



UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA

Facultad de Ciencias de la Salud

Licenciatura en Psicología

Trabajo de Integración Final

“Análisis de la relación entre Estilos Comunicativos, Triada Oscura de la Personalidad y la Autoeficacia en adultos de ambos sexos de entre 18 y 45 años residentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires.”

Alumna:

CALVAROSO, Paula Alejandra - L.U.: 1096140

Tutora:

AUNÉ, Sofía Esmeralda

Fecha de presentación:

25 de noviembre de 2021

Índice

Resumen	3
Abstract	3
Introducción	5
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Hipótesis.....	7
Marco teórico	9
Estilos comunicativos	9
Autoeficacia.....	12
Triada oscura de la personalidad	15
Estado del Arte	19
Metodología	25
Diseño.....	25
Participantes.....	25
Instrumentos	25
Procedimiento de recolección de datos.....	26
Procedimiento de análisis de datos	27
Resultados	28
Discusión.....	35
Limitaciones y futuras líneas de investigación	43
Conclusión.....	44
Referencias	46
Anexo	56

Resumen

El *estilo de comunicación* de un individuo se encuentra fuertemente relacionado a sus rasgos de personalidad, no solo en cuanto a contenido, sino también en cuanto a modos de interrelacionarse con un otro. Un estilo predominante que caracteriza a un sujeto, además, no es único, sino apto a combinarse con otro u otros en sí. No obstante, rasgos que pueden ser entendidos como deseables, fundamentalmente en estilos positivos, son susceptibles de esconder cualidades potencialmente conflictivas dependiendo de la intencionalidad de cada individuo. El objetivo del presente trabajo fue indagar en la relación entre los *estilos comunicativos*, la *autoeficacia* y la *triada oscura de la personalidad* mediante un estudio del tipo descriptivo-correlacional de corte transversal. Para ello se utilizó una muestra integrada por 455 adultos de ambos sexos (Mujeres 58,2%) de entre 18 y 45 años, residentes en CABA y Provincia de Buenos Aires. Los instrumentos utilizados fueron el *Cuestionario de Personalidad Oscura (SD3)*, el *Inventario de Estilos Comunicativos (CSM)* y la *Escala General de Autoeficacia (EAG)*. Los resultados obtenidos arrojaron relaciones positivas entre *estilos comunicativos* más contenciosos, inmoderados y directivos con el Maquiavelismo y la Psicopatía, mientras que el Narcisismo mostró una relación positiva con todos los *estilos comunicativos* relevados. La *autoeficacia*, por su parte, correlacionó con *estilos comunicativos* más asertivos y orientados a la audiencia. Los resultados se discutieron en relación a investigaciones previas, así como se establecieron limitaciones y futuras líneas de investigación.

Palabras clave: Estilos comunicativos, Triada oscura de la personalidad, Autoeficacia.

Abstract

People's communication style is strongly related to their personality traits, not only in terms of content, but also in terms of ways of interacting with other persons. A predominant style that characterizes a person is also apt to be combined with other styles. However, traits that can be understood as desirable, mainly in positive styles, can hide conflicting traits, according to the intentionality of each person. The aim of this work was to investigate the relationship between communication styles, self-efficacy, and the dark triad of personality through a cross-sectional descriptive-correlational study. The sample used was 455 adults (58.2% women) between 18 and 45 years old residing in CABA and the Province of Buenos Aires. The instruments used were the *Dark Personality Questionnaire (SD3)*, the *Inventory of*

Communicative Styles (CSM) and the *General Self-efficacy Scale (EAG)*. Significant relationships were revealed between more contentious and directive communication styles with machiavellianism and psychopathy, while narcissism showed a positive relationship with all the communicative styles surveyed. Self-efficacy was correlated with more assertive and audience-oriented communication styles. The results were discussed in relation to previous research, as well as limitations and future lines of research were established.

Keywords: Communication styles, Dark triad of personality, Self-efficacy.

Introducción

Las habilidades de comunicación juegan un papel muy importante en las relaciones interpersonales (Rubin, Martin, Bruning & Powers, 1993). Los *estilos comunicativos* y los rasgos de personalidad se encuentran estrechamente interrelacionados (Bakker-Pieper & De Vries, 2013). Sin embargo, a pesar de este vínculo, ha habido una sorprendente falta de estudios que hayan investigado este enlace (De Vries, Bakker-Pieper, Konings & Schouten, 2011).

Los *estilos comunicativos* fueron conceptualizados por diversos autores. Norton (1978) los describe como la expresión verbal y no verbal de interacción mediante un código que debe ser interpretado o comprendido. Asimismo, destaca que el *estilo de comunicación* en cada individuo es un reflejo de su personalidad. Por su parte, la denominada *triada oscura de la personalidad* surge a partir de la investigación llevada a cabo por Paulhus y Williams (2002) en la que se considera al Narcisismo subclínico, al Maquiavelismo, y a la Psicopatía subclínica como los tres rasgos de personalidad no patológicos socialmente aversivos. Si bien sus orígenes son diversos, todas las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* comparten tendencias de comportamiento hacia la autopromoción, frialdad emocional, falsedad, agresividad y un bajo nivel de amabilidad (Paulhus & Williams, 2002). En tanto, la *autoeficacia* es concebida por Bandura (1986) como aquellas creencias y juicios que hace un individuo de sus capacidades y recursos para organizar y llevar a cabo determinadas acciones que le permitan alcanzar un cierto nivel de desempeño. En situaciones sociales, los individuos tienen diferentes percepciones de su capacidad para interactuar exitosamente con otros.

Estudios anteriores, indicaron que el *estilo de comunicación* de una persona puede ser visto como una expresión de la personalidad. Las principales dimensiones de los *estilos comunicativos* son concebidas bajo modelos de personalidad más generales (De Vries, Bakker-Pieper, Konings & Schouten, 2011).

La percepción de *autoeficacia*, por su parte, afecta la competencia de comunicación interpersonal posibilitando una interacción gratificante y satisfactoria (Rubin, Martin, Bruning & Powers, 1993). Existen relaciones significativas entre las habilidades de comunicación interpersonales y la percepción de *autoeficacia*. La experiencia de comunicación interpersonal efectiva, así como las destrezas cognitivas y afectivas tiene una relación positiva con la *autoeficacia* (Erozkan, 2013).

El propósito de la presente investigación será analizar la relación entre los *estilos comunicativos*, la *triada oscura de la personalidad* y la *autoeficacia* en adultos de ambos sexos de 18 a 45 años residentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires.

Con tal intención, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué relación existe entre los *estilos comunicativos*, la *triada oscura de la personalidad* y la *autoeficacia* en una muestra de adultos de ambos sexos entre 18 a 45 años residentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires?

Objetivo General

Examinar las interrelaciones entre los *estilos comunicativos*, las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* y la *autoeficacia*, en una muestra de adultos de ambos sexos entre 18 a 45 años residentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires.

Objetivos Específicos

1. Describir los niveles de las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* y los *estilos comunicativos* y global para *autoeficacia*.
2. Analizar si existen diferencias significativas entre las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad*, el *estilo comunicativo* y la *autoeficacia*, según edad y sexo.
3. Examinar la relación existente entre los *estilos comunicativos*, las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* y la *autoeficacia*.

Hipótesis

1. Para el objetivo específico número 2:
 - a) Los hombres presentan mayor nivel de estilo comunicativo Imponente, Polémico y Preciso que las mujeres.
 - b) Las mujeres presentan mayor nivel de estilo comunicativo Expresivo que los hombres.
 - c) Los hombres presentan mayor nivel de *autoeficacia* que las mujeres.
 - d) Los hombres presentan mayor nivel en las tres dimensiones de *triada oscura de la personalidad* que las mujeres.
 - e) El grupo de personas mayores presenta mayor nivel de *autoeficacia* que las personas más jóvenes.
 - f) Las personas más jóvenes presentan mayor nivel de *triada oscura de la personalidad* que las personas mayores.
2. Para el objetivo específico número 3:
 - a) A mayor nivel de Narcisismo, mayor nivel en los *estilos comunicativos* Dominante, Dramático, Polémico, Expresivo, Imponente, Abierto y Amigable.
 - b) A mayor nivel de Maquiavelismo, mayores niveles de estilos Polémico y Dominante, y menor nivel de estilo Atento.

- c) A mayor nivel de Psicopatía, menor nivel de estilos Atento y Amigable, y mayor nivel de estilos Dramático y Polémico.
- d) A mayor nivel de *autoeficacia*, mayores niveles de *estilos comunicativos* Atento, Dominante, Imponente, Preciso y Relajado.

Marco teórico

Estilos comunicativos

El término comunicación, como acción o efecto de comunicar, tiene su origen latino en la palabra *communicāre* que significa compartir alguna cosa y/o afectar a otro o a algo, por lo que su acepción es ampliamente utilizable en múltiples acciones para diversos agentes (RAE, 2021).

El estudio de la comunicación es materia con vasto interés a lo largo de la historia, pero no fue sino hasta entrado el siglo XX donde tomó verdadera importancia científica, a partir de los diversos esquemas que se llevaron a cabo con el objetivo de teorizar formalmente sobre esta temática tan compleja (Rizo García, 2012). A mediados de dicho siglo, uno de los principales modelos planteados se centró en el aspecto técnico de la comunicación, conformándose como un puntapié básico para las teorías subsiguientes (León, 2017). Es así, como Shannon y Weaver (1948) propusieron la definición de comunicación, en sentido amplio, como un procedimiento en el cual alguien o algo puede afectar a otro u otros, no solo en términos orales o escritos, sino a partir de otras expresiones como el arte, el movimiento corporal, etc.

Este modelo se originó por la necesidad de mejorar el esquema de telecomunicaciones de la época, motivo por el cual se centra en el aspecto técnico ya mencionado y consta de los siguientes elementos: una fuente o emisor, que tiene como propósito el envío de información a un destinatario o receptor a través de un canal determinado, utilizando una misma codificación (Pearce, 2010; Shannon & Weaver, 1967).

Sin embargo, este modelo mecanicista no tiene en cuenta el aspecto sociocultural ni intencional de los sujetos, así como las interpretaciones de estos y la carga informativa del mensaje remitido, presentándose como un aspecto limitado para el estudio social (Mattelart & Mattelart, 2013). Cabe destacar, que la comunicación resulta fundamental en el entramado colectivo que constituye la sociedad humana, puesto que se trata de un proceso interpersonal que se vale de diferentes medios y posibilidades para transmitir algo entre, al menos, dos agentes (León, 2017).

En este sentido, fueron Watzlawick, Beavin y Jackson (1985) quienes, valiéndose de los cinco axiomas de la comunicación planteados por ellos mismos, establecieron como punto de partida el primero de dichos axiomas que establece la imposibilidad de no comunicar. Es

decir, que tanto la actividad como la inactividad, la palabra o el silencio, tienen siempre el valor de mensaje influyen sobre los demás.

Cabe mencionar, a partir de esta visión, que la comunicación se corresponde al campo de las ciencias sociales que, por su carácter interdisciplinario, alcanza diferentes ciencias como la psicología, la sociología, la filosofía, etc. para ocupar un lugar central en la profundización de estas, dentro de las cuales toma aspectos diversos acorde a los intereses de cada una y en su interrelación (Matterlart & Mattelart, 2013). En el ámbito social, la importancia de la comunicación radica en el hecho de ser permanente e involucrar intercambios de experiencias, conceptos y emociones, promoviendo la renovación de los sentidos y la comunión de conocimientos (Ulloa, 2007).

Desde la perspectiva psicosocial de la comunicación, es posible ahondar en modelos que se adaptan a estas particularidades ampliando el horizonte más allá de la cuestión técnica, como es el esquema que plantearon Anzieu y Martin (1971), quienes pusieron foco las experiencias previas de cada agente, la noción de conciencia y el *feedback*. Ya no se trata solo de un emisor y un receptor bidireccionales, sino de un hablante y un hablado que establecen un intercambio de significados de múltiples elementos con un filtro personal, conformando así un contexto social (Picard & Marc, 1992). Asimismo, afirman que, ya establecido este proceso, la carga histórica y la acción de la conciencia de cada sujeto juegan un papel fundamental, provocando la pérdida de significantes para cada uno en relación con la intención original. Allí, quien emite solo expresa una parte de lo que intenta informar y, en consecuencia, quien recibe el mensaje lo amolda según las preocupaciones de su conciencia recogiendo así solo una parte de lo transmitido. (Anzieu & Martin, 1971)

En esta línea, es importante remarcar que la característica central previamente mencionada de este modelo es lo que permite establecer representaciones sociales para cada grupo social en sí, así como la creación de redes (Manzano, Prior, Caparrós, Juan & Villar, 2010), dependiendo de la integración de dicho grupo. De esa manera, la convención de sus significados establece asociaciones que facilitan la comprensión e identificación de los agentes que forman parte del acto comunicativo (Rimé, Philippot, Boca & Mesquita, 1992).

No obstante, este proceso vincular, en el plano individual, determina a cada uno de sus participantes de diferentes formas y, por lo tanto, es una condición significativa de la manifestación y desarrollo de la personalidad de cada sujeto (Lomov, 1989). En efecto, la forma de emitir el mensaje estará determinada por ciertas características de la personalidad, lo

que implica el *estilo de comunicación* que, una vez externalizado, ejecuta conductas específicas tanto verbales como no verbales. Desde esta perspectiva, la comunicación se conceptualiza, entre otras cosas, como un sistema donde las propiedades manifiestan características de la personalidad (Hendrick & Hendrick, 2000).

Esta figura de la comunicación abre un nuevo frente de análisis que se enfoca en las particularidades de cada individuo como un elemento del proceso, marcando así un *estilo comunicativo* que define su manera de relacionarse con los demás de un modo predominante. Se trata de la forma de combinar los distintos elementos componentes conductuales no verbales, verbales y paraverbales (Van der Hofstadt, 2005). El modelo de Norton (1978), enmarcado en este esquema, define a los *estilos comunicativos* como “la manera verbal y paraverbal que utilizamos para interaccionar con los demás y para indicar cuán literal debe ser tomado el significado, interpretado, filtrado o entendido por otras personas”. De este modo, los *estilos comunicativos* permiten deducir el significado exacto de lo que se transmite. A partir de ello, es posible establecer un vínculo directo entre la personalidad de cada individuo y el *estilo de comunicación* predominante que lo define en una red social, reflejando un subconjunto de comportamientos identificables para cada uno. (Bakker-Pieper & de Vries, 2013)

Norton (1983), en su esfuerzo por identificar de manera clara esta diferenciación de cualidades, propuso diez *estilos comunicativos* diferentes que, como se indicara previamente, toman carácter predominante, pero desde ya no es único en cada individuo. Los mismos son: a) *Dominante*, que refiere a una marcada tendencia a controlar las interacciones sociales; b) *Dramático*, estilo que hace uso de la exageración, las fantasías, historias, metáforas, ritmo de la voz y otros elementos que resaltan o minimizan el contenido de la comunicación; c) *Polémico*, referido a la predisposición a comunicarse de una forma negativa y contenciosa; d) *Expresivo*, donde el énfasis se manifiesta en las señales no verbales, como las expresiones faciales y los gestos; e) *Imponente*, el cual produce una impresión visible, duradera y memorable en los interlocutores receptores; f) *Relajado*, caracterizado por la ausencia de tensión o ansiedad; g) *Atento*, que implica asegurarse de que la otra persona sepa que está siendo escuchada, mostrando predisposición y atención en la acción comunicativa; h) *Abierto*, que se caracteriza por ser expansivo, afable, cordial, sociable, sin reservas, franco, extrovertido, accesible, con tendencia a revelar información personal y a ser percibido como atractivo; i) *Amigable*, representado por un estilo variable, que puede ir desde no ser hostil a

ser profundamente íntimo y, por último, j) *Preciso*, definido por ser exacto, específico y claro a fin de no dar pie a ambigüedades (Norton, 1983).

Autoeficacia

En la actualidad, la denominación eficacia refiere usualmente a una cualidad procedimental que describe de forma general la consecución de metas en un proceso cualquiera. En términos generales, suele asociarse a modelos o principios socioeconómicos, administrativos e industriales tal como lo explica Da Silva (2002), quien la define como “*el logro de los objetivos/resultados propuestos, es decir, con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas. La eficacia es la medida en que alcanzamos el objetivo o resultado*”.

Sin embargo, este término no es ajeno a los individuos, sino que, por el contrario, es un rasgo distintivo de su personalidad. En este plano, es menester afirmar que el comportamiento de los sujetos depende, en gran medida, de las expectativas respecto a su capacidad de llevar a cabo ciertas tareas, las que puedan devenir en exitosas en un marco determinado. Cuando dicha expectativa se posa en la autoevaluación se la conoce como *autoeficacia* (Rubin, Martin, Bruning & Powers, 1993). En función de esto, la *autoeficacia* se vuelve un factor central del comportamiento, dado que la forma en que la personas conciben sus competencias será determinante en las acciones que realicen luego para alcanzar sus objetivos (Singh, Shukla & Singh, 2010).

La teoría cognitiva social desarrollada por Bandura (1986) pone foco en la importancia de las capacidades de autorregulación y autorreflexión de las personas. Esto implica una regulación del comportamiento mediante el desarrollo de estándares de evaluación de su propia conducta en un contexto dado, tomando en cuenta, además, el medio en que se desarrolla la misma, lo que influye categóricamente el resultado. La inclusión de la autorreflexión permite, en suma, un análisis experiencial interno cuyo objetivo es la comprensión de la realidad de la que forma parte. Esta comprensión permite al sujeto dar lugar a un devenir histórico en distintos momentos de su vida, otorgándole un sentido a su comportamiento (Zeldin, 2000). La importancia que cobra ahora lo autopercebido, en lo que refiere a la motivación del individuo, es el foco central de esta teoría donde se manifiestan nociones como el autoconcepto, el éxito o el fracaso, las expectativas y las metas (Espada, González, Orgilés, Carballo & Piqueras, 2012).

Ahora bien, es importante dar cuenta del dinamismo de las relaciones sociales que propone esta teoría (Bandura, 1986), puesto que la percepción de *autoeficacia* resulta esencial para comprender su resultado y la complejidad del ambiente en que está inmersa la acción del sujeto, provocando un alto impacto en su desarrollo y adaptación a su medio (Brenlla, Aranguren, Rossaro & Vázquez, 2010).

La teoría de la *autoeficacia* de Bandura (1986), como se explicase inicialmente, deriva del modelo social cognitivo del comportamiento, definiendo al constructo como la creencia de cada individuo acerca de sus propias capacidades, en base a las cuales organiza y ejecuta sus actos de modo tal, que le permita alcanzar el resultado deseado. Tales creencias, son el resultado de estructuras cognitivas y afectivas que conforman un elemento clave en el ejercicio del control, la regulación y la evaluación del propio comportamiento, así como en la planificación de estrategias alternativas. En este marco, Acuña-Gurrola y Gonzales-Celis-Rangel (2010) afirman que, además, estas creencias dependerán de sus expectativas respecto a las aptitudes que creen poseer y la valoración de las dificultades que arrastra la tarea a afrontar. El objetivo de este accionar busca cumplir una función autorreguladora al proporcionar a los individuos la capacidad de alterar el ambiente e influir en sus propias acciones. En efecto, la autopercepción de competencia personal proporcionará la base para la motivación humana, el bienestar y el logro personal (Schunk & Pajares 2010).

La relevancia de la tarea se pone de manifiesto en el nivel de dificultad anteriormente mencionado, dado que *"las personas infieren una alta autoeficacia en el éxito logrado mediante un esfuerzo mínimo en tareas difíciles, pero infieren una baja autoeficacia si tuvieran que trabajar duro para dominar tareas fáciles"*. (de Vries, Dijkstrad & Kuhlman, 1988, p. 274)

La *autoeficacia*, entendida concretamente desde esta posición, promueve el foco en tareas que conllevan a objetivos más complejos, implicando mayor esfuerzo y requiriendo así una mayor inversión de tiempo (Brenlla, Aranguren, Rossaro & Vázquez, 2010; Reyes, Montenegro, Knoll & Schwarzer, 2014; Schwarzer & Warner, 2013). Asimismo, aquellas personas que, por el contrario, no crean en sus capacidades para lograr los resultados esperados, perderán rápidamente interés en llevar a cabo acciones frente a estas dificultades (Bandura, 1997).

En función de ello, las personas con un alto sentido de *autoeficacia* incrementan su funcionamiento sociocognitivo en diversos dominios y afrontan las tareas difíciles

percibiéndolas como poco amenazantes. De igual manera, se involucran en actividades con un alto interés y compromiso invirtiendo un gran esfuerzo que se acrecienta ante las dificultades y contratiempos. Una alta *autoeficacia* percibida aumenta la consecución de metas, reduce el estrés y disminuye la vulnerabilidad a la depresión (Bandura, 1997).

Las creencias acerca de la propia eficacia actúan como un filtro entre los logros anteriores y la conducta posterior. De este modo, los sujetos tienden a elegir aquellas actividades en las cuales se consideran más hábiles y, por ende, son proclives a rechazar aquellas en las cuales se consideran incapaces (Bandura, 1986). Este fenómeno produce un creciente nivel de competencia en las actividades en las cuales se juzgan capaces y, en simultáneo, impide la adquisición de habilidades relevantes para otro dominio. En este sentido, el éxito repetido en determinadas tareas aumenta las evaluaciones positivas de *autoeficacia*, mientras que los fracasos repetidos las disminuyen (Zeldin, 2000).

Por último, respecto a las propias creencias de *autoeficacia*, los individuos parten de la construcción autoperceptiva a través de la interpretación de la información que surge de cuatro fuentes diferentes: a) los resultados de experiencias anteriores, donde los efectos exitosos elevan la *autoeficacia*; b) las experiencias indirectas de observar a otros realizar tareas; c) las persuasiones sociales que reciben de otros y d) el estado emocional y capacidad de controlar pensamientos, sentimientos y acciones (Schunk & Pajares, 2010). No obstante, es importante destacar que una confianza excesiva puede resultar en una sobrestimación de las capacidades propias y, por lo tanto, volverse un factor desadaptativo. Los juicios de eficacia más funcionales son aquellos que exceden ligeramente el desempeño real, lo cual sirve para aumentar el esfuerzo y la persistencia (Pajares, 1996).

Desde el aspecto práctico propuesto por la disciplina psicológica enfocada en la investigación, se han presentado diversas formas de identificar y cuantificar niveles de *autoeficacia* percibida. El objetivo de Bäßler, Schwarzer y Jerusalem (1993) en su desarrollo de una escala para medir la *autoeficacia*, se centra en la evaluación del sentimiento estable de una competencia personal que permita manejar de una forma eficaz una gran variedad de situaciones estresantes. El fin de este instrumento unidimensional, es cuantificar metódicamente la percepción de la *autoeficacia* general de las personas, mediante la cual puedan adaptarse y afrontar los problemas de la vida diaria todo tipo, utilizada como base para la presente investigación.

Triada oscura de la personalidad

El Narcisismo subclínico, el Maquiavelismo y la Psicopatía, son rasgos distintivos del comportamiento humano que componen lo que formalmente se conoce como la *triada oscura de la personalidad*. Este concepto, desarrollado por Paulhus y Williams (2002), concibe a estos factores como características estereotipadas de la personalidad que pueden encontrarse en la población general con un nivel subclínico, es decir, aquellos que no presuponen una patología de base para el individuo.

Actualmente, la noción de Narcisismo desde la perspectiva de la psicología suele asociarse a Freud (1984), quien atribuyó la utilización de este término de manera clínica por primera vez a Näcké en 1899, cuyo postulado propone denominar a este constructo como la conducta de un individuo que trata a su cuerpo con gusto sexual hasta que alcanza la satisfacción plena. Sin embargo, no es la única corriente que hace uso de esta expresión, puesto que existen diversas teorías que incluyen al Narcisismo con una misma etimología de base, pero diferentes acepciones. Esto se hace evidente en el trabajo de Raskin y Hall (1979), impulsados por la inclusión de este término en el DSM-III, quienes plantearon una versión subclínica o normal del Narcisismo. Es decir, el Narcisismo ya no solo se limita a un trastorno de la personalidad o afección patológica, sino que también se hace presente, aunque en menor medida, en las personas *normales* (Raskin & Shaw, 1988).

Explicar al narcisismo desde esta base teórica permite definirlo como una autopercepción con valoración positiva, pero exagerada, en relación con sus propios atributos personales (Ames, Rose & Anderson, 2006). En efecto, las personas identificadas como narcisistas subclínicas poseen una marcada predisposición a gozar el hecho de ser el centro de atención y la tendencia a presumir grandiosidad, así como un alto grado de exhibicionismo (Raskin & Terry, 1988). Esta sobrevaloración de su propia persona, es factible observarla a través de fantasías de poder, excelencia y belleza de forma idealizada que poseen de sí mismos (Raskin & Hall, 1979). No obstante, su notable intolerancia a la crítica e indiferencia a los otros es probablemente su aspecto más negativo, pudiendo acarrearle consecuencias indeseables con tendencia al conflicto interpersonal (Raskin & Terry, 1988).

Si bien los narcisistas suelen ser considerados prematuramente individuos dignos de aprecio, a partir de la atracción que generan sobre los demás, las consecuencias de su comportamiento finalmente suele conducirlos al desprestigio (Paulhus & John, 1998). Estos sujetos, usualmente conciben que la mayoría de las personas no merecen su atención o amistad y buscan generar vínculos con personas poderosas e importantes (Raskin, Novacek &

Hogan, 1991). Esto se debe a que los narcisistas pueden ser identificados a través de actitudes egocéntricas con foco en sí mismos y viendo a los otros como una fuente de refuerzo de su autoestima sin dar lugar al verdadero sentido del vínculo (Morf & Rhodewalt, 2001). Aspectos como la atribución de derechos, la explotación del otro, la expectativa de contar con privilegios y excepciones especiales, la omnipotencia y la tendencia a centrarse en los propios pensamientos son pilares de su comportamiento (Hogan, Raskin & Fazzini, 1990). Cuando esta configuración narcisista tiene éxito promueve en ellos la autoestima, cuyo objetivo persigue la búsqueda de admiración de los otros para dar sentido de importancia a su propia existencia (Raskin, Novacek & Hogan, 1991), así como una autoimagen positiva altamente sobrevalorada (Paulhus, 1998).

En otro plano, una característica comportamental que, a priori, puede presentar similitudes con el Narcisismo es el Maquiavelismo, nombre que deriva de la obra de Maquiavelo (1513), cuyo objetivo fue establecer parámetros básicos respecto a cómo llevar a cabo un gobierno exitoso mediante la manipulación del pueblo. Sin embargo, existen diferencias suficientes para dar entidad propia a este constructo a partir de, por ejemplo, los trabajos de Christie y Geis (1970), quienes identificaron en la descripción de Maquiavelo ciertos aspectos equivalentes en el comportamiento humano (Wastell & Booth, 2003). En su obra, describieron al maquiavélico como una persona exitosamente manipuladora caracterizada por un alto grado de cinismo y astucia proclive a mostrarse indiferente frente a la moralidad corriente y a los objetivos desinteresados. El maquiavélico, en sus vínculos, gusta de experimentar relaciones interpersonales desprovistas de apego afectivo, es decir en un nivel superficial y utilitario sin preocupación por los demás, haciendo uso además de medios como la decepción y la explotación de los otros de forma dominante y práctica (McHoskey, Worzel & Szyarto, 1998).

Ahora bien, el maquiavélico se reconoce por poseer un contacto normal con la realidad y ausencia de psicopatología importante (Christie & Geis, 1970), sin embargo, la consecuencia de este comportamiento trae consigo un empobrecimiento emocional que hace efecto en su conducta diaria. En relación con este punto, Wastell y Booth (2003) explican que estos individuos tienden a ser menos empáticos con los demás y poseen una baja propensión a la culpa, lo que sugiere que no expresan remordimiento alguno, aunque sean conscientes de su falta de ética y de su comportamiento (Barnett & Thompson, 1985). El resultado de ello se centra en la constante utilización de estrategias que abogan por el interés propio, el engaño y la manipulación (Jakobwitz & Egan, 2005).

En síntesis, las personas maquiavélicas se valen de estos comportamientos descriptos previamente para asegurarse el éxito personal en detrimento de las metas comunes (Jones & Paulhus, 2009). Su finalidad da lugar a su más importante rasgo: la manipulación, donde se esfuerza por obtener resultados exitosos haciendo uso de estas artimañas, considerando prácticamente imposible dicha consecución con tal grado de éxito sin hacer uso de ella (Christie & Geis, 1970).

Por último, el tercer constructo que forma parte de la *triada oscura de la personalidad* definida por Paulhus y Williams (2002) es la Psicopatía. Este concepto encuentra su primera aproximación a principios del siglo XIX con la calificación “*manía sin delirio*” empleada por Philippe Pinel para referirse a personas con habilidades de razonamiento adecuadas que presentaban comportamientos impulsivos y/o autolesivos (Millon, Simonsen & Birket-Smith, 1998).

No obstante, la noción moderna de este rasgo comportamental se consolidó en las investigaciones de Cleckley (1941), quien identificó en estos cuadros de Psicopatía la convivencia de un correcto funcionamiento de los procesos lógicos del pensamiento, junto con la inhabilidad de guiar de modo efectivo el comportamiento.

En este marco, el psicópata puede ser una persona de apariencia perfectamente normal en cuanto la ocupación de roles respetados dentro de la sociedad, lo que promueve un aspecto de un sujeto exitoso (Lilienfeld, 1994), es decir sin antecedentes delictivos ni tendencia a ello y con reconocimiento social por parte del otro. Esto implica que, si bien estos psicópatas carecerían de niveles importantes de comportamiento afectivo interpersonal, sí es posible que desarrollen grados considerables de socialización instrumental en el medio en que están inmersos (Haltz & Prieto-Ursúa, 2011). Esta imagen exitosa es factible identificarla a partir de aspectos propios del rasgo psicopático como el encanto social superficial y el egocentrismo exacerbado. Sin embargo, la tendencia instrumental se relacionaría con rasgos disruptivos como la incapacidad para amar, la imposibilidad de aprender de las experiencias y la ausencia de sentimientos de culpa o vergüenza, entre otros (Cleckley, 1941).

En términos prácticos, la Psicopatía es un constructo reconocible a partir de características afectivas, interpersonales y conductuales (Cleckley, 1941). En un sentido más detallado, es posible identificar características típicas como la impulsividad, la irresponsabilidad, la falta de empatía, la manipulación, la violación persistente de las normas sociales, la intimidación, la violencia, así como la mentira patológica para controlar a otros y

satisfacer las propias necesidades egoístas (Hare, 1996). En términos concretos, la identificación de la Psicopatía subclínica se puede reducir a dos características centrales: bajos grados de responsabilidad y de amabilidad con respecto a los otros (Furnham, Richards & Paulhus, 2013).

En conclusión, a partir de lo expuesto en los párrafos precedentes, es posible relacionar fehacientemente al Narcisismo subclínico, el Maquiavelismo y la Psicopatía subclínica que, si bien poseen diversa procedencia, no dejan por ello de compartir determinadas características con similar finalidad. Los rasgos más reconocibles que dan cuenta de ellos son la tendencia al comportamiento de autopromoción, grados considerables de frialdad emocional y falsedad, conductas deliberadamente agresivas y un marcado bajo nivel de amabilidad. Estos puntos en común son parte del eje central que se halla en las conclusiones del trabajo de Paulhus y Williams (2002), quienes agruparon estos conceptos en la definición de *triada oscura de la personalidad* para referirse a los tres rasgos de personalidad no patológicos socialmente aversivos (Paulhus & Williams, 2002).

Estado del Arte

En relación al primer objetivo específico, concerniente a los datos descriptivos de las variables estudiadas, los resultados obtenidos por un estudio llevado a cabo por Prior y Colaboradores (2011) sobre una muestra de 529 estudiantes estadounidenses de ambos sexos entre 18 y 63 años, indicaron una mayor presencia de los *estilos comunicativos* Atento, Amigable y Expresivo, mientras que los patrones Dominante, Abierto, Relajado y Polémico obtuvieron puntuaciones más bajas. Sisson (2011) por su parte, realizó un estudio de relación entre *estilos comunicativos* y autoestima en 30 mil estudiantes universitarios estadounidenses de ambos sexos, cuyos resultados mostraron puntajes más altos en los estilos Amigable, Atento, Imponente y Preciso, así como los puntajes más bajos en los estilos Abierto y Relajado. En lo que respecta a la *triada oscura de la personalidad*, Jones y Paulhus (2013), en un análisis factorial para este constructo realizado en tres estudios sobre una muestra de un total de 998 adultos de ambos sexos de diversas nacionalidades, corroboraron que el perfil predominante fue el Maquiavelismo, seguido del Narcisismo y por último a la Psicopatía.

En cuanto al segundo objetivo específico, relacionado con la diferencia de grupos en referencia a los *estilos comunicativos*, Camargo Uribe y Martínez (2007) en un relevamiento bibliográfico e investigativo sobre esta variable, concluyeron que las mujeres presentan *estilos comunicativos* más dubitativos que los hombres, mientras que estos últimos tienden a comunicarse de manera más asertiva y confrontativa que las mujeres, coincidente con los resultados hallados por Netshitangani (2008) donde, además, agregó el carácter contencioso y negativo de los estilos del grupo masculino por sobre el femenino. Montgomery y Norton (2009), por su parte, en un análisis de diferencias y similitudes en el estilo del comunicador según el género, sobre una muestra de 1118 estudiantes universitarios de ambos sexos divididos en dos grupos estudios, confirmaron que los hombres presentaron mayor nivel de estilos Preciso y Polémico que las mujeres, mientras que éstas últimas presentaron mayor *estilos comunicativos* Amigable y Expresivo que el grupo del sexo masculino. En esta misma línea, Prior et al. (2011), en un trabajo sobre una muestra de 529 estudiantes estadounidenses de ambos sexos entre 18 y 63 años, revelaron que las mujeres se consideraron más atentas en sus interacciones sociales, mientras los hombres se mostraron más Dramáticos, Dominantes y Precisos, en línea con una mayor necesidad de control de la relación comunicativa.

En cuanto al constructo *autoeficacia*, un análisis psicométrico de la escala de *Autoeficacia General* realizado por Scholz, Gutiérrez Doña, Sud y Schwarzer (2002), sobre una muestra de 14634 personas de entre 12 y 94 años de ambos sexos y diversas

nacionalidades, hallaron como resultado que los hombres se perciben más autoeficaces que las mujeres. Esto concuerda, además, con los resultados obtenidos en la adaptación de esta escala a la población argentina realizada sobre 292 adultos de entre 18 y 66 años por Brenlla, Aranguren, Rossaro, y Vázquez (2010), así como la llevada a cabo por Morales Rodríguez y Giménez Lozano (2019) en una población de 258 estudiantes universitarios españoles de entre 18 y 45 años de ambos sexos.

En lo que refiere a la *triada oscura de la personalidad*, diversos estudios dan cuenta de las diferencias de género, como los realizados por Jonason y Tost (2010), quienes, en su estudio sobre una muestra de 58 hombres y 244 mujeres, observaron que los hombres alcanzaron puntajes más altos que las mujeres en las tres dimensiones de la *Triada oscura*. Asimismo, sugirieron que los hombres tienden a obtener mayores puntuaciones en Psicopatía que las mujeres, mientras que en Maquiavelismo y el Narcisismo estas diferencias son menos claras. En la misma línea, las investigaciones llevadas a cabo por Jonason, Lyons, Bethell y Ross (2013) sobre una muestra de 352 estudiantes de ambos sexos, el análisis factorial sobre la *triada oscura de la personalidad* llevada a cabo por Jones y Paulhus (2013) en una muestra de un total de 998 adultos de ambos sexos de diversas nacionalidades, los estudios realizados por Jonason, Baughman, Carter y Parker (2015) sobre una población de 3692 estudiantes universitarios divididos en tres estudios por nacionalidad: estadounidenses, australianos y británicos, de ambos sexos y el metaanálisis realizado por Muris, Merckelback, Otgaar y Meijer (2017) dan cuenta de esta predominancia de mayores niveles de *triada oscura de la personalidad* en las tres dimensiones por parte de los hombres. No obstante, un estudio de relación entre *triada oscura de la personalidad* e impulsividad elaborado por Malesza y Ostaszewski (2016) sobre 298 estudiantes universitarios alemanes de entre 18 y 29 años, así como la investigación sobre la *triada oscura de la personalidad* elaborada por Iampieri y González Caino (2018) sobre 238 adultos de CABA y GBA de ambos sexos con una media de edad de 27,8, corroboraron que los hombres presentaban mayor nivel de Psicopatía y Maquiavelismo que las mujeres, no así sobre Narcisismo.

En lo que respecta a las variables analizadas por diferencia de edad, el estudio elaborado por Brenlla, Aranguren, Rossaro y Vázquez (2010) en su adaptación de la escala de *autoeficacia* sobre una muestra de 292 adultos argentinos de entre 18 y 66 años, hallaron como resultado que a mayor edad, mayor era el nivel de *autoeficacia* percibida, coincidentes con los resultados obtenidos por Yongcheng Yao y Otros (2018) en un estudio sobre 860 trabajadores de enfermería de ambos sexos residentes en China y de Leung y Leung (2011) en

su análisis factorial de esta escala, sobre una población de 695 adultos de ambos sexos pertenecientes a 28 organizaciones no gubernamentales de China. Por último, la diferencia de edad en la *triada oscura de la personalidad* confirmada en favor de las personas más jóvenes por las mayores, se observó en los resultados de la investigación elaborada por Barlett y Barlett (2015) sobre una muestra de 442 adultos de ambos sexos de entre 18 y 74 años.

Dando paso al tercer y último objetivo específico, la correlación entre las variables estudiadas, se hallaron diversas investigaciones que dan cuenta de las relaciones entre ellas. Sin embargo, para algunos aspectos más específicos de los *estilos comunicativos*, son escasos los estudios recientes que den muestra de ello. En función de esto, fue preciso remitirse a algunas investigaciones más antiguas, como la llevada a cabo por Rubin, Martin, Bruning y Powers (1993), en un análisis de relación entre la *autoeficacia* y las habilidades interpersonales de comunicación, sobre 309 estudiantes universitarios americanos de ambos sexos, donde corroboraron una relación negativa entre la ansiedad y la *autoeficacia*, así como una positiva entre esta última y los estilos interpersonales y habilidades de comunicación y el logro de metas. Pajares (1996) por su parte, en una revisión de investigaciones previas y bibliografía sobre *autoeficacia* en el contexto educativo general, concluyó la existencia de una relación directa entre la *autoeficacia* y otros constructos de motivación, como las habilidades de autorregulación, el establecimiento y modelado de metas, la resolución de problemas, el entrenamiento y la aplicación de estrategias de los individuos, así como la relación controlada con su entorno. Esta relación de habilidades comunicativas y la *autoeficacia* fue también confirmada en un estudio elaborado por Tucker y McCarthy (2001) sobre una muestra de estudiantes de Administración de Empresas de la Universidad de Pittsburg (USA) de ambos sexos, hallando que la mejora en las habilidades comunicativas mejoró el nivel de *autoeficacia* en las presentaciones de los estudiantes.

Más recientemente, Schunk y Pajares (2010) en una revisión y metaanálisis de literatura especializada e investigaciones previas realizadas sobre la *autoeficacia*, confirmaron que esta última influye significativamente en la motivación, bienestar, ejercicio de control y logros personales, tanto culturales como sociales de los individuos, así como en su contexto, no solo accionando en diversos campos, sino también en la manera en que son percibidos por los otros. Dwyer y Fus (2002) y Hagemeyer, Hess, Hagen y Sorah (2014), por su parte, en un estudio sobre la relación entre *autoeficacia*, habilidades comunicativas y tipos de comunicación interpersonal, en 192 estudiantes de medicina, farmacia y enfermería estadounidenses de diferentes grados, encontraron que la mejora en las habilidades

comunicativas interpersonales e interprofesionales mejoró el nivel de *autoeficacia* y nivel de confianza en sí mismos de los estudiantes. Aspectos adicionales a los previamente mencionados, se observan en las conclusiones de Lozano, Seva Llor, Díaz Agea, Llor Gutiérrez y Leal Costa (2020) en su análisis de relación entre burnout, habilidades de comunicación y *autoeficacia* sobre una población de 90 profesionales de la salud en contextos de urgencias y cuidados críticos, donde observaron que las habilidades comunicativas y la *autoeficacia* percibida de los individuos se relacionaron con un menor agotamiento emocional y despersonalización, así como en una mayor realización personal a nivel laboral.

La dimensión Narcisismo y su relación con los *estilos comunicativos*, es posible observarla en los resultados obtenidos por Paulhus y John (1998) en su estudio comparativo de investigaciones y análisis bibliográfico sobre los sesgos de autopercepción, donde confirmaron una relación entre el Narcisismo y la autopercepción de grandiosidad, importancia en sí mismo, la exageración de logros y talentos, así como la propia consideración de ser personas extrovertidas, abiertas y de inteligencia superior al resto. En el caso de Morf y Rhodewalt (2001), en una revisión literaria de investigaciones previas sobre el Narcisismo como proceso de autorregulación, concluyeron que el yo narcisista es moldeado por la interacción dinámica de los auto-procesos cognitivos y afectivos intrapersonales y las estrategias de autorregulación interpersonal, así como la tendencia a validar continuamente si los demás tienen opiniones de admiración sobre ellos. Por otra parte, características en estos perfiles tales como la cosmovisión, la pasión por el hacer y el hecho de que están especialmente dotados para atraer seguidores, fundamentalmente a través del lenguaje, se puede observar en el análisis y revisión bibliográfica sobre pros y contras de líderes de altos cargos en grandes empresas y gobiernos con perfiles narcisistas elaborado por Maccoby (2004), en concordancia con la revisión sobre bibliografía especializada llevado a cabo por Rosenthal y Pittinsky (2006). En esta línea, Ames, Rose y Anderson (2006), en su validación de una escala de Narcisismo sobre 920 estudiantes universitarios estadounidenses de ambos sexos con una media de edad de 24.5 años, confirmaron la relación significativa entre el Narcisismo y la autoestima elevada, la tendencia a centrarse en sí mismo y percibirse como más poderoso, influyente y atractivo que los otros. Peterson y DeHart (2014), por otro lado, en un estudio de relación entre el Narcisismo y el comportamiento negativo en una muestra de 204 estudiantes universitarios (102 relaciones de pareja) con una edad promedio de 20,73 años, revelaron que altos niveles de Narcisismo implican altos niveles de comportamiento

negativos, como críticas, insultos y peleas en términos verbales, en línea con los resultados de una investigación más reciente sobre la relación entre la aprehensión de la comunicación interpersonal y el Narcisismo llevada a cabo por Ramos Salazar (2016), sobre una muestra de 613 estudiantes universitarios de entre 18 y 42 años, quienes corroboraron una relación positiva entre el Narcisismo y la utilización de un *estilo de comunicación* más ansioso, instrumental y agresivo.

En lo que respecta a la relación entre el Maquiavelismo y los *estilos comunicativos*, un estudio de Wastell y Booth (2003) sobre una muestra de 100 estudiantes universitarios de primer año de Psicología de ambos sexos de entre 17 y 42 años, concluyó que el Maquiavelismo se asoció positivamente con el pensamiento de orientación externa, la dificultad para identificar los sentimientos y la propensión a la vergüenza, sin embargo, se asoció negativamente con la propensión a la culpa. Hassandra, Bekiari y Sakellariou (2007), por su parte, hallaron una relación positiva entre la agresividad verbal, la tendencia a la autocracia y el Maquiavelismo en una muestra de 247 estudiantes griegos de entre 14 y 17 años de ambos sexos. Más recientemente, Talwar y Lee (2011) en un estudio sobre 247 adultos de ambos sexos con un promedio de edad de 32.38 años, encontraron una correlación entre el Maquiavelismo y el castigo, la moralidad negativa y la alexitimia. En esta línea, la relación negativa entre el Maquiavelismo y la contribución positiva, lo que inflige un daño mayor a las organizaciones, así como las correlaciones positivas entre el Maquiavelismo y la autorrevelación estratégica y la seducción instrumental, es decir la tendencia a crear ilusión de intimidad con la intención de generar daño a los demás a partir de dicha manipulación, fue concluido en los estudios sobre 1078 empleados de ambos sexos de diferentes organizaciones y empresas de diversas nacionalidades elaborados por Zagencyk y Colaboradores (2014). Finalmente, y en concordancia con las investigaciones previamente mencionadas, Bekiari (2017) confirmó que la agresividad verbal se relacionó positivamente con la asertividad, la manipulación amoral, el deseo de control, el deseo de estatus, la desconfianza en los demás y se relacionó negativamente con la capacidad de respuesta. Asimismo, observó una relación significativa negativa entre el Maquiavelismo y la amabilidad, calidez, franqueza y la cordialidad en un estudio realizado sobre una población de 269 estudiantes de ambos sexos de entre 12 y 14 años.

La dimensión Psicopatía de la *triada oscura de la personalidad* y su relación con los *estilos comunicativos*, fue desarrollada en diversos estudios, como por ejemplo el de Book, Quinsey y Langford (2007), quienes se centraron en analizar la gestualidad ligada a la

Psicopatía en 132 hombres adultos de entre 19 y 63 años, hallando una relación positiva entre la Psicopatía con la falta de empatía, el manejo discrecional de la gestualidad y capacidad para juzgar a los demás a partir de analizar su vulnerabilidad con fines manipulativos. Halty y Prieto-Ursúa (2011) dan cuenta de ello en su estudio sobre una muestra de 512 estudiantes universitarios españoles de ambos sexos de 17 y 53 años, confirmado que existían personas que, sin presentar un comportamiento antisocial, revelaban características de personalidad tales la manipulación, explotación, falta de empatía, entre otras, relacionadas con el perfil psicopático. En concordancia con ello, la revisión de investigaciones y bibliografía elaborada por Furnham, Richards y Paulhus (2013) confirmó que la Psicopatía presentaba rasgos distintivos de la *triada oscura de la personalidad*, a partir de la brutalidad extrema, así como escasa o nula amabilidad y escrupulosidad. En la misma línea, aspectos como un perfil oscuro interpersonalmente destructivo y con tendencias hacia la grandiosidad, la insensibilidad emocional, la manipulación y la dominación, fueron corroborados en un trabajo de revisión de investigaciones sobre la *triada oscura de la personalidad* en el contexto de relaciones amorosas y/o de parejas elaborado por Pozueco y Moreno (2013).

Por último, rasgos de la Psicopatía a nivel verbalización se observaron en investigaciones como la de Ten Brinke, Porter, Korva, Fowler, Lilienfeld y Patrick (2017) basada en una muestra de 100 reclusos voluntarios masculinos con características psicopáticas, donde se evidenció que las puntuaciones más altas de Psicopatía se asociaban con un *estilo de comunicación* distintivo en tanto al lenguaje facial, corporal y verbal. En dichos resultados hallaron, además, un aumento de la expresión de Duchenne y un incremento en la utilización de gestos con las manos como una herramienta de comunicación con la cual controlar y dominar las conversaciones. En términos de comportamiento verbal, la Psicopatía se asoció con un lenguaje negativo, hostil y enojado. Hancock, Woodworth y Bochever (2018) confirmaron esto último en un estudio sobre una población de 110 estudiantes estadounidenses de ambos sexos con un promedio de edad de 20.2 años, cuyo objetivo fue analizar los rasgos de comunicación de los perfiles psicopáticos en línea, concluyendo que los individuos con mayor nivel de Psicopatía se referían con menos frecuencia a su compañero de conversación, usaban más distanciamiento psicológico, producían textos menos comprensibles y usaban un lenguaje interpersonal más hostil, como la ira y las malas palabras.

Metodología

Diseño

La investigación constó de un diseño no experimental, descriptivo-correlacional, de corte transversal.

Participantes

La muestra utilizada fue de tipo no probabilístico, por conveniencia. Consistió en un total de 455 adultos de ambos sexos (Mujeres 58,2% y Hombres 41,8%) de entre 18 a 45 años con una media de 33.17 (DE=7.31) años, de los cuales 51% eran residentes de CABA y 49% de Provincia de Buenos Aires. En cuanto al nivel educativo alcanzado el 0,7% indicó poseer primario completo, el 2% secundario incompleto, el 11% secundario completo, el 31,2% terciario-universitario incompleto, el 39,3% terciario-universitario completo, el 7% posgrado incompleto y el 8,8% posgrado completo. La distribución de estado civil fue de 72,1% para los solteros, 23,7% para los casados y 4,2% para los divorciados. Respecto a la situación laboral al momento de realizar la encuesta, el 87,7% indicó trabajar actualmente mientras que el 12,3% no.

Los criterios de inclusión corresponden al patrón indicado previamente respecto de sexo, masculino o femenino, rango etario, entre 18 y 45 años y lugar de residencia, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires. Por el contrario, se excluyen usuarios que no hayan completado correctamente el formulario de manera, lo hayan realizado de manera aleatoria o no comprendan el español.

Instrumentos

Cuestionario sociodemográfico: indagó datos tales como Sexo (masculino o femenino); Edad (entre 18 y 45 años); Lugar de residencia (Ciudad Autónoma de Buenos Aires o Provincia de Buenos Aires), Nivel educativo (Primario incompleto/completo, Secundario incompleto/completo, Terciario-Universitario incompleto/completo o Posgrado incompleto/completo); Estado civil (Soltero, Casado o Divorciado) y situación laboral actual (Si trabaja o no).

Short Dark Triad - SD3 (Jones & Paulhus, 2014). Adaptado al español por Nohales-Nieto (2015). El autoinforme evalúa los rasgos de Narcisismo (amor propio excesivo),

Psicopatía (falta de empatía) y Maquiavelismo (actitud manipuladora). Está constituido por 24 ítems, divididos en 3 subescalas correspondientes a cada una de las dimensiones de la *triada oscura de la personalidad*. El cuestionario está conformado por una escala de tipo Likert, con cinco opciones de grado de acuerdo, desde *totalmente en desacuerdo* a *totalmente de acuerdo*. El alfa de Cronbach es de 0.78 para Maquiavelismo, 0.75 para Psicopatía y 0.67 para Narcisismo, la consistencia global fue de 0.84.

Communicator Style Measure – CSM (Norton, 1978). Adaptado al castellano por Villar (2006). Este instrumento evalúa los *estilos comunicativos* según las siguientes dimensiones: dominante (tendencia al control), dramático (énfasis en el contenido), polémico (negativo y combativo), expresivo (énfasis en señales no verbales), Imponente (comunicación visible o memorable), relajado (ausencia de tensión), atento (se asegura de que los otros sepan que son escuchados), abierto (expansivo, extravertido, cordial y directo), amigable (reconocimiento positivo del interlocutor) y preciso (exactitud de la comunicación). Está compuesto por 39 ítems divididos en 10 subescalas que identifican cada estilo comunicativo. El instrumento está constituido por una escala de tipo Likert, con cinco opciones de respuesta que van desde *totalmente en desacuerdo* a *totalmente de acuerdo*. La consistencia interna obtenida mediante un alfa de Cronbach global fue de 0.86.

Escala de Autoeficacia General - EAG (Jerusalén & Schwarzer, 1992). Adaptada al español por Brenlla, Aranguren, Rossaro y Vázquez (2010). La escala evalúa la percepción de la *autoeficacia* general de manera unidimensional. Las respuestas son tipo Likert donde la persona responde a cada reactivo de acuerdo a cinco opciones que van desde *Incorrecto* a *Cierto*. La consistencia interna obtenida mediante un alfa de Cronbach global fue entre 0.88.

Procedimiento de recolección de datos

El muestreo de datos se basó en la administración de los cuestionarios mencionados anteriormente, a través de un formulario online de *Google Forms* difundido mediante diversos canales de comunicación, tales como mail, redes sociales y mensajería directa. Se incorporó la solicitud de datos referida a los criterios de inclusión obligatorios y un consentimiento informado que garantiza el anonimato y la confidencialidad de las respuestas.

Procedimiento de análisis de datos

El análisis de datos se realizó en una matriz de SPSS 23. Para el primer objetivo específico se utilizó estadística descriptiva (análisis de frecuencias y porcentajes, medias, desvíos, máximo y mínimo). En relación al segundo objetivo específico, centrado en las diferencias de grupo, sexo y edad, se utilizó el método comparación de medias t de Student. Por último, para el tercer objetivo específico, que consistió en un análisis de relación entre las distintas variables, se utilizó el análisis de coeficiente de correlación bivariada paramétrica de Pearson.

Resultados

Para el objetivo específico número 1 se realizó un análisis estadístico descriptivo sobre cada dimensión de los constructos *estilos comunicativos* y *triada oscura de la Personalidad*, en el caso *autoeficacia* se realizó dicho estadístico descriptivo de manera general dado que se trata de un instrumento unidimensional.

El *estilo de comunicación* predominante en la muestra fue el Atento con una media de 2.97 ($SD=0.51$) un mínimo de 1.25 y un máximo de 4.00. El siguiente estilo fue el Amigable con una media de 2.89 ($SD=0.56$), un mínimo de 1.00 y un máximo de 4.00. El estilo Expresivo arrojó una media de 2.89 ($SD=0.68$), un mínimo de 1.00 y un máximo de 4.00. El cuarto estilo fue el Imponente con una media de 2.75 ($SD=0.59$), un mínimo de 1.00 y un máximo de 4.00. En siguiente lugar se halló el estilo Preciso con una media de 2.60 ($SD=0.59$), un mínimo de 1.00 y un máximo de 4.00. El estilo Dramático arrojó una media de 2.48 ($SD=0.68$), un mínimo de 0.25 y un máximo de 4.00. Por su parte, el estilo Dominante obtuvo una media de 2.46 ($SD=0.67$), un mínimo de 0.75 y un máximo de 4.00. Para el estilo Polémico los valores arrojaron una media de 2.22 ($SD=0.81$), un mínimo de 0.00 y un máximo de 4.00. En noveno lugar fue para el estilo Abierto con una media de 1.95 ($SD=0.79$), un mínimo de 0.00 y un máximo de 4.00. Por último, el estilo con menor puntuación en la muestra fue el Relajado con una media de 1.82 ($SD=0.78$), un mínimo de 0.00 y un máximo de 4.00.

Tabla 1

Estadístico descriptivo Estilos comunicativos

	N	Mínimo	Máximo	Media	SD
Atento	455	1.25	4.00	2.97	0.51
Amigable	455	1.00	4.00	2.89	0.56
Expresivo	455	1.00	4.00	2.89	0.68
Imponente	455	1.00	4.00	2.75	0.59
Preciso	455	1.00	4.00	2.60	0.59
Dramático	455	0.25	4.00	2.48	0.68
Dominante	455	0.75	4.00	2.46	0.67
Polémico	455	0.00	4.00	2.22	0.81
Abierto	455	0.00	4.00	1.95	0.79
Relajado	455	0.00	4.00	1.82	0.78

En lo que refiere al constructo unidimensional *autoeficacia*, el valor obtenido para la muestra de referencia obtuvo una media de 2.27 ($SD=0.55$), con un mínimo de 0.22 y un máximo de 3.00.

Tabla 2

Estadístico descriptivo Autoeficacia General

	N	Mínimo	Máximo	Media	SD
Autoeficacia	455	0.22	3.00	2.27	0.55

Finalmente, en lo que respecta a la *triada oscura de la personalidad*, la dimensión predominante para la muestra fue Narcisismo con una media de 1.83 ($SD=0.63$), un mínimo de 0.14 y un máximo de 4.00. El segundo lugar fue para Maquiavelismo con una media de 1.77 ($SD=0.75$), un mínimo de 0.14 y un máximo de 4.00. Por último se halló la dimensión Psicopatía con una media de 1.02 ($SD=0.60$), un mínimo de 0.00 y un máximo de 3.60.

Tabla 3

Estadístico descriptivo Triada oscura de la Personalidad

	N	Mínimo	Máximo	Media	SD
Narcisismo	455	0.14	4.00	1.83	0.63
Maquiavelismo	455	0.14	4.00	1.77	0.75
Psicopatía	455	0.00	3.60	1.02	0.60

Para el objetivo específico número 2, se realizó una comparación de medias independientes por el método t de Student, cuyo objetivo fue analizar si existen diferencias significativas entre los grupos sexo y rango etario para los constructos *estilos comunicativos*, *autoeficacia* y *triada oscura de la personalidad*.

En relación a la diferencia de grupos según sexo para los *estilos comunicativos*, el estilo Dramático [$t(453) = 3.498, p < .01$] arrojó una diferencia estadísticamente significativa a favor del sexo femenino ($ME=2.57, SD=0.67$) por sobre el sexo masculino ($ME=2.34, SD=0.67$). Por su parte, la diferencia estadísticamente significativa hallada en el estilo Expresivo [$t(453) = 5.605, p < .001$] fue también en favor del sexo femenino ($ME=3.03, SD=0.64$) por sobre el sexo masculino ($ME=2.68, SD=0.68$). Por otro lado, el estilo Imponente [$t(453) = -2.963, p < .01$] mostró una diferencia estadísticamente significativa a favor del sexo masculino ($ME=2.85, SD=0.57$) por sobre el sexo femenino ($ME=2.68,$

SD=0.59). En igual sentido, la diferencia estadísticamente significativa hallada en el estilo Polémico [t (453) = -2.706, p < .01] favoreció al sexo masculino (ME=2.34, SD=0.80), por sobre el sexo femenino (ME=2.14, SD=0.81). El estilo Preciso arrojó una diferencia estadísticamente significativa [t (453) = -3.206, p < .01] también a favor del sexo masculino (ME=2.71, SD=0.59), por sobre el sexo femenino (ME=2.53, SD=0.58). Por último, el estilo Relajado [t (453) = -4.464, p < .001] favoreció de igual manera al sexo masculino (ME=2.01, SD=0.81), por sobre el sexo femenino (ME=1.68, SD=0.74)

Tabla 4

Diferencia de Estilos comunicativos según sexo

	Femenino N=265		Masculino N=190		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Atento	3.01	0.52	2.92	0.49	1.933
Abierto	1.96	0.81	1.94	0.75	0.265
Amigable	2.88	0.55	2.89	0.58	-0.162
Dominante	2.44	0.68	2.48	0.66	-0.633
Dramático	2.57	0.67	2.34	0.67	3.498*
Expresivo	3.03	0.64	2.68	0.68	5.605**
Imponente	2.68	0.59	2.85	0.57	-2.963*
Polémico	2.14	0.81	2.34	0.80	-2.706*
Preciso	2.53	0.58	2.71	0.59	-3.206*
Relajado	1.68	0.74	2.01	0.81	-4.464**

*p < .01 **p < .001

Para el constructo *autoeficacia* en lo que respecta a diferencia de sexos, se halló una diferencia estadísticamente significativa [t (453) = -2.574, p < .05] en favor del sexo masculino (ME=2.35, SD=0.49) por sobre el sexo femenino (ME=2.21; SD=0.58).

Tabla 5

Diferencia de Autoeficacia según sexo

	Femenino N=265		Masculino N=190		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Autoeficacia	2.21	0.58	2.35	0.49	-2.574*

*p < .05

Respecto al constructo *triada oscura de la personalidad* para la comparación de medias por sexo, se halló una diferencia estadísticamente significativa en las tres dimensiones. En lo que refiere a Maquiavelismo [$t(453) = -5.274, p < .001$], la diferencia significativa favoreció al sexo masculino (ME=1.98, SD=0.75), por sobre el sexo femenino (ME=1.62, SD=0.71). En Narcisismo [$t(453) = -3.687, p < .001$], la diferencia estadísticamente significativa hallada favoreció también al sexo masculino (ME=1.95, SD=0.64), por sobre el sexo femenino (ME=1.74, SD=0.60). Por último, la dimensión Psicopatía [$t(453) = -6.525, p < .001$], mostró de igual forma una diferencia significativa a favor del sexo masculino (ME=1.23, SD=0.63) respecto al sexo femenino (ME=0.87, SD=0.53)

Tabla 6

Diferencia de Triada Oscura según sexo

	Femenino N=265		Masculino N=190		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Maquiavelismo	1.62	0.71	1.98	0.75	-5.274*
Narcisismo	1.74	0.60	1.95	0.64	-3.687*
Psicopatía	0.87	0.53	1.23	0.63	-6.525*

* $p < .001$

El siguiente t de Student se realizó sobre diferencia de grupos por rango etario, para ello se tomaron en cuenta dos grupos de clasificaciones denominados adulto emergente o en período de formalización que se encuentra entre 18 y 30 años, y el comienzo de la adultez media propiamente dicha.

Respecto a los *estilos comunicativos* para la muestra, se halló una diferencia estadísticamente significativa para el estilo Dramático [$t(453) = 2.863, p < .01$] en favor del grupo de menor edad (ME=2.60, SD=0.69), por sobre el de mayor edad (ME=2.40, SD=0.66). En el estilo Imponente [$t(453) = -2.716, p < .01$], por su parte, el grupo de mayor edad (ME=2.80, SD=0.56) mostró una diferencia estadísticamente significativa por sobre el grupo de menor edad (ME=2.64, SD=0.61). En la dimensión de estilo Polémico [$t(453) = 2.609, p < .01$], se halló una diferencia significativa a favor grupo de menor edad (ME=2.35, SD=0.77)

respecto al grupo de mayor edad (ME=2.15, SD=0.81). Por último, se halló una diferencia estadísticamente significativa para el etilo Relajado [$t(453) = -2.071, p < .05$] en favor del grupo de mayor edad (ME=1.87, SD=0.76), por sobre el grupo de menor edad (ME=1.71, SD=0.80).

Tabla 7

Diferencia de Estilos comunicativos según rango etario

	18 a 30 N=158		31 a 45 N=297		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Atento	2.96	0.56	2.97	0.47	-0.244
Abierto	1.92	0.79	1.96	0.78	-0.619
Amigable	2.85	0.56	2.90	0.55	-0.931
Dominante	2.46	0.73	2.44	0.63	0.261
Dramático	2.60	0.69	2.40	0.66	2.863**
Expresivo	2.92	0.69	2.86	0.67	0.815
Imponente	2.64	0.61	2.80	0.56	-2.716**
Polémico	2.35	0.77	2.15	0.81	2.609**
Preciso	2.57	0.62	2.62	0.57	-0.858
Relajado	1.71	0.80	1.87	0.76	-2.071*

* $p < .05$ ** $p < .01$

Para el instrumento *autoeficacia* [$t(453) = -2.735, p < .01$], en lo que refiere a rangos etarios, se halló una diferencia estadísticamente significativa en favor del grupo de mayores (ME=2.32, SD=0.51) por sobre el grupo más joven (ME=2.17, SD=0.60).

Tabla 8

Diferencia de Autoeficacia según rango etario

	18 a 30 N=158		31 a 45 N=297		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Autoeficacia	2.17	0.60	2.32	0.51	-2.735

* $p < .01$

Por último, la comparación de medias para rangos etarios en lo que respecta a *la triada oscura de la personalidad* para la muestra dada, se halló una diferencia estadísticamente significativa solo en la dimensión Maquiavelismo [$t(453) = 1.957, p < .05$] en favor del grupo más joven (ME=1.87, SD=0.79) por sobre el grupo de mayores (ME=1.72, SD=0.73).

Tabla 9

Diferencia de Triada Oscura según rango etario

	18 a 30 N=158		31 a 45 N=297		t (453)
	Media	SD	Media	SD	
Maquiavelismo	1.87	0.79	1.72	0.73	1.957*
Narcisismo	1.90	0.66	1.79	0.61	1.716
Psicopatía	1.09	0.62	1.09	0.62	1.717

* $p < .05$

Para el objetivo específico número 3, analizar las relaciones entre los tres constructos, se realizó un análisis de correlación bivariada de Pearson entre las dimensiones de *estilos comunicativos*, la *autoeficacia* y las dimensiones de *triada oscura de la personalidad*.

La dimensión Maquiavelismo arrojó una correlación estadísticamente significativa negativa débil con Atento ($r = -.135, p < .01$), positiva débil con Dramático ($r = .108, p < .05$) y positiva débil con Polémico ($r = .183, p < .001$). La dimensión Psicopatía, por su parte, obtuvo una relación estadísticamente significativa débil negativa con los estilos Atento ($r = -.178, p < .001$) y Amigable ($r = -.124, p < .001$), mientras que la relación positiva con este constructo fue débil en Dramático ($r = .105, p < .05$) y moderada en Polémico ($r = .342, p < .001$). En relación a la dimensión Narcisismo se halló correlación estadísticamente significativa positiva con los diez *estilos comunicativos*: débil para Atento ($r = .196, p < .001$), Abierto ($r = .244, p < .001$), Amigable ($r = .268, p < .001$), Dramático ($r = .284, p < .001$), Expresivo ($r = .263, p < .001$), Polémico ($r = .270, p < .001$), Preciso ($r = .272, p < .001$) y Relajado ($r = .130, p < .01$) y moderada para Dominante ($r = .463, p < .001$) e Imponente ($r = .441, p < .001$).

Tabla 10

Correlaciones Estilos comunicativos y Triada Oscura

	Maquiavelismo	Narcisismo	Psicopatía
--	---------------	------------	------------

Atento	-.135**	.196***	-.178***
Abierto	-.062	.244***	-.022
Amigable	-.019	.268***	-.124**
Dominante	.047	.463***	.070
Dramático	.108*	.284***	.105*
Expresivo	-.064	.263***	-.005
Imponente	.014	.441***	-.019
Polémico	.183***	.270***	.342***
Preciso	.080	.272***	.079
Relajado	-.040	.130**	-.068

* $P < .05$ ** $P < .01$ *** $P < .001$ $N=455$

La *autoeficacia* arrojó correlaciones estadísticamente significativa positiva débil con los estilos Atento ($r=.251$, $p < .001$) y Expresivo ($r=.165$, $p < .001$), mientras que para los estilos Amigable ($r=.337$, $p < .001$), Dominante ($r=.317$, $p < .001$), Imponente ($r=.363$, $p < .001$), Preciso ($r=.313$, $p < .001$) y Relajado ($r=.362$, $p < .001$) la correlación fue estadísticamente significativa positiva moderada.

Tabla 11

Correlaciones Estilos comunicativos y Autoeficacia

	Autoeficacia
Atento	.251*
Abierto	.083
Amigable	.337*
Dominante	.317*
Dramático	-.016
Expresivo	.165*
Imponente	.363*
Polémico	.051
Preciso	.313*
Relajado	.362*

* $P < .001$ $N=455$

Discusión

El objetivo del presente trabajo de investigación consistió en analizar las interrelaciones entre los *estilos comunicativos*, la *autoeficacia* y la *triada oscura de la personalidad*, sobre una muestra de 455 adultos de ambos sexos, de entre 18 y 45 años residentes en de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires.

Para el primer objetivo específico se llevó a cabo un análisis estadístico descriptivo con el objetivo de relevar los niveles hallados para cada dimensión de los constructos estudiados. En lo que refiere a comunicación, los estilos Atento, Amigable, Expresivo e Imponente fueron predominantes en la muestra. Los estilos Preciso, Dramático y Dominante, por su parte, se ubicaron en una posición media respecto a las puntuaciones generales. Por último, los estilos Polémico, Abierto y Relajado fueron los que menor puntuación presentaron para la población analizada. Estos resultados coinciden parcialmente con los estudios realizados por Sisson (2011), en lo que refiere a los puntajes altos de los estilos Amigable, Atento, Imponente y Preciso, así como los puntajes bajos en los estilos Abierto y Relajado. Prior y Colaboradores (2011), coinciden por su parte con los puntajes más elevados en Atento, Amigable y Expresivo, los medios en Imponente, Preciso y Dramático, mientras que en el puntaje más bajo coincide con el estilo Relajado.

En relación al constructo *triada oscura de la personalidad*, el Narcisismo subclínico se mostró como la dimensión más predominante en la muestra analizada. En segundo lugar, se hallaron los valores para la dimensión Maquiavelismo. Finalmente, la dimensión Psicopatía obtuvo la puntuación más baja para la población muestreada coincidente con los estudios realizados por Jones y Paulhus (2013) para esta dimensión, no así para Maquiavelismo y Narcisismo, puesto que en dichos estudios la predominancia fue de la primera dimensión por sobre la segunda.

Respecto al segundo objetivo específico, referido al análisis de contraste de grupos por sexo, se hallaron diferencias significativas para los estilos Dramático y Expresivo en favor del sexo femenino coincidente con los resultados publicados por Montgomery y Norton (2009) para el estilo Expresivo, confirmado la hipótesis propuesta respecto a este estilo, que implica poner énfasis en las señales no verbales (Norton, 1983). Por otra parte, los estilos Imponente, Polémico, Preciso y Relajado fueron significativos en favor del sexo masculino, en concordancia parcial con los estudios de Prior y Colaboradores (2011), quienes hallaron diferencias significativas para el estilo Preciso y una tendencia en Dominante, pero opuesto al

estilo Dramático, dado que en dicho estudio fue mayor en los hombres. En esta misma línea, tanto para el estilo Polémico como para el Preciso, se halló una concordancia con los resultados de los estudios realizados por Montgomery y Norton (2009) en favor también del sexo masculino. Esto implica la confirmación de la hipótesis planteada para los estilos Imponente, Preciso y Polémico, que dan cuenta de modos de comunicarse de manera directa, clara, marcada, por un lado, y de carácter contencioso y negativo por el otro (Netshitangani, 2008; Uribe & Martínez, 2007). En lo que refiere al estilo Atento, caracterizado por el énfasis en la atención y la escucha activa según lo define Norton (1983), si bien no se hallaron diferencias estadísticamente significativas, sí fue posible observar una tendencia en favor del sexo femenino.

El análisis de resultados según el sexo para el constructo *autoeficacia*, arrojó diferencias significativas en favor del sexo masculino, coincidente con los resultados obtenidos en los estudios realizados por Scholz, Gutiérrez Doña, Sud y Schwarzer (2002); Brenlla, Aranguren, Rossaro y Vázquez, N. (2010) y Morales Rodríguez y Giménez Lozano (2019). Lo que permite confirmar la hipótesis propuesta respecto a la presencia de un mayor nivel de este factor en los hombres por sobre las mujeres.

Por último, y en relación al mismo objetivo para el análisis entre ambos sexos, se hallaron diferencias significativas en lo que respecta a las tres dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* en favor de los hombres, en concordancia con los resultados de los estudios de Jonason y Tost (2010), Jones y Paulhus (2013), Jonason, Lyons, Bethell y Ross (2013), Jonason, Baughman, Carter y Parker (2015) y Muris, Merckelback, Otgaar y Meijer, (2017). De igual forma, se observó una concordancia parcial con los resultados obtenidos de las investigaciones de Malesza y Ostaszewski (2016), así como en Iampieri y González Caino (2018), donde se encontraron diferencias para las dimensiones Psicopatía y Maquiavelismo, obteniendo así evidencia suficiente para aceptar la hipótesis de dichos rasgos en favor de los hombres por sobre las mujeres.

Continuando con el análisis del segundo objetivo específico, se realizó un estudio en lo que respecta a diferencias por rangos etarios. Para ello se realizó una división en dos categorías, por un lado, jóvenes adultos o adultos emergentes de entre 18 y 30 años, cuya etapa está signada por la transición entre la adolescencia y la madurez, donde el foco es la formación profesional o de oficio, la búsqueda de la independencia económica y el ingreso en el ámbito laboral, entre otros. Por otra parte, se agrupó a los encuestados mayores de 30 años,

denominados adultos en etapa de madurez o propiamente adultez, puesto que ello implica la consolidación de los aspectos previamente mencionados (Uriarte Arciniega, 2005). Los resultados obtenidos mostraron diferencias significativas en lo que respecta a la *autoeficacia* como un sistema que cumple una función autorreguladora, permitiendo al individuo alterar el ambiente e influir en sus propias acciones (Bandura, 1986), propios del desarrollo experiencial, observándose así que el grupo de mayor edad presentó diferencias significativas en este aspecto en concordancia con los resultados obtenidos en los estudios de Brenlla, Aranguren, Rossaro y Vázquez (2010), Leung y Leung (2011) y Yongcheng Yao y Colaboradores (2018). De esta manera, se confirma la hipótesis respecto a que dicho factor aumenta conforme aumenta la edad.

Finalizando con el análisis del segundo objetivo específico, en lo que respecta al constructo *triada oscura de la personalidad* según la edad, se observó que el grupo de personas más jóvenes mostró una diferencia significativa en la dimensión Maquiavelismo y una tendencia no significativa para Psicopatía y Narcisismo por sobre las personas mayores, en línea con los resultados obtenidos por Barlett y Barlett (2015) en su estudio sobre este constructo. Estos resultados permiten corroborar de manera parcial la hipótesis propuesta, ya que sólo la dimensión de Maquiavelismo fue significativa, no obstante, la tendencia mostrada en las restantes dos dimensiones permitiría dar cuenta de cierto grado de validez, la cual se vio probablemente influida por la distribución de la población muestreada para la presente investigación.

El tercer y último objetivo específico correspondió a un análisis de relación entre las variables a través de una correlación bivariada de Pearson. En lo que respecta a *estilos comunicativos* y *autoeficacia*, se observó una correlación positiva entre este último constructo y los estilos Atento, Expresivo, Amigable, Dominante, Imponente, Preciso y Relajado.

Los *estilos comunicativos* con foco en el otro, a partir de cualidades como la escucha activa, la empatía, la colaboración, la confianza y la tranquilidad como definen Norton (1983) y Naimen y Breed (1974) a los modos Atento, Amigable y Relajado, permiten relacionarse directamente con aspectos centrales de la *autoeficacia* como la relevancia en las capacidades de autorregulación y autorreflexión de las personas (Bandura, 1997), incluyendo la autorreflexión a partir de un análisis experiencia interna Zeldin (2000). En esta misma línea, la experiencia indirecta de observar a otros permite aumentar la capacidad de alterar el ambiente e influir en sus propias acciones y, por ende, en su medio ambiente, aspecto

corroborado en los estudios llevados a cabo por Schunk y Pajares (2010). Ahora bien, esta función se vuelve central, además, en los estilos Expresivo e Imponente, donde la comunicación se focaliza a través de las señales no verbales, la expresividad facial, la gesticulación intencional, así como la proyección y la búsqueda de la impresión duradera en el otro (Norton, 1978). Cabe destacar, en relación a estos estilos descriptos y en función de la *autoeficacia*, que un valor alto de esta última, que se ve además incluida por la consecución de las metas, juega un papel preponderante en la reducción del estrés (Bandura, 1997), permitiendo así sentar bases para la motivación humana, el bienestar y el logro personal tal como fuera comprobado en los resultados de la investigación llevada a cabo por Schunk y Pajares (2010).

Por otra parte, características centrales como la asertividad, la exactitud, la especificidad, la claridad, la mesura, la confianza y el control de las interacciones sociales propias de los estilos Preciso y Dominante (Norton, 1983), es posible asociarlas con aspectos claves de la *autoeficacia* tales como como el ejercicio del control, la regulación y evaluación del propio comportamiento y en la planificación de estrategias alternativas (Bandura, 1986). Esto sucede a partir de que, aquellas personas con un alto sentido de *autoeficacia* incrementan su funcionamiento sociocognitivo en diversos dominios afrontando situaciones complejas que, por efecto de ello, las perciben como poco amenazantes. La mesura, en este aspecto, juega un papel predominante, ya que los juicios de eficacia más funcionales, que excedan ligeramente el desempeño real, permiten aumentar el esfuerzo y la persistencia, así como una visión realista de los objetivos, aspectos de este constructo que fuera corroborado por Pajares (1996), en sus estudios sobre estos factores.

En función de lo previamente expuesto, fue posible obtener evidencia suficiente para corroborar la hipótesis propuesta en el presente trabajo. Ello se corresponde además con diversos estudios donde se observó una relación estrecha entre las habilidades de comunicación positivas y la *autoeficacia*, evidenciándose características tales como la cognición social, las habilidades sociales, la búsqueda de la realización personal (Dwyer & Fus, 2002; Hagemeyer, Hess, Hagen & Sorah, 2014; Powers, 1993; Rubin, Martin, Bruning, Tucker & McCarthy, 2001) y, en conjunto con ello, la disminución de los niveles de estrés asociados (Lozano, Llor, Díaz Agea, Llor Gutiérrez & Leal Costa, 2020).

Continuando con el análisis de resultados para el objetivo específico número tres, se realizó una correlación entre los *estilos comunicativos* y la *triada oscura de la personalidad*

hallando, a partir de ello, una relación positiva entre el Narcisismo y los diez *estilos comunicativos*. Esta particularidad probablemente se deba a que el perfil Narcisista presenta una ambigüedad respecto a la forma en que se relaciona con los otros, dado que los narcisistas suelen ser considerados prematuramente individuos dignos de aprecio (Paulhus & John, 1998) y ello facilita la interrelación con los otros. No obstante, la tendencia a la omnipotencia y la autopercepción exageradamente positiva centrada en los propios pensamientos (Hogan, Raskin & Fazzini, 1990), son posterior fuente conflictivas que suelen conducirlos al desprestigio (Paulhus & John, 1998). Estudios realizados por Ames, Rose y Anderson (2006) dan cuenta de ello. Cabe destacar, además, que el hecho de tratarse individuos con una fuerte intención de centrarse siempre en sí mismos, la comunicación en este plano actúa como una fuente para reforzar su autoestima a partir de demandar de manera insistente el *feedback* deseado, aspecto observado en los resultados de las investigaciones de Morf y Rhodewalt (2001).

Por otra parte, rasgos propios de este perfil tales como la manipulación, la fantasía, la exacerbación de gestos, grandilocuencia, seguridad pronunciada en sí mismo, la tendencia a ser engreídos y la búsqueda de la proyección de poder propias de los estilos Dominantes, Imponente, Dramático y Expresivo (Norton, 1983), pueden relacionarse directamente con el Narcisismo, tal como se observa en los estudios llevados a cabo por Ramos Salazar (2016) y Vangelisti, Knapp y Daly (1990).

El estilo comunicativo Polémico, por su parte, representa probablemente el aspecto más negativo de esta dimensión, puesto que el hecho de centrarse en sí mismos, así como la intolerancia a la crítica e indiferencia sobre el otro es fuente de conflicto interpersonal en el devenir de sus relaciones (Raskin & Terry, 1988), basado además en niveles considerables de hostilidad e incluso ira, en coincidencia con los estudios realizados por parte de Ramos Salazar (2016) y Peterson y De Hart (2014).

Por último, en relación a esta misma dimensión, otras características propias del Narcisismo, centrados en cuanto a la proyección de imagen que presentan, tales como la autorrevelación, la atractividad y la sociabilidad, son coincidentes con los resultados obtenidos en los estudios elaborados por Paulhus y John (1998), atribuibles a *estilos comunicativos* como el Abierto y el Amigable.

En función de los resultados descriptos previamente, si bien la hipótesis planteada en el presente trabajo se puede evidenciar como confirmada, es importante destacar que también

los estilos Atento, Relajado y Preciso arrojaron correlaciones significativas positivas con el Narcisismo, ello debido probablemente a que, si bien a priori puede entenderse como una estrategia social negativa (Vangelisti, Knapp & Daly, 1990), estudios como los realizados por Maccoby (2004) y Rosenthal y Pittinsky (2006) hallaron que, dependiendo del contexto, esta estrategia puede asociarse con tendencias que influyen positivamente en la visión de los individuos, es decir, como un comportamiento contextualmente apropiado, lo que en dicha investigación denominaron narcisistas productivos.

La dimensión Maquiavelismo, por su parte, correlacionó negativamente con el estilo Atento, mientras que para los estilos Dramático y Polémico mostraron una correlación positiva. En relación al estilo comunicativo Dramático, caracterizado por rasgos como la búsqueda de la manipulación, la exacerbación discrecional y cierto grado de ambigüedad instrumental (Norton, 1983), se relaciona con aspectos propios de Maquiavelismo como la manipulación, el engaño y el dominio de la relación a partir de su intencionalidad e intensidad comunicativa, coincidente con los resultados hallados por las investigaciones de Wastell y Booth (2003), Zagenczyk y Colaboradores (2014) y Talwar y Lee (2011).

El estilo Polémico, por su parte, presenta rasgos tales como la tendencia a ser contencioso, hostil y agresivo, así como la negatividad (Norton, 1978). El Maquiavelismo, en concordancia con ello, presenta aspectos como el desapego afectivo, la hostilidad, el negativismo, la desconfianza, la agresividad verbal y la decepción como medios de explotación de los otros (McHoskey, Worzel & Szyarto, 1998). Esta relación hallada en el presente estudio se muestra coincidente con los resultados de las investigaciones llevadas a cabo por Bekiari (2017), Hassandra, Bekiari y Sakellariou (2007) y Zagenczyk y Colaboradores (2014).

En otro orden, el estilo Abierto, cuyas aspectos más relevantes según Norton (1983) son la amabilidad, cordialidad, proyección de confianza y franqueza, así como la tendencia a establecer relaciones interpersonales mediante el uso de la autorrevelación desinteresada, se muestra como antagónica al Maquiavelismo, cuyos rasgos previamente descriptos se contraponen a esta posición comunicativa, en concordancia con los resultados hallados en los estudios de Bekiari (2017), donde se evidenció una relación significativa negativa entre el Maquiavelismo centrado en aspectos como la falta de amabilidad y calidez, así como la ausencia de franqueza y cordialidad, características propias del estilo Abierto.

En suma, de acuerdo a lo explicado previamente, se halló evidencia necesaria para corroborar la hipótesis propuesta de manera parcial, puesto que, si bien se confirmó la relación negativa con el estilo Atento y negativa con el estilo Polémico, no fue así con el estilo Dominante. Esto último puede deberse, probablemente, a que la muestra analizada se habría identificado con este estilo en aspectos positivos tales como la seguridad en sí mismos, la confianza y la asertividad, en lugar de rasgos, a priori, negativos de dicho estilo como la manipulación del otro en beneficio propio (Norton, 1978), entre otros, que pudieran ser características que compartiría con el Maquiavelismo.

El tercer y último factor de este constructo de la *triada oscura de la personalidad* es la Psicopatía, dimensión que correlacionó de manera positiva con los estilos Dramático y Polémico, mientras que lo fue, también de manera significativa pero negativa, con los estilos Atento y Amigable.

Características relevantes como la manipulación, la exageración y exacerbación de lo que desea transmitir, así como el dominio del lenguaje verbal y no verbal propios del estilo Dramático, son particularidades que se pueden observar en los perfiles psicopáticos, tales como la socialización en términos instrumentales a partir de la dramatización de su comportamiento, la manipulación, no solo por engaños, sino con el objetivo de resultar encantadores al otro, así como el uso instrumental del lenguaje verbal y gestual discrecional, observados también en los resultados de las investigaciones elaboradas por Halty y Prieto-Ursúa (2011) Book, Quinsey y Langford (2007) y Ten Brinke, Porter, Korva, Fowler, Lilienfeld y Patrick (2017) para esta relación.

Seguidamente, en lo que respecta al estilo Polémico, la tendencia a la negatividad, la búsqueda del control a partir de la hostilidad, así como el uso del lenguaje agresivo y la tendencia a ser contencioso (Norton, 1998), es viable relacionarlas directamente con aspectos de la Psicopatía tales como el lenguaje hostil, las tendencia a ser interpersonalmente destructivo, haciendo uso de la agresión al otro ya sea abierta o encubierta, coincidente con los resultados hallados en los estudios realizados por Ten Brinke, Porter, Korva, Fowler, Lilienfeld y Patrick (2017), Pozueco y Moreno (2013) y Hancock, Woodworth y Boochever (2018).

No obstante, estos aspectos descriptos previamente, se muestran opuestos a los rasgos más relevantes de los estilos Atento y Amigable que correlacionaron negativamente con esta dimensión. Los aspectos centrales de dichos estilos tales como la empatía, la sociabilidad, la

afectividad y la predisposición desinteresada para con el otro, se contraponen a rasgos de la Psicopatía, acorde con los resultados alcanzados por las investigaciones de Ten Brinke, Porter, Korva, Fowler, Lilienfeld y Patrick (2017), Pozueco y Moreno (2013), donde se observó que la baja afectividad interpersonal y amabilidad es un rasgo relevante en los psicópatas. En esta misma línea, la carencia de empatía en sentido estricto de esta dimensión, se evidencia también en los resultados alcanzados por los estudios de Halty y Prieto-Ursúa (2011), Book, Quinsey y Langford (2007) y Furnham, Richards y Paulhus (2013).

Por lo expuesto, es posible evidenciar la confirmación de la hipótesis respecto a que mayores niveles de Psicopatía condicen con mayores niveles en los estilos Dramático y Polémico, así como menores niveles de estilos Atento y Amigable.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

Las limitaciones del presente estudio se pueden observar fundamentalmente en tres aspectos: el recorte geográfico de la muestra y su tamaño, la homogeneidad de la distribución de edades y los instrumentos utilizados. En primer lugar, en lo que refiere a la ubicación geográfica, la muestra se centró en habitantes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y de la Provincia de Buenos Aires. En segundo lugar, la distribución de edades arrojó un número mayor de encuestados en el rango de entre 30 y 40 años, lo que pudo incidir de manera categórica en los resultados en algunas diferencias de grupos. En tercer lugar, en lo que respecta a los instrumentos utilizados, es preciso tener presente dos características de los mismos que limitan la información derivada de los datos con vistas a las relaciones, por un lado, la imposibilidad de acceder a instrumentos validados para la población argentina para dos de los tres constructos y, por el otro, las dimensiones que engloban a la *triada oscura de la personalidad* de manera general, sin ahondar en detalles de cada perfil analizado, así como el atributo de unidimensional de la escala de *autoeficacia*, cuyo valor engloba la totalidad de este factor que, en efecto, puede presentar diversos matices.

Futuras líneas de investigación deberían tener en cuenta las características previamente mencionadas, realizando una apertura geográfica de mayor alcance, no sólo en términos de tamaño, sino también como base comparativa entre diferentes regiones del territorio argentino. En esta misma línea, ampliar equitativamente la cantidad de personas por rangos etarios, así como profundizar en diferencias que atañen a otras características sociodemográficas, como el nivel educativo, la ocupación, etc. permitiría alcanzar una mayor precisión en los resultados obtenidos. Por último, la posibilidad de ahondar en estas mismas variables de la personalidad, pero con una apertura dimensional más detallada, incluyendo una interrelación entre los *estilos comunicativos* estudiados, permitiría obtener mejores asociaciones entre las mismas. De esta manera, se podría sumar información relevante de dichas correlaciones, además de explicar relaciones que, a priori, no forman parte de las hipótesis planteadas en esta y en previas investigaciones para estas variables de la personalidad y de *estilos comunicativos*. El indagar sobre aspectos predictivos entre estos constructos podría resultar también un aporte significativo para futuras investigaciones.

Conclusión

La presente investigación se centró en analizar las relaciones entre los *estilos comunicativos*, la *autoeficacia* y la *triada oscura de la personalidad*, hallando resultados que permitieron cumplir de manera satisfactoria con los objetivos propuestos y coincidentes, además, con diversos estudios previos realizados sobre estos constructos de la personalidad.

En lo que respecta a la comunicación, aspectos como la escucha activa, la autorregulación y la ausencia de tensión propios de los estilos Atento, Amigable y Relajado se correlacionaron positivamente con dichas características de la *autoeficacia*, mientras que otras particularidades de este mismo constructo, tales como la orientación a metas, proyección, motivación y búsqueda de logro personal, lo hicieron con los estilos Expresivo e Imponente. En esta línea, rasgos como la asertividad, la exactitud y el control de este constructo se relacionaron positivamente con los estilos Preciso y Dominante.

La *triada oscura de la personalidad*, en otra línea, también se asoció con distintos *estilos comunicativos*. En lo que respecta a Maquiavelismo, se demostró que un mayor nivel de esta dimensión implica un menor nivel de estilo Atento, caracterizado por la amabilidad, franqueza y cordialidad, mientras que rasgos como la manipulación, el engaño, el negativismo y la discrecionalidad comunicativa, propios de los estilos Dramático y Polémico se relacionó positivamente con esta dimensión de la *triada oscura de la personalidad*. En el caso de la Psicopatía, atributos tales como la manipulación hostil, la exageración gesticular y el dominio de las relaciones instrumentales se relacionó positivamente con los estilos Dramático y Polémico. No obstante, la ausencia de empatía, afectividad positiva y escasa sociabilidad, propios de este constructo de la personalidad, se mostró opuesto a los estilos Atento y Amigable. Por último, el Narcisismo demostró una correlación positiva con los diez *estilos comunicativos* analizados, realizando así un aporte empírico que abre nuevos interrogantes para dicho constructo. En relación a este punto, cabe destacar que, a diferencia de las otras dos dimensiones de la *triada oscura de la personalidad*, el Narcisismo presenta rasgos que pueden entenderse como negativos, tales como el egocentrismo, la intolerancia a la crítica e incluso la hostilidad y la ira, pero también otros que, dependiendo del contexto, pudieran verse como positivos, como la autorrevelación, la atracción, la sociabilidad, la seguridad en sí mismo y la búsqueda de ser atractivos para los otros.

En otro plano, se observó que los hombres presentaron *estilos comunicativos* más directos, instrumentales e incluso agresivos que las mujeres, así como mayor nivel de

autoeficacia y *triada oscura de la personalidad*, mientras que las mujeres presentan *estilos comunicativos* más efusivos y exagerados. En lo que respecta a la diferencia de edad, se observó que a mayor edad aumenta la autopercepción de *autoeficacia*, mientras que los rasgos de *triada oscura de la personalidad* disminuyen. Estos hallazgos permitieron aportar mayores detalles de las particularidades de cada variable analizada.

Finalmente, cabe destacar que, en función de los resultados obtenidos en relación a los tres constructos utilizados, los *estilos comunicativos* Polémico y Dramático, fueron los únicos que correlacionaron positivamente con las tres dimensiones de la *triada oscura de la personalidad* pero que, a su vez, no arrojaron niveles significativos de *autoeficacia*. Este punto permitiría inferir que, dadas las características de estos estilos tales como la exageración, la negatividad y la ambigüedad son rasgos también propios de cada dimensión de la *triada oscura de la personalidad* que, en mayor o menor medida, dan cuenta de la falta de control, baja afectividad y escasa regulación del comportamiento en sentido positivo, aspectos centrales de lo que se define como *autoeficacia*.

Referencias

- Acuña Gurrola, M. D. R., & González Celis Rangel, A. L. (2010). Autoeficacia y red de apoyo social en adultos mayores. *Journal of Behavior, Health & Social Issues*, 2(2), 59-66. DOI:10.5460/jbhsi.v2.2.26792
- Ames, D. R., Rose, P., & Anderson, C. P. (2006). *The NPI-16 as a short measure of narcissism*. *Journal of research in personality*, 40(4), 440-450. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.03.002>
- Anzieu, D., & Yves Martín, J. (1971). *La dinámica de los grupos pequeños*. In *La dinámica de los grupos pequeños* (pp. 231-231).
- Arciniega, J. D. D. U. (2005). *Transición a la edad adulta en los adultos emergentes*. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 3(1), 145-160.
- BäBler, J.; Schwarzer, R., & Jerusalem, M. (1993). *Spanish adaptation of the General Self-Efficacy Scale*.
- Bakker-Pieper, A., & De Vries, R. E. (2013). *The Incremental Validity of Communication Styles Over Personality Traits for Leader Outcomes*. *Human Performance*, 26(1), 1–19. doi:10.1080/08959285.2012.736900
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. A social cognitive theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Barlett, C. P., & Barlett, N. D. (2015). *The young and the restless: Examining the relationships between age, emerging adulthood variables, and the Dark Triad*. *Personality and Individual Differences*, 86, 20-24. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.05.024>
- Barnett, M. A., & Thompson, S. (1985). *The role of perspective taking and empathy in children's Machiavellianism, prosocial behavior, and motive for helping*. *The journal of genetic psychology*, 146(3), 295-305. DOI: <https://doi.org/10.1080/00221325.1985.9914459>
- Barrutieta, L. H., & Ursúa, M. P. (2011). *La psicopatía subclínica y la triada oscura de la personalidad*. *Psicología Conductual*, 19(2), 317.

- Bekiari, A. (2017). *Verbally aggressive instructors and Machiavellian students: Is the socio-communicative style an over-bridging?*. *Psychology*, 8(10), 1437-1454. DOI: 10.4236/psych.2017.810095
- Book, A. S., Quinsey, V. L., & Langford, D. (2007). *Psychopathy and the perception of affect and vulnerability*. *Criminal Justice and Behavior*, 34(4), 531-544. DOI: <https://doi.org/10.1177/0093854806293554>
- Brenlla, M. E., Aranguren, M., Rossaro, M. F., & Vázquez, N. (2010). *Adaptación para Buenos Aires de la Escala de Autoeficacia General*. *Interdisciplinaria Revista de Psicología y Ciencias Afines*, 27(1), 77–94.
- Brookes, J. (2015). *The effect of overt and covert narcissism on self-esteem and self-efficacy beyond self-esteem*. *Personality and Individual Differences*, 85, 172–175. doi:10.1016/j.paid.2015.05.013
- Christie, R., & Geis, F.L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cleckley, H. (1941). *The mask of sanity; an attempt to reinterpret the so-called psychopathic personality*. Oxford, England: Mosby.
- Da Silva, R. O. (2002). *Teorías de la Administración*. 1ª. Ed. México DF: Thomson Editores SA de CV, 145.
- De Vries, H., Dijkstra, M., & Kuhlman, P. (1988). *Self-efficacy: the third factor besides attitude and subjective norm as a predictor of behavioural intentions*. *Health education research*, 3(3), 273-282. DOI: <https://doi.org/10.1093/her/3.3.273>
- De Vries, R. E., Bakker-Pieper, A., & Oostenveld, W. (2010). *Leadership = Communication? The relations of leaders' communication styles with leadership styles, knowledge sharing and leadership outcomes*. *Journal of Business and Psychology*, 25, 367-380. <https://doi.org/10.1007/s10869-009-9140-2>
- De Vries, R. E., Bakker-Pieper, A., Konings F. E., & Schouten, B. (2011). *The Communication Styles Inventory (CSI): A Six-Dimensional Behavioral Model of Communication Styles and Its Relation With Personality*. *Communications Research*, 40, 506-532. doi: 10.1177/0093650211413571
- Dwyer, K. K., & Fus, D. A. (2002). *Perceptions Of Communication Competence, Self-Efficacy, And Trait Communication Apprehension: Is There an Impact on Basic*

- Course Success?*. *Communication Research Reports*, 19(1), 29-37. DOI: <https://doi.org/10.1080/08824090209384829>
- Erozkan, A. (2013). *The Effect of Communication Skills and Interpersonal Problem-Solving Skills on Social Self-Efficacy*. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 13, 739-745.
- Espada, J. P., González, M. T., Orgilés, M., Carballo, J. L., & Piqueras, J. A. (2012). *Validación de la Escala de Autoeficacia General con adolescentes españoles [Validation of the General Self-Efficacy Scale with Spanish adolescents]*. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(1), 355–370.
- Fernández, B. R., Montenegro, E. M., Knoll, N., & Schwarzer, R. (2014). *Self-efficacy, action control, and social support explain physical activity changes among Costa Rican older adults*. *Journal of Physical Activity and Health*, 11(8), 1573-1578. DOI: <https://doi.org/10.1123/jpah.2013-0175>
- Freud, S. (1984). *Introducción del narcisismo*. En J. L. Etcheverry (Traduc.), *Obras completas: Sigmund Freud (Vol. 14)*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu. (Trabajo original de 1914).
- Furnham, A., Richards, S. C., & Paulhus, D. L. (2013). *The Dark Triad of personality: A 10 year review*. *Social and personality psychology compass*, 7(3), 199-216. DOI: <https://doi.org/10.1111/spc3.12018>
- Gudykunst, W.B., & Lim, T.S. (1985). *Ethnicity, sex, and self perceptions of communicator style*. *Communication Research Reports*, 2, 68-75.
- Hagemeier, N. E., Hess, R., Hagen, K. S., & Sorah, E. L. (2014). *Impact of an interprofessional communication course on nursing, medical, and pharmacy students' communication skill self-efficacy beliefs*. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 78(10). DOI: <https://doi.org/10.5688/ajpe7810186>
- Hancock, J. T., Woodworth, M., & Boochever, R. (2018). *Psychopaths online: The linguistic traces of psychopathy in email, text messaging and Facebook*. *Media and Communication*, 6(3), 83-92. DOI: <https://doi.org/10.17645/mac.v6i3.1499>
- Hare, R. D. (1996). *Psychopathy: a clinical construct whose time has come*. *Criminal Justice and Behavior*, 23(1), 25–54. doi:10.1177/0093854896023001004.

- Hassandra, M., Bekiari, A., & Sakellariou, K. (2007). *Physical education teacher's verbal aggression and student's fair play behaviors*. *The Physical Educator*, 64(2), 94-101.
- Hendrick, C., & Hendrick, S. (2000). *Close relationships: a source book*. USA: Sage Publications.
- Hogan, R., Raskin, R., & Fazzini, D. (1990). *The dark side of charisma*. En K. Clark & M. Clark (Eds.), *Measures of leadership* (pp. 343–354). West Orange, NJ: Leadership Library of America.
- Iampieri, P., & González Caino, P. (2018). *Diferencias en personalidad oscura: un primer acercamiento a la Triada Oscura de la Personalidad*.
- Jakobwitz, S., & Egan, V. (2006). *The dark triad and normal personality traits*. *Personality and Individual Differences*, 40(2), 331-339. doi:10.1016/j.paid.2005.07.006
- Jerusalem, M., & Schwarzer, R. (1992). *Self-efficacy as a resource factor in stress appraisal processes*. *Self-efficacy: Thought control of action*, 195213.
- Jonason, P. K., & Kavanagh, P. (2010). *The dark side of love: Love styles and the Dark Triad*. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 606–610. doi:10.1016/j.paid.2010.05.030
- Jonason, P. K., Baughman, H. M., Carter, G. L., & Parker, P. (2015). *Dorian Gray without his portrait: Psychological, social, and physical health costs associated with the Dark Triad*. *Personality and Individual Differences*, 78, 5-13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.01.008>
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., & Schmitt, D. P. (2009). *The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men*. *European Journal of Personality*, 23(1), 5–18. doi:10.1002/per.698
- Jonason, P. K., Lyons, M., Bethell, E. J., & Ross, R. (2013). *Different routes to limited empathy in the sexes: Examining the links between the Dark Triad and empathy*. *Personality and Individual Differences*, 54(5), 572–576. doi:10.1016/j.paid.2012.11.009
- Jonason, P. K., & Tost, J. (2010). *I just cannot control myself: The Dark Triad and self-control*. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 611-615. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.05.031>

- Jones, D. N., & Figueredo, A. J. (2013). *The core of darkness: uncovering the heart of the dark triad*. *Eur. J. Personal.* 27, 521–531. doi: 10.1002/per.1893
- Jones, D. N. & Paulhus, D. L. (2009). *Machiavellianism*. En M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.). *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (pp. 93–108). New York: Guilford.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). *Introducing the short dark triad (SD3) a brief measure of dark personality traits*. *Assessment*, 21(1), 28-41. DOI: <https://doi.org/10.1177/1073191113514105>
- León, G. (2018). *Interpretar-interpretando el concepto de la comunicación. Sobre el papel de la teoría y la práctica de la comunicación en la obra de Raúl Fuentes Navarro*. *Tendencias críticas y nuevos retos de la comunicación en México*, 31-41.
- Leung, D. Y., & Leung, A. Y. (2011). *Factor structure and gender invariance of the Chinese General Self-Efficacy Scale among soon-to-be-aged adults*. *Journal of Advanced Nursing*, 67(6), 1383-1392. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1365-2648.2010.05529.x>
- Lilienfeld, S. O. (1994). *Conceptual problems in the assessment of psychopathy*. *Clinical Psychology Review*, 14(1), 17-38. DOI: [https://doi.org/10.1016/0272-7358\(94\)90046-9](https://doi.org/10.1016/0272-7358(94)90046-9)
- Llor Lozano, J., Seva Llor, A. M., Díaz Agea, J. L., Llor Gutiérrez, L., & Leal Costa, C. (2020). *Burnout, habilidades de comunicación y autoeficacia en los profesionales de urgencias y cuidados críticos*. *Enfermería Global*, 19(59), 68-92. DOI: <https://dx.doi.org/10.6018/eglobal.381641>
- Lomov, B. F. (1989). *El problema de la comunicación en Psicología*. Habana: Editorial C. Sociales.
- Lyons, M. (2019). *The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy in everyday life*. London, United Kingdom: Elsevier Academic Press.
- Maccoby, M. (2004). *Narcissistic leaders: The incredible pros, the inevitable cons*. *Harvard Business Review*, 82(1), 92-92.
- Malesza, M., & Ostaszewski, P. (2016). *Dark side of impulsivity—Associations between the Dark Triad, self-report and behavioral measures of impulsivity*. *Personality and Individual Differences*, 88, 197-201. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.016>

- Manzano, E., Prior, M., Caparrós, B., Juan, J., & Villar, E. (2010). *Estilos comunicativos, vinculación social y ansiedad en población universitaria*. Póster presentado en el VIII Congreso Internacional de la Asociación Española para el estudio de la Ansiedad y el Estrés. Valencia, España.
- Mattelart, A., & Mattelart, M. (2013). *Historia de las teorías de la comunicación*.
- McHoskey, J. W., Worzel, W., & Szyarto, C. (1998). *Machiavellianism and psychopathy*. *Journal of personality and social psychology*, 74(1), 192. DOI: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.192>
- Millon, T., Simonsen, E. & Birket-Smith, M. (1998). *Historical conceptions of psychopathy in the United States and Europe*. En T. Millon, E. Simonsen, M. Birket-Smith y R. D. Davis (Eds.), *Psychopathy: Antisocial, criminal, and violent behavior* (pp. 3-31). New York, NY: Guilford Press.
- Montgomery, B. y Norton, R. (2009) *Sex differences and similarities in communicator style*, *Communication Monographs*, 48:2, 121-132, DOI: 10.1080/03637758109376052
- Morf, C. C., & Rhodewalt, F. (2001). *Expanding the dynamic self-regulatory processing model of narcissism: Research directions for the future*. *Psychological Inquiry*, 12(4), 243-251. DOI: https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_3
- Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., & Meijer, E. (2017). *The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy)*. *Perspectives on Psychological Science*, 12(2), 183-204. DOI: <https://doi.org/10.1177/17456916166666070>
- Naiman, T. H., & Breed, G. (1974). *Gaze duration as a cue for judging conversational tone*. *Representative Research in Social Psychology*.
- Netshitangani, T. (2008). *Gender differences in communication styles: The impact on the managerial work of a woman school principal*.
- Nohales Nieto, B. (2015). *La triada oscura de la personalidad: adaptación al español de los cuestionarios Dirty Dozen y Short Dark Triad*.
- Norton, R. (1983). *Communicator style: Theory, applications, and measures* (Vol. 1). SAGE Publications, Incorporated.

- Norton, R. W. (1978). *Foundation of a communicator style construct*. Human Communication Research, 4, 99-112. doi: 10.1111 / j.1468-2958.1978.tb00600.x
- Pajares, F. (1996). *Self-Efficacy Beliefs in Academic Settings*. Review of Educational Research, 66(4), 543. doi:10.2307/1170653
- Paulhus, D. L. (1998). *Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait selfenhancement: A mixed blessing?* Journal of Personality and Social Psychology, 74, 1197-1208.
- Paulhus, D. L., & John, O. P. (1998). *Egoistic and moralistic bias in self-perceptions: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives*. Journal of Personality, 66, 1024-1060.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). *The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism and psychopathy*. Journal of Research in Personality, 36(6), 556-563. doi: 10.1016/S0092-6566(02)00505-6.
- Pearce, B. (2010). *Comunicación interpersonal. La construcción de mundos sociales*. Bogotá: Ediciones Fundación Universidad Central.
- Peterson, J. L., & DeHart, T. (2014). *In defense of self-love: An observational study on narcissists' negative behavior during romantic relationship conflict*. Self and Identity, 13(4), 477-490. DOI: <https://doi.org/10.1080/15298868.2013.868368>
- Picard, D., & Marc, E. (1992). *La interacción social*. Cultura, instituciones y comunicación.
- Pozueco, J. M., & Moreno, J. M. (2013). *Psicopatía, maquiavelismo, narcisismo y maltrato psicológico*. Boletín de Psicología, 107, 91-111.
- Prior, M., Manzano, E., Villar, E., Caparrós, B., Juan, J., & Luz, E. (2011). *Estilos Comunicativos, vinculación universitaria y adaptación psicosocial*. Revista de Investigación Educativa 29, 387-405.
- Raskin, R. N. & Hall, C. S. (1979). *A Narcissistic Personality Inventory*. Psychological Reports, 45(2), 590-590. doi:10.2466/pr0.1979.45.2.590.
- Raskin, R. N. & Hall, C. S. (1981). *The Narcissistic Personality Inventory: Alternate form reliability and further evidence of construct validity*. Journal of Personality Assessment, 45, 159-162.

- Raskin, R. N., Novacek, J. & Hogan, R. (1991). *Narcissistic self-esteem management*. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 911-918.
- Raskin, R., & Shaw, R. (1988). *Narcissism and the use of personal pronouns*. Journal of personality, 56(2), 393-404. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1988.tb00892.x>
- Raskin, R. N. & Terry, H. (1988). *A principal-components analysis of the narcissistic personality inventory and further evidence of its construct validity*. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 890-902.
- Real Academia Española. (s. f.). *Diccionario de la Real Academia Española*. RAE. Recuperado 20 de julio de 2021, de <https://www.rae.es/>
- Rimé, B., Philippot, P., Boca, S., & Mesquita, B. (1992). *Long-lasting cognitive and social consequences of emotion: Social sharing and rumination*. European review of social psychology, 3(1), 225-258. DOI: <https://doi.org/10.1080/14792779243000078>
- Rizo García, M. (2012). *Imaginarios sobre la comunicación: algunas certezas y muchas incertidumbres en torno a los estudios de comunicación, hoy*. Institut de la Comunicació (InCom-UAB),.
- Rodríguez, F. M. M., & Lozano, J. M. G. (2019). *Relación entre el curso académico y los niveles de autoeficacia general percibida en universitarios/Relationship between the course year and the levels of perceived self-efficacy in undergraduate students*. Magister, 31(1), 25-30. DOI: <https://doi.org/10.17811/msg.31.1.2019.25-30>
- Rosenthal, S. A., & Pittinsky, T. L. (2006). *Narcissistic leadership*. The leadership quarterly, 17(6), 617-633. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2006.10.005>
- Rubin, R. B., Martin, M. M., Bruning, S. S., & Powers, D. E. (1993). *Test of a self-efficacy model of interpersonal communication competence*. Communication quarterly, 41(2), 210-220. DOI: <https://doi.org/10.1080/01463379309369880>
- Salazar, L. R. (2016). *The relationship between compassion, interpersonal communication apprehension, narcissism and verbal aggressiveness*. The Journal of Happiness & Well-Being, 4(1), 1-14.
- Scholz, U., Gutiérrez-Doña, B., Sud, S., & Schwarzer, R. (2002). *Is general self-efficacy a universal construct? Psychometric findings from 25 countries*. European Journal of Psychological Assessment, 18, 242-251.

- Schunk, D. H., & Pajares, F. (2010). *Self-Efficacy Beliefs*. International Encyclopedia of Education, 668–672. doi:10.1016/b978-0-08-044894-7.00620-5
- Schwarzer, R., & Warner, L. M. (2013). *Perceived self-efficacy and its relationship to resilience*. In Resilience in children, adolescents, and adults (pp. 139-150). Springer, New York, NY.
- Shannon, C. E., & Weaver, W. (1967). *The Mathematical Theory of Communication by Claude E. Shannon and Warren Weaver*. University of Ill. Press.
- Singh A., Shukla A., Singh P. (2010) *Perceived Self Efficacy and Mental Health among Elderly*. Delhi Psychiatry journal. 13 (2): 314-321.
- Sisson, A. J. (2011). *Self-Esteem, Communicator Style and Classroom Satisfaction* (Doctoral dissertation).
- Talwar, V., & Lee, K. (2011). *A punitive environment fosters children's dishonesty: A natural experiment*. Child Development, 82(6), 1751-1758. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2011.01663.x>
- Ten Brinke, L., Porter, S., Korva, N., Fowler, K., Lilienfeld, S. O., & Patrick, C. J. (2017). *An examination of the communication styles associated with psychopathy and their influence on observer impressions*. Journal of Nonverbal Behavior, 41(3), 269–287. <https://doi.org/10.1007/s10919-017-0252-5>
- Tucker, M. L., & McCarthy, A. M. (2001). *Presentation self-efficacy: Increasing communication skills through service-learning*. Journal of Managerial Issues, 227-244.
- Ulloa Tapia, C. (2007). *Comunicación, cultura y desarrollo*.
- Uribe, Á. C., & Martínez, C. H. (2007). *El estilo de comunicación y su presencia en el aula de clase*. Folios, (26), 3-12. DOI: <https://doi.org/10.17227/01234870.26folios3.12>
- Van der Hofstadt Román, C. J. (2005). *El libro de las habilidades de comunicación*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Vangelisti, A. L., Knapp, M. L., & Daly, J. A. (1990). *Conversational narcissism*. Communications Monographs, 57(4), 251-274. DOI: <https://doi.org/10.1080/03637759009376202>

- Wastell, C., & Booth, A. (2003). *Machiavellianism: An alexithymic perspective*. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22, 730-744. doi:10.1521/jscp.22.6.730.22931.
- Watzlawick, P., Beavin, J.; & Jackson, D. (1985). *Teoría de La Comunicación Humana*. Barcelona: Editorial Herder.
- Yao, Y., Zhao, S., Gao, X. et al. *General self-efficacy modifies the effect of stress on burnout in nurses with different personality types*. *BMC Health Serv Res* 18, 667 (2018). <https://doi.org/10.1186/s12913-018-3478-y>
- Zagenczyk, T. J., Restubog, S. L. D., Kiewitz, C., Kiazad, K., & Tang, R. L. (2014). *Psychological Contracts as a Mediator Between Machiavellianism and Employee Citizenship and Deviant Behaviors*. *Journal of Management*, 40(4), 1098–1122. <https://doi.org/10.1177/0149206311415420>
- Zeldin, A. (2000). *Review of Career Self-efficacy Literature*. Atlanta: Emory University.

Anexo

Cuestionario sociodemográfico

El siguiente cuestionario tiene como objetivo recaudar datos para la realización de un Trabajo Integrador Final (TIF) de la Licenciatura en Psicología de la Universidad Argentina de la Empresa. El mismo es de carácter anónimo, por lo cual se ruega sinceridad. La información recolectada será confidencial y no se utilizará para otro propósito que el de esta investigación. Requiere aproximadamente 15 minutos para su realización.

Es requisito excluyente para completar la encuesta que usted tenga entre 18 y 45 años, y sea residente de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires o Provincia de Buenos Aires.

Acepto y cumplo con los requisitos mencionados: Sí o No.

Sexo: Hombre o Mujer.

Edad: Ingresar un número entero correspondiente al año entre 18 y 45.

Lugar de residencia: Ciudad Autónoma de Buenos Aires o Provincia de Buenos Aires.

Nivel educativo: Primario incompleto/completo, Secundario incompleto/completo, Terciario-Universitario incompleto/completo o Posgrado incompleto/completo.

Estado civil: Soltero, Casado o Divorciado.

Situación laboral actual: si trabaja o no.

Cuestionario Short Dark Triad - SD3 (Jones & Paulhus, 2014): adaptado al español por Nohales-Nieto (2015).

A continuación, encontrará una serie de preguntas relacionadas con rasgos de la personalidad, para las cuales deberá seleccionar una de las cinco opciones que aparecen debajo de cada pregunta, las cuales están comprendidas de la siguiente manera: 1 = Totalmente en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Neutro; 4 = De acuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo.

1. No es prudente contar tus secretos.
2. Me gusta usar argucias para conseguir lo que quiero.
3. sueste lo que cueste, debes tener a la gente importante de tu lado.
4. Evito el conflicto directo con otros porque me pueden ser de utilidad en el futuro.

5. Es prudente mantenerse al corriente de la información que puedas usar contra la gente en el futuro.
6. Debes esperar el momento oportuno para vengarte de la gente.
7. Hay cosas que deberías esconder a otras personas para salvaguardar tu reputación.
8. Asegúrate de que tus planes te benefician a ti, no a otros.
9. La gente me ve como un líder natural.
10. Odio ser el centro de atención.
11. Muchas actividades en grupo tienden a ser aburridas sin mí.
12. Sé que soy especial porque todo el mundo me lo dice una y otra vez.
13. Me gusta conocer a la gente importante.
14. Se me ha comparado con gente famosa.
15. Insisto en conseguir el respeto que me merezco.
16. Me gusta vengarme de las figuras de autoridad.
17. Evito situaciones peligrosas.
18. La venganza tiene que ser rápida y desagradable.
19. La gente dice a menudo que estoy fuera de control.
20. Es cierto que puedo ser cruel con los demás.
21. La gente que se mete conmigo siempre lo lamenta.
22. Nunca he tenido problemas con la ley.
23. Disfruto teniendo relaciones sexuales con personas que apenas conozco.
24. Diré lo que sea para conseguir lo que quiero.

Cuestionario Communicator Style Measure – CSM (Norton, 1978): adaptado al castellano por Villar (2006).

A continuación, encontrará una serie de preguntas relacionadas con los *estilos comunicativos*, para las cuales deberá seleccionar una de las cinco opciones que aparecen debajo de cada pregunta, las cuales están comprendidas de la siguiente manera: 1 = Totalmente en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4 = De acuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo.

1. Expreso fácilmente mi admiración por los demás.
2. Lo que digo deja generalmente una impresión en los demás.
3. Dejo a las personas con una impresión de mí que definitivamente recordarán.

4. Para ser amable habitualmente reconozco de manera verbal las contribuciones de los demás.
5. Tengo algunas formas nerviosas en mi discurso.
6. Soy un comunicador muy relajado.
7. Cuando no estoy de acuerdo con alguien soy muy rápido para desafiarlo.
8. Soy un comunicador muy preciso.
9. Dejo una clara impresión en las personas.
10. El ritmo del flujo de mi discurso a veces se ve afectado por mi nerviosismo.
11. Bajo presión soy un orador relajado.
12. Mis ojos reflejan exactamente lo que siento cuando me comunico.
13. Dramatizo mucho.
14. Por lo general reacciono deliberadamente de tal forma que la gente sabe que los estoy escuchando.
15. Por lo general no le digo mucho a la gente sobre mí hasta que los conozco bien.
16. Regularmente cuento chistes, anécdotas e historias cuando me comunico.
17. Tiendo a gesticular constantemente cuando me comunico.
18. Soy un comunicador extremadamente abierto.
19. En los argumentos insisto con definiciones muy precisas.
20. En la mayoría de las situaciones sociales suelo hablar con mucha frecuencia.
21. Me gusta ser estrictamente preciso cuando me comunico.
22. A menudo represento de manera física y vocal lo que quiero comunicar.
23. Revelo fácilmente cuestiones personales sobre mí.
24. En situaciones sociales soy una persona dominante.
25. Soy muy discutidor.
26. Una vez que entro en una discusión intensa me cuesta mucho detenerme.
27. Soy un comunicador extremadamente amigable.
28. Me gusta escuchar con mucha atención a las personas.
29. A menudo insisto en que otras personas documenten o presenten algún tipo de prueba de lo que están discutiendo.
30. Trato de hacerme cargo de las cosas cuando estoy con personas.
31. Me molesta dejar caer un argumento si este aún no está resuelto.
32. En la mayoría de las situaciones sociales tiendo a ser fuerte.
33. Mi comunicación no verbal en situaciones sociales es muy expresiva.
34. La forma en que digo algo generalmente deja una impresión en las personas.

35. Cada vez que me comunico tiendo a ser muy alentador para las personas.
36. Utilizo muchas expresiones faciales cuando me comunico.
37. Frecuentemente exagero verbalmente para enfatizar un punto.
38. Soy un comunicador extremadamente atento.
39. Como norma expreso abiertamente mis sentimientos y emociones.

Cuestionario de la Escala de Autoeficacia General – EAG (Jerusalén & Schwarzer, 1992): adaptada al español por Brenlla, Aranguren, Rossaro y Vázquez (2010).

A continuación, encontrará una serie de preguntas relacionadas con rasgos de la personalidad, para las cuales deberá seleccionar una de las cinco opciones que aparecen debajo de cada pregunta, las cuales están comprendidas de la siguiente manera: 1 = Incorrecto; 2 = Apenas cierto; 2 = Más bien cierto; 4 = Cierto.

1. A pesar de los obstáculos yo puedo encontrar las maneras de obtener lo que quiero.
2. Yo enfrento problemas graves si me esfuerzo lo suficiente.
3. Es fácil mantenerme en mis metas hasta alcanzarlas.
4. Me siento seguro de poder enfrentar eficazmente situaciones inesperadas.
5. Gracias a mis cualidades personales yo puedo enfrentar situaciones inesperadas.
6. Yo puedo mantener la calma cuando estoy en problemas porque confío en mis habilidades para enfrentarlos.
7. Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.
8. Yo puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.
9. En una situación difícil, generalmente se me ocurre lo que debo hacer.
10. Cuando me enfrento a un problema, generalmente encuentro varias soluciones.