

VALIDACIÓN DE FACTORES DE LA ESCALA DE PERSONALIDAD MAQUIAVÉLICA MACH IV EN LA CIUDAD DE MEXICALI

Validation of factors to the machiavellian personality scale "MACH IV" in the
city of Mexicali

Reyes Santiago, Álvarez Salas¹

Universidad Autónoma de Baja California

RESUMEN

Esta investigación es una propuesta de actualización del instrumento Mach IV incorporando nuevos factores que exploran dimensiones de la personalidad maquiavélica que no media anteriormente el test, como lo propuso McHoskey (1999). Se agregaron 4 ítems que conforman 2 factores los cuales se incorporarán al test *Mach IV*, las metas intrínsecas y extrínsecas. Se adjunta el factor ansiedad el cual consta de 5 ítems en los cuales se explora la capacidad del sujeto del control de sus emociones en referencia al ámbito social. Se incorporan 9 ítems que conforman 2 factores, perfeccionismo orientado hacia uno mismo y hacia los demás.

Se reportaron datos de una muestra de 325 personas de 20 a 51 años de la ciudad de Mexicali B.C. Se realizó un análisis estadístico correlacional que permitió la validación de los nuevos ítems incorporados al instrumento. En relación con investigaciones anteriores se destaca la importancia de una actualización del Test.

Palabras claves: *personalidad, maquiavelismo, Mach IV, perfeccionismo, ansiedad*

ABSTRACT

This research is a proposal to update the Mach IV instrument incorporating new factors that explore dimensions of the Machiavellian personality not previously measured in the test, as proposed by McHoskey (1999). 4 items that comprise two factors which will join the Mach IV test, intrinsic and extrinsic goals are added. The anxiety factor which consists of 5 items in which the subject's ability to control their emotions in reference to the social sphere is explored is attached. 9 items that comprise two factors, self-oriented perfectionism and towards others are incorporated.

Data from a sample of 325 people from 20-51 years of the city of Mexicali BC reported A correlational statistical analysis allowed the validation of new items incorporated in the instrument was conducted. In relation to previous research the importance of an update of Test stands.

Keywords: *personality, Machiavellianism, Mach IV, perfectionism, anxiety*

¹ Universidad Autónoma de Baja California. Correo de contacto: psic.santiagoalvarez@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

El término “Maquiavélico” se utiliza en psicología para designar a las personas cuya visión de la vida refleja una actitud cínica, carente de una moral convencional y relativamente falto de afecto hacia las relaciones interpersonales (Goleman, 2006). Dicho concepto se forma a partir del nombre Niccolò Machiavelli quien fuera diplomático Renacentista y escritor, autor de *Il Principe* (El Príncipe). La esencia de su consejo de mantener el control político se refleja en la frase "el fin justifica los medios". Estas ideas fueron tema de interés para Richard Christie, psicólogo de la personalidad, quien dio cuenta de que las estrategias políticas de Maquiavelo tenían un paralelo con el comportamiento social de la gente todos los días. Por su parte, Christie y sus colegas de la Universidad de Columbia identificaron un síndrome de personalidad correspondiente, al cual dieron el nombre de maquiavelismo. Christie aplicó sus conocimientos psicométricos para desarrollar una serie de cuestionarios diseñados para aprovechar las diferencias individuales en el maquiavelismo a la cual denominó *Mach IV* (Christie & Geis, 1970), una medida de personalidad que valora el nivel de maquiavelismo de una persona.

Los temas medidos por la escala *Mach IV* son: (1) la creencia en las tácticas de manipulación, (2) tácticas positivas de comunicación (3) una visión cínica, y (4) una visión positiva de la humanidad (Corral & Calvete, 2000).

Un cuerpo de investigaciones (McHoskey, 1999; Gunnthorsdotti, McCabe & Smith 2002; Grams & Roger 1987; Mudrack, 1989) ha propuesto agregar factores que puedan medir diferentes aspectos de la personalidad maquiavélica. Mudrack hace referencia al factor de *Locus de Control* el cual explica si las motivaciones de un maquiavélico son intrínsecas o extrínsecas. De esta manera expone que los maquiavélicos son guiados completamente por un *Locus de Control* externo como el dinero (Mudrack, 1989). McHoskey aplica factores intrínsecos (autoestima, empatía, involucrarse con la familia) y extrínsecos (éxito financiero) para hacer corroboración con la escala *Mach IV* y obtener más datos sobre la personalidad maquiavélica (McHoskey, 1999). Luego entonces, este trabajo de investigación es

una propuesta de actualización del test Mach IV, incorporando nuevos reactivos claves para explorar una medición de la personalidad maquiavélica en sus diferentes contextos que en un comienzo el test no indagaba, como: a) las metas intrínsecas, b) metas extrínsecas para comprender la actitud cínica, c) impulsividad, d) perfeccionismo dirigido hacia sí mismo y e) perfeccionismo dirigido hacia los demás; y hacer el instrumento más objetivo en la evaluación de la personalidad maquiavélica.

MÉTODO

Muestra

Constó de 325 instrumentos aplicados a alumnos de la Universidad Autónoma de Baja California en la Ciudad de Mexicali en las siguientes facultades: Facultad de Derecho y Facultad de Administración. De esta última se seleccionaron las siguientes carreras: Administración de Empresas (L.A.E.), Gestión Turística y Mercadotecnia. El rango de edad oscilaba entre los 19 y 47 años.

Instrumento

El instrumento *Mach IV* consta de 20 ítems que se dividen en 4 factores: estrategias de manipulación (tácticas negativas interpersonales), ética en la comunicación (tácticas positivas interpersonales), conducta moral (visión cínica de la naturaleza humana) y disposición hacia las personas (visión positiva de la naturaleza humana). Cada ítem es respondido con una escala tipo Likert que va desde “Muy de acuerdo” a “Muy en desacuerdo”.

Procedimiento

Para la incorporación de los nuevos ítems, estos se elaboraron teniendo como referencia lo investigado en la literatura y se consideró las oraciones que mejor describían las conductas que se plantearon para la investigación y que hubiera correlación entre lo investigado sobre maquiavelismo y otras conductas asociadas. Se agruparon los ítems en factores según su tendencia a describir la conducta investigada en la literatura. Véase Tabla 1, 2 y 3

Tabla 1. Items que conforman el factor ansiedad.

Tengo mucho cuidado de mi aspecto personal.
Controlo muy bien las emociones difíciles.
Me preocupo mucho cuando no caigo bien a los demás.
Me considero una persona nerviosa.
Normalmente no expreso mis sentimientos.

Tabla 2. Items que conforman el factor Objetivos Extrínseco.

Objetivo más importante en la vida es el éxito financiero.

Tabla 3. Items que conforman el factor Objetivos Intrínseco.

El objetivo más importante en la vida es hacer una contribución a tu comunidad.
El objetivo más importante en la vida es ser capaz de amar y aceptarte a ti mismo.
El objetivo más importante en la vida es tener amigos y familia a la que amar y que lo amen.
Lo más importante son mis metas por encima de la de los demás.

RESULTADOS

Se realizó un análisis de correlación de variables que permitió apreciar la relación que existen entre cada uno de los ítems nuevos y su grado de predicción aplicando la medición para el cálculo del coeficiente de Pearson.

Los resultados de la prueba fueron interpretados de acuerdo a la siguiente consideración:

- a) 0.003 Elevada, para ser considerada seriamente
- b) 0.005 Superior, aceptable
- c) 0.010 Mediana confiabilidad
- b) 0.050 Baja confiabilidad

Esto debido a que el valor de respuesta de algunos ítems que presenta el inventario están invertidos, por ejemplo, la reflexión maquiavélica hacia la cobardía del hombre es presentada en forma invertida en el ítem: “La mayoría de las personas son valientes”. Por lo que se consideraron tanto ítems positivos como

negativos ya que para una lectura objetiva del instrumento debe analizarse la suma de todas las partes.

Los factores intrínsecos y extrínsecos utilizados por McHoskey (1999), y que se utilizaron en esta investigación, tuvieron una predicción positiva según lo esperado en los ítems agregados como predictores para el test (véase Tabla 4).

Tabla 4. Predictores de Objetivo Intrínseco y Extrínseco (N=325).			
El objetivo más importante en la vida es el éxito financiero.			
Variable	Pearson Correlation	Sig. (2-Tails)	95% Confidence Interv
El objetivo más importante en la vida es ser capaz de amar y aceptarte a ti mismo.	-.005	.929	-.078 .077
El objetivo más importante en la vida es tener amigos y familia a la que amar y que lo amen.	-.009	.873	-.025 .061
El objetivo más importante en la vida es hacer una contribución a tu comunidad	-.009	.866	-.110 -.004

Estos ítems son primordiales para una determinación y diagnóstico de una personalidad maquiavélica pues un objetivo intrínseco que separa a un maquiavélico sano de uno insano es la contribución a la comunidad. Una persona puede lograr ésta meta por medio de una mentira o engaño, pero el fin principal es lograr resolver una necesidad de la comunidad y no la de uno mismo sin beneficiar a nadie. No debe de verse el maquiavelismo sano como falso y poco ético, sino como una táctica de sacrificio ético, si es necesario, para lograr cumplir un objetivo (Gable & Dangelo 1994). Y de lo contrario, podemos tener una buena autoestima y aceptarnos tal y como somos que de alguna u otra forma el objetivo extrínseco ya no es del todo un objetivo principal. Al mismo tiempo se puede tener un objetivo financiero, pero, esto enfocado hacia la contribución a la comunidad por una buena causa, ayudar a un amigo, apoyar a la familia, etc.

En relación a los ítems de ansiedad con el factor de objetivos intrínsecos, se puede observar que el ítem del factor ansiedad "Tengo mucho cuidado de mi aspecto personal" nos dice de una buena relación con los ítems que integran el factor objetivos intrínsecos. Véase Tabla 5.

Tabla 5. Correlaciones de ítems de Ansiedad en relación con objetivos extrínsecos (N=325).

Ansiedad	Objetivos intrínsecos		
	El objetivo más importante en la vida es hacer una contribución a tu comunidad	El objetivo más importante en la vida es ser capaz de amar y aceptarte a ti mismo	El objetivo más importante en la vida es tener amigos y familia a que amar y que lo amen
Tengo mucho cuidado de mi aspecto personal	-.009 ¹	-.006	-.011
Controlo muy bien las emociones difíciles	-.006	-.005	-.010
Me preocupo mucho cuando no caigo bien a los demás	-.032	-.039	-.009
Me considero una persona nerviosa	-.003	.014	-.033
Normalmente no expreso mis sentimientos	-.010	.005	.049

¹ Pearson Correlation

Una baja autoestima puede ser causante de una interacción social deficiente, y esto partiendo desde el núcleo familiar en el que se desenvuelve el individuo, que se puede apreciar en la relación del ítem “el objetivo más importante en la vida es tener amigos y familia a que amar y que lo amen” con el ítem “me preocupo mucho cuando no caigo bien a los demás”. Lo que puede afectar en el control de emociones difíciles y hacer que la convicción de ser capaz de amarse y aceptarse a sí mismo se haga complicado por la falta de autoestima, y busque desesperadamente una imagen de poder.

El no expresar los sentimientos a otros puede hacer que no se logre crear un vínculo empático entre las personas que nos rodean. En la relación del ítem “normalmente no expreso mis sentimientos” con el ítem “el objetivo más importante en la vida es tener amigos y familia a que amar y que lo amen” tenemos que la influencia de nuestro grupo nuclear es primordial en nuestro desarrollo emocional por lo que una comunicación deficiente hará que no se desarrollen las habilidades sociales claves para interactuar con los demás.

Una táctica del maquiavélico es promover una imagen de perfección, capaz y fuerte ante los demás. De esta manera hace que depositen su confianza en él (véase Tabla 6). Es por eso que los factores de perfeccionismo son buenos predictores a considerar para el Test.

Tabla 6. Predictores del Perfeccionismo orientado a sí mismo (N=325).			
Es muy importante para mí conseguir el mayor grado de perfección en todo lo que hago.			
Variable	Pearson Correlation	Sig. (2-Tailed)	95% Confidence Interv
Me esfuerzo en ser el/la mejor en todo.	-0.002	.964	-.010 .423
Tiendo a la perfección cuando establezco mis objetivos.	-0.004	.946	-.012 .125
En la escuela o en el trabajo, debo tener siempre éxito.	-0.005	.931	-.088 .259

En relación al área laboral o escuela, puede llegar a proponerse cumplir únicamente lo que se le compete como cumplir con una tarea o actividades específicas de su área de trabajo, lo cual puede ser visto como sano, e incluso no necesita familiarizarse con la visión de la empresa o los valores de la escuela para sentirse parte de una causa, pero, cuando éste intenta alcanzar otro objetivo, como la gerencia o subir únicamente de puesto, esto ya puede considerarse pues las expectativas del individuo hacia el trabajo aumentara y es necesario demostrarle al supervisor o jefe que es competente, por ende, el hacer las cosas perfectas serán su fundamento clave. El conflicto con esta inclinación a hacer todo perfecto es que, en el proceso, el individuo hace uso de la mentira, manipulación y fraude para lograr verse como candidato a promoción

Una visión negativa de la naturaleza humana es otra característica del maquiavélico. Ya Christie y Geis, (1970), estaban convencidos según a sus investigaciones.

El ítem incorporado al factor visión cínica de la humanidad “Personas que sufren de enfermedades incurables deberían tener la opción de ser puesto a la muerte sin dolor”, no dio los resultados que se estimaban (véase Tabla 7).

Tabla 7. Ítem agregado anteriormente al factor “visión positiva de la naturaleza humana”			
Personas que sufren de enfermedades incurables deberían tener la opción de ser puesto a la muerte sin dolor			
Variable	Pearson Correlation	Sig. (2-Tailed)	95% Confidence Interv
Toda persona tiene derecho a una segunda oportunidad, incluso después de que comete un grave error.	-0.008	.889	-.106 -.004
La mayoría de las personas que avanzan en este mundo llevan vida limpia y moral.	-.047	.401	-.143 .027
La mayoría de las personas son valientes.	-.080	.151	-.193 .040
La mayoría de las personas son básicamente buenas y amables.	.125*	.024	-.060 .223

Esto se corrobora con lo analizado por Corral y Calvete (2000) los cuales sugirieron descartar el ítem debido a que la eutanasia era un asunto social importante durante los años 70’ y al mismo tiempo en esa época el test fue creado (Corral & Calvete, 2000). Esa idea ha cambiado con el paso de los años. Se decidió agregar este ítem pues posee un valor moral y, al igual que Corral y Calvete, entra dentro de una visión positiva de la naturaleza humana. Sin embargo, al tener una relación positiva con uno de los ítems ya estimados en el factor “Visión positiva de la naturaleza humana”, puede ayudar a proveer un panorama más específico, contando con el factor mentira en caso de que el test llegue a ser manipulado. Puede llegar a servir como apoyo en este sentido.

Dentro del factor estrategias negativas de comunicación, ser frío y calculador es una de las características de la personalidad maquiavélica la cual se logra desempeñar por un déficit en la empatía. Este ítem se agregó al factor

“Tácticas negativas interpersonales” logrando ampliar más el panorama de esta actitud, pues, siendo frío y calculador se puede complementar con la mentira y el engaño y ser más efectivo en lograr el objetivo (véase Tabla 8).

Tabla 8. Correlación del ítem nuevo con sus respectivos ítems de factor. (N=325).

Después de todo es mejor ser frío y calculador			
Variable	Pearson Correlation	Sig. (2-Tailed)	95% Confidence Interv
La mejor forma de manejar a las personas es decirles lo que ellos quieren escuchar.	-.002	.973	-.014 .384
Nunca decirle a nadie la verdadera razón por la que hizo algo a menos que sea útil hacerlo.	-.003	.962	-.086 .264
Es inteligente elogiar a las personas importantes.	-.008	.889	-.106 -.004
Cualquiera que confié completamente en otra persona está buscando problemas.	.999*	.000	.180 1.000

Falta de empatía es un déficit característico de la “triada oscura”. Los psicópatas y maquiavélicos pueden atribuir emociones a otras personas, es necesario para poder interactuar con la gente que los rodea y poder utilizar esa información para poder manipular, pero, nunca podrán sentir lo que la otra persona realmente siente o trata de expresar.

CONCLUSIONES

Se demostró que los ítems agregados tuvieron una excelente correlación tanto entre los de un mismo factor, como con los ítems de otros factores. Esto nos dice que las conductas de ansiedad, perfeccionismo orientado a sí mismo y hacia los demás y objetivos extrínsecos e intrínsecos están relacionadas. Todas estas motivaciones, ideas y conceptos llevan al individuo a expresar un conjunto de comportamientos que caracterizan su postura cínica, una moral distorsionada y tácticas negativas interpersonales. Todas estas conductas están íntimamente relacionadas con la personalidad maquiavélica y pueden ser tomados como predictores a considerar en el *Mach IV*. Cada uno de los ítems debe ser analizado

cuidadosamente en relación con los demás factores y así lograr un diagnóstico más objetivo. Esto ayudaría al Test a lograr trazar una línea entre un maquiavelismo sano e insano, este último siendo un estado sub-clínico a un trastorno psicópata (Goleman, 2006).

Los resultados de esta investigación muestran que los alumnos de último semestre de las carreras de Derecho, Administración de empresas, Mercadotecnia y de Gestión Turística tienden a fomentar una auto percepción muy estricta de sí mismos en cuestión de alcanzar los objetivos que se llegan a proponer, pueden ser tanto académicos como laborales ya que, existe mucha competencia en el ambiente laboral para estas licenciaturas. Existe la limitación de no contar con una estandarización de este Test con los nuevos factores incorporados, por lo cual se espera realizar tal estandarización en un futuro cercano.

REFERENCIAS

- Christie, R., & Geis, F.L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Corral, S., & Calvete, E. (2000). Machiavellianism: dimensionality of the Mach IV and its relation to self-monitoring in a Spanish sample. *The Spanish Journal of Psychology*, 3(1), 3-13.
- Gable, M. & Dangelo, F. (1994) Locus of Control, Machiavellianism, and managerial Job Performance. *The Journal of Psychology* 128(5), 599-608.
- Goleman, D. (2006). *Inteligencia social*. Buenos Aires, Argentina: Planeta.
- Grams, W. & Roger, R. (1987). Power and personality: Effects of machiavellianism, need of approval, and motivation on use of influence tactics. *Journal of General Psychology*, 117(1), 71-82.
- Gunthorsdotti, A., McCabe, K., & Smith, V., (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23, 49-66.
- McHoskey, W. J. (1999). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion*, 23(4), 267-283
- Mudrack, E. Peter. (1989) Machiavellianism and locus of control: a Meta-Analytic review. *Journal of social psychology*, 130(1), 125 -126.