



Universidad Argentina de la Empresa

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Departamento de Psicología

Licenciatura en Psicología

Trabajo de Integración Final

Título:

“Validación de una escala de personalidad Maquiavélica Mach-IV, en adultos entre 18 y 45 años residentes en Argentina”

Alumna:

Herrera, Leila Tamara

Lu.: 1075489

Tutor:

González Caino, Pablo Christian

5 de Diciembre de 2019

Índice

Resumen.....	3
Abstract.....	5
Introducción.....	6
Objetivos de la investigación	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Hipótesis	7
Marco Teórico	8
Maquiavelismo.....	8
Estado del Arte.....	14
Metodología	18
Diseño.....	18
Participantes	18
Instrumentos	18
Procedimiento de recolección de datos	20
Análisis de datos	20
Resultados	21
Discusión.....	24
Limitaciones y futuras líneas de aplicación.....	27
Conclusiones.....	29
Referencias.....	30
Anexos	37
Instrumentos.....	37
Consentimiento informado	37
Cuestionario Sociodemográfico	37
Mach IV (Christie & Geis, 1970).....	38
Mach IV (Christie & Geis, 1970).....	39
Cuestionario de Agresión (Buss & Perry, 1992)	39
Escala de Empatía Básica (Jolliffe & Farrington, 2006).....	41

Índice de Tablas

<i>Tabla 1. Análisis Factorial de la Escala Mach IV (rotación Varimax).....</i>	<i>21</i>
<i>Tabla 2 Modelo unifactorial de la escala Mach IV.....</i>	<i>22</i>
<i>Tabla 3 Correlación de Pearson entre el puntaje total del Mach IV y los puntajes totales de la escala de Agresión y la escala de Empatía Básica.....</i>	<i>23</i>

Resumen

El término Maquiavelismo se origina con el nombre del escritor *Niccolò Machiavelli*, quien esencialmente describió las formas de gobernanza sobria y sin emociones. Richard Christie fue el primero en abordar el maquiavelismo desde una perspectiva psicológica, concluyó que no debe considerarse como un fenómeno psicopatológico, por el contrario, todas las personas pueden exhibir un cierto grado de pensamiento maquiavélico. El objetivo central del presente trabajo consistió en validar la Escala *Mach IV* en adultos entre 18 y 45 años de nacionalidad Argentina. La muestra se conformó por 806 participantes (70% mujeres y 30% hombres). Los instrumentos utilizados fueron el *Mach IV* (Christie & Geis, 1970), AQ (Cuestionario de agresividad) y BES (Escala de empatía básica). Mediante análisis factoriales exploratorios y confirmatorios se comprobó una estructura factorial unidimensional llamada Maquiavelismo. La consistencia interna indicó un Alfa de Cronbach .66. Se observaron correlaciones positivas entre el *Mach IV* y las dimensiones de agresión física, verbal y hostilidad. Asimismo las dimensiones de empatía cognitiva y afectiva se correlacionaron negativamente con la dimensión maquiavelismo, lo cual es una muestra de su validez discriminante de constructo. El análisis detallado de los resultados se llevó a cabo en la discusión.

Palabras claves: Maquiavelismo, Personalidad Maquiavélica, *Mach IV*

Abstract

The term Machiavellianism originates with the name of the writer *Niccolò Machiavelli*, who essentially described the forms of sober and emotionless governance. Richard Christie was the first to approach Machiavellianism from a psychological perspective, he concluded that it should not be considered a psychopathological phenomenon, on the contrary, all people can exhibit a certain degree of Machiavellian thinking. The main objective of this work was to validate the Mach IV Scale in adults between 18 and 45 years of Argentine nationality. The sample consisted of 806 participants (70% women and 30% men). The instruments used were Mach IV (Christie & Geis, 1970), AQ (Aggression Questionnaire) and BES (Basic Empathy Scale). Through an exploratory and confirmatory factor analysis, a one-dimensional factor structure called Machiavellianism was verified. Internal consistency indicated a Cronbach's Alpha .66. Positive correlations were observed between Mach IV and the dimensions of physical, verbal aggression and hostility. Likewise, the dimensions of cognitive and affective empathy were negatively correlated with the Machiavellian dimension, which is a sample of its discriminant validity of construct. The detailed analysis of the results was carried out in the discussion.

Keywords: Machiavellianism, Machiavellian Personality, Mach IV

Introducción

Tras la publicación de *El Príncipe* (Maquiavelo, 1966) en 1532, el nombre de Maquiavelo se ha utilizado para designar el uso de la astucia, el engaño y el oportunismo en las relaciones interpersonales. Tradicionalmente, el maquiavélico es quien ve y manipula a los demás para sus propios fines (Christie y Geis, 1970). Cuatro siglos después Richard Christie (1970) dio cuenta que las estrategias políticas de Maquiavelo mantenían un paralelismo con el comportamiento social cotidiano de las personas. Christie (1970) junto a sus colegas en la Universidad de Columbia fueron los primeros psicólogos en estudiar el Maquiavelismo como un eje importante en la variación del comportamiento humano. Desarrollaron una serie de test que miden el grado de acuerdo de los participantes ante enunciados.

De estas medidas, el más popular ha sido el *Mach IV* (tipo *Likert*) utilizado en más de 2.000 estudios, la escala ha demostrado ser valiosa en estudio de tendencias manipuladoras en muestras de estudiantes, comunidades y trabajadores (Wrightsman, 1991). Debido a que la Escala *Mach IV* es la operacionalización más aceptada, la validez del constructo maquiavelismo se basa en gran medida en el emparejamiento entre los altos puntajes del *Mach IV* y la manipulación pragmática actual. Su validez estructural se aclara mediante la evidencia del significado de los tres temas medidos por la escala: (1) creencia en las tácticas de manipulación, (2) una visión cínica del mundo, (3) una moral pragmática (Jones & Paulhus, 2009). La escala plantea preguntas sobre la utilidad de varias tácticas. Entre otras ventajas, este enfoque indirecto de medición se diseñó para reducir la respuesta socialmente deseable, los altos puntajes del *Mach IV* predicen quiénes y quiénes no se dedican a la manipulación interpersonal, sin embargo, actualmente aún no se ha establecido un consenso sobre la cantidad de dimensiones que posee dicho instrumento.

En la actualidad, el maquiavelismo es un rasgo de personalidad que conforma la Triada Oscura de la Personalidad, adoptado por Paulhus y Williams en el año 2002. Estos rasgos (psicopatía – narcisismo – maquiavelismo) se consideran dañinos o destructivos de la personalidad para las personas con las que interactúan los individuos que tienen altos niveles en estas dimensiones. Este modelo refiere a estos factores como a características normales de la personalidad que pueden ser encontradas en la población general y con un nivel subclínico, es decir, que no suponen una patología para el individuo. La perspectiva evolutiva comprende el estudio de los cambios del sujeto en su ciclo vital, desde que nace hasta que muere. Jonason, Lyons y Bethell (2014), han encontrado que la baja calidad de cuidados maternos lleva al maquiavelismo. O'Boyle, Forsyth, Banks y Story (2013) pusieron a prueba la hipótesis del "*genio maligno*", en donde se plantea que las personas

muy inteligentes tienden a mostrar rasgos de explotación social. De igual manera, han probado que personas menos inteligentes compensan la desventaja cognitiva mediante la adopción de mecanismos de manipulación, los individuos con alta inteligencia emocional tienden en potencial a ser altos en maquiavelismo. Una “*inteligencia oscura*” podría estar formada por aquellos que utilizan la inteligencia emocional como una herramienta para sí mismos y con un fin manipulador. En el ámbito laboral, se ha demostrado que maquiavélicos y psicópatas están centrados en obtener lo mayor que puedan de la organización, entregando lo menos posible (Woodley & Allen, 2014).

La investigación respalda que dicho constructo varía de acuerdo a las características socioambientales en que se desarrolla la persona y ha sido contrastado con varios modelos de personalidad, sin embargo, en Argentina aún no se ha explorado en profundidad dicho constructo, ni se han elaborado instrumentos empíricos capaces de medir el mismo.

En función de ello, el presente estudio plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo son las propiedades psicométricas de la Escala *Mach IV* en población Argentina?

Objetivos de la investigación

A partir de la problemática planteada se han determinado los siguientes objetivos de investigación.

Objetivo General

Adaptar la escala *Mach IV* de Christie y Geis (1970) en una muestra argentina de adultos entre 18 y 45 años.

Objetivos Específicos

- 1) Analizar estructura factorial de la Escala *Mach IV*.
- 2) Determinar la confiabilidad interna del instrumento.
- 3) Explorar la validez de constructo de dicho instrumento.

Hipótesis

- Hi 1: El *Mach IV* presenta la misma estructura factorial que la escala original.
- Hi 2: El instrumento presenta una confiabilidad interna aceptable.
- Hi 3a: Los cuatro tipos de agresividad se correlacionan positivamente con el Maquiavelismo.

- Hi 3b: Las dos dimensiones de empatía se correlacionan negativamente con el Maquiavelismo.

Marco Teórico

Maquiavelismo

El concepto de Maquiavelismo se ha derivado de los escritos del autor italiano del siglo XVI, *Niccolo Machiavelli* (1469-1527) fue un diplomático florentino que visitó los tribunales de Europa y observó de primera mano el ascenso y caída de sus líderes. Escribió *El Príncipe* (Maquiavelo, 1966) publicado en 1532, es un libro de consejos sobre cómo adquirir y mantenerse en el poder. Maquiavelo presentó su opinión de las personas indignas de confianza, egoístas, malévolas, y abogó por que un gobernante deba mantener el poder de manera explotadora y engañosa. Según Maquiavelo un gobernante con una agenda clara debe estar abierto a todas y cada una de las tácticas efectivas, incluidas las estrategias manipuladoras interpersonales, como la adulación y la mentira. Durante la década de 1960, Richard Christie propuso que la tendencia a aceptar la cosmovisión de Maquiavelo era una variable de diferencia individual medible. Realizó un extenso programa de validación y construcción que culminó con la publicación de una monografía definitiva por Christie y Geis (Fher, Samson & Paulhus, 1992; Wilson. et al.,1996). Describen el Maquiavelismo como una actitud hacia el mundo y como un comportamiento que, no solamente es característico en líderes, no es igual a una personalidad autoritaria y no debe considerarse como un fenómeno meramente psicopatológico. Por el contrario, todas las personas pueden exhibir un cierto grado de pensamiento maquiavélico. Cada individuo está más o menos dispuesto a disimular y engañar a los demás bajo ciertas circunstancias (Bereczkei, 2017).

Christie (1970) advirtió que los consejos de Maquiavelo no solamente eran raros y altamente inmorales, sino que además eran completamente despreciables, desde la perspectiva de las normas éticas del cinturón de la Biblia. A diferencia de la mayoría de los teóricos del poder, Maquiavelo tenía una tendencia a especificar sus suposiciones subyacentes sobre la naturaleza del hombre. Posteriormente, su retrato de gobernante efectivo ha sido encarnado en la dimensión de la Personalidad Maquiavélica, introducido por Christie y Geis (1970) quienes desarrollaron no menos de cinco instrumentos, desde el *Mach I* al *Mach V*. La literatura utilizada por estos instrumentos fue revisada por Fher y colegas (1992) y más recientemente por Jones y Paulhus (2009). De las cinco versiones, el *Mach IV* es, con mucho, el más utilizado y esas dos revisiones en general apoyan su uso (Paulhus & Jones, 2015).

Inicialmente, utilizaron 71 ítems como el conjunto de elementos originales de la escala. Estos 71 ítems eran citas literales de las obras de Maquiavelo u oraciones que eran teóricamente congruentes con la filosofía política de Maquiavelo. Luego de administrar la escala en un formato *Likert* de 5 puntos a estudiantes universitarios. Christie y Geis (1970), seleccionaron 20 ítems basados en varios criterios. En principio, seleccionaron ítems que discriminaban significativamente entre los puntajes altos (individuos altamente maquiavélicos) y los puntajes bajos (individuos altamente anti - maquiavélicos). En segundo lugar, seleccionaron elementos que reflejaban una gran variedad de contenido. En tercer lugar, contrarrestaron la redacción, es decir, incluyeron un número igual de elementos que reflejaban actitudes maquiavélicas y elementos que reflejaban actitudes anti - maquiavélicas. Este proceso dio origen al *Mach IV*, una escala *Likert* de 20 ítems que se expresan como, cuasi hechos o recomendaciones. Como resultado, los ítems en sus escalas de personalidad capturan temas como la cosmovisión cínica, la falta de moralidad y la manipulación. Las personas que respaldan tales enunciados: (a) piensan de una manera fría, estratégica y pragmática; (b) tienen puntos de vista cínicos, misántropos y visiones negativas; (c) son emocionalmente desapegados e insensibles; (d) se encuentran motivados por el agente (e.g., dinero, poder, estatus) en lugar que por la comunidad (e.g., amor, familia, armonía); y (e) utilizan tácticas de duplicidad, explotación y manipulación para obtener sus propios beneficios (Christie & Geis, 1970; Ferh et al., 1992; Jones & Paulhus, 2009; Rauthmann, 2011; Rauthmann & Will, 2011; Wilson et al., 1996, 1998). Wilson y colaboradores (1996) definen el maquiavelismo como una estrategia de conducta social que implica manipular a otros para beneficio personal, a menudo contra el interés propio del otro.

Menos popular fue el *Mach V*, que se vio obstaculizado por la complejidad de su sistema de puntuación. A pesar de su popularidad, incluso el *Mach IV* ha sido objeto de críticas (por ejemplo, Dahling et al., 2009; Hunter, Gerbing y Boster, 1982). Sin embargo, en lugar de su validez predictiva, los debates se han centrado en la estructura de los factores (Paulhus & Jones, 2015). Estudios posteriores han encontrado inestabilidad temporal en la estructura de los factores (Panitz, 1989) e informaron que el *Mach IV* es una medida unidimensional o una medida con dos o incluso ocho factores (Monaghan, et al., 2016). Los problemas con las dimensiones han hecho que los investigadores intenten solucionar estas deficiencias de este instrumento ampliamente utilizado. Monaghan et al. (2016) desarrolló el *Two Dimensional Mach-IV (TDM)*, incluye 10 elementos del *Mach IV* y captura dos dimensiones del maquiavelismo: tácticas interpersonales y la cosmovisión. Esta estructura de dos factores se confirmó con dos muestras y se mantuvo constante. Rauthmann (2013) utilizó la Teoría de Respuesta al Ítem (TRI) para seleccionar los elementos del *Mach IV* que proporcionan mayor información. Este proceso de selección resultó en un instrumento de 5

ítems que fue etiquetado como *Trimmed-Mach*. En un estudio de grupos étnicos realizado por Kuo y Marsella (1977), compararon la estructura factorial de la escala *Mach IV* en muestras combinadas de estudiantes chinos y estadounidenses. Aunque algunos factores recibieron etiquetas similares, los elementos que se cargaron en los factores fueron bastantes diferentes para los dos grupos. La estructura factorial no resultó ser clara para ninguno de los dos grupos se reportó un soporte para una distinción entre tácticas de manipulación y visión cínica, sin embargo, no resultó raro que tácticas y visión cargaran en el mismo factor. Ahemed y Stewart (1981) analizaron la estructura factorial del *Mach IV* sus resultados apoyan la distinción entre tácticas y visiones, aunque los elementos redactados positiva y negativamente tienden a cargar en factores separados. Por otra parte, Martínez (1981) advirtió que si bien puede ser beneficioso distinguir entre tácticas y visiones, el puntaje total del *Mach IV* resulta más útil para comprender ciertos comportamientos

Fehr, Samsom y Paulhus (1992) describieron la motivación maquiavélica puramente instrumental y fríamente egoísta. En lugar de tener un conjunto único de objetivos, las personas con altos niveles de maquiavelismo, denominados como *Machs* (Christie & Geis, 1970), tenían motivos intrínsecos típicos (e.g., sexo, logros). De este modo, sin importar cuales fuesen sus motivos, los *Machs* los persiguen de manera engañosa. Esta concepción ha sido modificada con trabajos recientes en donde se les preguntó sobre sus motivaciones, los *Machs* altos dieron alta prioridad al dinero, el poder y la competencia (Stewart & Stewart, 2006) y una prioridad baja al desarrollo de la comunidad, el amor propio y las preocupaciones familiares (McHoskey, 1999). Este perfil motivacional no entra en conflicto con la visión original de los *Machs* puramente instrumentales, dado que la búsqueda del dinero y la búsqueda del poder tienden a maximizar los beneficios instrumentales a largo plazo (Jones & Paulhus, 2009). Los maquiavélicos se caracterizan por una actitud fría, reservada e indiferente. Se desprenden de los aspectos emocionales de las situaciones, no se preocupan por los sentimientos de los demás. Están orientados más a objetivos que a personas, enfocándose en sus propios intereses e ignorando los de los demás (Christie y Geis 1970; Hawley 2006). Christie y Geis (1970) distinguieron a los *machs* en *high machs* y *lows machs*, esto lo realizaron comparando a dos grupos de sujetos en cuanto a la duración media de la mirada mutua, el número de confesiones obtenidas por el experimentador y en la medida en que negaron o admitieron hacer trampa. Concluyeron que los *high machs* pueden controlar mejor su comportamiento en presencia de otro cuando les interesa hacerlo, sugieren que los puntajes más altos pueden ser capaces de resistir la influencia del otro.

Davies y Stones (2003) consideraron qué debido al éxito en la manipulación interpersonal, se supone que los maquiavélicos tienden a una inteligencia superior,

especialmente con respecto a la comprensión de las personas en redes sociales situacionales. Sin embargo, la falta de relación entre el maquiavelismo y el coeficiente intelectual se ha establecido claramente (Paulhus & Williams, 2002; Wilson, Cerca, & Miller, 1996). Otros investigadores han recurrido a posibles enlaces más específicos con las habilidades cognitivas, particularmente, la lectura de la mente e inteligencia emocional. Estudios realizados en donde se asocia el maquiavelismo con inteligencia emocional (EQ) han resultado ser negativos (Austin, Farrelly, Black & Moore, 2007). Es posible, argumentar que cualquier habilidad manipuladora que posean los maquiavélicos se deriva de una regulación de impulsos superior, en lugar de una habilidad cognitiva especial (Jones & Paulhus, 2009).

En lugar de preguntar directamente a los encuestados si manipulan a otros, el *Mach IV* plantea preguntas sobre la utilidad de varias tácticas. Entre otras ventajas, este enfoque indirecto para la medición se diseñó para reducir la respuesta socialmente deseable; de lo contrario, es una preocupación importante. Aparentemente resultaron ser exitosos, los altos puntajes del *Mach IV* ya que predicen quiénes si y quiénes no participarán en la manipulación interpersonal (Jones & Paulhus, 2009).

Se ha destacado la persuasión, la autorrevelación y el congraciarse con otros, como las tácticas de influencia más elegidas por los *machs* (Fher et al., 1992). Investigaciones más recientes han elaborado estas y otras tácticas. Por ejemplo, la noción de Falbo (1977) de que los *machs* utilizan estrategias de persuasión más indirectas fue apoyada por el hallazgo de Kumar y Beylein (1991) de que los *machs* están especialmente inclinados a utilizar la manipulación del pensamiento, el engaño y el congraciarse. También es más probable que los *machs* usen la amistad y las tácticas emocionales, posiblemente debido a su capacidad para mantenerse emocionalmente alejados de una situación (Grams & Rogers, 1990). Se sabe que los *high machs* utilizan la inducción de culpa para manipular a otros (Vangelisti, Daly y Rudnick, 1991). Entre sus formas de auto-presentación se encuentra la autopromoción perfeccionista, la no revelación de la imperfección y la no manifestación de la imperfección (Sherry et al., 2006). La autorrevelación selectiva se ha agregado a la lista de tácticas de influencia social para la manipulación (Liu, 2008), la tendencia se encontró solo entre las mujeres, lo que sugiere que ciertas estrategias de manipulación pueden ser específicas del sexo (Buss y Schmitt, 1993; Haselton, Buss, Oubaid y Angleitner, 2005; O'Connor y Simms, 1990). Los *machs* altos informaron que mentían con bastante frecuencia, especialmente cuando promovían su riqueza, estatus social y prestigio (Baughman et al. 2014). Sin embargo, no consideran que mentir sea una táctica obligatoria o inevitable, sino que lo ven como un medio necesario de ser utilizado en un mundo donde otros no son confiables (Geis & Moon 1981).

La investigación ha confirmado que los *machs* tienen una visión muy negativa de otras personas. Por ejemplo, suponen que otras personas son tramposas (Mudrack, 1993). Es probable que creen que otros se involucren en un comportamiento tan poco ético como fingir insatisfacción con el servicio recibido para obtener un reembolso (Wirtz & Kum, 2004). A su vez los *high machs* resultan ser más tolerantes con el comportamiento no ético en otros (Mudrack, 1993). Las creencias cínicas podrían llevar al uso de tácticas de manipulación como una forma de ataque preventivo. Como es de esperar, la tendencia a manipular puede requerir una racionalización en la forma de una cosmovisión cínica (Jones & Paulhus, 2009). Los maquiavélicos muestran habilidades mucho más pobres para sintonizarse con alegría, el dolor o la decepción de los que los rodean, se ha encontrado una fuerte correlación negativa entre el maquiavelismo y los puntajes de empatía, independientemente de la prueba específica para medir dicho constructo (Andrew, Cooke y Muncer 2008; Wai y Tiliopoulos 2012; Al Ain et al. 2013; Jonason y Krause 2013).

Comprender la perspectiva moral de los maquiavélicos sigue siendo un desafío. La inmoralidad, Christie (1970) la definió como uno de los tres elementos claves del maquiavelismo, en la subescala de moralidad del *Mach IV*, se comprenden solo dos ítems, uno que favorece la eutanasia y otro relacionado con el duelo insensible. Juntos, pueden indicar un pragmatismo distante con respecto a las decisiones cargadas de emociones. Los *Machs* se comportan de una manera menos ética, pero solo en circunstancias específicas (Fehr et al., 1992). Sin embargo, las investigaciones más recientes sugieren un conjunto más amplio de circunstancias. En comparación con los *lows machs*, los *high machs* reportan tener estándares éticos más bajos (Singhapakdi & Vitell, 1991), menos escrúpulos sobre el comportamiento no ético (Mudrack, 1995) y mayores intenciones de comportarse de forma no ética en el futuro (Bass, Barnett & Brown, 1999; Jones & Kavanagh, 1996). La perspectiva moral de los *machs* puede ser vista como inmoralidad o simplemente pragmatismo (Leary, Knight & Barnes, 1986). Un constructo de personalidad que comparte características con el maquiavelismo es el autocontrol o *self-monitoring* (Snyder, 1974). Ambos constructos implican manipulación social, el maquiavelismo además alberga rasgos más oscuros de las visiones cínicas del mundo y la amoralidad. Los maquiavélicos con bastante frecuencia provocan a otros, probando continuamente dónde están las líneas rojas en sus relaciones (Gunnthorsdottir et al. 2002). Cuando sienten debilidad o indulgencia de los demás, lanzan un ataque sin dudarlo. Están particularmente dispuestos a romper las normas éticas cuando esperan una ganancia material (Woodley & Allen 2014). En general, no les interesan las normas como equidad, la reciprocidad y la responsabilidad.

En la revisión de 1992 no se informó de ninguna investigación sobre la venganza o la traición. Nathanson y Paulhus (2006) informaron una serie de estudios de anécdotas de

venganzas anónimas. Aunque predice informes de venganza, el *Mach IV* se superpone considerablemente con las medidas de la psicopatía subclínica (McHoskey, Worzel y Szyarto, 1998; Paulhus y Williams, 2002). La asociación de los *machs* con la venganza se explica por la superposición del maquiavelismo con la psicopatía subclínica (Nathanson & Paulhus, 2006). Investigaciones han sugerido que los *machs* son especialmente propensos a traicionar a otros cuando no hay posibilidad de que la otra persona obtenga retribución (Gunnthorsdottir, McCabe, & Smith, 2002).

Se observó una pequeña correlación positiva entre el maquiavelismo y la hostilidad, pero se advirtió que hasta el momento había pocos estudios disponibles (Fher et al., 1992). Sin embargo, la idea de que los *machs* son especialmente hostiles es inconsistente con la construcción original. Christie y Geis (1970) enfatizaron el frío desapego de los *machs* en situaciones de conflicto. Puede resultar que los *machs*, al menos en informes anónimos, sean más directos al admitir sentimientos y comportamientos hostiles (Locke y Christensen, 2007; Marusic, Bratko & Zarevski, 1995; Wrightsman, 1991). Con respecto a la agresión, los datos nuevamente sugieren una pequeña correlación positiva con el maquiavelismo (Suman, Singh y Ashok, 2000; Watson y Morris, 1994), incluida la agresión verbal (Martin, Anderson & Thweatt, 1998). Gerentes maquiavélicos han reportado una mayor predisposición para usar el poder coercitivo (Corzine & Hozier, 2005). Sin embargo, los maquiavélicos deben distinguirse de los psicópatas, que encarnan un lado aún más oscuro de la naturaleza humana. Los maquiavélicos no son tan hostiles y agresivos, pero son más tácticos en sus relaciones (Jones & Paulhus, 2009).

El mal comportamiento maquiavélico está bien documentado en variedades no agresivas, a saber, el engaño, la mentira y la traición. Por el contrario, no hay evidencia de agresión manifiesta en los estudios conductuales de adultos maquiavélicos (Jones & Paulhus, 2009).

Recientemente tres variables de personalidad han sido superpuestas: maquiavelismo, narcisismo y psicopatía subclínica se han conocido como la Triada Oscura de Personalidad. La llaman así porque individuos con estos rasgos comparten una tendencia a ser insensibles, egoístas y malévolos en sus relaciones interpersonales (Paulhus & Williams, 2002). También se superpone la escala P del inventario PEN de Eysenck (Allsop et al., 1991), que resulta ser conceptualmente equivalente a la psicopatía subclínica (Williams & Paulhus, 2004). El maquiavelismo se encuentra relacionado con la psicopatía primaria. Los psicópatas primarios no solo son egoístas y malévolos, sino positivamente crueles y despiadados. No sienten remordimiento ni arrepentimiento. Por el

contrario los maquiavélicos son mucho más pacíficos, raramente emplean la violencia (Pailing, Boon, & Egan 2014).

Desde una perspectiva evolutiva Dawkins (1989) postula un sello distinto de la teoría evolutiva, la noción del “*gen egoísta*”. La selección natural del egoísmo naturalmente fomentaría personalidades maquiavélicas. En tiempos ancestrales, aquellos que explotaron las oportunidades de engañar, robar y manipular a otros para lograr sus objetivos habrían superado a aquellos que no lo hicieron. Esta ventaja ha sido mencionada en la literatura como inteligencia maquiavélica (Byrne & Whiten, 1988): El término se ha utilizado de manera intercambiable con términos como inteligencia social, política cotidiana, astucia social, inteligencia política, inteligencia práctica e inteligencia interpersonal, todo alude a habilidades cognitivas que involucran habilidad para adaptarse a complejidades sociales. Dichas habilidades, mejorarían el control de recursos como la vivienda, la comida y el sexo (Hawley, 2006). El término inteligencia maquiavélica implica que la manipulación hábil de otros confiere una ventaja evolutiva significativa.

Estado del Arte

Como base bibliográfica para la presente investigación se utilizaron repositorios de los sitios Redalyc, Researchgate, EBSCO, Scielo y Google Académico, a partir de referenciar palabras claves como *Mach IV*, Personalidad Maquiavélica y Maquiavelismo y sus equivalentes en inglés. Se realizó un recorte bibliográfico de investigaciones acordes a la variable estudiada correspondientes a los últimos 10 años.

Se ha encontrado que el maquiavelismo se correlaciona negativamente con la honestidad, la humildad, la amabilidad y la conciencia, y se correlaciona positivamente con la agresión, el comportamiento errático, problemas relacionados con el sexo, déficits socioemocionales, el bienestar deficiente, dificultades interpersonales, problemas de moralidad y las tácticas antisociales (Muris et al., 2017).

Corral y Calvete (2000) evaluaron una versión española del *Mach IV* y su relación con la escala de auto-control o *self-monitoring* (Snyder & Gangestad, 1986), la muestra se conformó por 346 estudiantes universitarios. Los resultados arrojaron que, para el *Mach IV*, el modelo más adecuado era una estructura de cuatro factores: Tácticas Interpersonales Positivas, Tácticas Interpersonales Negativas, Visión Positiva de la Naturaleza Humana y Visión Cínica de la Naturaleza Humana, si bien estos resultados difieren de la estructura factorial original, son congruentes con los aportes de otros autores. Asimismo, se encontraron relaciones significativas entre las tácticas interpersonales y una sub-escala de auto-observación (Corral & Calvete, 2000). Continuando con esta línea de investigación,

Kowalski y colegas (2017) estudiaron acerca de la Triada Oscura en relación con las diferencias individuales de las auto-presentación, la respuesta socialmente deseada y el auto-control. Para dicho estudio participaron 244 voluntarios, las puntuaciones indicaron que no se encontró una diferencia significativa entre hombres y mujeres, sin embargo, los hombres puntuaron significativamente más alto tanto como para maquiavelismo y psicopatía. Las mujeres obtuvieron puntuaciones significativamente más altas en la conveniencia social. Por otro lado, la edad no se correlacionó significativamente con el auto-control o la conveniencia social. El maquiavelismo ha correlacionado positivamente con el auto-control como se predijo, pero también tuvo una correlación negativa significativa con la conveniencia social.

Entre los diversos estudios para dar respuesta a la problemática de la estructura factorial del *Mach IV*, Rauthmann (2013) realizó una validación del instrumento en población Alemana (n = 528) utilizando la teoría de respuesta al ítem (TRI). Este proceso de selección resultó en un instrumento de 5 ítems que fue etiquetado como *Trimmed-Mach*. Esta medida concisa mostró una consistencia interna aceptable y asociaciones con criterios externos en gran medida similares al *Mach IV*. Los ítems con mayor carga fueron: 3, 6, 7, 14 y 19, se reportó una consistencia interna de $\alpha = .77$, las correlaciones entre ítem-total variaron entre .47 a .65.

En la actualidad se han estudiado tres rasgos socialmente aversivos – Maquiavelismo, Narcisismo y Psicopatía – como una constelación superpuesta conocida como la Tríada Oscura. Jones y Paulhus (2013), han desarrollado y validado *The Short Dark Triad (SD3)* por medio de cuatro estudios con una muestra en total de 1063 participante, en los mismos, examinaron la estructura, la confiabilidad y la validez de las subescalas. El estudio número tres se incluyó las ventajas estándar de la Tríada Oscura (*Mach IV* – SRP-NPI-I) en conjunto con las subescalas del SD3. El alfa total del *Mach IV* resultó excelente (.83), y el de las facetas se obtuvieron resultados aceptables: visión cínica (.66) y tácticas de manipulación (.68). En conclusión, cada subescala del SD3 correlacionó fuertemente y es comparable con todas las facetas de la escala. Por ejemplo, la correlación entre la subescala de maquiavelismo SD3 y las dos dimensiones del *Mach IV* no difirió.

Recientemente, Szabó y Jones (2019) se centraron en el estudio de como las diferencias de género moderan el maquiavelismo y la impulsividad, dentro de los instrumentos utilizados se encuentra el *Mach IV*. Seleccionaron la impulsividad debido a su relación central con el comportamiento a largo plazo y corto plazo (Whiteside y Lynam, 2001). En la Tríada Oscura, la psicopatía es la más relacionada con la impulsividad, tanto empírica como teóricamente. El narcisismo, por otro lado, está relacionado con la

impulsividad, pero no con los déficits en el control de los impulsos. Finalmente, en teoría, el maquiavelismo no debería tener relación con la impulsividad; empíricamente, sin embargo, este no es el caso (Miller et al., 2016). El maquiavelismo es un constructo definido por la precaución y el pensamiento estratégico. Sin embargo, investigaciones anteriores han revelado diferencias relacionadas con el género entre la Tríada Oscura, lo que puede explicar parcialmente los hallazgos mixtos. Con una muestra de 898 estudiantes, encontraron que el maquiavelismo entre los hombres se correlaciona positivamente con la planificación, mientras que el maquiavelismo en las mujeres se correlaciona negativamente con la planificación. Por lo tanto, parece que el maquiavelismo puede tener diferentes patrones de comportamiento según el género.

En un estudio realizado por DeShong y colegas (2017), se investigó las relaciones entre el maquiavelismo, el narcisismo y la psicopatía con las cinco facetas del modelo *The Big Five*. Los tres constructos la Triada Oscura se encuentran fuertemente correlacionados con todas las facetas de baja simpatía. Puntualmente, el maquiavelismo correlaciono negativamente con cuatro facetas específicas: la confianza, la franqueza, el altruismo (dominio de amabilidad) y la baja tenacidad (dominio de la conciencia).

Ali y Chamorro-Premuzic (2009) estudiaron, por primera vez, en una muestra no clínica masculina y femenina (n=297) el grado en que la psicopatía primaria, la psicopatía secundaria, el maquiavelismo, el género, la orientación socio-sexual y los componentes de la relación de intimidad, compromiso y pasión explican la varianza de la satisfacción en la vida. Los resultados correlacionales indicaron que, las mujeres se asociaron significativamente con niveles más bajos de psicopatía primaria, maquiavelismo y una orientación socio-sexual menos promiscua. El maquiavelismo, medido con la escala *Mach IV*, se encontró altamente correlacionado con la psicopatía primaria y moderadamente con la psicopatía secundaria. Varios investigadores han observado similitudes conceptuales entre el maquiavelismo y la psicopatía (por ejemplo, McHoskey et al., 1998; Mealey, 1995), pero la investigación indicia que aunque se superponen, son constructos distintos (Paulhus y Williams, 2002). Brewer y Abell (2014) investigó la influencia del maquiavelismo en tres áreas del comportamiento sexual (actividad sexual, motivaciones sexuales e infidelidad), con una muestra de 282 participantes. El estudio demostró que los hombres y mujeres con altos niveles de maquiavelismo a participar en el comportamiento sexual por razones físicas, logro de objetivos e inseguridad. En particular, los hombres y mujeres maquiavélicos respaldaron la reducción del estrés, la búsqueda de experiencia, los recursos, el estatus social, la venganza, las razones utilitarias, el aumento de la autoestima, el deber y/o presión y la protección de la pareja como motivaciones para el comportamiento sexual. En conjunto, estos hallazgos sugieren que el maquiavelismo influye en la voluntad de participar en el

comportamiento sexual para recibir recompensas específicas. Por ejemplo, con respecto a la reducción del estrés, los hombres y mujeres maquiavélicos se involucran en actividades sexuales para aliviar la ansiedad, etc., sin hacer referencia a las necesidades específicas de su pareja. En contraste, aquellos subfactores que indicaron una decisión más espontánea de participar en actividades sexuales como el placer o un enfoque en la conveniencia física de su pareja no fueron influenciados por el maquiavelismo.

Estudios anteriores han demostrado que el pensamiento y el comportamiento maquiavélico se caracterizan por actitudes frías, una tendencia a separarse de las características emocionales de una situación particular. Sin embargo, poco se sabe de lo que significa esta actitud de mente fría, y la presencia o ausencia de qué características pueden conducir el desapego emocional. Un estudio realizado por Szijarto y Bereczkei (2014), indicó que los maquiavélicos contrariamente a la concepción generalizada, muestran una mayor inestabilidad emocional: pueden experimentar fuertes emociones y perder su frialdad en diversas situaciones. También encontraron que los maquiavélicos no pueden expresar sus emociones tan sutil y precisamente como los demás. Argumentan que este es el déficit que puede crear mejor condición para engañar a otros, esto se debe a que si las personas maquiavélicas tienen dificultades para expresar sus propias emociones, pueden disimular fácilmente sus verdaderas intenciones de sus parejas. Christie y Geis (1970) llamaron esta característica *"the cool-syndrome"*.

Se ha demostrado que las personas que tienden a ser insensibles tienen una mayor probabilidad a ser interpersonalmente agresivas. Jones y Neria (2015), extendieron este hallazgo sobre los rasgos de la Triada Oscura como predictores de la agresión en diferentes circunstancias. En total participaron 325 adultos, los hallazgos con respecto a la hostilidad indicaron que la grandiosidad narcisista y la cosmovisión maquiavélica predicen una mayor hostilidad. En contraste, las tácticas maquiavélicas y la explotación narcisista se correlacionaron con la hostilidad. El maquiavelismo pareciera estar únicamente relacionado con la hostilidad, esto resultaría dada la visión cínica del mundo que define al maquiavelismo.

Metodología

Diseño

La presente investigación tiene un diseño de tipo no experimental, descriptivo-correlacional y de corte transversal.

Participantes

La selección de los participantes se realizó por medio de un muestreo intencional no probabilístico de conveniencia en una población de adultos que participaron de forma voluntaria.

El tamaño muestra del estudio se conformó por un total de 806 participantes entre 18 y 45 años ($ME=24,35$; $DE=6,47$) de ambos sexos [70% femenino ($N=562$) y 30% masculino ($N=244$)], todos ellos de nacionalidad argentina y residentes en el país.

Asimismo, se reportó que el 90,8% de los participantes de ambos sexos ($N=732$) son solteros, el 7,3% casado/a ($N=59$), el 0,4% viudo/a ($N=3$) y el 1,5% ($N=12$) manifestó ser separado/a.

Los criterios de inclusión fueron los siguientes:

- Edad entre 18 y 45 años.
- Nacionalidad argentina.
- Sexo Masculino y Femenino.
- Residir en Argentina.

Como criterios de exclusión se tomaron aquellos casos que:

- No respondieron el cuestionario en su totalidad.
- No aceptaron el consentimiento informado.
- Respondieron el cuestionario aleatoriamente.
- No cumplieron con los criterios de inclusión mencionados anteriormente.

Instrumentos

Se utilizaron tres escalas de medición y un cuestionario socio demográfico ad hoc.

Cuestionario socio demográfico ad hoc.: El cuestionario fue realizado con aspectos sociodemográficos que cumplió con criterios mencionados, se preguntó sobre la edad, el sexo, el estado civil, la nacionalidad y lugar de residencia.

Mach-IV (Christie & Geis, 1970): El *Mach IV* se encuentra compuesto por 20 ítems, 10 de los cuales indican lo inverso. Los ítems reflejan la forma de pensar y opiniones sobre las personas y cosas (Christie & Geis, 1970). Los participantes deberán responder su nivel de agrado en una escala de tipo *Likert* de 6 puntos: 1 = Muy en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Poco en desacuerdo; 4 = Poco de Acuerdo; 5 = De Acuerdo; 6 = Totalmente de acuerdo. Totalmente de acuerdo. Su alfa de Cronbach fluctúa entre .70 y .76. Consta de tres dimensiones, la subescala de Tácticas mide la voluntad de engañar y explotar a otros para beneficio personal se reporta un alfa de Cronbach entre .55, la subescala de Visión refiere al nivel identificación con una visión cínica del mundo con un alfa de Cronbach aceptable de .81 y la subescala de Moral refiere a la ignorancia de la moral, esta última escala ha reportado problemas de confiabilidad debido a que se compone por dos ítems únicamente, reportando una alfa de Cronbach fluctuante entre .22 y .50.

Para el presente estudio la escala *Mach IV* de Christie y Geis (1970) fue traducida a la inversa por expertos, y se comparó con la versión original para comprobar su equivalencia.

Aggression Questionnaire (AQ; Buss & Perry, 1992): Para determinar la validez convergente, se utilizó la versión adaptada al español por Sierra, Gutiérrez-Quintanilla y colaboradores (2006) en la adaptación fueron eliminados 2 ítems de la escala original, por lo que quedó compuesta por 27 ítems, presentando un alfa de Cronbach total de .89. El cuestionario de Agresión evalúa componentes de la agresividad en población general. La versión original se encuentra compuesta por 29 ítems codificados en una escala tipo *Likert* de cinco puntos, desde 1 (Completamente falso para mí) a 5 (Completamente verdadero para mí). Posee cuatro subescalas (agresión física, agresión verbal, ira y hostilidad), presenta una consistencia interna aceptable, entre .72 y .85, dependiendo de cada subescala.

Basic Empathy Scale (BES; Jolliffe & Farrington, 2006): Se utilizó la versión adaptada al español de Villandago y colaboradores (2016) para realizar los análisis de validez discriminante. La Escala de Empatía Básica es un instrumento que evalúa dos dimensiones fundamentales de la empatía: La empatía afectiva – capacidad para experimentar una respuesta emocional similar a la de otra persona – y la empatía cognitiva – permite comprender racionalmente las emociones de los otros. La escala cuenta con 20 ítems y utiliza un formato de respuesta de tipo *Likert* que va desde 1 (Muy en desacuerdo) a 5 (Muy de acuerdo). El análisis factorial confirmatorio arrojó que la adaptación de la escala al español posee la misma estructura bifactorial que la original ($CFI=.93$), permaneciendo, 9

ítems relacionados con la empatía cognitiva y 11 ítems relacionados con la empatía afectiva, asimismo su confiabilidad interna resultó ser satisfactoria con un alfa de Cronbach de .92.

Procedimiento de recolección de datos

La recolección de datos se realizó durante el 2019 entre los meses de Agosto y Septiembre, se confeccionó un documento por medio de “*Google Forms*”, en el cual se incluyó el consentimiento informado, allí se aclaró que la información es confidencial, anónima y utilizada para fines puramente académicos. Se utilizaron e-mails, redes sociales y WhatsApp como medios de invitación a los colaboradores para participar en dicha investigación, aclarando los requisitos que deben cumplir.

Análisis de datos

Para el análisis de datos, se efectuaron análisis descriptivos de los resultados obtenidos para confeccionar los resultados obtenidos en el sociodemográfico. Para el objetivo. Para el análisis de estimación y contraste se seleccionó un extracto de la muestra de ($N=300$) y se realizó un análisis Factorial Exploratorio en el SPSS versión 23, en este primer análisis se puede establecer cómo se relacionan los ítems con la o las variables latentes. En relación a los resultados obtenidos en el análisis Factorial Exploratorio, se procedió a realizar un análisis Factorial Confirmatorio con el extracto restante de la muestra ($N=506$), con el programa IBM AMOS Graphics versión 21. Para determinar la validez del constructo, se realizaron los análisis de validez convergente y discriminante en el SPSS versión 23.

Resultados

A partir del procesamiento de datos se obtuvieron los siguientes resultados, ordenados en función de los objetivos planteados.

El objetivo número uno plantea analizar la estructura factorial de la escala *Mach IV*, se realizó un análisis Factorial Exploratorio sobre los 20 ítems utilizando el método de extracción de máxima verosimilitud, solicitando autovalores mayores a .30 con el método de rotación ortogonal Varimax ($N=300$). Se evaluaron los resultados obtenidos del Coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin y el Test de esfericidad de Bartlett para confirmar la interrelación entre los ítems.

El índice de adecuación muestral del Coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin ($KMO=.754$) y el Test de esfericidad de Bartlett ($\chi^2=2083,079$; $p < .000$), permiten corroborar la aplicación del análisis Factorial Exploratorio con resultados satisfactorios. En la tabla 1 se presentan los resultados del análisis llevado a cabo, se observa que la estructura factorial de la escala *Mach IV* resulta ser unifactorial.

Tabla 1. Análisis Factorial de la Escala Mach IV (rotación Varimax)

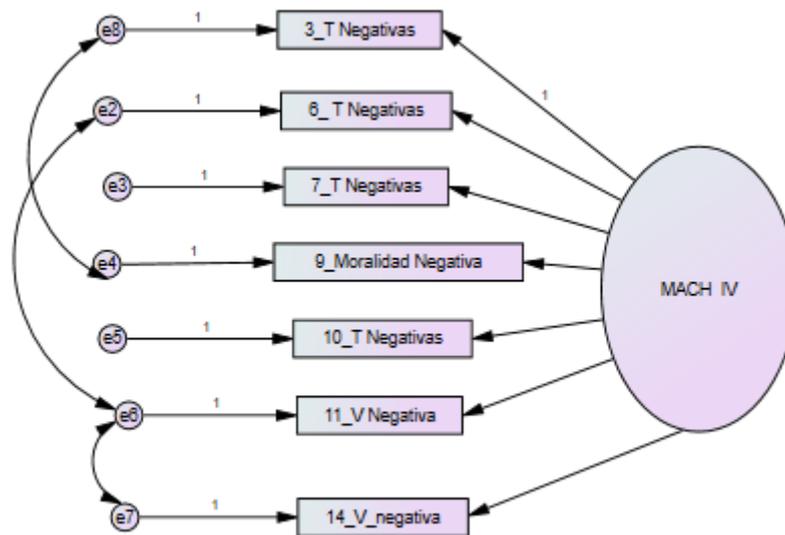
Ítems	Factor
	1
3 - Una persona debe tomar acción solamente cuando está segura que es lo moralmente correcto	.394
6 - La honestidad es la mejor elección en todos los casos	.583
7 - No hay ninguna razón para mentirle a alguien	.685
9 - Después de todo es mejor ser humilde y honesto, que importante y deshonesto	.488
10 - Cuando le pedís a alguien que haga algo por vos es mejor darle las razones reales, en lugar de inventar razones	.436
11 - La mayoría de las personas que triunfan en el mundo, llevan una vida moralmente buena	.325
14 - La mayoría de los hombres y mujeres son valientes	.362

Para explicar el ajuste del modelo resultante del Análisis Factorial Exploratorio se efectuó un Análisis Factorial Confirmatorio, correspondiente al objetivo número dos, para ellos los datos se analizaron con el método de máxima verosimilitud. Para determinar si el

ajuste del modelo era el adecuado, se tuvieron en cuenta el estadístico Chi-cuadrado y el error cuadrático medio de aproximación (RMSEA) como índices absolutos de ajuste, además, se contempló el índice comparativo de ajuste (CFI) y el índice de Tucker-Lewis (TLI) como medidas de ajuste incremental.

El modelo unifactorial expuesto índico, un ajuste apropiado ($CFI = .990$; $TLI = .981$) con valores favorables, el valor de Chi-cuadrado ($\chi^2 = 17,645$; $gl = 11$; $p = .090$). Asimismo, el error cuadrático medio de aproximación ($RMSEA = .027$) siendo un buen ajuste el modelo propuesto.

Tabla 2 Modelo unifactorial de la escala Mach IV



Como resultado del procesamiento de datos, la estructura unifactorial del *Mach IV* indicó una consistencia interna ($\alpha = .662$; $N = 806$).

En el objetivo número tres se planteó explorar la validez de dicho constructo. Se utilizó el estadístico de correlación de Pearson para determinar la validez convergente, que explica una fuerte correlación del instrumento con otros test que mide el mismo aspecto. Se utilizaron los puntajes totales de la escala *Mach IV* y la escala de Agresión (AQ).

En la tabla número 2, se observa que la dimensión Maquiavelismo mantuvo una correlación positiva estadísticamente significativa de magnitud débil con tres de las cuatro dimensiones que posee la escala de Agresión (AQ), siendo para la dimensión agresión física ($r = .160$; $p < .01$), para agresión verbal ($r = .121$; $p < .01$) y para la hostilidad ($r = .130$; $p < .01$), contrariamente, para la dimensión de ira no se hallaron correlaciones significativas ($r = -.006$). Asimismo, se utilizaron los puntajes totales de la escala de Empatía Básica para determinar la validez discriminante con el puntaje total del *Mach IV*.

Como resultados, las dos dimensiones de la escala de Empatía Básica correlacionaron significativamente de manera negativa débil con la dimensión de Maquiavelismo. Se obtuvo para empatía afectiva ($r = -.201$; $p < 0.01$) y para la dimensión empatía cognitiva ($r = -.243$; $p < 0.01$).

Tabla 3 Correlación de Pearson entre el puntaje total del Mach IV y los puntajes totales de la escala de Agresión y la escala de Empatía Básica

<i>N</i> =806 Escala	Factor Maquiavelismo
BES Empatía Afectiva	-,201**
BES Empatía Cognitiva	-,243**
Agresión Física	,160**
Agresión Verbal	,121**
Agresión Hostilidad	,130**
Agresión Ira	-,006

* $p < .05$

** $p < .01$

Discusión

El objetivo del presente estudio consistió en estudiar las propiedades psicométricas de la Escala *Mach IV* de Christie y Geis (1970) en una muestra de población Argentina. Si bien la escala ha sido utilizada en más de 2000 estudios, varios investigadores han intentado determinar una solución alternativa para la situación de que no existe una teoría única que prescriba una estructura factorial clara del maquiavelismo. En la actualidad existe un solo estudio sobre el *Mach IV* en habla hispana realizado en España, por lo tanto, la presente investigación resulta ser la primera evaluación psicométrica en América latina. Para llevarlo a cabo, se obtuvo una muestra de 806 participantes de ambos sexos entre 18 y 45 años residentes en la República Argentina.

El primer objetivo consistió en analizar la estructura factorial del instrumento, el análisis factorial exploratorio y confirmatorio indicaron que el *Mach IV* posee una estructura unifactorial, teniendo como único factor el "Maquiavelismo". El mismo quedó conformado por 7 ítems (todos corresponden a ítems inversos) con una carga factorial por encima de .30 siendo los ítems 3, 11 y 14 los de cargas más bajas, la carga más baja que se reportó fue la del ítem 11 con .325. El análisis Factorial Confirmatorio obtuvo un ajuste adecuado, los valores del CFI y TLI estuvieron por encima de .90, el χ^2 resultó ser significativo y el valor del RMSEA fue por debajo de .10.

Los resultados difieren de la versión original del *Mach IV*, ya que el modelo posee una estructura trifactorial, sin embargo los resultados coinciden con los aportes por otros autores a la resolución de la problemática de la estructura factorial. Asimismo, el modelo de un solo factor muestra un buen ajuste estructural en población Argentina. Este resultado coincide con lo dicho por Fehr y colegas (1992), se sugirió que la puntuación total puede ser más útil para predecir ciertos comportamientos, lo que favorece una posición unidimensional. En un contexto de aplicación, muchos diseños de investigación requieren escalas cortas, por lo tanto, es posible construir una escala más corta que funcione de manera más efectiva posible pero de manera más eficiente. Otra posible explicación a estos resultados, radica en las diferencias socio-culturales y el acceso al conocimiento de dicho constructo, es posible pensar que en Argentina al ser un país en vías de desarrollo, en contraste a países desarrollados, el nivel de comprensión ante ciertos ítems del *Mach IV* implica que no sean diferenciados como diferentes dimensiones del Maquiavelismo, sino que se superponen entre sí las tres dimensiones, otros estudios han reportado el mismo problema en la discriminación de las dimensiones, por ejemplo, Kuo y Marsella (1977) aplicaron el *Mach IV* en dos grupos poblacionales, uno de estudiantes chinos y otros de estudiantes estadounidenses, los elementos que se cargaron en los factores fue diferente

para cada grupo, esto respalda las diferencias socio-culturales. Si bien el Maquiavelismo es, en teoría, probablemente es mejor visto como un constructo multidimensional, generalmente se trata como un constructo unidimensional (Rauthmann, 2013; Rauthmann & Will, 2011). Ya Panitz (1989) declaró que el problema del Maquiavelismo no es si resulta ser un constructo multidimensional o unidimensional, sino si el constructo es medible utilizando la escala *Mach IV*. En cualquier caso, dada la controversia teórica y empírica en torno a la estructura factorial del Maquiavelismo, los constructos unidimensionales proporcionan una validez mejorada y mayor utilidad (Smith, McCarthy y Zapski, 2009), las costumbres generalizadas de reportar el Maquiavelismo solamente como un puntaje total del *Mach IV*, y la necesidad general de escalas cortas y eficientes pero efectivas, el *Mach* unidimensional puede resultar útil para investigadores y profesionales. En la presente escala los ítems que presentaron carga significativa son aquellos que deben invertirse, o sea los que indican un nivel bajo de Maquiavelismo. Esto se puede explicar por la tendencia a la respuesta social deseable, asimismo, coincide con la literatura que expresa que los Maquiavélicos son menos impulsivos en situaciones en donde son evaluados, se ha demostrado que los *high machs* tienen mayor éxito mintiendo que los *lows machs* (Jones & Paulhus, 2009).

Se halló una consistencia interna cercana a .70 ($\alpha = 0.66$). Dicho resultado repercute de manera negativa a la fiabilidad de la escala, sin embargo, esto coincide con varios autores que han reportado problemas con la confiabilidad de la escala debido a su estructura factorial. Panitz (1989) fue quien descubrió que era difícil identificar una estructura factorial clara. Asimismo, varios investigadores han encontrado diferentes soluciones factoriales para la escala: Christie y Lehman (1970) y Kuo y Marsella (1970) concluyeron que la escala es unidimensional; Corral y Calvete (2000) y Hunter, Gerbing y Boster (1982) reportaron cuatro dimensiones; y Ahmed y Stewart (1981) encontraron cinco. Además, el análisis factorial exploratorio devolvió 7 ítems, siendo que la versión original posee 20 ítems, Loewenthal (2001) menciona que es aceptable un puntaje menor .70 (alrededor de .60) para escalas que tienen escasos números de ítems. La presente adaptación se encuentra más cercana a coincidir con la realizada por Rauthmann (2013), el cual realizó la validación del instrumento en población Alemana utilizando la Teoría de Respuesta al Ítem (TRI), resultó un instrumento de 5 ítems (3, 6, 7, 14 y 19) con una consistencia interna aceptable (.77).

Con respecto a la validez convergente del instrumento, se hallaron asociaciones significativas de magnitud débil con tres dimensiones de la escala de Agresión (AQ), estos resultados aportan evidencia de asociación entre la agresión y la dimensión Maquiavelismo. Ya en la revisión de 1992 se había observado una pequeña correlación positiva entre el Maquiavelismo y la hostilidad. Asimismo, esto coincide de manera parcial con el estudio de Jones y Neria (2015), donde reportaron que el maquiavelismo correlaciona de manera

positiva (pero no significativa) con la dimensión de hostilidad del cuestionario de Agresión ($r = .290$; $p < 0.05$). Otro estudio realizado por Abell y Brewer (2014), reportaron que el maquiavelismo predijo significativamente la agresión en Facebook ($r = .250$; $p < .01$) para las mujeres ($N=189$), pero no para los hombres ($N= 54$). Se reportó un asociación entre el Maquiavelismo y la dimensión de agresión verbal ($r = .121$; $p < .01$), este resultado se apoya en lo reportado por Martin, Anderson y Thweatt (1998) en su estudio titulado “*Aggressive communication traits and their relationships with the cognitive flexibility scale and the communication flexibility scale*”.

Los resultados de la validez discriminante, indicaron asociaciones significativas de manera negativa con las dos dimensiones de empatía afectiva ($r = -.201$; $p < .01$) y cognitiva ($r = -.243$; $p < .01$). Esto coincide con la bibliografía desplegada en la presente investigación, relacionada con la falta de empatía. Los maquiavélicos no pueden empatizar emocionalmente con los demás. Numerosos estudios han demostrado que, en contraste, con otras personas, los maquiavélicos muestran habilidades muchos más pobres para sintonizar con la alegría, el dolor o la desilusión de los que los rodean. Se encontró una fuerte correlación negativa entre el maquiavelismo y los puntajes de empatía (Andrew, Cooke y Muncer 2008; Wai y Tiliopoulos 2012; Al Ain et al.2013; Jonason y Krause 2013). Un estudio realizado por Jonason y colegas (2014), se investigó acerca de la elección de carrera y los intereses profesionales en empleados estadounidenses de 18 a 72 años, se reportó que aquellos con altos niveles de maquiavelismo tenían menos probabilidad de elegir trabajos en el sector social (enseñar a leer a los niños) y aquellos que requieren un actitud de cuidado (cuidar a personas enfermas). Esto coincide con la literatura recorrida por Christie y Geis (1970), los maquiavélicos consideran que el género humano es básicamente débil y falible y susceptible para que uno pueda aprovecharse de los demás en beneficio propio.

En relación a las posibles implicaciones de esta investigación es necesario señalar que a pesar de que Argentina resulta un país en vías de desarrollo y de una tradición cultural diferente, como lo es en Estados Unidos o en Europa, estos hallazgos sugerirían que la presente muestra de este instrumento presentaría evidencia de bondad psicométrica. Teniendo en cuenta esto, se pueden realizar medidas de intervención en un contexto de aplicación laboral, social o en el ámbito escolar para detectar personas con este tipo de personalidad, que tienden a ser perjudiciales para terceros. En términos psicométricos, esta versión Argentina del *Mach IV* es bastante formidable y logra capturar la esencia de la escala original, en términos de validez de constructo y criterio. Los siete ítems muestran una consistencia interna favorable y miden de manera más económica lo que mide el *Mach IV*

Limitaciones y futuras líneas de aplicación

El estudio llevado a cabo presenta una serie de limitaciones que resulta conveniente mencionar. En principio, la muestra fue seleccionada de manera conveniente y tomada con un autoinforme, esta forma de recolección de datos suele producir fallas, como por ejemplo la subjetividad de la persona, ya que puede intervenir su situación emocional y personal del momento. Asimismo, el autoinforme contiene los siguientes sesgos: falta de honestidad, marcar alternativas socialmente deseables, esto es evidente en una escala como el *Mach IV*, ya que sus ítems representan situaciones que no están bien vistas socialmente, por lo tanto, es esperable que se haya omitido cierta información en las respuestas.

Este tipo de estudio es de corte transversal, lo que impide analizar la confiabilidad con el método *test-retest*, el cual asegura la estabilidad de la escala a lo largo del tiempo. Por otro lado, el problema de la delimitación de la estructura factorial del *Mach IV* significó una clara limitación. Sin embargo, en ausencia de una teoría clara acerca del Maquiavelismo (Fehr et al., 1992; Wilson et al., 1996), es posible considerar que una versión recortada del *Mach-IV* es lo más preciso hasta el momento. Rauthmann (2013), propone mejorar el *Mach IV* otorgándole una perspectiva más personal y directa a los ítems, como por ejemplo: “Creo lo peor de las personas”; “Desconfío de los demás” o “Utilizo a las personas como un medio para un fin”. Tales ítems pueden aumentar la validez predictiva, ya que las descripciones pueden ser más indicativas del comportamiento real que las situaciones abstractas e impersonales que propone el *Mach IV*.

Se recomienda examinar la problemática planteando una diferencia por sexo, a fin de poder generalizar resultados. Siguiendo una perspectiva evolutiva, sería pertinente, poner a prueba el instrumento en población infantil con fin de identificar la adecuación del instrumento en este segmento de la población y contrastarlo con lo reportado en la bibliografía. Comprender el Maquiavelismo desde los primeros años de vida, permitiría comprender cómo es que los Maquiavélicos se desenvuelven tan bien en la vida social, la misma se respaldaría en la hipótesis de la inteligencia maquiavélica (Byrne y Whiten 1988), supone que el engaño y la explotación exitosa de los rivales ejercen una presión selectiva sobre el desarrollo de una inteligencia social cada vez más compleja. En otras palabras, las habilidades intelectuales de los primates - y especialmente los humanos - evolucionaron porque durante mucho tiempo la manipulación exitosa mejoró las posibilidades de supervivencia y reproducción del engañador. La manipulación exitosa, a su vez, requería habilidades mentales cada vez más sofisticadas. De esta manera, las estrategias maquiavélicas, las capacidades intelectuales mejoradas y el mayor éxito reproductivo se facilitaron mutuamente en un ciclo de retroalimentación positiva (Berezkei, 2017).

Además, futuros estudios examinar esta problemática con una muestra más de mayor tamaño y seleccionada al azar en distintas provincias de la República Argentina y determinar si se mantiene invariancia de medición a través de distintas provincias. Se recomienda realizar estudios de tipo longitudinal, para determinar la estabilidad del constructo Maquiavelismo en población Argentina, ya que con los resultados obtenidos y las diferencias con la escala original, es posible pensar, que dicho constructo se ve influenciado por el contexto socio-cultural.

Conclusiones

El presente trabajo fue llevado a cabo con el objetivo de evaluar las propiedades psicométricas de la Escala *Mach IV* de Christie y Geis (1970) en población Argentina. Se contó con la participación de 806 personas entre 18 y 45 años. Como producto del análisis llevado a cabo, se obtuvo la primera escala de personalidad maquiavélica en español en población Argentina, la misma, resulta ser válida, confiable y apropiada para medir el constructo Maquiavelismo en adultos de Argentina.

El mundo abunda de estafadores e impostores, muchos de ellos pueden inscribirse dentro de las características maquiavélicas. Tales individuos no respetan los principios morales, engañan a sus semejantes y se aprovechan de la fragilidad y credulidad de los demás, es posible pensar que utilizan su talento para el mal. En el presente estudio se demostró la relevancia de estudiar dicho constructo.

Se considera necesario integrar estos resultados a la experiencia de la psicología social, personalidad, cognitiva y evolutiva. Para entender cuáles serían los motivos y las causas que impulsan a estos individuos a comportarse de esta manera.

Referencias

- Abell, L., & Brewer, G. (2014). Machiavellianism, self-monitoring, self-promotion and relational aggression on Facebook. *Computers in Human Behavior*, 36, 258-262.
- Ahmed, S. M. S., & Stewart, R. A. C. (1981). Factor analysis of the Machiavellian Scale. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 9(1), 113-115.
- Ahmed, S. M. S., & Stewart, R. A. C. (1981). Factor analysis of the Machiavellian scales. *Social Behavior and Personality*, 9, 113-115.
- Al Ain, S. , Carr, A. , Fantini-Hauwel, C. , Baudouin, J. , & Besche-Richard, C. (2013). What is the emotional core of the multidimensional Machiavellian personality trait? *Frontiers in Psychology*, 4, 454. DOI: 10.3389/fpsyg.2013.00454
- Ali, F., & Chamorro-Premuzic, T. (2010). The dark side of love and life satisfaction: Associations with intimate relationships, psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 48(2), 228-233.
- Allsopp, J., Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. (1991). *Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion*. *Personality and Individual Differences*, 12, 29-41.
- Andrew, J. , Cooke, M. , & Muncer, S. J. (2008). The relationship between empathy and Machiavellianism: An alternative to empathizing-systemizing theory. *Personality and Individual Differences*, 44, 1203-1211.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). *Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side?* *Personality and Individual Differences*, 43, 179-189.
- Bass, K., Barnett, T., & Brown, G. (1999). *Individual difference variables, ethical judgments, and ethical behavioral intentions*. *Business Ethics Quarterly*, 9, 183-205.
- Baughman, H. M., Jonason, P. K., Lyons, M., & Vernon, P. A. (2014). Liar liar pants on fire: Cheater strategies linked to the Dark Triad. *Personality and Individual Differences* , 71 , 35-38.
- Bereczkei, T. (2017). *Machiavellianism: The psychology of manipulation*. Routledge.

- Brewer, G. & Abell, L. (2014) *Machiavellianism and sexual behavior: Motivations, deception and infidelity* *Personality and Individual Differences*, ISSN: 0191-8869, Vol: 74, Page: 186-191
- Brewer, G. & Abell, L. (2014) *Machiavellianism, self-monitoring, self promotion and relational aggression on Facebook* *Computers in Human Behavior* 36 258–262
- Byrne, R., & Whiten, A. (Eds.). (1988). *Machiavellian intelligence: Social expertise and the evolution of intellect in monkeys, apes, and humans*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204-232.
- Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Christie, R., & Lehman, S. (1970). The structure of Machiavellian orientations. In R. Christie & F. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 359-387). New York: Academic Press.
- Corzine, J. B., & Hozier, G. C. (2005). Exploratory study of Machiavellianism and bases of social power in bankers. *Psychological Reports*, 97, 356-362.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). *Four ways five factors are basic*. *Personality and Individual Differences*, 13, 653-665.
- Corral, S., & Calvete, E. (2000). Machiavellianism: Dimensionality of the Mach IV and its Relation to Self-Monitoring in a Spanish Sample. *The Spanish Journal of Psychology*, 3, 3-13. doi:10.1017/S1138741600005497
- Davies, M., & Stone, T. (2003). *Synthesis: Psychological understanding and social skills*. In B. Repacholi & V. Slaughter (Eds.), *Individual differences in theory of mind* (pp. 305-353). New York: Psychology Press.
- Dawkins, R. (1989). *The selfish gene* (2nd ed.). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new Machiavellianism scale. *Journal of Management*, 35, 219257
- DeShong, H. L., Helle, A. C., Lengel, G. J., Meyer, N., & Mullins-Sweatt, S. N. (2017). Facets of the dark triad: Utilizing the five-factor model to describe Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, 105, 218-223.

- Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (1992). *The construct of Machiavellianism: Twenty years later*. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment* (Vol. 9, pp. 77-116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Geis, F. L., & Moon, H. (1981). Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 766–775.
- Grove (Eds.), *Thinking clearly about psychology. Essays in honor of Paul E. Meehl: Vol. 2. Personality and psychopathology* (pp. 89-113). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 28,49-66.
- Gurtman, M. B. (1991). *Evaluating the interpersonalness of personality scales*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 670-677.
- Gurtman, M. B. (1992). *Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 989-1002.
- Haselton, M. G., Buss, D. M., Oubaid, V., & Angleitner, A. (2005). Sex, lies, and strategic interference: The psychology of deception between the sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 3-23.
- Hawley, P. H. (2006). *Evolution and personality: A new look at Machiavellianism*. In D. Mroczek & T. Little (Eds.), *Handbook of personality development* (pp. 147-161). Mahwah, NJ: Erlbaum
- Hilary L. DeShong, Ashley C. Helle, Gregory J. Lengel, Neil Meyer, Stephanie N. Mullins-Sweatt (2017) *Facets of the Dark Triad: Utilizing the Five-Factor Model to describe Machiavellianism Personality and Individual Differences* 105 (2017) 218–223
- Hunter, J. E., Gerbing, D. W., & Boster, F. J. (1982). Machiavellian beliefs and personality: Construct invalidity of the Machiavellianism dimension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1293-1305
- Jakobwitz, S., & Egan, V. (2006). *The dark triad and normal personality traits*. *Personality and Individual Differences*, 40, 331-339.
- Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2010). *The Dirty Dozen: A concise measure of the Dark Triad*. *Psychological Assessment*, 22, 420–432.

- Jonason, P. K. , & Webster, G. D. (2012). A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Personality and Individual Differences*, 52,
- Jonason, P. K., Lyons, M. & Bethell, E. (2014). The making of Darth Vader: Parent–child care and the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 67: 30-34.
- Jones, G. E., & Kavanagh, M. J. (1996). *An experimental examination of the effects of individual and situational factors on unethical behavioral intentions in the workplace. Journal of Business Ethics*, 15, 511-523.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 93-108). New York, NY, US: Guilford Press.
- 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.
- Jones, D. N., & Neria, A. L. (2015). The Dark Triad and dispositional aggression. *Personality and Individual Differences*, 86, 360-364
- Kumar, K., & Beyerlein, M. (1991). Construction and validation of an instrument measuring ingratiation behaviors in organizational settings. *Journal of Applied Psychology*, 76, 619-627.
- Kowalski, C. M., Rogoza, R., Vernon, P. A., & Schermer, J. A. (2018). The Dark Triad and the self-presentation variables of socially desirable responding and self-monitoring. *Personality and Individual Differences*, 120, 234-237
- Kuo, H. K., & Marsella, A. J. (1970). The meaning and measurement of Machiavellianism in Chinese and American college students. *Journal of Social Psychology*, 101, 165-173.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). *Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. Personality and Individual Differences*, 38, 1571-1582
- Leary, M. R., Knight, P. D., & Barnes, B. D. (1986). *Ethical ideologies of the Machiavellian. Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 75-80.
- Liu, C. C. (2008). *The relationship between Machiavellianism and knowledge-sharing willingness. Journal of Business Psychology*, 22, 233-240.

- Locke, K. D., & Christensen, L. (2007). *Re-construing the relational-interdependent self-construal and its relationship with self-consistency*. *Journal of Research in Personality*, 41, 389-402.
- Loewenthal, K. M. (2001). *An introduction to psychological tests and scales* (2da ed.). Londres: Psychology Press.
- Martin, M. W., Anderson, C. M., & Thweatt, K. S. (1998). Aggressive communication traits and their relationships with the cognitive flexibility scale and the communication flexibility scale. *Journal of Social Behavior and Personality*, 13, 531-540.
- Martinez, D. C. (1981). Group composition and Machiavellianism. *Psychological Reports*, 49, 783-793.
- Marusic, I., Bratko, D., & Zarevski, P. (1995). Selfreliance and some personality traits: Sex differences. *Personality and Individual Differences*, 19, 941-943.
- Monaghan, C., Bizumic, B., & Sellbom, M. (2016). The role of Machiavellian views and tactics in psychopathology. *Personality and Individual Differences*, 94, 72–81.
- Mudrack, P. E., & Mason, E. S. (1995). *More on acceptability of workplace behaviors of a dubious ethical nature*. *Psychological Reports*, 76, 639-648.
- Nathanson, C., & Paulhus, D. L. (2006, June). *Beyond forgiveness: Dissecting the sequence of reactions to interpersonal transgressions*. Poster presented at the meeting of the Association for Psychological Science, New York.
- O'Boyle, E. H., Forsyth, D., Banks, G. C. & Story, P. A. (2013). A meta-analytic review of the Dark Triad–intelligence connection. *Journal of Research in Personality*, 47 (6): 789-794.
- O'Connor, E. M., & Simms, C. M. (1990). Selfrevelation as manipulation: The effects of sex and Machiavellianism on self-disclosure. *Social Behavior and Personality*, 18, 95-100.
- Pailing, A., Boon, J., & Egan, V. (2014). Personality, the Dark Triad, and violence. *Personality and Individual Differences*, 67, 81–86.
- Panitz, E. (1989). Psychometric investigation of the Mach IV scale measuring Machiavellianism. *Psychological Reports*, 64, 963–968.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). *The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy*. *Journal of Research in Personality*, 36,556-563.

- Paulhus, D. L., & Jones, D. N. (2015). Measuring dark personalities via questionnaire. In G. J. Boyle, D. H. Saklofske & G. Matthews (Eds.), *Measures of personality and social psychological constructs* (pp. 562-594). San Diego, CA: Academic Press.
- Rauthmann, J. F. (2013). Investigating the MACH-IV with item response theory and proposing the Trimmed MACH*. *Journal of Personality Assessment*, 95, 388–397.
- Singhapakdi, A., & Vitell, S. J. (1991). Selected factors influencing marketers' deontological norms. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 19, 37-42.
- Smith, G. T., McCarthy, D. M., & Zapski, T. C. (2009). On the value of homogeneous constructs for construct validation, theory testing, and the description of psychopathology. *Psychological assessment*, 21(3), 272.
- Sherry, S. B., Hewitt, P. L., Besser, A., Flett, G. L., & Klein, C. (2006). Machiavellianism, trait perfectionism, and perfectionistic self presentation. *Personality and Individual Differences*, 40, 829-839.
- Snyder, M. (1974). *Self-monitoring of expressive behavior*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Suman, B. J., Singh, S., & Ashok, K. (2000). Machiavellians: Their manifest need patterns. *PsychoLingua*, 30, 21-24.
- Szabó, E., & Jones, D. N. (2019). Gender differences moderate Machiavellianism and impulsivity: Implications for Dark Triad research. *Personality and Individual Differences*, 141, 160-165.
- Szijarto, L., & Bereczkei, T. (2015). The Machiavellians' "Cool Syndrome": They experience intensive feelings but have difficulties in expressing their emotions. *Current Psychology*, 34(2), 363-375.
- Wai, M. , & Tiliopoulos, N. (2012). The affective and cognitive empathic nature of the Dark Triad personality. *Personality and Individual Differences*, 52, 794-799.
- Watson, P. J., & Morris, R. J. (1994). Communal orientation and individualism: Factors and correlations with values, social adjustment, and self-esteem. *Journal of Psychology*, 128, 289-297.
- Wiggins, J. S. (1991). *Agency and communion as conceptual coordinates for the understanding and measurement of interpersonal behavior*. In D. Cicchetti & W. M.

- Wiggins, J. S., & Broughton, R. (1991). *A geometric taxonomy of personality scales*. *European Journal of Personality*, 5, 343-365.
- Wilson D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1996). *Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures*. *Psychological Bulletin*, 119, 285-299.
- Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). *Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies*. *Evolution and Human Behavior*, 19, 203-212.
- Wirtz, J., & Kum, D. (2004). Consumer cheating on service guarantees. *Journal of the academy of Marketing Science*, 32, 159-175.
- Woodley, H. J. & Allen, N. J. (2014). The dark side of equity sensitivity. *Personality and Individual Differences*, 67: 103-108.

Anexos

Instrumentos

Consentimiento informado

En el presente estudio se le pedirá contestar una serie de preguntas, las cuales requieren alrededor de 15 minutos para su finalización. Su participación es estrictamente voluntaria y anónima. Toda la información es completamente confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de la presente investigación. Desde ya agradezco su participación.

IMPORTANTE: Es requisito excluyente que usted tenga entre 18 y 45 años, y sea de nacionalidad argentina.

Acepto y cumplo con los requisitos mencionados

Si

Cuestionario Sociodemográfico

Sexo:

Femenino

Masculino

Edad:

Estado civil:

Soltero/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Mach IV (Christie & Geis, 1970)

Versión para población Argentina

Responda sinceramente indicando en qué grado está de acuerdo con las siguientes afirmaciones. 1 = Muy en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Poco en desacuerdo; 4= Poco de acuerdo 5 = De acuerdo; 6 = Totalmente de acuerdo

1 - Nunca digas a la gente la razón real de por qué haces las cosas a menos que sea beneficioso hacerlo

2 - La mejor forma de manejar a la gente es diciendo lo que quieren escuchar

3 - Una persona debe tomar acción solamente cuando está segura que es lo moralmente correcto

4 - La mayoría de la gente es buena y amable

5 - Es razonable asumir que las personas tienen una veta maligna, y que la misma saldrá a la luz cuando tengan la oportunidad

6 - La honestidad es la mejor elección en todos los casos

7 - No hay ninguna razón para mentirle a alguien

8 - Generalmente la gente no trabaja arduamente a menos que sean obligadas a hacerlo

9 - Después de todo es mejor ser humilde y honesto, que importante y deshonesto

10 - Cuando le pedís a alguien que haga algo por vos es mejor darle las razones reales, en lugar de inventar razones

11 - La mayoría de las personas que triunfan en el mundo, llevan una vida moralmente buena

12 - Cualquier persona que confié completamente en otra está buscando problemas

13 - La gran diferencia entre los criminales convictos y las otras personas, es que los criminales son suficientemente estúpidos para que los atrapen

14 - La mayoría de los hombres y mujeres son valientes

15 - Es inteligente halagar a la gente importante

16 - Es imposible ser bueno en todos los aspectos

17 - La frase "nace un tonto cada día", es errónea

18 - Es difícil tomar la delantera sin utilizar atajos de vez en cuando

19 - Las personas que sufren enfermedades terminales deberían poder tener la elección de utilizar la eutanasia

20 - La mayoría de los hombres olvidan más fácilmente la muerte de su padre que la pérdida de una pertenencia

Mach IV (Christie & Geis, 1970)

Versión adaptada

3 - Una persona debe tomar acción solamente cuando está segura que es lo moralmente correcto

6 - La honestidad es la mejor elección en todos los casos

7 - No hay ninguna razón para mentirle a alguien

9 - Después de todo es mejor ser humilde y honesto, que importante y deshonesto

10 - Cuando le pedís a alguien que haga algo por vos es mejor darle las razones reales, en lugar de inventar razones

11 - La mayoría de las personas que triunfan en el mundo, llevan una vida moralmente buena

14 - La mayoría de los hombres y mujeres son valientes

Cuestionario de Agresión (Buss & Perry, 1992)

Adaptada al español por Sierra y Colaboradores (2007)

A continuación, encontrará una serie de preguntas relacionadas con la agresividad, 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 = Completamente falso para mí; 2 = Bastante falso para mí; 3 = Ni verdadero ni falso para mí; 4 = Bastante verdadero para mí; 5 = Completamente verdadero para mí.

1 - De vez en cuando no puedo controlar el impulso de golpear a otra persona

2 - Cuando no estoy de acuerdo con mis amigos, discuto abiertamente con ellos.

- 3 - A veces soy bastante envidioso.
- 4 - Si se me provoca lo suficiente, puedo golpear a otra persona.
- 5 - A menudo no estoy de acuerdo con la gente.
- 6 - Cuando estoy frustrado, muestro el enfado que tengo.
- 7 - En ocasiones siento que la vida me ha tratado injustamente.
- 8 - Si alguien me golpea, le respondo golpeándole también.
- 9 - Cuando la gente me molesta, discuto con ellos.
- 10 - Algunas veces me siento tan enfadado como si estuviera a punto de estallar.
- 11 - Parece que siempre son otros los que consiguen las oportunidades.
- 12 - Me suelo implicar en las peleas algo más que lo normal.
- 13 - Cuando la gente no está de acuerdo conmigo, no puedo remediar discutir con ellos.
- 14 - Soy una persona apacible.
- 15 - Me pregunto por qué algunas veces me siento tan resentido por algunas cosas.
- 16 - Si tengo que recurrir a la violencia para proteger mis derechos, lo hago.
- 17 - Mis amigos dicen que discuto mucho.
- 18 - Algunos de mis amigos piensan que soy una persona impulsiva.
- 19 - Sé que mis "amigos" me critican a mis espaldas.
- 20 - Hay gente que me incita a tal punto que llegamos a pegarnos.
- 21 - Algunas veces pierdo los estribos sin razón.
- 22 - Desconfío de desconocidos demasiado amigables.
- 23 - Tengo dificultades para controlar mi genio.
- 24 - Algunas veces siento que la gente se está riendo de mí a mis espaldas.
- 25 - He amenazado a gente que conozco.
- 26 - Cuando la gente se muestra especialmente amigable, me pregunto qué querrán.

27 - He llegado a estar tan furioso/a que rompía cosas.

Escala de Empatía Básica (Jolliffe & Farrington, 2006)

Adaptada al español de Villandago y colaboradores (2016)

Por favor, elija la opción que más se adecue a su grado de acuerdo con cada una de las preguntas, las cuales se referencian de la siguiente forma: 1 = Muy en desacuerdo; 2 = Algo en desacuerdo; 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4 = Algo de acuerdo; 5 = a Muy de acuerdo.

- 1 - Las emociones de mis amigos me afectan mucho
- 2 - Tras estar con un amigo que está triste por algo, normalmente me siento triste
- 3 - Comprendo la alegría de mis amigos cuando algo les sale bien
- 4 - Me dan miedo algunos personajes de las películas de miedo
- 5 - Me contagio fácilmente de los sentimientos de otra gente
- 6 - Me es difícil darme cuenta de cuando mis amigos están asustados
- 7 - Me pone triste ver a otra gente llorar
- 8 - Los sentimientos de otra gente me dan igual
- 9 - Cuando alguien está deprimido normalmente entiendo cómo se siente
- 10 - Normalmente comprendo por qué se asustan mis amigos
- 11 - Muchas veces me pongo triste cuando veo cosas tristes en la tele o en el cine
- 12 - Me suelo dar cuenta de cómo se siente la gente incluso antes de que me lo digan
- 13 - Ver a una persona muy enfadada afecta mis sentimientos
- 14 - Normalmente comprendo por qué se alegran mis amigos
- 15 - Suelo sentir miedo cuando mis amigos tienen miedo
- 16 - Noto rápidamente cuando un amigo está enfadado
- 17 - Normalmente me dejo llevar por los sentimientos de mis amigos
- 18 - Las desgracias de mis amigos me dejan indiferente

19 - Normalmente me doy cuenta de los sentimientos de mis amigos

20 - Me cuesta darme cuenta de cuando mis amigos están contentos