

Osobowość makiawelisty i niemakiawelisty w ocenie własnej i partnerów

Irena Pilch*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, Katowice

MACHIAVELLIAN PERSONALITY AND TRAIT ATTRIBUTION

The relationship between Machiavellianism and social perception is depicted in this paper. In study one 210 subjects, who had been classified as high or low in Machiavellianism, were asked to choose from a list of 24 trait adjectives 10 which best described her or him and 10 for describing the partner. Low Machs described oneself as friendly, honest, sensible, and by „low Mach” and „high friendliness” groups of adjectives. High Machs were more likely than lows to be described by partners as cold and selfish. Low Machs were more likely to be described as friendly, reliable and sensible. In study two 126 persons were asked to attribute 12 trait adjectives to oneself and to 3 other partners using 5-point scale. After that they completed the Mach IV questionnaire. Low Machs described oneself as sincere, truthful, confident. High Machs were characterized by partners as ambitious, rational and powerful. Low Machs were described as truthful, friendly, helpful, confident and sincere. The traits which were chosen to describe high and low Machs were consistent with the characterizations in the research literature. Though high Machs are often charming and attractive in short-term social interactions, they are evaluated more properly – as exploiters – in long-term relationships.

WPROWADZENIE

Pojęcie makiawelizmu wyprowadzone zostało z prac XVI-wiecznego, włoskiego pisarza i dyplomaty, Niccolò Machiavellego. W traktacie *Książę* przedstawił on specyficzny sposób widzenia ludzi oraz skuteczne, jego zdaniem, sposoby postępowania z nimi tak, by zdobyć i utrzymać władzę. Machiavelli twierdził, że ludzie są leniwi, złośliwi, niegodni zaufania i podstępni, i w związku z tym radził, by władca, dla zachowania swej władzy, używał wobec nich podstępny, okrucieństwa i wyzysku. Wieki później, nazwisko Machiavellego stało się synonimem interesowności i podstępnego, pozbawionego skrupułów działania, gdzie inni ludzie są jedynie środkami służącymi do osiągnięcia osobistych celów.

W latach 60-tych XX wieku psycholog społeczny Richard Christie zaproponował, żeby tendencję do ak-

ceptowania punktu widzenia Machiavellego potraktować jako mierzalną zmienną, którą nazwał makiawelizmem. Ponad dziesięcioletni wysiłek zespołu badaczy zaowocował monografią *Studia nad makiawelizmem* (Christie, Geis, 1970). W książce tej Christie przedstawił także dwie wersje kwestionariusza (Mach IV i Mach V), do dziś będące najczęściej używanymi miarami makiawelizmu.

Nowy konstrukt wzbudził duże zainteresowanie badaczy i dzisiaj lista artykułów i doniesień z badań, uwzględniających tą zmienną, liczy ponad 400 pozycji (por. Wilson, Near, Miller, 1996; Fehr, Samsom, Paulhus, 1992; Draheim, 2004). Dziś wiemy już na pewno, że pomimo problemów związanych z brakiem szerszych, teoretycznych ram, które mogłyby zintegrować podejmowane wysiłki w spójną koncepcję, oraz z właściwościami narzędzi badawczych, makiawelizm jest konstruktem przydatnym. Badania wskazują nieodmiennie na jego mocne związki zarówno z innymi wymiarami osobowości, jak i z zachowaniem. W czasach współczesnych problem splatania się w naszym życiu tendencji indywidualistycznych i społecznych, wykorzystywania innych ludzi i kooperacji, zachowań

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Irena Pilch, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice.

e-mail: irena.pilch@neostrada.pl

pro- i antyspołecznych, zainteresuje nie tylko psychologów społecznych, lecz także wychowawców, menedżerów czy polityków.

Ponad czterdziestoletnia historia badań nad makiawelizmem dostarczyła nam niemałej porcji wiedzy o zachowaniu makiawelistów i niemakiawelistów w sytuacjach eksperymentalnych oraz o powiązaniach tej cechy z wieloma innymi właściwościami człowieka. Znamy też związki makiawelizmu z patologią (McHoskey, Worzel, Szyarto, 1998; McHoskey, 2001a; Paulhus, Williams, 2002) oraz jego wpływ na osiągnięcia w pracy niektórych grup zawodowych (Singhapakdi, 1993; Graham, 1996; Ricks, Fraedrich, 1999). Najmniej wiemy o zachowaniach makiawelistów w codziennym życiu, choć i takie badania były prowadzone (Kashy, DePaulo, 1996; McHoskey, 2001b). Bardzo niewielu badaczy podejmowało problem, jak makiaweliści i niemakiaweliści spostrzegani są i oceniani przez innych ludzi. Budzi to zdziwienie, bo przecież makiawelizm jest cechą uwidaczniającą się głównie w kontakcie z drugim człowiekiem, a skuteczność wynikających z tej cechy zachowań manipulacyjnych zależy od tego, jak manipulator (i cała sytuacja) spostrzegany jest przez partnera. Portret makiawelisty stworzony został na podstawie obserwacji zachowania, głównie w warunkach eksperymentalnych, wyników eksperymentów (najczęściej laboratoryjnych) i badań kwestionariuszowych. Czy jest on zgodny z portretem, który są w stanie nakreślić partnerzy makiawelisty, obcujący z nim na co dzień? Poniżej przedstawiam wyniki badań, które podejmują temat, jak makiaweliści i niemakiaweliści oceniają innych ludzi i jak sami są oceniani przez partnerów interakcji, po czym prezentuję badania własne.

MAKIAWELIZM A PERCEPCJA SPOŁECZNA – JAK OCENIAMY MAKIAWELISTÓW I NIEMAKIAWELISTÓW I JAK ONI NAS OCENIAJĄ

Makiaweliści osiągają bardzo dobre wyniki w sytuacji targowania się (Geis, 1970), a więc prawdopodobnie trafnie oceniają partnerów interakcji. Z drugiej strony, to niemakiaweliści nastawieni są na ludzi, zaś makiaweliści na poszukiwanie strategii zachowania, odpowiedniej w danej sytuacji. Powstaje więc pytanie, jakie są różnice w percepcji ludzi u osób różniących się poziomem makiawelizmu?

Problem ten analizowali Geis i Levy (1970) na podstawie eksperymentu, w którym wykorzystano grę „ciało ustawodawcze” (legislature; Geis, Wertheimer, Berger, 1970). Nieznane sobie wcześniej osoby uczestniczyły w dwugodzinnej sesji, której celem było nabywanie wprawy w grze, w której mieli grać role kongres-

menów, dyskutujących i podejmujących decyzje drogą głosowania. Po tym czasie siedem osób tworzących grupę otrzymywało egzemplarze skali Mach IV. Zostali poproszeni, aby każdy z nich osobno wybrał jedną osobę z grupy, taką, którą najłatwiej można ocenić, po czym aby wypełnił kwestionariusz Mach tak, jak jego zdaniem zrobiłaby to wybrana osoba. Te wyniki porównywano następnie z rzeczywistymi odpowiedziami każdej z ocenianych osób, uzyskanymi wcześniej. Analizowano zarówno to, jak byli oceniani makiaweliści, jak i to, jak sami oceniali.

Gdy oceny partnera rozpatrywano zbiorczo dla grup osób oceniających o wysokim i niskim poziomie makiawelizmu, porównując średnie ocen osób bodźcowych i średnie rzeczywistych wyników tych osób, makiaweliści (jako cała grupa) przewidywali trafniej. Niemakiaweliści wyraźnie zaniżali oceny makiawelizmu partnerów, spostrzegając ich jako podobnych do siebie. Jednak początkowe przewidywania badaczy szły raczej w innym kierunku – to niemakiaweliści, jako osoby skoncentrowane na partnerze interakcji, powinni oceniać poprawnie. Każda osoba badana oceniała tylko jedną osobę bodźcową, więc stwierdzenie, czy potrafi różnicować poprawnie między dwoma osobami, było niemożliwe. Zamiast tego oddzielono osoby badane, które wybrały na osobę bodźcową makiawelistę, od tych, które wybrały niemakiawelistę i porównano oceny przypisane tym dwóm rodzajom osób bodźcowych. Okazało się, że makiaweliści (jako grupa) nie potrafili odróżnić osób bodźcowych – makiawelistów i niemakiawelistów, zaś osoby o niskim makiawelizmie potrafiły to zrobić.

Makiaweliści byli częściej wybierani do roli osoby bodźcowej, a więc wydawali się bardziej „przejrzysti”, łatwiejsi w ocenie, co oczywiście było złudzeniem. Oceny makiawelizmu przypisywane osobom bodźcowym – makiawelistom były znacząco bardziej niedoszacowane niż oceny osób o niskim makiawelizmie. Badacze konkludują, że makiaweliści tak kierują wrażeniem, by wydawać się przewidywalnymi, choć tacy nie są. Przewidywania osób badanych były najtrafniejsze, jeśli zarówno badany, jak i osoba bodźcowa, charakteryzowali się niskim makiawelizmem.

W trzech różnych eksperymentach badano percepcję cech osobowości osób różniących się poziomem makiawelizmu, badano także, jak makiaweliści i niemakiaweliści oceniają innych ludzi. Wyniki tych badań skonfrontować możemy z opinią Christiego i Geis, że makiaweliści oceniani są korzystniej niż niemakiaweliści i są bardziej pożądanymi partnerami.

W badaniu Falbo (1977) osoby badane uczestniczyły w dyskusji w małych grupach, a następnie oceniały się nawzajem pod względem następujących cech: taktowność, rzetelność, zyczliwość, dobre wysławianie się

i wzbudzanie sympatii. Pytano także, czy utrzymywanie dalszych kontaktów z osobą ocenianą byłoby pożądane, oraz diagnozowano poziom makiawelizmu. Nie zaobserwowano korelacji między makiawelizmem osoby ocenianej a ocenami, jakie uzyskała w badaniu, oprócz niewielkiego, pozytywnego związku dotyczącego przyjacielskości. Makiaweliści i niemakiaweliści oceniani byli podobnie, być może dlatego, że czas spędzony wspólnie był zbyt krótki, a sama sytuacja nie skłaniała do podejmowania prób wywarcia dobrego wrażenia.

Eksperyment przygotowany przez grupę badaczy (Cherulnik, Way, Ames, Hutto, 1981) przyniósł odmiennie rezultaty. Celem było badanie związku między wyglądem i niewerbalnym zachowaniem osób o wysokim i niskim poziomie makiawelizmu a wywieranym przez te osoby wrażeniem. Badani oglądali sfilmowane, jednodominutowe fragmenty wywiadu udzielanego przez osoby bodźcowe, przy czym prezentowano im tylko wizję bez fonii. Następnie określali poziom makiawelizmu każdej z oglądanych osób (wcześniej zostali obszernie wprowadzeni w teorię makiawelizmu) i oceniali te osoby wybierając 10 przymiotników opisujących cechy osobowości z listy 24 cech. Cechy te przyporządkowane były do czterech kategorii: wysoki – niski makiawelizm, wysoki – niski stopień zrównoważenia, wysoka – niska kompetencja, życzliwość – nieżyczliwość.

Większość osób badanych poprawnie klasyfikowała osoby bodźcowe do grup makiawelistów i niemakiawelistów. Osoby bodźcowe – makiaweliści byli znacząco częściej opisywani jako zdolni, śmiali, ambitni, dominujący, przekonywający, rozluźnieni i utalentowani. Niemakiaweliści byli charakteryzowani jako bojaźliwi, niezdeterminowani, łatwowierni, niepewni, emocjonalni i nieinteligentni. Jedynie przymiotniki z grupy życzliwość – nieżyczliwość (życzliwy, sympatyczny, drażliwy i chłodny) nie różnicowały grup osób bodźcowych o różnym poziomie makiawelizmu. Autorzy konkludują, że makiawelizm należy do grupy cech, które mogą się przejawiać w mowie ciała i być na tej podstawie poprawnie odczytywane, gdyż opisują charakterystyczne sposoby wchodzenia w interakcje społeczne. Tak jak ekstrawertycy i introwertycy mogą być opisywani jako szukający różnego stopnia kontaktu z innymi ludźmi, makiaweliści i niemakiaweliści w różnym stopniu dążą do wywierania wpływu. Wyniki opisywanego wyżej eksperymentu są bardzo spektakularne, jednak uogólniając jego rezultaty pamiętać musimy, że dobór nagrań wideo użytych w badaniach bynajmniej nie był przypadkowy – taśmy te zostały wyselekcjonowane spośród wielu, nagranych przy okazji innego eksperymentu. Poza tym zadaniem osób bodźcowych było sterowanie wrażeniem, jakie wywierają. Wyniki opi-

sywanego eksperymentu wskazują więc raczej na to, że makiaweliści robią to skuteczniej.

Kolejny eksperyment, w którym badani sporządzali charakterystyki osób różniących się poziomem makiawelizmu, przeprowadzony został przez Wilsona, Neara i Millera (1998). Przedmiotem oceny nie byli jednak realnie istniejący ludzie. Osoby o różnym poziomie makiawelizmu pisały opowiadania w pierwszej osobie liczby pojedynczej, opisując pobyt na bezludnej wyspie, na której znaleźli się z dwoma współtowarzyszami. Niektóre z tych opowiadań, należące do osób o najwyższych i najniższych wynikach w skali Mach, użyte zostały w dalszych badaniach. Każda z właściwych osób badanych zapoznawała się z dwoma opowiadaniem (pisanymi przez makiawelistę i niemakiawelistę). Jej zadaniem było wypełnienie skali Mach tak, jak zrobiłby to główny bohater opowiadania, zadeklarowanie chęci (lub jej braku) spotkania się z tym bohaterem w każdej z sześciu wyróżnionych sytuacji społecznych oraz dokonanie oceny cech charakteru tej osoby przy użyciu zestawu skal.

Osoby badane trafnie rozróżniały opowiadania napisane przez makiawelistów i niemakiawelistów. Znacząco częściej wyrażały też wolę nawiązania kontaktu z bohaterem stworzonym przez niemakiawelistę (który miałby być współnikiem w prowadzeniu małej firmy, współlokatorem, przyjacielem, przełożonym lub dłużnikiem). Jedynie w sytuacji, gdy oceniany bohater miał być członkiem zespołu negocjacyjnego, badani typowali do tej roli makiawelistę (tylko mężczyźni). Osoby badane przypisywały bohaterom stworzonym przez niemakiawelistów znacząco więcej zalet, spostrzegając ich jako bardziej godnych zaufania, kooperatywnych, pomocnych i przyjacielskich w porównaniu z bohaterami makiawelistów. Z kolei bohaterowie opowiadań makiawelistów byli oceniani jako bardziej egoistyczni, mało troskliwi, lekceważący, niegodni zaufania, agresywni, podejrzliwi i niesłowni.

Powyższe wyniki były zgodne z oczekiwaniami autorów eksperymentu. Makiaweliści w krótkotrwałych interakcjach społecznych są spostrzegani często jako osoby atrakcyjne i czarujące. W eksperymentach z reguły badano takie właśnie interakcje. W związku z tym pytanie, czy w dłuższej trwającym związku makiaweliści pokazują „ciemną”, nieakceptowaną społecznie stronę swej natury, pozostawało otwarte. Dzięki wyżej opisanej procedurze została uwidoczniła kooperatywna natura niemakiawelistów i słonność do wykorzystywania innych, charakterystyczna dla makiawelistów, wyraźnie obecne w historyjkach. Dzięki temu makiaweliści, poprzez stworzonych przez siebie bohaterów, zostali surowo osądzeni oraz odrzuceni jako partnerzy, z wyjątkiem tej sytuacji, w której ich manipulacyjne zdolności mogły być wykorzystane przeciwko człon-

kom innej grupy. Oczywiście, opowiadania pisane przez makiawelistów i niemakiawelistów nie do końca odzwierciedlają ich „prawdziwe” oblicze. Dlatego zebrane tą drogą dane muszą być uzupełnione ocenami ich zachowania w realnym życiu.

MAKIAWELIZM A OCENA CECH OSOBOWOŚCI WŁASNYCH I PARTNERA – BADANIA WŁASNE

Wszystkie opisane powyżej badania mają tę wadę, że oceny osób bodźcowych dotyczą właściwie tylko pierwszego wrażenia, tak krótkie były interakcje między osobą oceniającą a ocenianą. W eksperymencie Wilsona, Neara i Millera (1998) oceny były pośrednie, poprzez fikcyjną, stworzoną przez osoby oceniane, postać. Można więc zarzucić tym eksperymentom, że nie dają informacji o tym, jak makiaweliści spostrzegani są przez partnerów na co dzień, w relacjach długotrwałych, a także krótszych, lecz wykraczających poza pojedyncze spotkanie. Nie wiemy też, jak makiaweliści i niemakiaweliści oceniają innych ludzi.

makiawelizm, brak zrównoważenia, życzliwość, brak kompetencji.

W badaniu 2 sformułowano przypuszczenie, że zarówno w samoocenie, jak i w ocenie partnerów makiaweliści oceniani będą jako ambitni, władczy, kierujący się rozumem, odporni na wpływ, wywierający wpływ i popularni, zaś niemakiaweliści jako ciepłi, szczerzy, prawdomówni, życzliwi, uczynni i ufni.

BADANIE 1

METODA

Grupę badaną stanowili studenci pierwszych lat różnych kierunków studiów (filologia angielska, ekonomia, psychologia), badani pod koniec roku akademickiego, tzn. po co najmniej ośmiomiesięcznym okresie znajomości.

Grupa liczyła 210 osób, 148 kobiet i 62 mężczyzn, w wieku 18 – 32 lata ($M = 21$). Udział w badaniach był dobrowolny i anonimowy (badani byli identyfikowani na podstawie pseudonimów).

Tabela 1
Zestaw cech użytych w badaniu 1, z podziałem na grupy cech

| Nazwa grupy cech | Cechy |
|--------------------|--|
| Wysoki makiawelizm | Bystry, śmiały, ambitny, dominujący, przekonywający, samolubny |
| Niski makiawelizm | Bojaźliwy, niezdecydowany, łatwowierny, uczciwy, sentymentalny, rzetelny |
| Zrównoważenie | Pewny siebie, rozluźniony |
| Brak zrównoważenia | Niepełny, emocjonalny |
| Życzliwość | Życzliwy, sympatyczny |
| Brak życzliwości | Drażliwy, chłodny |
| Kompetencja | Utalentowany, rozsądny |
| Brak kompetencji | Nieinteligentny, zależny |

W referowanych badaniach osoby badane, przy użyciu dwóch różnych metod pomiaru, przypisywały cechy charakteru sobie i partnerom, z którymi łączyło ich koleżeństwo. Interesowało mnie zarówno to, czy makiaweliści i niemakiaweliści oceniani są inaczej, jak i to, czy ich oceny, dotyczące innych ludzi i siebie samych, są odmienne.

W badaniu 1 postawiono hipotezę, że zarówno w samoocenie, jak i w ocenie partnerów, makiaweliści będą opisywani znacząco częściej, w porównaniu z niemakiawelistami, przy pomocy cech przypisywanych do grup: wysoki makiawelizm, zrównoważenie, brak życzliwości i kompetencja, zaś w opisach niemakiawelistów pojawiają się częściej cechy z grup: niski

Osoby badane otrzymały dwa jednakowe zestawy 24 przymiotników, opisujących cechy osobowości. Zestaw przymiotników był identyczny jak użyty we wcześniejszych badaniach percepcji społecznej makiawelistów i niemakiawelistów (Cherulnik i in., 1981; por. Tabela 1). Cechy te, przyporządkowane do kategorii: wysoki – niski makiawelizm, zrównoważenie – brak zrównoważenia, kompetencja – brak kompetencji, życzliwość – brak życzliwości, podane były w porządku losowym. Osoby badane losowo łączono w pary. Pierwszym zadaniem było wybranie z listy dziesięciu takich cech, które najlepiej opisują ich samych (zestaw 1), a następnie scharakteryzowanie w ten sam sposób partnera (zestaw 2). Następnie badani wypełniali skalę makiawelizmu Mach IV.

WYNIKI I DYSKUSJA

Skala Mach IV osiągnęła w badaniu wystarczającą rzetelność ($\alpha = 0.71$). Dla potrzeb analizy makiawelizm – zmienną ciągłą ($M = 89.6$; $Me = 89$; $SD = 11.9$) zmieniono na dyskretną, poprzez podział grupy na dwie podgrupy w punkcie wyznaczonym przez medianę (niski makiawelizm – wysoki makiawelizm). Użyto także dodatkowo podziału na trzy grupy (makiawelizm wysoki, średni, niski) i wtedy każda grupa obejmowała około 33% wyników (33.3 percentyl = 84; 66.6 percentyl = 92). Taki podział grupy badanej w badaniach nad makiawelizmem pojawiał się rzadko, być może niesłusznie, bowiem niższe wyniki wskazują, że osoby o średnim makiawelizmie mogą czasem wyraźnie różnić się od dwóch pozostałych grup.

Analiza przeprowadzona została z zastosowaniem χ^2 . Sporządzone zostały tabele dwu- i wielodzzielcze dla każdej z cech oraz dla każdej grupy cech. Zakładano, że makiaweliści i niemakiaweliści różnią się w sposób istotny w samoopisie oraz w opisie partnerów, a także iż makiaweliści i niemakiaweliści opisywani są przez partnerów odmiennie.

Obliczano także korelację pomiędzy makiawelizmem a częstością wyboru cech dla ośmiu wyróżnionych wcześniej zestawów cech (współczynnik korelacji τ b Kendalla).

MAKIAWELIZM A SAMOOCENA

Cechy preferowane przez niemakiawelistów w samoocenie zawiera Tabela 2. Niemakiaweliści przydzielali sobie znacząco częściej cechy: życzliwy [$\chi^2(1) = 4.352, p = .048$] uczciwy [$\chi^2(1) = 9.756, p = .002$] i rozsądny [$\chi^2(1) = 4.882, p = .027$]. Przy przeprowadzonym dodatkowo podziale grupy badanej na 3 podgrupy, różniące się poziomem makiawelizmu, okazało się, że osoby o średnim makiawelizmie znacząco częściej przypisują sobie cechę ambitny [$\chi^2(2) = 6.257, p = .044$].

W analizie przeprowadzonej dla cech zgrupowanych zgodnie z początkowymi założeniami, istotna różnica między grupami makiawelistów i niemakiawelistów wystąpiła dla zespołu cech: „niski makiawelizm” [$\chi^2(5) = 11.548, p = .042$], zaś różnica na granicy istotności dla zespołu cech „życzliwość” [$\chi^2(2) = 4.903, p = .086$]. Niemakiaweliści znacząco częściej przypisywali sobie te cechy. Najsilniejszy jest związek pomiędzy makiawelizmem a samooceną w zakresie zespołu cech „niski makiawelizm” ($\tau_b = -.122, p = .009$). Samooceny niemakiawelistów są zgodne z oczekiwaniami, wynikającymi z teorii. Osoby te spostrzegają u siebie cechy uważane za „typowe” dla osób o niskim makiawelizmie (grupa „niski makiawelizm”) oraz poprzez wybór cech do samoopisu podkreślają własne, pozytywne nastawienie do ludzi. Inaczej jest z makiawelistami. Na podstawie samoopisu stwierdzić możemy jedynie, że wybierając rzadziej cechy preferowane przez niemakiawelistów, makiaweliści nie różnią się od nich częstością wyboru cech pozostałych. Tak więc hipoteza zakładająca związek poziomu makiawelizmu z rodzajem cech wybieranych w samoocenie, została potwierdzona tylko częściowo.

Tabela 2

Cechy preferowane przez niemakiawelistów w samoocenie

| Badanie 1 (χ^2) | Badanie 2 (τ_b) |
|---|---------------------------|
| ŻYCZLIWY* | SZCZERY** |
| UCZCIWY** | UFNY*** |
| ROZSĄDNY* | PRAWDOMÓWNY*** |
| „NISKI MAKIAWELIZM”*: bojaźliwy, niezdecydowany, łatwowski, uczciwy, sentymentalny, rzetelny | |
| „ŻYCZLIWOŚĆ” ($p = .88$) życzliwy, sympatyczny | |

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

OCENY PRZYPISYWANE MAKIAWELISTOM I NIEMAKIAWELISTOM

Cechy przypisywane makiawelistom i niemakiawelistom przez partnerów zawiera Tabela 3. Makiaweliści częściej określani byli jako chłodni [$\chi^2(1) = 3.295, p = .069$] i samolubni [$\chi^2(1) = 5.503, p = .019$], zaś niemakiaweliści jako życzliwi [$\chi^2(1) = 3.968, p = .046$], rzetelni [$\chi^2(1) = 4.866, p = .027$] i rozsądni [$\chi^2(1) = 4.665, p = .031$]. Gdy jednak analizujemy wyniki w trzech grupach wyróżnionych ze względu na poziom makiawelizmu, okazuje się, że życzliwość, rzetelność i rozsądek to cechy najczęściej przypisywane osobom o makiawelizmie średnim, nie zaś niskim, choć oczywiście najrzadziej – makiawelistom.

OCENY PRZYPISYWANE MAKIAWELISTOM I NIEMAKIAWELISTOM

Analiza zespołów cech wykazała, że tylko „życzliwość” [$\chi^2(2) = 7.619, p = .022$] i w mniejszym stopniu „brak życzliwości” [$\chi^2(2) = 4.655, p = .098$], różnicowały grupy osób ocenianych o różnym poziomie makiawelizmu. Cechy świadczące o życzliwości najczęściej przypisywano osobom o średnim makiawelizmie, a najrzadziej makiawelistom, zaś cechy świadczące o braku życzliwości otrzymywali makiaweliści.

© Czasopismo Psychologiczne, Tom 12, Nr 2, 2006, 265–273

Referowane badanie zostało przeprowadzone przy pomocy zestawu przymiotników, użytego wcześniej w eksperymencie Cherulnika i innych (1981), jednak rezultaty nie są zbieżne. W badaniu Cherulnika osoby bodźcowe – makiaweliści i niemakiaweliści – oceniani byli odmiennie, zaś statystycznie istotna różnica dotyczyła czternastu z dwudziestu czterech przypisywanych im cech, oraz sześciu z ośmiu zespołów cech. W przeprowadzonym przeze mnie badaniu różnice ta-

pewny, emocjonalny, nieinteligentny). Tak więc wyniki eksperymentu Cherulnika potwierdzają opinię, że makiaweliści w krótkotrwałej relacji, jeśli dodatkowo zależy im na wywarciu dobrego wrażenia lub gdy chcą osiągnąć inny, osobisty cel, wypadają w oczach towarzyszy zdecydowanie lepiej niż niemakiaweliści. Wyniki referowanych badań tylko częściowo potwierdzają wyjściową hipotezę o różnicach w ocenach makiawelistów i niemakiawelistów, jednak są zgodne

Tabela 3
Cechy przypisywane makiawelistom i niemakiawelistom przez partnerów

| Cechy przypisywane makiaweliście | Cechy przypisywane niemakiaweliście | Cechy nieróżnicujące |
|---|---|---|
| Badanie 1 (ch²) | | |
| chłodny ($p = .069$) samolubny | życzliwy* rzetelny* rozsądny* | bystry, śmiały, ambitny, dominujący, przekonywający, bojaźliwy, niezdecydowany, łatwowerny, uczciwy, sentymentalny, pewny siebie, rozluźniony, niepewny, emocjonalny, sympatyczny, drażliwy, utalentowany, nieinteligentny, zależny |
| Badanie 2 (tau_b) | | |
| ambitny-żądny sukcesu* narzucający swą wolę ($p = .09$) racjonalny – kieruje się raczej rozumem niż emocjami* | prawdomówny* życzliwy* uczynny** ufny* szczerzy ($p = .06$) | odporny na wpływ chłodny popularny wywiera wpływ |

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

kie dotyczyły tylko pięciu cech i dwóch zespołów cech, przy czym oceny tych właśnie cech i zespołów cech, bez żadnego wyjątku, nie różnicowały makiawelistów i niemakiawelistów w badaniach Cherulnika. Przyczyną tak różnych wyników może być odmiennosc osób ocenianych w tych dwóch badaniach. W eksperymencie Cherulnika nieznane badanym osoby oceniane były na podstawie jednoninutowej, pozbawionej dźwięku próby zachowania w sytuacji, gdy celem było wywarciu na rozmówcy jak najlepszego wrażenia. W rzeczywistości były więc oceniane zachowania autoprezentacyjne osób o różnym poziomie makiawelizmu, znajdujące swój wyraz w mowie ciała. W moim badaniu osoby oceniane to koledzy, z którymi badani stykali się na co dzień, od wielu miesięcy, więc oceny wychodzą z pewnością poza mniej lub bardziej sterowane przez ocenianego „pierwsze wrażenie”. W tej sytuacji niemakiawelistom przypisywane są cechy, które zwykle traktowane są jako zalety, co także jest wyraźną różnicą w stosunku do wyników uzyskanych przez Cherulnika, gdzie makiawelista charakteryzowany był jako jednoznacznie „pozytywny” (bystry, śmiały, ambitny, dominujący, przekonywający, pewny siebie, rozluźniony, utalentowany), zaś niemakiaweliście przypisywano raczej wady (bojaźliwy, niezdecydowany, łatwowerny, nie-

z pojawiającym się ostatnio w literaturze przedmiotu przypuszczeniem, że czar wywierany przez makiawelistę pryska po bliższym poznaniu (por. Wilson i in., 1996, 1998).

OCENY PRZYPISYWANE PRZEZ MAKIAWELISTÓW I NIEMAKIAWELISTÓW PARTNEROM INTERAKCJI

Makiaweliści i niemakiaweliści, oceniając partnerów, preferowali odmiennie cechy charakteru. Makiaweliści znacząco częściej przypisywali cechę pewny siebie [$chi^2(1) = 4.269, p = .039$], zaś niemakiaweliści cechy: uczciwy ($chi^2(1) = 8.312, p = .004$), sympatyczny [$chi^2(1) = 3.903, p = .048$] i rozsądny [$chi^2(1) = 9.229, p = .002$]. Analiza zespołów cech nie wykazała różnic.

Różnice powyższe są niewielkie, ale próbując dociec ich przyczyn, można odwołać się do odmiennych systemów wartości. Makiaweliści być może cenią bardziej, w porównaniu z niemakiawelistami, pewność siebie, dlatego częściej wybierają tą cechę charakteryzując partnerów. Z kolei niemakiaweliści, zgodnie z wynikiem eksperymentu Geis i Levy'ego (1970), szacując poziom makiawelizmu partnerów, zaniżają go wyraż-

nie, widząc innych jako podobnych pod tym względem do siebie. Zjawisko to nie wystąpiło u makiawelistów. Tak więc niemakiaweliści mogą mieć tendencję do spostrzegania ludzi jako uczciwych, sympatycznych i rozsądnych, tak jak spostrzegają siebie samych (por. Tabela 2).

BADANIE 2

METODA

Grupę badaną stanowili studenci II roku różnych kierunków studiów (filologia angielska, niemiecka, zarządzanie), 126 osób, w tym 79 kobiet i 47 mężczyzn, w wieku od 20 do 35 lat ($M = 22$). Udział w badaniach był dobrowolny i anonimowy. Badanie odbywało się w małych, kilkunastoosobowych grupach. Wszystkie osoby знаły się co najmniej dwa lata (były członkami jednej grupy ćwiczeniowej) i wzajemny stopień znajomości określały jako dobry lub bardzo dobry.

Na początku osoby badane łączone były losowo w czwórki, w obrębie których oceniały się nawzajem. Każda osoba otrzymywała 4 jednakowe arkusze, na których wypisano 12 cech osobowości, podanych najczęściej w formie przymiotników, wraz z pięciostopniowymi skalami graficznymi. Cechy do badania wybrane zostały na podstawie analizy literatury poświęconej makiawelizmowi – jako najczęściej używane w opisie makiawelistów i niemakiawelistów. Uwzględniono następujące cechy: ambitny – żądny sukcesu, władczy – narzucający swą wolę, kieruje się raczej rozumem niż emocjami, odporny na wpływ – nie zmienia się pod wpływem innych, ciepły emocjonalnie, szczery, prawdomówny, życzliwy, uczynny, ufny – wierzy ludziom, popularny – wiele osób go lubi, wywiera wpływ na innych – potrafi przekonać do swoich racji. Zadaniem osób badanych było dokonanie samooceny pod względem tych cech przez zaznaczenie punktu na skali, a następnie ocenienie w ten sam sposób trzech osób, z którymi tworzyły czwórkę. Aby zachować anonimowość, posługiwano się pseudonimami. Każdy badany pracował osobno i nie pokazywał kolegom efektów swej pracy. Na końcu osoby badane wypełniały skalę Mach IV.

WYNIKI I DYSKUSJA

Skala Mach IV osiągnęła w tym badaniu wystarczającą rzetelność ($\alpha = .73$; $M = 89.6$, $SD = 11.9$). W analizie danych zastosowano metodę korelacyjną. Obliczono także współczynniki zgodności sędziów W-Kendalla dla każdej z dwunastu ocenianych cech.

MAKIAWELIZM A SAMOOCENA

Związki makiawelizmu z samooceną określano obliczając współczynnik korelacji Kendalla (τ_{b}). Istotną, ujemną korelację zaobserwowano między poziomem makiawelizmu a przypisywaniem cech: szczery ($\tau = -.191$, $p = .006$), prawdomówny ($\tau = -.235$, $p = .001$), ufny ($\tau = -.225$, $p = .001$). Wynik ten jest zgodny z oczekiwaniami. Powyższe cechy, opisujące znane z wcześniejszych badań zachowania, typowe dla niemakiawelistów w kontaktach z ludźmi, nie są tymi samymi, które były preferowane przez osoby o niskim makiawelizmie w pierwszym z referowanych badań, jednak są z nimi całkowicie spójne (por. Tabela 2). Brak jest związku między makiawelizmem a przypisywaniem pozostałych cech w samoocenie, a więc początkowe oczekiwanie potwierdzone zostało jedynie częściowo.

OCENY PRZYPISYWANE MAKIAWELISTOM I NIEMAKIAWELISTOM

Związki makiawelizmu z ocenami cech charakteru, przypisywanymi przez partnerów, określano obliczając współczynnik korelacji Kendalla (τ_{b}). Szacunki dotyczące każdej z cech, uzyskane od trzech osób oceniających, dodano, i ta suma stanowiła wskaźnik wykorzystany w dalszych obliczeniach (por. Tabela 3).

Istotną korelację zaobserwowano między poziomem makiawelizmu a oceną cech: ambitny ($\tau = .108$, $p = .05$), kieruje się rozumem, nie emocjami ($\tau = 0.108$, $p = 0.05$). Istotna, ujemna korelacja wystąpiła między poziomem makiawelizmu a cechami: prawdomówny ($\tau = -.162$, $p = .017$), życzliwy [$\tau = -.169$, $p = .012$], uczynny ($\tau = -.184$, $p = .006$), ufny ($\tau = -.146$, $p = .029$). Ujemna korelacja na granicy istotności dotyczyła cechy szczery ($\tau = -.124$, $p = .067$), zaś dodatnia cechy narzucający swą wolę ($\tau = .088$, $p = .092$).

Na podstawie powyższych wyników stwierdzić można, że większość (osiem z dwunastu) użytych w badaniu cech osobowości, wybranych na podstawie opisów makiawelistów i niemakiawelistów w literaturze przedmiotu, rzeczywiście jest w odmienny sposób przypisywana tym dwóm grupom ludzi. Tak więc wyjściowe oczekiwanie zostało częściowo potwierdzone. Partnerzy makiawelistów spostrzegają przede wszystkim ich ambicję, kierowanie się rozumem, nie emocjami oraz pragnienie władzy. Nie oceniają ich wprost jako wywierających wpływ, choć przecież znaczenia słów władczy i wywierający wpływ częściowo się pokrywają. Jednak makiawelista – manipulator, dopóki jest skuteczny, nie musi być spostrzegany jako wywierający wpływ (manipulujący). Partnerzy niemakiawelistów

przypisują im spójny zestaw cech, spostrzegając ich jako życzliwych, prawdomównych, uczynnych, ufnych i szczerych. Ten zestaw cech, oddający stosunek do ludzi i najogólniejsze, moralne zasady postępowania wobec nich, odpowiada istocie pojęcia makiawelizmu. Inaczej mówiąc, makiaweliści, którzy w teście Mach deklarują negatywny stosunek do ludzi i związany z tym brak zahamowań moralnych w kontaktach z nimi, wcielają swoją ideologię w życie, w związku z tym spostrzegani są jako nieżyczliwi, zakłamani, mało uczynni (egoistyczni), nieufni i nieszczerzy.

Wartości współczynnika W Kendalla, uzyskane dla trzech cech przypisywanych makiawelistom, świadczą o zgodności sędziów (ambitny: $W = .609, p < .05$; narzucający swą wolę: $W = .736, p < .001$; racjonalny: $W = .666, p < .01$). W wypadku cech przypisywanych niemakiawelistom także sędziowie byli dość zgodni w ocenach, z wyjątkiem cech: prawdomówny i szczery (szczery: $W = .550, p = .209$; prawdomówny: $W = .519, p = .369$; życzliwy: $W = .611, p < .05$; uczynny: $W = .630, p < .05$; ufny: $W = .665, p < .01$). Być może ocena tych dwóch właściwości w większym stopniu zależała od stopnia znajomości między osobą oceniającą a ocenianą, stąd większe rozbieżności. W wypadku pozostałych cech sędziowie byli najmniej zgodni przypisując cechę chłodny (chłodny: $W = .550, p = .209$; odporny na wpływ: $W = .589, p = .084$; popularny: $W = .587, p = .089$; wywiera wpływ: $W = .659, p < .01$).

PODSUMOWANIE

Wyniki obydwu referowanych wyżej badań przemawiają na korzyść hipotezy, że makiaweliści i niemakiaweliści wobec ludzi zachowują się inaczej, czego są świadomi (samoocena), i co uświadamiają sobie ich partnerzy (atrybucja cech osobowości). W samoocenie niemakiaweliści podkreślają swój pozytywny stosunek do ludzi (życzliwość, ufność) oraz respektowanie norm moralnych w kontaktach społecznych (uczciwość, szczerłość, prawdomówność) i rozsądek, ujawniając swą kooperatywną naturę. Makiaweliści tym jedynie różnią się od niemakiawelistów, że cech tych w samoopisie nie preferują. W opinii kolegów makiaweliści są samolubni, chłodni, ambitni i narzucający swą wolę, kierują się rozumem, nie emocjami. Niemakiaweliści to osoby przede wszystkim życzliwe, poza tym uczynne, ufne, szczere i prawdomówne, rzetelne i rozsądne.

Powyższe charakterystyki są zgodne z istotą konstruktów makiawelizmu, choć nie do końca z wynikami wielu eksperymentów, czyniących makiawelistów mistrzami w sztuce autoprezentacji i wpływu. Potwierdzają one raczej przypuszczenie, że w dłuższych

kontaktach cechy charakterystyczne makiawelisty – eksploatatora stają się czytelne dla partnera, mimo bardzo prawdopodobnych prób ich maskowania. Aby zrozumieć lepiej problemy związane z orientacją makiaweliczną należy więc badać funkcjonowanie tego typu ludzi w długotrwałych relacjach. Taka konkluzja zgodna jest z propozycją wysuniętą wspólnie przez biologów i psychologów, próbujących dokonać syntezy dotychczas zgromadzonej wiedzy o makiawelizmie w ramach stworzonych przez biologię ewolucyjną (Wilson i in., 1996). Proponowali oni, aby traktować makiawelizm jako jedną ze strategii życia społecznego, której mankamenty i ograniczenia pojawiają się przede wszystkim w długotrwałych kontaktach. W opisywanym wyżej eksperymencie Wilsona i innych (1998) osoby badane oceniały pozytywnie fikcyjne postaci stworzone przez niemakiawelistów, w przeciwieństwie do krytykowanych postaci wymyślonych przez makiawelistów. Referowane badania w pełni potwierdziły tą prawidłowość, tym razem w stosunku do istniejących osób, nie zaś wytworów wyobraźni. Wyniki badań wskazują też wyraźnie, że makiaweliści, a szczególnie niemakiaweliści, mają świadomość specyfiki swojego funkcjonowania w kontaktach z ludźmi. Dokonując samoopisu, wybierają zestaw cech bardzo zbliżony do tego, który przypisują im inni.

Występujące w referowanych badaniach zależności były słabe, choć w zdecydowanej większości statystycznie istotne. Jedną z przyczyn jest to, że makiaweliści, być może, nie są grupą jednorodną. Christie zakładał, że makiawelista wierzy, iż ludźmi można manipulować, oraz ma wolę i umiejętności, aby to robić. Osobę tak charakteryzowaną wyróżnia antyspołeczne zachowanie, może ona jednak posiadać różne cechy osobowości. Liczne badania szukające związku pomiędzy makiawelizmem a takimi cechami, jak lęk, neurotyzm, wrogość i wiele innych, dawały niejednoznaczne rezultaty, częściowo sprzeczne z przypisywanym makiawelistom „syndromem chłodu” (por. Draheim, 2004). Zaproponowane przez McHoskey’ego porównanie psychopatii i makiawelizmu, potraktowanego jako wskaźnik psychopatii w populacji „normalnych ludzi” (McHoskey, Worzel, Szyarto, 1998), pozwala rozróżnić, na wzór psychopatii pierwotnej i wtórnej, dwa rodzaje makiawelistów. Podobną koncepcję, lecz w odniesieniu do dzieci, rozwinął Draheim (2004), opisując dwa typy osobowości makiawelicznej: zimny i gorący, różniące się m.in. nasileniem lęku i impulsywności, a także konstruując kwestionariusz umożliwiający ich pomiar. Różnice pomiędzy tak wyróżnionymi typami czystymi są wyraźne, a uwidaczniają się w sposób szczególny w sferze emocjonalnej. Zastosowanie powyższej klasyfikacji (i narzędzia badawczego) w badaniach ludzi dorosłych umożliwiłoby weryfikację przypuszczenia, że

makiaweliści zaklasyfikowani do odmiennych typów czystych oceniani są przez partnerów inaczej.

Inną możliwą przyczyną stosunkowo słabych zależności jest fakt, że makiawelizm aktora jest tylko jedną ze zmiennych, wpływających na percepcję jego właściwości. Dlatego trudno byłoby oczekiwać silnej korelacji. Z drugiej strony, z pewnością dążyć należy do stworzenia bardziej precyzyjnego narzędzia pomiaru oraz stosować oceny wielokrotne, w pewnych odstępach czasu, aby stwierdzić, czy oceny makiawelistów i niemakiawelistów zmieniają się wskutek lepszego wzajemnego poznania się partnerów.

W referowanych wyżej badaniach niektóre cechy osobowości znacząco częściej przypisywane były osobom o średnim makiawelizmie, co sugeruje, że być może tą trzecią kategorię osób w przyszłych badaniach rozpatrywać należy oddzielnie.

LITERATURA

- Cherulnik, P.D., Way, J.H., Ames, S., Hutto, D.B. (1981). Impressions of high and low Machiavellian men. *Journal of Personality*, 49, 388–400.
- Christie, R., Geis, F.L. (1970). *Studies in machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Draheim, Sz.E. (2004). *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*. Poznań: Wyd. Naukowe Uniwersytetu im. A. Mickiewicza.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 537–547.
- Fehr, B., Samsom, D., Paulhus, D.L. (1992). The construct of machiavellianism: Twenty years later. W: C.D. Spielberger, J.N. Butcher (red.), *Advances in personality assessment* (t. 7, s. 77–116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Geis, F.L. (1970). Bargaining tactics in the con game. W: R.Christie, F.L. Geis (red.), *Studies in machiavellianism* (s. 130–160). New York: Academic Press.
- Geis, F.L., Levy, M. (1970). The eye of the beholder. W: R. Christie, F.L. Geis (red.), *Studies in machiavellianism* (s. 210–235). New York: Academic Press.
- Geis, F.L., Weinheimer, S., Berger, D. (1970). Playing legislature: Cool heads and hot issues. W: R. Christie, F.L. Geis (red.), *Studies in machiavellianism* (s. 190–209). New York: Academic Press.
- Graham, J.H. (1996). Machiavellian project managers: do they perform better? *International Journal of Project Management*, 14, 2, 67–74.
- Kashy, D.A., DePaulo, B.M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1037–1051.
- McHoskey, J.W. (2001a). Machiavellianism and personality dysfunction. *Personality and Individual Differences*, 31, 791–798.
- McHoskey, J.W. (2001b). Machiavellianism and sexuality: on the moderating role of biological sex. *Personality and Individual Differences*, 31, 779–789.
- McHoskey, J.W., Worzel, W., Szyarto, C. (1998). Machiavellianism and psychopathy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 192–210.
- Paulhus, D.L., Williams, K.M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556–563.
- Ricks, J., Fraedrich, J. (1999). The paradox of machiavellianism: Machiavellianism may make for productive sales but poor management reviews. *Journal of Business Ethics*, 20, 197–205.
- Singhapakdi, A. (1993). Ethical perceptions of marketers: the interaction effects of Machiavellianism and organizational ethical culture. *Journal of Business Ethics*, 12, 407–418.
- Wilson, D.S., Near, D., Miller, R.R. (1996). Machiavellianism: A Synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 119, 2, 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.