diversos componentes del bienestar por separado, lo cual si bien han favorecido el desarrollo del constructo en la economía etc. ha creado mucha confusión en el terreno de la psicología, donde los elementos afectivos y cognitivos no siempre han sido considerados simultáneamente e incluso ya dentro de la dimensión afectiva, con poca frecuencia se ha tenido en cuenta muestras representativas del fenómeno (Anguas, 2005)

Dominios: predictores del Bienestar Subjetivo

Sin embargo a lo largo de la historia, resulta común encontrar posiciones en las que se argumenta explícita o implícitamente que el bienestar está relacionado con las

condiciones objetivas de vida es decir con los bienes y servicios con los que se cuentan.

Por otro lado esta concepción objetiva de bienestar no toma en cuenta la forma en que las personas experimentan algunos dominios de la vida que afectan la percepción de bienestar, tales como: satisfacción con el trabajo, el matrimonio, salud y las relaciones interpersonales, aspectos que dependen sin duda de la cultura y de la manera en que se estructura la vida de cada uno. Por esta razón es importante revisar los dominios que impactan en el bienestar. A continuación Gómez, Villegas, Barrera y Cruz (2007) resumen algunos de los hallazgos de estudios previos en relación con lo que aquí se han llamado dominios:

Pareja. Según Diener (1999 en Gómez et. al., 2007), algunos estudios a gran escala muestran que las personas casadas reportan un mayor BS que las que nunca se casaron, están divorciadas, separadas o son viudas. En un estudio longitudinal realizado por Headey, Veenhoven y Wearing (Diener 1999 en Barrera et. al., 2007), de seis dominios estudiados, sólo la satisfacción marital tuvo una influencia causal significativa en la satisfacción con la vida.

Amigos y relaciones sociales. Según Argyle (1992) y Diener (1994 en Gómez et. al., 2007)) los estudios muestran que quienes tienen más amigos o quienes pasan más tiempo con ellos tienden a ser más felices; estas investigaciones por lo general señalan que quienes disfrutan de más y mejores relaciones sociales, específicamente de amistad, expresan más BS. La amistad parece ser una fuente de felicidad menos importante que el matrimonio o la familia, pero en promedio, más importante que el trabajo o el ocio.

Trabajo. El tipo de ocupación parece influir de manera significativa en la satisfacción laboral, ya que se ha visto que ésta es mayor entre quienes tienen trabajos de estatus más elevado y muy especializados. Las personas más satisfechas con su trabajo suelen ser profesores universitarios, científicos, médicos, abogados y los menos

satisfechos son aquellos cuyo trabajo resulta repetitivo y no especializado. Sin embargo, tal como señala Diener (1999 en Gómez et. al., 2007), más importante que el tipo de trabajo es tenerlo o no tenerlo. De acuerdo con estos autores, las personas desempleadas tienen un nivel más alto de tensión, presentan una menor satisfacción con la vida y tasas más altas de suicidio que las personas empleadas. Tras un estudio longitudinal, Clark (1998, en Diener, *et. al.*, 1999 en Gómez et. al., 2007) concluyó que el desempleo afecta el BS. Este efecto puede ser más devastador en países, como Colombia, en los que no existe seguro de desempleo, de tal manera que la pérdida del empleo causa problemas más serios que en otros países.

Salud. Este es un aspecto que puede llegar a afectar el BS; no obstante, no parece ser la salud objetiva en sí misma la que determina los efectos sobre el bienestar, sino más bien la percepción que se tenga de ella (Diener, 1999 en Gómez et. al., 2007). El efecto sobre el BS es negativo cuando las personas consideran que su estado de salud o “enfermedad” no les permite alcanzar sus metas más relevantes.

Dinero. En numerosos estudios se demuestra una relación positiva entre el BS y los ingresos (Argyle 1992a; Diener 1994, 2000 y Diener, 1999 en Gómez et. al., 2007). Esta correspondencia persiste incluso cuando otras variables, tales como la educación. Incluso los ganadores de la lotería sólo reciben una sacudida temporal de alegría, lo que significa que nos adaptamos muy rápido a las nuevas circunstancias que el efecto a largo plazo de una buena o mala suerte es a menudo sorprendentemente pequeña. Benjamín Franklin decía que “la felicidad es producto no de grandes piezas o de buena fortuna que rara vez ocurren, pero si por pequeñas ventajas que ocurren todos los días” (Diener y Myers, 1997).

Sin embargo para interpretar estos efectos, los investigadores tradicionalmente han comparado las estimaciones a las reglas básicas propuestas y se llegó a la conclusión que la asociación entre el ingreso y el bienestar es pequeña. Esto sugiere que el dinero no es importante para la felicidad (Richard E., *et. al.*, 2008).

En Estados Unidos y Europa, la correlación entre ingresos y felicidad es débil. Incluso los muy ricos de 100 estadounidenses encuestados entre los más ricos de Forbes son sólo ligeramente más felices que la media. La riqueza, al parecer, es como la salud física, a pesar de su ausencia puede traer miseria; la posesión no es garantía de felicidad (Diener y Myers, 1997).

Variables Clasificadoras y Status Social

Muchos autores apoyados en diversas investigaciones, sostienen que los factores contextuales y las variables demográficas tales como edad, sexo, ingreso, raza, y educación son relevantes pero no suficientes para dar cuenta del fenómeno del bienestar, porque solo logran explicar entre 15% y el 20% de la varianza del BS; por tal razón, el interés de muchos autores se ha dirigido hacia factores subjetivos o de personalidad que pueden estar más relacionados con el BS. No obstante Veenhoven (2005) se dio a la tarea de investigar cuáles eran las diferencias que existen en cuanto edad, género, educación y ocupación. A continuación se presentan sus hallazgos.

Edad. Viejos y jóvenes son felices por igual en la mayoría de los países. En oposición a la opinión popular, la vida parece ser satisfactoria en la vejez, y aun más en la senectud.

Género. La felicidad de hombres y mujeres no difiere mucho. En algunos países, los hombres son un poco más felices y en otros son las mujeres. En este punto, todavía no se establece el por qué.

Educación. El patrón de correlación con la escolaridad es similar. Aparecen de nuevo altas correlaciones en naciones pobres y bajas correlaciones en naciones ricas. Estudios recientes en países ricos muestran correlaciones, apenas negativas, con el nivel de educación escolar. Esto no significa que la educación por si misma produzca insatisfacción.

Ocupación. Existe correlación con la vocación. Por todo el mundo, profesionistas y gerentes tienden a ser más felices. No está claro en qué medida estas diferencias

son resultado de las recompensas derivadas del trabajo, ventajas relacionadas o selección diferencial.

Por su parte Rojas (2005) concluye lo siguiente acerca de los dominios:

- ✓ Todos los coeficientes de correlación son positivos, lo cual sugiere que un aumento en la satisfacción en cualquier dominio de vida contribuye a aumentar el bienestar de la persona.
- ✓ Ningún dominio de vida tiene una correlación muy alta. Este hecho indica que aunque la satisfacción en cada dominio de vida es importante para el bienestar, ningún dominio, de forma aislada, es determinante en el bienestar subjetivo.
- ✓ No todos los dominios de vida son igualmente importantes en su impacto en el bienestar subjetivo. Los dominios asociados a la familia son los más importantes, seguidos por el bienestar en la salud y en el consumo, y posteriormente por el dominio de índole personal.

3.5 Personalidad y Bienestar subjetivo

Como se ha visto, existen muchas investigaciones que intentan explicar los factores que determinan el BS. Estas investigaciones lo que pretenden es identificar cuáles son estos factores que ocasionan un cambio en la percepción del BS y poder actuar sobre ellos y modificarlos. Por esta razón diversos investigadores no se conformaron con los hallazgos acerca de los dominios y se dieron a la tarea de investigar en el ramo de la personalidad, de ahí concluyeron que el Bienestar Subjetivo no es un rasgo de personalidad, sin embargo este hallazgo sugiere que ciertas variables y rasgos, como la extroversión, locus de control, optimismo, etc., son componentes del BS o están casualmente relacionados. A continuación se presentan las investigaciones que se han realizado en el campo de la personalidad.

Personalidad

Diversos estudios concluyen que la felicidad no es bien explicada ni por factores económicos, ni por variables demográficas como género, edad o estado civil (Fuentes, 2005). Son muchos los estudios que confirman que el bienestar subjetivo queda explicado, en gran medida, por rasgos de personalidad, como buena aceptación de sí mismo, baja puntuación en neurosis y alta extraversión (Diener y Fujita, 1995 en Hernández, 2006), o bien, con optimismo, autoestima y extroversión (Diener y Lucas, 1999 en Hernández, 2006). Por lo que a continuación se explican de forma breve la manera en cómo estas dimensiones se relacionan con la felicidad.

Diener y Myers (1997) argumentan que el BS está relacionado con una alta autoestima. De acuerdo con Galimberti (2002), la autoestima desde el punto de vista psicoanalítico se explica como un apoyo de la naturaleza narcisista por lo que el sujeto no teme a los castigos ni a los reproches. En las culturas occidentales individualistas, la mayoría de la gente con alta autoestima cree ser más éticos, más inteligentes, con menos prejuicios, más capaces de llevarse bien con otros.

Otro elemento importante en el bienestar subjetivo es que las personas por lo general sienten que tienen el control de sus vidas, Diener y Myers (1997) enfatizan que los infelices tienden a sentirse como un juguete del destino. Gómez y otros autores (2007) encontraron que las correlaciones positivas del Bienestar Subjetivo y control interno es una de las características de personalidad que promueven el bienestar de las personas. Ya que las características que pongan a las personas en riesgo de percibirse inadecuadas frente a las demandas externas aumentan la probabilidad de experimentar estrés y mayor infelicidad. Las personas que poseen una gran confianza en sus capacidades contribuyen de manera importante en el BS, pues las personas que están más satisfechas son aquellas que dependen más de las propias acciones y decisiones.

Sumado a lo anterior Diener y Myers (1997) encontraron que las personas felices suelen ser optimistas. De acuerdo a Galimbert (2002) el optimismo es una actitud

psicológica que juzga favorablemente la realidad y deja ver el futuro con confianza. Las encuestas sugieren que el pensamiento positivo es conducente a la felicidad. De acuerdo con esto Caballeria y Marrero (2010) muestran que, un nivel medio de optimismo en las personas consiguen mayores cuotas de bienestar subjetivo frente a las que puntúan bajo y que el optimismo unido a un alto apoyo social permite incrementar distintos indicadores de bienestar, como la satisfacción con el ocio, la satisfacción vital y las emociones positivas; disminuyendo las emociones negativas, como la depresión y la sensibilidad interpersonal.

Las personas felices son extrovertidas. Los extrovertidos son más felices, incluso si viven solos o que trabajan en ocupaciones solitarias, también se casan antes, obtienen mejores puestos de trabajo, y hacen más amigos (Diener & Myers, 1997). Por ejemplo, Cunningham (1988) e Isen (1987) han demostrado que la inducción de estados de ánimo agradables puede llevar a mayores sentimientos de sociabilidad, que es una característica definitoria del rasgo de extraversión. Así, es posible que los niveles crónicamente altos de afecto positivo pudieran inducir a una mayor sociabilidad (en, Diener, Oishi & Lucas, 2003).

Relaciones Interpersonales

Otro elemento importante en el bienestar subjetivo individual es la capacidad individual para sostener relaciones interpersonales gratificantes. Ryff (1989) enfatiza la importancia de relacionarse con personas cálidas y de confianza. Las personas con sentimientos fuertes de empatía y afición para con otros, y las personas con capacidad para experimentar amistades profundas y sentimientos de identificación, tienden a ser los más felices. Aunado a esto Argyle (1992) comenta que las relaciones aumentan la felicidad porque producen, alegría, proporcionan ayuda y se realizan actividades agradables en común. Reducen los efectos de la tensión mediante el incremento de la autoestima y la provisión de ayuda para resolver problemas. Caballeria y Marrero (2010) concluyen que las personas con más apoyo

social se sienten más queridas; informan estar más satisfechas y tienen menor riesgo de depresión.

La variable apoyo social adquiere mayor relevancia con la pareja, la familia, los grupos de referencia y pertenencia del sujeto, generalmente constituyen poderosas fuentes de apoyo emocional, informativo e instrumental para las personas. En estudios realizados en Colombia con estudiantes de Licenciatura, las correlaciones más altas obtenidas en esta investigación fueron aquellas entre el BS del grupo estudiado y la satisfacción con las relaciones afectivas, el trabajo o el estudio y el futuro. Lo anterior indica que los participantes de todos los subgrupos evaluados parecen estar más satisfechos con la familia y su libertad, seguidos de su vivienda, sus amigos, su recreación y su salud. (Gómez, *et. al.*, 2007).

Báez, Clúa, Fernández, Ramírez y Prieto (2000) encontraron que los ancianos que viven en pareja, y que además tienen hijos, ayuda a la salud del anciano y el disfrute de bienestar, ya que la vida en familia resulta ser un elemento que protege la salud pues a esta edad la familia adquiere un lugar relevante y se constituye la fuente fundamental de bienestar. Por lo tanto las relaciones personales y familiares son fundamentales cuando se valoran las condiciones vitales que llegan a determinar el BS. (Gómez, *et. al.*, 2007).

Esto significa que los sujetos con más desconfianza hacia los demás, que, a su vez, dependen socialmente más de los otros, son los que más puntúan en alto malestar subjetivo, en cambio los que, puntuando bajo en estos dos aspectos, tienden a valorar y reforzar sus propios logros (Hernández, 2006).

Sin embargo con base en lo revisado anteriormente también se podría presentar que un sujeto que puntué alto en Social Afectivo, podría ser más propenso a la corrupción puesto que este factor se basa en los logros obtenidos con base a la simpatía que se provoca. Pero, también, cabe resaltar que el ser simpático se asocia con sentimientos, positivos, lo cual llevaría, a su vez a un mejor Bienestar Subjetivo (García, 1999).

Para los mexicanos, los amigos y la amistad en general tienen una poderosa base afectiva e implicaciones amplias. La familia parece ser una fuente muy importante de amistad para los mexicanos, y los vínculos de amistad aseguran relaciones más duraderas, en consonancia con las filosofías y condiciones de vida previas de las sociedades tradicionales. Para los mexicanos la amistad implica expectativas de ayuda, asistencia y apoyo y cooperación prácticamente en todos los ámbitos de la vida, desde la salud hasta negocios. El significado mexicano de la amistad emerge como un producto cultural natural de relaciones sociales más interdependientes y compromisos y obligaciones sociales más fuertes, de conformidad con las relaciones sociales personalizadas (Díaz- Guerrero, 1993).

Inteligencia Emocional

Una de los aspectos recientemente relacionados con el bienestar subjetivo es la inteligencia Emocional (IE), habilidad para percibir, asimilar, comprender y regular las emociones propias y las de otras personas (Mayer & Salovey 1997, en: Extremera, Durán & Rey, 2005) ya que IE favorece un mejor manejo y reparación de las emociones originadas en el contexto laboral, y la comprensión más adecuada de las situaciones sociales en el marco del trabajo. Los análisis correlacionales realizados muestran que claridad hacia los sentimientos y, especialmente, reparación emocional mantienen relaciones positivas con satisfacción vital, felicidad subjetiva y compromiso. Ya que los niveles elevados de claridad y reparación de nuestras emociones ayudan a reducir el malestar subjetivo y las emociones negativas así como a mantener los estados de ánimo positivos. Las personas con una alta capacidad para clarificar y regular sus propias emociones presentan menor sintomatología ansiosa y depresiva, más satisfacción vital, menor cantidad de pensamientos rumiativos y una mejor salud física auto-informada (Extremera *et. al.*, 2005).

Igualmente, los vínculos obtenidos entre IE y felicidad subjetiva extienden los hallazgos presentados en otros estudios recientes que encuentran, relación positiva

entre felicidad subjetiva y altos niveles de IE (Hernández, 2006). Esto significa que el grupo o las personas más felices se caracterizan por comprender el estado y sentido de sus emociones; superar las emociones negativas empatizar con las emociones de los demás; controlar y encauzar oportunamente las propias emociones y aprovechar las emociones como un medio productivo del pensamiento y de la acción. De todas ellas, la más destacada es la Regulación, seguida de la Reparación, ocupando un tercer lugar la Claridad y la Valoración (Hernández, 2006).

3.6 Investigaciones de Bienestar Subjetivo realizadas en México.

La mayor parte de la investigación sobre BS proviene de países occidentales, por lo que es importante el estudio de otros países, ya que solamente mediante el análisis del BS en un contexto transcultural tendremos la esperanza de comprenderlo, algún día, completamente (Diener, 1994 en Anguas, 1997). De esta manera es importante el estudio del bienestar subjetivo en la cultura mexicana en donde existen y prevalecen las premisas histórico-socioculturales las cuales enfatizan que los grupos de referencia, familia y amigos son más valorados e importantes que el individuo.

Rojas (2005) en el 2011 aplicó una encuesta de 1, 540 personas de regiones urbanas, semi-urbanas, y rurales de México: Puebla, Oaxaca, Veracruz, Tlaxcala y Estado de Mexico. La muestra fue aleatoria estratificada, balanceada por el nivel de ingreso, por genero y por región urbana-rural. A continuación se resumen los resultados por dominio:

Ingreso. Se observó que el 5% de las personas entrevistadas manifiestan tener un nivel de bienestar bajo. La gran mayoría de las personas manifiestan ser bastante o muy feliz. Las categorías bastante, muy y extremadamente feliz agrupan al 89.2% de las personas de la muestra. Este resultado es sorprendente si se considera que la muestra contenía 53% de personas que son consideradas como pobres con base a los estándares objetivos de ingreso familiar. El ingreso si tiene una influencia en el

bienestar subjetivo; sin embargo, pareciera que la influencia no es determinante, como lo indica el hecho de que en los estratos de ingreso bajo hay porcentajes elevados de personas que manifiestan ser bastante felices, y de que los estratos de ingreso altos hay personas no felices.

Los estudios realizados por Fuentes (2005) demostraron que la gente es en promedio feliz sin importar su nivel de ingreso. Sin embargo en la percepción de las personas con respecto a la calidad de las necesidades que pueden satisfacer con su ingreso parece tener cierta influencia en el BS. Es decir, que las personas que consideran tener sus necesidades satisfechas registran un nivel de felicidad promedio superior. La gente que considera que su ingreso es suficiente para satisfacer todas sus necesidades tienden a ser más feliz.

Díaz Guerrero (1993) expone que tanto los mexicanos como los colombianos relacionan más sistemáticamente al dinero con necesidades básicas y asimismo, ambos enfatizan más su utilidad instrumental, su relevancia en la satisfacción y en el bienestar. Del mismo modo, ambos grupos relacionan más el dinero con problemas colectivos más amplios, tales como el desarrollo y progreso y la economía ; también lo relacionan más con el capitalismo. Para los mexicanos el antónimo de Dinero es visto como fracaso, préstamo y deudas.

Características Sociodemográficas

Sexo. Las mujeres manifestaron tener un nivel de bienestar ligeramente superior al de los hombres.

Edad. Conforme se aumenta la edad se observa una pequeña tendencia del bienestar subjetivo a disminuir.

Estado Civil. Este es un resultado bastante común en la literatura sobre el Bienestar Subjetivo: Las personas casadas son más felices, mientras que los viudos y los divorciados tienen, en promedio, un menor nivel de bienestar. Para los mexicanos, el amor es más que nada, un afecto, un sentimiento que implica comprensión y apego

a alguien de acuerdo con determinadas cualidades intrínsecas, con el rol y con el comportamiento de las persona.

Los mexicanos relacionan, más que nada, al amor con el contexto de la familia, de los miembros de la familia, particularmente de los niños, los padres y los hermanos, así como de unos cuantos amigos cercanos que tengan (Díaz-Guerrero, 1993).

Nivel de Educación. Las personas con un bajo nivel de estudios tienden a disminuir su nivel de bienestar. De acuerdo con ello Bivián, García T., García L., y Barragán (2011) encontraron que una muestra, de 346 personas, de las cuales 130 fueron del municipio de Irapuato, 95 de León y 121 procedentes de Celaya, dentro del componente Cognitivo, los resultados mostraron que las personas con un grado básico de estudios experimentan una menor satisfacción con la calidad de vida que presentan y la interacción social que reciben, lo cual posiblemente se relacione con el nivel socioeconómico en el que la población que se llegue a desenvolver.

Vera (2001) llevó a cabo un estudio con 249 alumnos de la carrera de Administración y Contaduría sus edad iban de los 18 a los 26 años. El estudio se hizo con la finalidad de describir las características del Bienestar Subjetivo en adolescentes de educación superior. De la investigación se concluyó lo siguiente:

La población de jóvenes percibían con menor frecuencia las emociones negativas. Lo anterior indica una visión más positiva del bienestar. También se encontró que los adolescentes de educación superior por su nivel social y por sus claras expectativas de éxito tienden a ser más positivos en la evaluación de su satisfacción con la vida y de sus emociones. Así los adolescentes tienen una vida objetiva de las consecuencias de su comportamiento y es más probable que sus problemas sean resueltos con técnicas directas y re-valorativos sociales. Sin embargo existen datos que siguieren que la media de las emociones negativas decrementó con la edad.

En la misma investigación se encontró que en los jóvenes universitarios, la familia, el gobierno y la satisfacción con la vida son las dimensiones con mayor varianza explicada, es decir, que los jóvenes universitarios parecen establecer su percepción de bienestar desde una perspectiva en donde las oportunidades que les son otorgadas

por la familia, el gobierno, y vida son más determinantes de su evaluación que aquellas ligadas a la forma de relación con los amigos, el grupo y la familia. Sin embargo, los niveles de satisfacción percibidos con la familia, y la vida son altos mientras que los relacionados con el gobierno son bajos y lo mismo que con la religión.

Otra de las razones por la cual la relación entre indicadores objetivos de nivel de vida y bienestar no es estrecha se debe a que hay más en la vida que el nivel de económico. Una persona es más que un agente económico, y su vida transcurre en lo que los estudios han llamado dominios de vida.

Pareja. Sánchez-Aragón (2009) en su investigación mostró que las personas que se encuentran en la etapa de atracción, es decir, que se encuentran en proceso de enamoramiento, buscan congeniar con la persona y que gustan de conocerla cada vez más, tienden a experimentar mayor goce, seguidas de las personas en fase de acoso, pasión y amor desesperado. Estos resultados pueden ser apoyados por la idea de que durante las fases de atracción y acoso, las personas están sumamente interesadas en conocer y tener la atención y afecto de la fuente de pasión; sin estar seguras por el momento de lo correspondidas que son, buscan establecer algún tipo de relación con el otro.

Religión. Las investigaciones llevadas a cabo por McCrae y Costa (1986, en Anguas, 1997) han demostrado que la práctica de una fe religiosa (religión) reduce significativamente el nivel de los síntomas afectivos negativos, y es la estrategia más afectiva, por sí sola, para confrontar los eventos adversos.

Relacionado con lo anterior García (1999) encontró que la religión era un punto muy importante en los sujetos de estudio, quedando reforzando el lema del México Guadalupano. Lo cual no es directamente con el catolicismo, sino más bien con la devoción del mexicano.

Familia. Anguas (2000) nos dice que la afectividad positiva y el clima familiar, constituyen características importantes de una subcultura tradicional colectivas, como la mexicana, donde la mayor prueba normativa es mantener la armonía con los

demás al conciliar la conducta con las necesidades y expectativas de los demás, subordinando sus deseos personales a los de su grupo de referencia, es decir su familia.

García (1999) reforzando lo anterior comenta que la importancia que la familia tiene en la cultura mexicana, es que una buena relación dentro de esta, puede llevar a percibir una mejor calidad de vida y a ser más esperanzado. (García 1999)

Por su parte Díaz Guerrero (1994) en sus investigaciones encontró que los mexicanos se sienten seguros como miembros de una familia, pues en la familia todos tienden a ayudarse entre sí. Este es un aspecto positivo que no debe perder la familia mexicana. Cada uno de sus miembros está, casi siempre, bien dispuesto a ayudar a otros de la familia que tengan problemas sean estos de enfermedad o aun de tipo económico.

Como se pudo observar en el presente capítulo se estudiaron las diferentes aproximaciones al bienestar subjetivo, las formas en las que se ha intentado medir y los dominios con los que hoy en día se le ha asociado como; la familia, los amigos, el la personalidad etc. La revisión de estos temas se hizo con finalidad que se pueda entender la relación que puede mantener el Bienestar Subjetivo con el Maquiavelismo. A continuación en el siguiente capítulo se presenta el método donde se aborda la pregunta de investigación y las hipótesis en relación a estos dos constructos.

Capítulo 4

Método

4.1 Justificación

La presente investigación tiene como finalidad observar la relación entre el maquiavelismo y el bienestar subjetivo, pues como se pudo documentar en los capítulos anteriores, la literatura reporta que uno de los factores que influye para que una persona sea feliz, es que ésta establezca relaciones interpersonales favorables, mientras que los sujetos maquiavélicos crean vínculos afectivos que posteriormente le servirán para cumplir objetivos. Así también se pretende conocer la relación que tienen los sujetos maquiavélicos con los factores socio-demográficos, como son la edad, el sexo y religión así como su relación con el BS.

Y es que pese al amplio abanico de temas relacionados, la literatura sobre manipulación o maquiavelismo versa primordialmente sobre aspectos teóricos y casos realizados en otros países en los últimos 30 años, mientras que la investigación en México ha sido escasa. En términos generales, la presente investigación sobre maquiavelismo pretende ser un elemento que aporte evidencia para conocer cómo se comportan dichas variables en una muestra de estudiantes de 3° semestre de la licenciatura en Psicología de la UNAM

El maquiavelismo está pensado sobre todo en el ámbito laboral; sin embargo, esto no quiere decir que en el ámbito social, como la familia y los amigos no se presente. Los rasgos que muestran las personas maquiavélicas permiten en un primer momento obtener un mayor bienestar subjetivo, y que en tiempos venideros servirán para elaborar un perfil más preciso de los alumnos egresados de la licenciatura de psicología.

4.2 Planteamiento del Problema

El presente trabajo se elabora con la finalidad de encontrar respuestas sobre lo planteado en los capítulos que lo antecedieron, argumentando que el Maquiavelismo es un factor que influye en el Bienestar Subjetivo de las personas, ya que los maquiavélicos desarrollan estrategias sociales para eludir contratiempos, ocultar su mediocre desempeño, o alcanzar los objetivos. En relación con el BS la literatura reporta que las personas que presentan un alto BS son aquellas que tienen sentimientos fuertes de empatía y afección para con otros y la capacidad individual para sostener relaciones interpersonales gratificantes. Esto tiene aún mayor relación con el maquiavelismo, ya que García (1999) concluye que un sujeto que puntué alto en Social Afectivo, podría ser más propenso a la corrupción puesto que este factor se basa en los logros obtenidos con base a la simpatía que se provoca. Por lo que el trabajo estuvo guiado por las siguientes preguntas de investigación:

- ¿Existe relación entre maquiavelismo y bienestar subjetivo en estudiantes de 3ª semestre de la carrera de psicología?
- ¿Existen diferencias en los niveles de maquiavelismo en función del sexo y la religión?
- ¿Existen diferencias en los niveles del Bienestar Subjetivo en función del sexo y la religión?

4.3 Objetivos

4.3.1 Objetivo General:

Determinar si existe relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo, bienestar subjetivo y los factores sociodemográficos como el sexo y la religión, en estudiantes de 3ª semestre de la carrera de psicología.

4.3.2 Objetivos Específico:

- Saber si existen diferencias estadísticamente significativas en los niveles de Maquiavelismo en función del sexo, edad y religión.
- Saber si existen diferencias estadísticamente significativas en los niveles de Bienestar Subjetivo en función del sexo, edad y religión.

4.4 Hipótesis

Si en los alumnos de 3º semestre de la licenciatura en psicología de la UNAM, se presenta un índice elevado de maquiavelismo, entonces se encontrará un mayor bienestar subjetivo.

1. Existe una relación estadísticamente significativa entre Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo.
2. Existen diferencias significativas en los niveles de Maquiavelismo en función del sexo, edad y religión.
3. Existen diferencias significativas en los niveles Bienestar Subjetivo en función del sexo, edad y religión.

4. 5 Variables

Se consideraron como variables de interés Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo y los factores sociodemográficos; sexo, edad, y religión esta última como religioso y no religioso.

4.5.1 Definición Conceptual

Maquiavelismo: Una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados o no aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional (Uribe-Prado, 2001b).

Bienestar Subjetivo: Percepción de un estado interno y positivo de homeostasis, acompañado por un tono afectivo agradable, resultado de la satisfacción de necesidades elementales y superiores del individuo (Anguas y Reyes, 1999).

4.5.2 Definición Operacional

Maquiavelismo: Puntuaciones obtenidas en la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) (Uribe, 2001b).

Bienestar Subjetivo: Puntuaciones obtenidas en la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo El EMMBSAR (Anguas, 1997).

4.6 Muestra

Participantes

Las personas que participaron en el estudio fueron 104 estudiantes de la Facultad de Psicología de la UNAM, seleccionados mediante un muestreo no

probabilístico de tipo accidental. El rango de edad de los participantes varió entre los 18 y los 23 años, con un promedio de 19.35 años. De estos, el 76% ($n = 79$) eran mujeres, mientras que el 24% ($n = 25$) eran hombres.

4.7 Instrumentos:

Se empleó un cuestionario de antecedentes sociodemográficos en el que se incluyeron las siguientes variables: edad, sexo y religión.

Para medir el nivel de maquiavelismo se utilizó la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) desarrollada por Uribe (2001a) que consta de 46 reactivos que se responde en una escala tipo Likert, que van de Totalmente en desacuerdo a Totalmente de acuerdo. Está conformado por tres factores cuyas confiabilidades de la escala original se encuentran entre .64, .75 y .86. Para el presente estudio se obtuvieron confiabilidades de .80, 81 y .75.

Los factores que mide el instrumento son:

➤ **Factor 1 Tácticas**

El uso de estrategias de manipulación, mismas que son la esencia de las recomendaciones maquiavélicas expresadas en “El Príncipe” como comportamientos específicos para manipular en situaciones determinadas. Consta de 19 reactivos.

➤ **Factor 2 Inmoralidad**

Es la disposición de apegarse o no a una moral convencional, donde según Maquiavelo es la posibilidad de elegir entre comportamientos aceptados y no aceptados según las normas sociales, la cual consta de 16 reactivos.

➤ **Factor 3 Visión**

La diferencia entre quienes manipulan mas o menos radica en la creencia de que el mundo es manipulable, siempre existira un manipulador y un manipulado, este es el conceoto de “ser” para Maquivaelo; que consta de 11 reactivos.

Se utilizó la Escala Multidimensional para la Medición del Bienestar Subjetivo (EMMBSAR) Anguas (1997) que incluye, dos subescalas: una emocional y una cognitiva. La confiabilidad total de la prueba, es de 80 reactivos con un alpha de .90. Las dos sub- escalas, se explican a continuación:

- **Experiencia Emocional.** Consiste en un diferencial semantico que evalua frecuencia e intensidad en emociones positivas y negativas, consta de 30 reactivos (emociones) en las que se contesta tanto la frecuencia como la intensidad en una escala tipo Likert de siete opciones representada en cuadros idénticos con las leyendas siempre y nunca, así como mucho y nada en los extremos. Para controlar la temporalidad de las experiencias se solicita al sujeto reportar exclusivamente lo sentido en el último mes.
- **Evaluación Afectivo-cognitiva de la vida.** Esta escala identifica conductas expresivas e instrumentales y por otro lado, aquellos aspectos de la vida del individuo cuya satisfacción, teóricamente y como resultado de estudios cualitativos, explican el BS, siendo éstos el ecosistémico, familiar, social e individual, incorporándose en este último los aspectos educativo, económico, religioso, recreativo y global.

La escala planteada consta de 50 reactivos de siete opciones de respuesta, representados en un formato tipo Likert pictórico, donde las opciones son representadas por 7 cuadros, ordenados de mayor a menor, en donde el sujeto marca el cuadro que mejor presente la cantidad de satisfacción experimentada en diversos aspectos de la vida.

4.8 Tipo de estudio

Correlacional: Se pretende medir el grado de relación entre Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo.

Exploratorio: La aportación que pretende dar esta tesis es iniciar una investigación al respecto en relación al maquiavelismo y bienestar subjetivo ya que no se encontraron estudios que arrojaran datos sobre la relación de estos dos temas.

4.9 Procedimiento

Los instrumentos EMMMAQ y EMMBSAR se aplicaron de manera colectiva, en el horario y salón de clases. Se le pidió a los estudiantes que contestaran los cuestionarios con tranquilidad y leyendo cuidadosamente las instrucciones. En cuanto al promedio de tiempo necesario para contestar ambos instrumentos fue de 60 minutos.

4.10 Análisis de Datos

Una vez que se obtuvieron los resultados de los cuestionarios se realizaron los siguientes análisis estadísticos.

Análisis factorial exploratorio (EMMMAQ y EMMBSAR) por el método de componentes principales con rotación varimax.

Análisis de confiabilidad interna por medio del alfa Cronbach por factor y por escala total.

Análisis descriptivo donde se obtuvieron, frecuencias y medidas de tendencia central.

Análisis inferencial para determinar la relación entre el maquiavelismo, bienestar subjetivo y la edad a través del Coeficiente de correlación producto-momento de Pearson.

Las diferencias entre los niveles de maquiavelismo y bienestar subjetivo, según la condición religiosa y sexo, mediante la prueba t de Student.

Capítulo 5

Resultados

En este capítulo se presentan los resultados de esta investigación, en una primera parte se muestra las propiedades psicométricas de ambos instrumentos, en la segunda parte se presenta la Estadística Descriptiva de los factores de Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo y por último se aborda la relación entre variables.

5.1 Propiedades Psicométricas

Se calculó el coeficiente de consistencia interna alfa de Cronbach para el EMMMAQ de Uribe F. (2001a) y el EMMBSAR de Anguas A. (1997), también para cada escala, se realizó un análisis factorial por el método de componentes principales y rotación varimax para identificar las dimensiones que evalúa cada instrumento.

Es relevante mencionar que en ambos instrumentos, el primer análisis factorial no fue claro por lo que se hicieron varios análisis, eliminando aquellos reactivos que fueron necesarios hasta llegar a uno conceptualmente claro.

En el caso de la escala EMMMAQ en el factor 1 quedaron agrupados 9 reactivos con un alpha igual a .80, que se denominó honestidad, porque contiene todos los reactivos de frecuencia relacionados con valores y ética. En el caso del factor 2 se agruparon 10 reactivos con un alpha igual a .81, en este factor se encuentran agrupados los reactivos que tienen relación con el uso de estrategias de manipulación. El factor 3 Mentira, está integrado por 4 reactivos

asociados a la forma en que la gente miente con un alpha igual a 0.75 (Véase tabla 1).

Tabla 1

Pesos factoriales del EMMMAQ

Reactivo	Honestidad	Tácticas	Mentira
No se deben de decir mentiras por insignificantes que éstas sean.	.81		
Ante cualquier circunstancia se debe decir la verdad antes de callársela.	.69		
Mentir es un atentado a la inteligencia.	.66		
No deben de crearse conflictos aunque se tuviera provecho de ellos.	.62		
Cualquier mentira es irresponsable.	.61		
Se debe evitar el fingir a pesar de las consecuencias.	.61		
No se debe difamar a nadie.	.60		
Un buen jefe es aquel que honra y beneficia a sus subordinados.	.55		
La hipocresía debe castigarse.	.54		
Para un(a) jefe(a) que llega a ocupar un puesto de trabajo de nuevo ingreso debe comportarse de manera positiva y ética.	.51		
Si se llega como nuevo a una posición de poder en un grupo se debe eliminar por completo a la gente que conformaba el grupo anterior.		.71	
Es conveniente hacer el trabajo de tal forma que los subordinados dependan de la (el) jefa (e).		.67	
Frente a los trabajadores hay que saber disfrazarse de bueno y ser hábil en fingir y en disimular.		.65	
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.		.65	
Para ganar es necesario inventarse virtudes, cualidades y sentimientos que no se poseen.		.64	
Se vale conspirar contra los enemigos.		.59	
Un (a) jefe (a) debe poseer virtudes, pero no debe poseer todas, lo que sí es indispensable es aparentar poseerlas.		.57	
La agresividad es una manera de imponer nuestras ideas.		.54	
Si se llegaran a utilizar empleados de otros jefes se recomienda utilizarlos y desecharlos y después formar grupos nuevos.		.52	
Ante los trabajadores hay que aparentar ser bueno (a) aunque lo que hagamos sea motivo de odio.		.47	
Si un subordinado no se le conquista hay que convencerlo.		.44	
Un mentira se debe decir con seguridad.			.77
Hay que ser hábil para saber mentir.			.74
Para mentir hay que ser calculador(a).			.64
Las "mañas" se deben usar con astucia y destreza para solución de problemas.			.57
Alpha	0.80	0.81	0.75
Valor propio	4.56	4.21	2.99
% Varianza	18.26	16.87	11.99

Para la escala EMMBSAR de Anguas A. (1997) la dimensión experiencia emocional quedó de la siguiente manera; en el factor 1 quedaron agrupados 5 reactivos con un

alpha igual a .83, lo que se denominó emocional positiva de logro, debido a que contiene todos los reactivos relacionados con emociones asociadas al entusiasmo, optimismo, triunfo etc. En el factor 2 se agruparon 4 reactivos cuya alpha es de .86. donde se encuentran agrupados las emociones negativas de ánimo como sufrimiento, tristeza, depresión etc. El factor 3 llamado afectividad positivo se conformó por 4 reactivos como lo son amor, cariño, felicidad etc. Afectividad negativo se le denominó al último de los 4 factores formado por los reactivos angustia, ansiedad etc. (Véase tabla 2)

Tabla 2

Pesos factoriales EMMBSAR dimensión experiencia emocional.

Reactivos	Emocional positiva logro	Emocional negativa animó	Afectividad Positivo	Afectividad Negativo
Triunfo	.83			
Entusiasmo	.82			
Satisfacción	.70			
Optimismo	.62			
Dicha	.56			
Sufrimiento		.84		
Depresión		.81		
Tristeza		.78		
Desilusión		.73		
Afecto			.87	
Amor			.85	
Cariño			.77	
Felicidad			.59	
Angustia				.81
Ansiedad				.77
Preocupación				.74
Frustración				.70
Alpha	0.83	0.86	0.86	0.81
Valor propio	3.16	3.03	2.83	2.63
% Varianza	18.63	17.68	16.68	15.64

Para la dimensión afectivo-cognitiva se realizó un análisis factorial limitando a sólo 5 factores, los cuales se presentan en la tabla 3. El factor 1 formado por 10 reactivos relacionado con el trato y relación con los amigos: El factor 2 con 14 reactivos conformado por reactivos que evalúan la satisfacción con la vida en general: El factor 3 asociado con 7 reactivos asociados con la familia: El factor 4 formado por 4

reactivos relacionados con la economía y por último, el factor 5 con 4 reactivos que evalúan la percepción de la religión. (Véase tabla 3)

Tabla 3

Pesos factoriales EMMBSAR de Anguas A. (1997) dimensión satisfacción.

Reactivos	Amigos	Satisfacción Vida	Familia	Economía	Religión
El afecto que tus amigos te dan.	.89				
La lealtad de tus amigos.	.87				
El apoyo que recibes de tus amigos.	.83				
La ayuda que recibes de los demás.	.82				
El afecto que le brindas a tus amigos.	.77				
El apoyo que le das a tus amigos.	.76				
La lealtad que le demuestras a tus amigos.	.71				
La ayuda que le brindas a tus amigos.	.69				
El respeto que recibes de tus amigos.	.65				
Lo respetuoso que eres con tus amigos.	.56				
Nivel de felicidad.		.74			
Tu vida en general.		.72			
La calidad con la que fuiste educado.		.70			
Las metas que has logrado realizar.		.68			
Lo que has logrado en la vida.		.65			
Las actividades que realizas en tu vida cotidiana.		.64			
La educación que te ha dado tu familia.		.62			
El nivel económico de tu familia.		.60			
La manera en que los demás se comunican contigo.		.60			
La manera en que te comunicas con los demás.		.57			
Lugar donde vives (casa o departamento).		.56			
La ropa que puedes comprar.		.54			
Los conocimientos que te dieron en la escuela.		.53			
Tu nivel educativo.		.53			
La confianza que le tienes a tu familia.			.86		
El afecto que recibes de tu familia.			.78		
La confianza que tu familia te tiene.			.78		
La forma en que participas en la toma de decisiones familiares.			.78		
La franqueza de la comunicación entre los miembros de tu familia.			.77		
La franqueza con que te comunicas con tu familia.			.77		
Lo independiente que son los miembros de tu familia.			.65		
El afecto que le das a tu familia.			.55		
El nivel de vida de nuestro país.				.86	
Nuestro país.				.82	
Nuestro gobierno.				.80	
El nivel de desarrollo de nuestro país.				.79	
Tu religión.					.86
El efecto que tu religión a tenido en tu vida.					.81
La forma en que practicas tu religión.					.78
La manera en que tu familia participa en las actividades religiosas.					.67
Alpha	0.93	0.91	0.91	0.88	0.84
Valor propio	7.40	6.04	5.50	3.25	3.19
% Varianza	18.98	15.30	14.11	8.33	8.18

5.2 Estadística Descriptiva

En la tabla 4 se puede observar que los estudiantes de la carrera de psicología reportan ser honestos reflejado en que el valor de la media es moderado-alto, esto se constata en que no utilizan tácticas de manipulación ya que la puntuación promedio en esta variable es baja, es decir, se muestran tal y cual son, en sus relaciones interpersonales; siendo el maquiavelismo un factor externo a su modo de actuar.

Con referente al factor Emocional de la escala de BS, los sujetos reportan afectos positivos como amor, cariño y felicidad, esto se ve reflejado en que las emociones negativas y afectos negativos caen en valores bajos, sin embargo, los estudiantes presentan niveles moderados de emociones de logro como triunfo, optimismo, dicha, etc., lo que puede deberse a que en las edades de los alumnos (18-23), lo más importante es el reconocimiento afectivo y no el que tiene que ver con el estatus, éxito; triunfo, que la mayoría de las veces se relaciona al comportamiento laboral, desarrollo personal o de obtención de recursos monetarios.

En términos estadísticos se observa que los estudiantes reportan mayor bienestar subjetivo por la relación y comunicación que llevan con los amigos y la familia. Lo anterior se ve reflejado en que se sienten satisfechos con la vida, es decir, se encuentra una dependencia sobresaliente entre sus relaciones personales, respecto al bienestar subjetivo. Mientras que en términos de economía, los alumnos se manifiestan poco conformes con el nivel de desarrollo de México así como con sus gobernantes.

Probablemente los estudiantes se sientan satisfechos con sus relaciones personales, debido a que reciben apoyo, lealtad, ayuda, respeto y una buena comunicación, mientras cursan la carrera. Resalta ver que aunque se sienten satisfechos con la ayuda que les brinda la familia, la mayoría de los alumnos prefiere a sus amigos. Esto se debe a las características propias de su edad, encontrando reconocimiento en los otros iguales a él, por lo que deciden, o prefieren pasar más tiempo con los amigos que con la familia.

Tabla 4

Estadística descriptiva factores de Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo.

Variable	Mínimo	Máximo	Media	D.Estándar	Asimetría
Maquiavelismo					
Honestidad	21	54	40.00	7.53	-0.24
Tácticas	11	58	24.05	8.00	1.20
Mentira	4	24	15.82	4.60	-0.66
B.S. Emocional					
Emocional positiva del logro	10	245	109.54	46.10	0.31
Emociones negativas animo	4	169	55.67	39.85	1.21
Afectividad Positiva	16	196	128.60	43.21	-0.45
Afectividad Negativo	7	183	82.37	41.63	0.40
B.S. Afectivo-cognitiva					
Amigos	21	70	60.07	9.14	-1.80
Satisfacción con la vida	22	91	74.88	10.79	-1.61
Familia	9	49	38.76	8.36	-1.41
Economía	4	22	11.46	4.93	0.341
Religión	10	70	49.67	17.13	-7.44

5.3 Relación entre las variables

La tabla 5 muestra las correlaciones significativas al .05 y al .01 halladas entre los factores de la escala de Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo.

Dicha tabla, nos muestra que el factor externo de la prueba de Maquiavelismo correlaciona negativamente con un solo factor de la prueba de bienestar Subjetivo, *tácticas con familia*, pero no muestra ninguna otra correlación significativa con esta prueba. Esta correlación lo que indica es que a mayor BS menos tácticas de manipulación se utilizan en la familia, ya que frecuentemente la comunicación intrafamiliar que existe es de confianza y franqueza, en donde no es necesario hacer uso de estrategias de manipulación.

También en la tabla 5 se puede observar que la variable edad no muestra una relación estadísticamente significativa con alguno de los factores de las pruebas de Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo.

Con respecto al factor de honestidad de la prueba de maquiavelismo correlacionó negativamente con el factor tácticas, estos resultados indican que los sujetos que son menos honestos tienden hacer uso de estrategias de manipulación para lograr sus objetivos.

Por otro lado el factor tácticas, correlacionó positivamente con el factor mentira lo que quiere decir que dentro de las tácticas que se emplean la mentira puede ser una de ellas, aunque por los puntajes la relación no es muy alta.

Respecto a las diferencias en las puntuaciones de maquiavelismo según la condición religiosa, los resultados de la prueba t de Student mostraron que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los religiosos y no religiosos. Considerando lo anterior y de acuerdo con Watson, Morris y Hood (1989, en Uribe, 2001 a) se esperaría que los estudiantes que profesan una religión deberían de tener una preferencia colectiva ya que los mexicanos ven la religión como fe y creencia que involucra amor y la actitud social de comprensión. (Véase tabla 6)

Tabla 5

Correlaciones entre los factores de maquiavelismo y bienestar subjetivo

Variables	Honestidad	Tácticas	Mentira	Emocional positiva logro	Emociones negativas Animo	Afectividad positiva	Afectividad negativa	Amigos	Satisfacción	Familia	Economía	Religión
Edad	-.03	-.02	-.06	-.03	.06	-.16	.08	.01	.00	-.00	.00	-.02
Honestidad	1	-.34**	-.18	.16	-.08	.11	-.02	.11	.16	.19	.12	.03
Tácticas		1	.27**	.10	.15	-.03	.05	-.11	-.09	-.19*	-.06	-.07
Mentira			1	.03	.02	-.00	.11	.04	-.07	-.13	-.07	.11
Emocional positiva logro				1	-.44**	.59**	-.35**	.26**	.61**	.23**	.22*	.16
Emociones negativas Animo					1	-.37**	.48**	-.31**	-.60**	-.27**	-.24**	-.18
Afectividad positiva						1	-.27**	.36**	.51**	.27*	.09	.13
Afectividad negativa							1	-.16	-.39**	-.20*	-.27**	-.00
Amigos								1	.52**	.44**	.23**	.22*
Satisfacción									1	.49**	.26**	.24**
Familia										1	.29**	.25*
Economía											1	.23*

*p<.05, **p<.01

Tabla 6

Diferencias en maquiavelismo entre religiosos y no religiosos

Variables	Grupo				
	Religioso		No religioso		t
	Media	D.E.	Media	D.E.	
Honestidad	41.24	7.06	38.73	7.85	-1.64
Tácticas	23.20	6.26	24.82	9.46	1.01
Mentira	15.43	5.21	16.21	4.03	0.85

Nota: todos los valores t no fueron significativos

En cuanto al bienestar subjetivo, las diferencias significativas encontradas por religión, fueron en el factor familia y economía, siendo los religiosos quienes presentaron puntuaciones más altas que los no religiosos. Los resultados indican que los estudiantes que tienen una creencia religiosa parecen establecer su percepción de bienestar desde una perspectiva en donde las oportunidades que les son otorgadas por la familia y el gobierno son determinantes de su evaluación. En el resto de los factores no se encontraron diferencias significativas. Tabla 7.

Tabla 7

Diferencias en Bienestar Subjetivo entre religiosos y no religiosos

Variables	Grupo				
	Religioso		No religioso		t
	Media	D.E.	Media	D.E.	
Emocional positiva logro.	110.67	41.63	108.39	50.65	-0.25
Emociones negativas animo	52.53	39.47	58.80	40.37	0.80
Afectividad positiva	131.61	38.99	125.59	47.25	-0.70
Afectividad negativa	79.82	44.99	84.98	38.18	0.62
Amigos	61.17	7.23	58.98	10.68	-1.22
Satisfacción	76.21	8.87	73.54	12.37	-1.25
Familia	40.67	7.55	36.86	8.76	-2.37*
Economía	12.71	4.99	10.21	4.57	-2.66*
Religión	48.54	13.88	50.85	20.05	0.66

*p<.05

Finalmente, considerando la variable sexo para el contraste en maquiavelismo y bienestar subjetivo, sólo se encontraron diferencias significativas en los factores afectividad positiva y amigos de bienestar subjetivo, siendo las mujeres quienes presentaron puntuaciones más altas en comparación con los hombres. Los resultados hacen deducir que son las mujeres quienes presentan más afectos positivos como son cariño, felicidad y amor ya que son ellas quienes tienen una mayor responsabilidad en el cuidado de los otros y por lo tanto quienes muestran más ayuda y respeto por los amigos esto a su vez se ve reflejado en que son ellas quienes sostienen más relaciones interpersonales con los amigos. Tabla 8.

Tabla 8

Diferencias en los factores de Maquiavelismo y Bienestar Subjetivo en hombres y mujeres.

Variables	Grupo				
	Hombres		Mujeres		T
	Media	D.E.	Media	D.E.	
Maquiavelismo					
Honestidad	39.30	8.65	40.21	07.21	-0.50
Tácticas	24.58	8.43	23.88	08.02	0.36
Mentira	15.64	4.26	15.88	04.80	-0.22
Bienestar Subjetivo					
Emocional positiva logro	103.96	42.46	111.33	47.33	-0.69
Emociones negativas animo	55.96	39.54	55.58	40.2	0.04
Afectividad positiva	108.48	45.44	134.97	40.74	-2.75*
Afectividad negativa	72.28	39.35	85.69	42.07	-1.40
Amigos	55.44	10.54	61.54	8.19	-3.02*
Satisfacción	72.66	10.35	75.56	10.9	-1.15
Familia	36.72	9.35	39.41	7.98	-1.41
Economía	10.52	4.473	11.75	5.05	-1.09
Religión	46.91	7.04	50.56	17.18	-0.90

*p<.05

Capítulo 6

Discusión

El propósito principal de este estudio fue investigar la relación existente entre el maquiavelismo y el bienestar subjetivo en una muestra 104 estudiantes de la facultad de psicología. Así mismo, conocer la relación de los dos constructos con las variables sociodemográficos tales como: sexo, edad y religión.

Una vez que se obtuvieron los resultados de acuerdo al análisis estadístico SPSS para Windows versión 11.00; se evaluaron e interpretaron estos resultados, sus relaciones y diferencias con los antecedentes teóricos de maquiavelismo y bienestar subjetivo

Como se mencionó anteriormente, no se encontraron estudios que arrojaran datos sobre la relación entre maquiavelismo y bienestar subjetivo así los resultados obtenidos serán iniciar una investigación al respecto.

El interés de estudiar la relación entre el maquiavelismo y el bienestar subjetivo, surge porque en la literatura se reporta que uno de los factores que influye para que una personas sea feliz, es que ésta establezca relaciones interpersonales favorables, ya que éstas aumentan la felicidad, producen, alegría, proporcionan ayuda y se realizan actividades agradables en común (Argyle, 1992).

El mantener relaciones interpersonales gratificantes, es a su vez un elemento importante en el bienestar subjetivo ya que las personas con sentimientos fuertes de empatía y afección para con otros, y las personas con capacidad para experimentar amistades profundas y sentimientos de identificación, tienden a ser los más felices. Sin embargo un sujeto que puntué alto en Social Afectivo, podría ser más propenso a la corrupción puesto que este factor se basa en los logros obtenidos con base a la simpatía que provoca. Pero, también, cabe resaltar que el ser simpático se asocia

con sentimientos, positivos, lo cual llevaría, a su vez a un mejor Bienestar Subjetivo (García, 1999).

En relación a lo anterior, las personas maquiavélicas crean vínculos afectivos con la intención de manipular a otros para obtener beneficios personales (Uribe, 2001a) y presentan una relativa pérdida del afecto en las relaciones interpersonales (poca empatía o identificación). Es decir, son manipuladores con los individuos que les tienen empatía una vez que ocurre la empatía, es más fácil usar influencias psicológicas para lograr que los otros hagan cosas que en un principio no querían hacer (Christie y Geis, 1970).

Así, con base en lo planteado en los capítulos anteriores, el planteamiento inicial fue ¿Existe relación entre el maquiavelismo y el bienestar subjetivo en estudiantes de 3ª semestres de la carrera de psicología? En general, los resultados obtenidos mostraron que no hay relación entre maquiavelismo y bienestar subjetivo, excepto el factor Tácticas de maquiavelismo y Familia de bienestar subjetivo. Esta correlación lo que indica es que a mayor BS menos tácticas de manipulación se utilizan en la familia, ya que frecuentemente la comunicación intrafamiliar que existe es de confianza y franqueza, en donde no es necesario hacer uso de estrategias de manipulación.

Una posible causa del porque en la familia no se utilizan estrategias de manipulación, nos las plantea Anguas (2000) que nos dice que la afectividad positiva y el clima familiar, constituyen características importantes de una subcultura tradicional colectivista, como la mexicana, donde la mayor prueba normativa es mantener la armonía con los demás al conciliar la conducta con las necesidad y expectativas de los demás, subordinando sus deseos personales a los de su grupo de referencia, es decir su familia.

Otra posible causa de los resultados en relación a la familia con las estrategias de manipulación es que además de la importancia que la familia tiene en la cultura, una

buena relación dentro de esta, puede llevar a percibir una mejor calidad de vida.(García 1999)

En términos generales se concluye que en una sociedad colectivista como la mexicana, la familia juega un papel fundamental en nuestra vida y es un rasgo característico de nuestra sociedad. La familia, es la estructura central de nuestra cultura, se percibe como una meta a mantener ya que los mexicanos se sienten seguros como miembros de una familia, pues en ella todos tienden a ayudarse entre sí. Cada uno de los miembros están, dispuestos a ayudar a otros de la familia que tenga problemas, sean estos de enfermedad o aun de tipo económico (Díaz-Guerrero, 1994).

Por otro lado los resultados anteriormente discutidos indican que los estudiantes de tercer semestre de la carrera de psicología no presentan rasgos característicos de una persona maquiavélica. Una probable explicación es que la investigación sobre maquiavelismo indica que los individuos con una fuerte personalidad maquiavélica tienden a manipular más y a persuadir más que los de personalidad maquiavélica baja. Con base en estos conceptos, se ha relacionado que las profesiones que están vinculadas a los negocios y la mercadotecnia se inclinan a ser más maquiavélicos que otras profesiones. (McLean & Jones, 1992 en González, 2009; Grajales, 2011).

Finalmente lo que se puede inferir es que un alto porcentaje de psicólogos que ingresan a la carrera de psicología lo hacen con la finalidad de ayudar a sus semejantes. Así también el psicólogo tiene la responsabilidad de ser genuino y modesto y con un amplio conocimiento de sí mismo y de su propia problemática emocional. Es importante anotar, que tal vez en semestres más avanzados de la carrera, los psicólogos clínicos, adopten conductas de manipulación y persuasión con los pacientes, donde el éxito en este campo depende de estos dos comportamientos, tal y como lo mencionan Cristie y Geis (1970) en estudiantes de psiquiatría.

Otra posible explicación de los resultados anteriormente mencionados es que el instrumento EMMMAQ está pensado para ser aplicado en las organizaciones en el área de reclutamiento y selección o en la evaluación de recursos humanos, sobre

todo para seleccionar personal con altos niveles de maquiavelismo, por ejemplo vendedores para convencer a sus clientes de la manera más efectiva.

Pasando a lo particular, en esta investigación se plantaron tres hipótesis con expectativas de encontrar resultados.

La hipótesis uno ya discutida anteriormente. La hipótesis dos estuvo relacionada con las variables edad, sexo y religión, ya que se esperaba que existiera una correspondencia significativa con Maquiavelismo; los resultados indican que no existen diferencias significativas en cuanto edad se refiere. Sin embargo, en la literatura se ha encontrada como significativa (Uribe, 2001 a, Aragón 2003, Sánchez 2003, Mudrak, 1989-1992 en Sánchez) sugiriéndose que a menor edad mayor maquiavelismo, existiendo explicaciones en la personalidad como la impulsividad ya que conforme pasa el tiempo los adolescentes superan la impulsividad de esa etapa disminuyendo sus comportamientos de manipulación.

Otra explicación es que se asocia al maquiavelismo con la impulsividad, diciendo que ésta se relaciona con la adolescencia, por lo tanto, a mayor edad menor impulsividad y por consecuencia menos maquiavelismo (Gupta, 1991 en Sánchez, 2003).

Probablemente en esta investigación no se encontraron diferencias significativas en la variable edad debido a la homogeneidad de la muestra ya que la edad promedio de los estudiantes oscilaba entre los 19 años. Se sugiere para futuras investigaciones trabajar con un amplio rango de edad.

En lo que se refiere a la variable sexo no se hallaron diferencias estadísticamente entre hombres y mujeres en los factores de maquiavelismo.

Con respecto a la religión los resultados no mostraron diferencias significativas, mediante la prueba *t* de student entre los religiosos y no religiosos en los factores de maquiavelismo. Los resultados anteriores son interesantes ya que se esperarían encontrar diferencias significativas, sobre todo en el factor honestidad, ya que los mexicanos ven la religión como fe y creencia que involucra amor y la actitud social

de comprensión, es decir, priorizan las dimensiones morales y afectivas de la religión, lo cual conlleva a valores y preceptos morales que afectan la vida personal y social a través de una muy fuerte identificación emocional con Dios y sus enseñanzas (Díaz- Guerrero, 1993).

Relacionado con lo anterior en las investigaciones de Uribe-Prado (2001 a) los sujetos no mostraron diferencias estadísticamente significativas ante valores teóricamente inspirados por religión o preferencia política. Respecto al hallazgo no se encontraron más estudios que confirmaran o rechazaran dicha variable.

La tercera hipótesis planteada, es la relación entre Bienestar Subjetivo y los factores sociodemográficos edad, sexo y religión. Por medio de una correlación de Pearson la variable edad no correlaciono significativamente con ninguno de los factores de las escala EMMBSAR. Como ya se mencionó anteriormente en la parte de Maquiavelismo probablemente estos resultados se debieron a la homogeneidad de la muestra.

Con respecto a la religión, los resultados muestran diferencias significativas en el factor familia y economía, lo cual muestra que los estudiantes que tienen una creencia religiosa parecen establecer su percepción de bienestar desde una perspectiva en donde la oportunidades que les son otorgadas por la familia y el gobierno son determinantes de su evaluación que aquellas relacionadas con los amigos.

De lo expuesto anteriormente se puede derivar la hipótesis que los estudiantes que practican una religión tienen un juicio positivo acerca del nivel de vida de nuestro país, nuestro gobierno, el nivel de desarrollo y nuestro país en general, ya que McCrae y Costa (1986 en Anguas, 1997) demostraron que la práctica de una fe religiosa reduce significativamente el nivel de los síntomas afectivos negativos y es la estrategia más efectiva, por si sola, para confrontar los eventos adversos. Es decir que el sistema de creencias religiosas ofrece una base para afrontar situaciones críticas, cuando el individuo tiene poca influencia para modificar la situación por sí mismo.

Reafirmando lo anterior, García (1999) en sus investigaciones encontró que la religión sigue siendo un punto muy importante en la cultura del mexicano, quedando reforzando el lema de México Guadalupano. Lo cual no es directamente con el catolicismo, sino más bien una devoción del mexicano. Así se puede ver como esta tendencia cultural sigue pasando de generación en generación.

Sin embargo es solo una hipótesis que no debe quedar aquí, sino buscarle respuesta, y formular métodos que nos muestren el porqué de esta orientación.

Ahora bien en cuanto a la variable sexo los resultados mostraron que las mujeres presentan más afectos positivos como son amor, cariño y felicidad en comparación con los hombres. Una probable explicación es que el género femenino tradicional incluye una mayor responsabilidad en el cuidado de los otros, ocasionando una interacción emocional en las mujeres, teniendo como resultado que las mujeres tengan un mayor deseo de experimentar como expresar sus emociones. (Anguas 2000)

Así también los resultados revelaron que son las mujeres quienes muestran más ayuda y respeto por los amigos esto a su vez se ve reflejado en que son ellas quienes sostienen más relaciones interpersonales con los amigos. Según Argyle (1992) y Diener (1992 en Gómez et. al., 2007) lo anterior muestra que quienes tienen más amigos o quienes pasan más tiempo con ellos tienden a ser más felices. Las investigaciones por lo general señalan que quienes disfrutan de más y mejores relaciones sociales, específicamente de amistad, expresan más BS. La amistad parece ser una fuente de felicidad menos importante que el matrimonio o la familia, pero en promedio más importante que el trabajo o el ocio. Aunado a esto Argyle (1992) comenta que las relaciones aumentan la felicidad porque producen alegría, proporcionan ayuda y se realizan actividades agradables en común. Por último Caballeria y Marrero (2010) concluyen que las persona con mas apoyo social se sienten mas queridas; informan estar mas satisfechas y tienen menos riesgo de depresión.

Después de analizar las hipótesis de este estudio, es preciso señalar que hay otros hallazgos importantes que reportar.

Se observa que el bienestar subjetivo de los estudiantes gira en torno a los amigos y la familia, pues fue en donde obtuvieron las puntuaciones más altas, lo que señala que una dependencia sobresaliente entre sus relaciones personales; mientras que en términos de economía, los alumnos, se manifiestan poco conformes con el nivel de desarrollo de México así como con sus gobernantes.

Relacionado con la anterior Vera (2001) reporta resultados similares en jóvenes universitarios, al mostrar que los niveles de satisfacción percibidos con la familia, y la vida son altos mientras que los relacionados con el gobierno son bajos, lo mismo que con la religión.

Algo importante dentro de los resultados del BS de los jóvenes universitarios fue que en el factor economía, el cual hace referencia al grado de satisfacción global acerca de México, fue el único que presentó un nivel de satisfacción bajo de los cinco factores que se analizaron.

Una de las posibles causas de este resultado es que actualmente en México se vive incertidumbre económica ya que por el momento con los nuevos gobernantes la economía global no se ha recuperado por completo. México hoy destaca como un país en vías desarrollo y que lleva a cabo reformas estructurales, pero no existe certidumbre, de hasta qué punto beneficien o afecten nuestro patrimonio.

Y por ultimo para finalizar todo lo anteriormente expuesto en esta discusión, no se puede concluir que el maquiavelismo es algo ajeno al bienestar subjetivo ya que es muy probable que en esta investigación la carrera, la edad, el semestre, los mismos instrumentos entre otras variables pudieran afectar para que no se encontraran resultados estadísticamente significativos. A continuación en el siguiente capítulo se revisan a detalle las limitaciones del presente trabajo y se proponen sugerencias para futuras investigaciones.

Capítulo 7

Limitaciones y Sugerencias

El objetivo de esta investigación no se cumplió satisfactoriamente, ya que los resultados obtenidos mostraron que no hay relación entre maquiavelismo y bienestar subjetivo, excepto el factor Tácticas de maquiavelismo y Familia de bienestar subjetivo. Sin embargo en un análisis general de los resultados, estos dan elementos para formular la hipótesis que los estudiantes que ingresan a la carrera de psicología, lo hacen con la finalidad de ayudar a sus semejantes y es por esta razón en que los primeros semestres no tienen una orientación maquiavélica. Este comportamiento puede tener varias causas, la formación académica, intereses de la persona, objetivos etc.

Sin embargo esta hipótesis no debe quedar aquí, sino buscarle una respuesta. Por lo que se sugiere que para futuras investigaciones se aplique el instrumento de maquiavelismo en diferentes semestres de la carrera de psicología ya que las cargas académicas varían de un semestre a otro, lo que podría dar lugar a la manipulación. Así también sería importante realizar un estudio comparativo por área dentro de la carrera de psicología.

Por otra parte el instrumento EMMMAQ está pensado para ser aplicado en las organizaciones sobre todo en las área de reclutamiento y selección o en la evaluación de recursos humanos, por lo que sería importante elaborar una escala que tuviera reactivos con situaciones que se acerquen al ámbito escolar para que de esta manera se pueda medir la manipulación no solo en el ámbito laboral sino también en el ámbito escolar

Por otro lado es importante resaltar que una limitante de esta investigación fue que la muestra estuvo compuesta de estudiantes del tercer semestre de la carrera de psicología sus edades iban de los 18 a los 23 años y como se pretendía ver si había diferencias en función de la variable edad, esto no se pudo medir porque no se contó

con una variedad de edades. Así también sería importante realizar la investigación con los estudiantes de la carrera de Administración donde se ha encontrado que tienen mayor orientación maquiavélica con respecto a otras carreras.

Otra limitante fue que la literatura con respecto a bienestar subjetivo y maquiavelismo versa primordialmente en investigaciones realizadas en el extranjero así también como la exploración de dichos conceptos en forma separada. Por lo que se recomienda para futuras investigaciones indagar sobre dichos temas con la finalidad de conocer más sobre la relación de ambos conceptos.

Referencias

1. Aguiar, M., Almeida, S., Del Pino, R., Omar, A. & Paris, L. (2009). Validación del inventario de bienestar subjetivo con muestras de jóvenes y adolescentes argentinos, brasileros y mexicanos. *Revista Suma Psicológica*, 16 (2) ,69-84.
2. Alleso M. (2008). Qué es la felicidad según Filón. Recuperado de <http://www.scielo.org.ar/pdf/circe/n12/n12a02.pdf>.
3. Allport, G. (1966). *La personalidad: Su configuración y desarrollo*. (I. Antion Tr.) Barcelona: Herder.
4. Althusser L. (2004). *Maquiavelo y Nosotros*. Madrid: Akal.
5. Anguas, A. (1997). *El significado de Bienestar Subjetivo: su valoración en México*. Tesis para obtener el título de maestra en psicología social. México Universidad Nacional Autónoma de México.
6. Anguas, A. & Reyes I. (1999). *Conformación Estructural del Bienestar Subjetivo: El Caso Específico de los Yucatecos*. *Revista Sonorense de Psicología*, (13) 2, 15-22.
7. Anguas A. (2000) *El Bienestar Subjetivo en la Cultura Mexicana*. (Tesis de doctorado inédita).Facultad de Psicología. UNAM, México.
8. Anguas, A. (2005). *Bienestar Subjetivo en México: un enfoque etnopsicologico*. en Garduño L. Rojas B. y Salinas B. (Ed.). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México* (167-196) México: Plaza y Valdés.
9. Aragón, M. (2003). *Maquiavelismo y Satisfacción Laboral en Trabajadores del Sector Público y Privado*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, México.
10. Argyle M. (1992).*La psicología de la felicidad*. Madrid: Alianza.
11. Arteaga, E. (2000). *Maquiavelo: Estudios jurídicos y Sobre Poder*. México: Oxford University Press.
12. Báez, R., Clúa, A., Fernández, N., Ramírez, M. & Prieto, V. (2000). *Estilos de vida, bienestar subjetivo y salud de los ancianos*. *Revista Cubana Med Gen Integr* ,16(1), 6-12.
13. Baron, R. & Byrne, D. (2005). *Psicología Social*. (J. Pestana trad.) Madrid: Pearson.
14. Beltrán, A. & Mancilla, J. (2007). *Relación entre tipo de liderazgo y grado de Maquiavelismo en Trabajadores Mexicanos*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.

15. Bilbao, M., Techio, E. & Páez, D. (2007). Felicidad, cultura y valores personales: estado de la cuestión y síntesis meta-analítica. *Revista de Psicología*, 15(2), 233-276.
16. Bing, S. (2001). *¿Qué haría Maquiavelo?* (V. Pruzzo trad.) Buenos Aires: Business.
17. Bivián, P., García, T., García, L., & Barragán, (2011). Perfil del Bienestar Subjetivo en el estado de Guanajuato, México. *Revista Acta Universitaria*, 21(3), 34-42.
18. Blanco, M. & Silva, C. (2006). Relación entre Maquiavelismo y Locus de Control en Universitarios de diferentes carreras. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.
19. Boulding, K. E. (1993). *Las tres caras del poder*. España: Paidós.
20. Caballería, M. & Marrero, R. (2010). El papel del optimismo y del apoyo social en el bienestar subjetivo. *Revista Salud Mental*, 33 (1), 39-46.
21. Calle, R. (2008). *La ciencia de la felicidad. Como ser feliz a pesar de todo*. Madrid: Kailas.
22. Chen, Y. & Tang, T. (2008). Intelligence Vs. Wisdom: The Love of Money, Machiavellianism, and Unethical Behavior across College Major and Gender. *Journal of Business Ethics*, 82, 1-26.
23. Christie, R. & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York. Academic Press.
24. Cialdini, R. (1990). *Influencia. Ciencia y Práctica*. Barcelona: Servicio Universidad.
25. Cofone, I. (2009) Maquiavelismo: concepto y significado. Una lectura desde la virtud. *Revista Díkaión*, 23(18) 315-328.
26. Cova, F. y Melipillán, R. (2010). Materialismo y su relación con soledad y maquiavelismo. *Revista Colombiana de Psicología*. 19(1) 61-70.
27. Cueli, J. (1999). *Teorías de las Personalidad*. México: Trillas.
28. Davis, K. & Newstrom, J. (2003). *Comportamiento Humano en el trabajo*. México: McGraw-Hill.
29. Del Águila, R. (2008). Maquiavelismo: el modelo de la estrategia en Maquiavelo. En Forte, J. & López, P. (Ed.). *Maquiavelo y Antimaquiavelismo en la cultura española de los siglos XVI y XVII* (61-69). Madrid: Biblioteca Nueva.
30. Delgado, J. (1999). *La felicidad. Que es y cómo se alcanza*. Madrid: Temas de hoy.

31. Díaz, G. (2001). El bienestar subjetivo, actualidad y perspectivas. *Revista Cubana Med Gen Integral*, 17(6), 572-579.
32. Díaz-Guerrero, R. (1993). *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*. México: Trillas.
33. Díaz-Guerrero, R. (1994). *Psicología del Mexicano*. México: Trillas.
34. *Diccionario de la lengua Española* (1984). Madrid España: Real Academia Española.
35. *Diccionario de la lengua Española* (2001). Madrid España: Real Academia Española.
36. Diener E. y Myers DG (1997) The New Scientific pursuit of happiness. *Harvard Mental Health Letter*, 14 (2).
37. Diener, E., Oishi, S. & Lucas, R. (2003). Personality, Culture, and Subjective Well-Being: Emotional and Cognitive Evaluations of Life. *Rev. Psychol*, 54, 403-425.
38. Extremera, N., Durán, A. & Rey, L. (2005). La inteligencia emocional percibida y su influencia sobre la satisfacción vital, la felicidad subjetiva y el engagement en trabajadores de centros para personas con discapacidad intelectual. *Revista Ansiedad y Estrés*, 11(1), 181-191.
39. Fadiman, J. & Frager R. (2010). *Teorías de la Personalidad*. México: Alfaomega.
40. Fernández, M. (2009). Construyendo nuestra felicidad para ayudar a construirla. *Revista Interuniversitaria de formación del Profesorado*, 66(23,3) 231-269.
41. Forte, J. & López, P. (2008). *Maquiavelo y España: Maquiavelismo y Antimaquiavelismo en la cultura española de los siglos XVI y XVII*. Madrid: Biblioteca Nueva.
42. Fuentes, N. (2005). El ingreso, felicidad y el bienestar psicológico. En Garduño L. Rojas B. Salinas B. (Ed.). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México* (142-165) México: Plaza y Valdés.
43. Galimberti, U. (2002). *Diccionario de Psicología*. México: Siglo XXI.
44. García, M. & Gil, F. (2003) Procesos de Influencia. En Gil. F. y Alcover C. (Ed.). *Introducción a la psicología de los grupos* (251-279). Madrid: Pirámide.
45. García, T. (1999). *Bienestar Subjetivo y locus de Control en Jóvenes Mexicanos*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.

46. Gómez, V., Villegas, C., Barrera, F. & Cruz, J. (2007). Factores Predictores Del Bienestar Subjetivo en una Muestra Colombiana. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 39 (2), 311-325.
47. González, C (2009). Maquiavelismo y su relación con Temor al Éxito en una muestra de Trabajadores mexicanos. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.
48. Grajales, D. (2011) Maquiavelismo y su relación con variables sociodemograficos en estudiantes de la UNAM. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.
49. Harré, R. & Lamb, R. (1992). *Diccionario de Psicología Social y de la Personalidad*. Barcelona: Paidós.
50. Hernández, E. & Martínez R. (2005). Relación entre Maquiavelismo y Niveles Jerárquicos en las Organizaciones. Tesis de licenciatura inéditas. Facultad de Psicología. UNAM, México.
51. Hernández, P. (2006). Inteligencia Emocional y Moldes Mentales en la Explicación del Bienestar Subjetivo. *Revista Estrés y Ansiedad*, 12(2-3), 439-462.
52. Horwitz, N., Bascuñán, L., Schiattino, I., Acuña, J. & Jiménez, J. (2010) Validación de una escala para medir el bienestar subjetivo de los médicos (BISUMED) *Revista Medica Chile*, 138, 1084-1090.
53. Hoyo, J. (2009). Política, ética y felicidad en Aristóteles. *Revista ISCEEM*: 8 (7-12),75-84.
54. Ivancevich, J. (2006). *Comportamiento Organizacional*. México: McGraw-Hill.
55. Jay, A. (2002). *Maquiavelo. Lecciones para directivos*. Barcelona: Gestión.
56. Jones, W. (1998). *El Arte de la manipulación. Teoría y práctica para dominar a los demás*. México: Selector.
57. Maquiavelo N. (2004) *El Príncipe*. Ed. Electrónica.(Trabajo original publicado en 1513) Recuperado de http://www.laeditorialvirtual.com.ar/pages/maquiavelo/maquiavelo_elprincipe.htm
58. Manzanares N. (2005). Estudio Preliminar para la Construcción de tres instrumentos de tácticas de influencia organizacional. (Tesis Licenciatura) de Facultad de Psicología UNAM, México.
59. Marín, G. (1973). El Intercambio comportamental y las escalas D (Dogmatismo) y Mach (Maquiavelismo). *Revista Latinoamericana de Psicología*. 5 (0003), 257-262.

60. Martens, E. (1993). ¿Qué significa felicidad? (Tr. Borja J.) Valencia: Universidad de Valencia.
61. Mendieta, N. (1976). Sociología del Poder. México: Instituto de Investigaciones Sociales.
62. Mondragón R. (2002) La inteligencia Maquiavélica de los primates en la evolución del cerebro social. Revista Salud Mental 25(005), 29-39.
63. Montañés, F., De Lucas, T. & Martín, M. A. (2004). Valoración de la inteligencia maquiavélica en el trastorno antisocial mediante la Escala MACH-IV. Revista Actas Esp. Psiquiatría, 32(2), 65-70.
64. Montiel, E. (2007). La relación entre maquiavelismo y variables sociodemográficas en una muestra de estudiantes de derecho. (Tesis Licenciatura) de Facultad de Psicología UNAM, México.
65. Morales, & Huici, C. (1999). Psicología Social, Madrid, McGraw-Hill.
66. Moscovici, S. (1981). Psicología de las minorías activas. Madrid: Morata.
67. Nettle, D. (2006). Felicidad. La ciencia tras la sonrisa. Barcelona: Ares y Mares.
68. O'Boyle E., Forsyth Dr., Banks Gc. & Mc Daniel Ma. (2012) A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: a social exchange perspective. The Journal of applied psychology, 97 (3), 557-579.
69. Palomar, J. (2005). El ingreso, la felicidad y el bienestar psicológico. En Garduño L. Rojas B. Salinas B. (Ed.). Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México (143-165) México: Plaza y Valdés.
70. Pérez, S. (2009). La categoría del poder en la filosofía política de nuestros días. México: Del Lirio.
71. Punsent, E. (2008). El viaje a la felicidad. Las nuevas claves científicas. Barcelona: Destino.
72. Reig- Pintado, E. & Garduño, L. (2005). Proceso cognoscitivo asociados a los constructos de calidad de vida y bienestar subjetivo. Garduño L. Rojas B. Salinas B. (Ed.). Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México (17-55) México: Plaza y Valdés.
73. Richard E., Portia, S., & Diener, Ed. (2008). Four Myths about Subjective Well-being. Review Social and Personality Psychology Compass, 2 (5), 2001–2015.

74. Richard, P., Roeland, C., Willem J. Wim J, & Wouter E. (2011). The Making of the Machiavellian Brain: A Structural MRI Analysis. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics* 4(4), 205–216.
75. Rivera, A. (2000). Conceptualización, medición y correlatos de poder: Una aproximación etnopsicologica, (Tesis de doctorado inédita) Facultad de Psicología UNAM, México.
76. Rivera, S. & Díaz, Loving (2002). La cultura del poder en la pareja. México: Facultad de Psicología.
77. Rodea, R. (2007). Relación entre maquiavelismo y género en estudiantes y trabajadores mexicanos. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.
78. Rodríguez, F. (2001). Estudio preliminar de la escala Mach IV en una muestra de trabajadores mexicanos. (Tesis de Licenciatura inédita). Facultad de Psicología, UNAM, México.
79. Rojas, M. (2005). El bienestar subjetivo en México y su relación con indicadores objetivos. En Garduño L. Rojas B. Salinas B. (Ed.). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México* (83-111) México: Plaza y Valdés.
80. Rojas, M. (2011a). El bienestar subjetivo: su contribución a la apreciación y la consecución del progreso y el bienestar humano. *Revista Internacional de estadística y Geografía*, 2(1), 64-77.
81. Rojas, M. (2011 b). Más allá del ingreso: progreso y bienestar subjetivo. Rojas M. (Ed) *La medición del progreso y del y del bienestar. Propuestas desde América Latina.* (29-40) México: FCCyT.
82. Sánchez, Y. (2003). Maquiavelismo y su relación con variables demográficos en una empresa de comercio exterior. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM, México.
83. Sánchez-Aragón, K. (2009). Efectos diferenciales del bienestar subjetivo, autorrealización y celos en las fases del amor pasional. *Revista de Enseñanza e Investigación en Psicología*, 14(1,5-21).
84. Strathern P. (1999). *Maquiavelo en 90 minutos.* Madrid: Siglo XXI.
85. Santoyo, C. y Vázquez, F. (2004). *Teoría conductual de la elección: decisiones que se revierten.* México: UNAM.
86. Uribe-Prado, F. (1997). La Psicología del poder en las organizaciones. *Revista Laboral*, 58, 100-105.

87. Uribe- Prado, F. (2000). El significado Psicológico de Manipulación Maquiavélica en la cultura Mexicana. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 16(1), 1-6.
88. Uribe, G. (2006) Nicolás Maquiavelo: la conducta de los poderosos. Bogotá: Panamericana.
89. Uribe- Prado F. (2001 a). Maquiavelismo: Conceptualización, Medición y su relación con otras variables (Tesis de doctorado inédita). Facultad de Psicología UNAM, México.
90. Uribe-Prado, F. (2001 b). Desarrollo y Validación de la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo EMMMAQ. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 17(2) ,129-147.
91. Uribe-Prado, F. (2002) EMMMAQ un test para evaluación y selección de personal: Maquiavelismo en ejecutivos. *Revista Laboral*, 120, 78-83.
92. Uribe-Prado, F., Aragón, M. & García, A. (2003). Tácticas de Influencia: Maquiavelismo y Satisfacción Laboral en Trabajadores Mexicanos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. 19 (2) 105-115.
93. Uribe-Prado F., Contreras F., Sánchez, O. & García, A. (2008). Los Cinco Grandes y maquiavelismo en trabajadores mexicanos: un estudio de personalidad y manipulación. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones* 24 (1) 61-79.
94. Uribe-Prado F. (2010). La manipulación, arma contra la falta de conocimiento y capacidad. Recuperado de http://www.dqcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2010_002.html.
95. Uribe-Prado F. & García A. (En prensa). La Personalidad de los manipuladores: maquiavelismo y locus de control. *Revista de la Sociedad Mexicana de Psicología*.
96. Veenhoven R. (2005). Lo que sabemos de la felicidad. en Garduño L. Rojas B. Salinas B. (Ed.). *Calidad de Vida y Bienestar Subjetivo en México* (17-55) México: Plaza y Valdés.
97. Veenhoven, R. (2010). Greater Happiness for a Greater Number Is that Possible and Desirable. *Revista J Happiness Stud*, (11), 605–629.
98. Vera, J. (2001). Bienestar Subjetivo en una muestra de jóvenes universitarios. *Revista Intercontinental de Psicología y Educación*, 3(1), 12-21.
99. Vicente, J. (2006). *Manipuladores Cotidianos: Manual de Supervivencia*. España: Serendipity.
100. Zamitiz H. (1998). *Los principios de la política en el pensamiento de Nicolás Maquiavelo*. México: UAEM, Facultad de Ciencias Políticas.

Anexo 1

Cuestionario de Maquiavelismo

EMMAQ

Dr. Felipe Uribe Prado

A continuación encontrará una serie de enunciados respecto a su trabajo y su forma de pensar. Solicitamos su opinión sincera al respecto. No hay respuestas correctas o incorrectas; todas son valiosas, pues se refieren a su opinión. Responda tan rápidamente como sea posible, después de leer cuidadosamente cada enunciado. Debe contestar, colocando con una "X" en el número que describa mejor su forma de pensar, sentir o actuar.

1	Totalmente en desacuerdo
2	En desacuerdo
3	Casi en desacuerdo
4	Casi de Acuerdo
5	De acuerdo
6	Totalmente de acuerdo.

1	Cuando se llega como nuevo a un grupo de trabajo se debe, al menos, imitar a los líderes que tuvieron éxito	1	2	3	4	5	6
2	La discreción no justifica la mentira	1	2	3	4	5	6
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	1	2	3	4	5	6
4	Para ganar es necesario inventarse virtudes, cualidades y sentimientos que no se poseen	1	2	3	4	5	6
5	Un (a) jefe (a) debe poseer virtudes, pero no debe poseer todas, lo que sí es indispensable es aparentar poseerlas.	1	2	3	4	5	6
6	Las "mañas" se deben usar con astucia y destreza para solución de problemas	1	2	3	4	5	6
7	Ante los trabajadores hay que aparentar ser bueno (a) aunque lo que hagamos sea motivo de odio	1	2	3	4	5	6
8	La agresividad es una manera de imponer nuestras ideas	1	2	3	4	5	6
9	Si un subordinado no se le conquista hay que convencerlo	1	2	3	4	5	6
10	La mentira es reprobable aunque se preocupe en evitar el dolor con la verdad	1	2	3	4	5	6
11	En un puesto de líder es mejor ser temido que amado	1	2	3	4	5	6
12	La fuerza de un grupo de trabajo depende de la unión de los subordinados leales	1	2	3	4	5	6
13	Se debe ser egoísta para triunfar	1	2	3	4	5	6
14	Se vale conspirar contra los enemigos	1	2	3	4	5	6
15	Es conveniente hacer el trabajo de tal forma que los subordinados dependan de la (el) jefa (e)	1	2	3	4	5	6
16	Un(a) líder debe procurar gastar recursos ajenos y cuidar los propios	1	2	3	4	5	6
17	Para mentir hay que ser calculador(a)	1	2	3	4	5	6
18	El oportunismo para quedar bien no es honesto	1	2	3	4	5	6

19	Ante cualquier circunstancia se debe decir la verdad antes de callársela	1	2	3	4	5	6
20	Aun trabajador se le tiene contento mientras pueda adquirir bienes y servicios y, se le respete	1	2	3	4	5	6
21	Para un(a) jefe(a) que llega a ocupar un puesto de trabajo de nuevo ingreso debe comportarse de manera positiva y ética	1	2	3	4	5	6
22	Mentir es un atentado a la inteligencia	1	2	3	4	5	6
23	Es difícil ser indiferente al mentir	1	2	3	4	5	6
24	Se debe evitar ayudar a otra(o)s hacerse poderosa(o)s, ya que ésta (o) pueden posteriormente arruinarnos	1	2	3	4	5	6
25	No se deben de decir mentiras por insignificantes que éstas sean	1	2	3	4	5	6
26	No se debe difamar a nadie.	1	2	3	4	5	6
27	Dirigir palabras injuriosas a alguien es algo que se debe evitar aunque fuera el último recurso para imponer el orden	1	2	3	4	5	6
28	La(o)s manipuladora(o)s abusan de la gente sin carácter	1	2	3	4	5	6
29	Cuando entre los trabajadores existe desorden, éste debe ser cortado desde el principio para que no crezca	1	2	3	4	5	6
30	Una persona audaz controla el mundo que lo rodea	1	2	3	4	5	6
31	Cualquier mentira es irresponsable	1	2	3	4	5	6
32	No deben de crearse conflictos aunque se tuviera provecho de ellos.	1	2	3	4	5	6
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	1	2	3	4	5	6
34	Una persona inteligente sabe manejar a los demás	1	2	3	4	5	6
35	Un buen jefe es aquel que honra y beneficia a sus subordinados	1	2	3	4	5	6
36	Cuando un jefe(a) nuevo(a) llega un puesto debe dar poder a los subordinados durante un tiempo para mantener su lealtad	1	2	3	4	5	6
37	Hay que ser hábil para saber mentir	1	2	3	4	5	6
38	Si de conservar el trabajo se trata, se puede hacer buen uso de cierta crueldad	1	2	3	4	5	6
39	La hipocresía debe castigarse	1	2	3	4	5	6
40	Si se llega como nuevo a una posición de poder en un grupo se debe eliminar por completo a la gente que conformaba el grupo anterior	1	2	3	4	5	6
41	Frente a los trabajadores hay que saber disfrazarse de bueno y ser hábil en fingir y en disimular	1	2	3	4	5	6
42	Se debe evitar el fingir a pesar de las consecuencias	1	2	3	4	5	6
43	La lealtad de los subordinados no se obtiene beneficiándolos con ganancias	1	2	3	4	5	6
44	Toda(o) líder debe aprender a no ser buena(o) y practicar la maldad de acuerdo a la circunstancias laborales.	1	2	3	4	5	6
45	Un mentira se debe decir con seguridad	1	2	3	4	5	6
46	Si se llegaran a utilizar empleados de otros jefes se recomienda utilizarlos y desecharlos y después formar grupos nuevos	1	2	3	4	5	6

DATOS GENERALES	
1. Nombre:	<input type="text"/>
2. Sexo:	M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
3. Edad:	<input type="text"/>
4. Grado que estoy cursando	<input type="text"/>
5. Carrera o Profesión	<input type="text"/>
6. Estado Civil	<input type="text"/>
7. Religión	<input type="text"/>

Anexo 2

Cuestionario Bienestar Subjetivo

EMMBSAR

Dra. Ana María Anguas Plata

Muestra de los reactivos de la prueba de Bienestar Subjetivo de emociones

a) FRECUENCIA			b) INTENSIDAD	
Siempre	nunca		Mucho	nada
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		AFECTO		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		TRISTEZA		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		ALEGRIA		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		ANSIEDAD		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		AMOR		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		ANGUSTIA		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		CARIÑO		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
		CORAJE		

Muestra de los reactivos de la prueba de bienestar subjetivo sección Evaluación cognoscitiva afectiva.

¿Qué tan satisfecho estás con:	mucho					nada	
1 las actividades que realizas en tu vida cotidiana?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 la franqueza de la comunicación entre los miembros de tu familia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 la ayuda que le brindas a tus amigos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 tu nivel de felicidad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 la manera en que tu familia participa en las actividades religiosas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 el lugar donde vives (casa o departamento)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 la manera en que te comunicas con los demás?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 la manera en que tu familia toma las decisiones?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 lo respetuoso que eres con tus amigos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 tu apariencia física?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11 el nivel de desarrollo de nuestro país?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>