



You have downloaded a document from
RE-BUŚ
repository of the University of Silesia in Katowice

Title: Makiawelista wśród ludzi : nowe badania

Author: Irena Pilch

Citation style: Irena Pilch. (2008). Makiawelista wśród ludzi : nowe badania. "Psychologia Społeczna" (2008, nr 3, s. 231-242).



Uznanie autorstwa - Licencja ta pozwala na kopiowanie, zmienianie, rozprowadzanie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie pod warunkiem oznaczenia autorstwa.



UNIWERSYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Makiawelista wśród ludzi. Nowe badania

Irena Pilch

Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski

Makiawelizm opisuje wymiar osobowości lub strategię społecznego zachowania, która zakłada manipulowanie ludźmi dla osiągnięcia osobistego zysku. Pojęcie to zostało wprowadzone przez psychologów Richarda Christiego i Florence Geis w monografii *Studies in Machiavellianism* (1970). Od roku 1970 opublikowano kilkaset prac badawczych poświęconych makiawelizmowi. Prezentowany artykuł dokonuje przeglądu literatury na ten temat, obejmującego lata 1991–2008, akcentując te wyniki badań, które są niezgodne z portretami makiawelistów i niemakiawelistów, nakreślonymi przez Christiego i Geis.

Słowa kluczowe: makiawelizm, osobowość makiaweliczna, strategia makiaweliczna

Pojęcie makiawelizmu

Pojęcie „makiawelizm”, wprowadzone do psychologii społecznej przez Richarda Christiego, wywiedzione zostało z badań nad osobowością przywódcy, podejmującego próby kontrolowania zachowania podwładnych. Liderowi takiemu przypisano cztery cechy: brak uczuć w kontaktach interpersonalnych – co umożliwiło mu instrumentalne traktowanie partnerów, przyzwolenie na łamanie norm moralnych – dzięki czemu mógł wprowadzać w czyn zasadę „cel uświęca środki”, brak ideologicznego zaangażowania – by mógł wybierać jedynie realistyczne cele, oraz brak wyraźnej psychopatologii – by nie utracił kontaktu z rzeczywistością. Właściwości te uznano następnie za podstawę syndromu osobowości przypisanego osobie osiągającej cele drogą manipulacji interpersonalnej.

Christie doszedł do wniosku, że dwa założenia przyjmowane przez osoby skutecznie, jego zdaniem, oddziałujące na innych: opinia o ludziach jako istotach słabych i niegodnych zaufania oraz motywacja do wykorzystania owej ludzkiej słabości dla własnego dobra, najpełniej uwidaczniają się w *Księciu* i w *Rozprawach*, dziełach włoskiego pisarza politycznego Niccolo Machiavellego (1469–1527). Z tego powodu charakteryzowany syndrom osobowości nazwał nazwiskiem Machiavellego, a narzędzia do jego diagnozy (skale Mach) zbudował, zestawiając stwierdzenia (dotyczące opinii o naturze ludzkiej, zdania na temat dopuszczalnych strategii wywierania wpływu

oraz akceptacji powszechnie przyjmowanych zasad moralnych) zaczerpnięte wprost z książek Machiavellego. Grupę makiawelistów (*Machiavellians, high Machs*), do której sklasyfikowano osoby akceptujące te stwierdzenia w dużym stopniu, przeciwstawiono grupie odrzucających takie opinie niemakiawelistów (*non-Machiavellians, low Machs*), badania zaś były poświęcone wyszukiwaniu różnic w funkcjonowaniu tak zdefiniowanych grup ludzi.

Przez lata definicja makiawelizmu – traktowanego jako zmienna dyspozycyjna – podlegała niewielkim modyfikacjom. Określano makiawelizm jako tendencję do odcinania się od względów etycznych i działania na rzecz egoistycznych celów (Schepers, 2003), pesymistyczną „prywatną teorię” natury ludzkiej i życia społecznego (Szmajke, 2001), sceptycyzm dotyczący potrzeby prawdomówności połączony ze zgeneralizowanym brakiem zaufania (Watson, Milliron i Morris, 1995) lub formę braku zaufania cechującą się wrogością (Gurtman, 1992). Definicje tego typu – koncentrujące się na poglądach makiawelisty lub na jego zachowaniu – były spójne z zamysłem Christiego, badacze zaś nadal używali skal makiawelizmu jego autorstwa.

Rozszerzenie pojęcia „makiawelizm” zaproponowali Wilson, Near i Miller (1996): byłby on traktowany jako strategia społecznego zachowania – egoistyczna, aspołeczna, manipulacyjna, a jednocześnie jako mierzalna cecha, będąca właściwością osoby, która tę strategię wykorzystuje. Z kolei McHoskey, Worzel i Szyatro (1998) utożsamili makiawelizm z subkliniczną psychopatią, odbierając tym samym osobowości makiawelicznej jej specyfikę.

Irena Pilch, Instytut Psychologii, Uniwersytet Śląski, ul. Grażyńskiego 53, 40-126 Katowice, e-mail: pilchirena@gmail.com

Sylwetki makiawelistów i niemakiawelistów w świetle wczesnych badań

Podsumowanie wieloletnich badań Christiego i współpracowników stanowiła monografia *Studies in Machiavellianism* (Christie i Geis, 1970), w której zaprezentowano wyniki dziesiątków eksperymentów, potwierdzające wstępne założenie, że makiaweliści i niemakiaweliści w wielu sytuacjach zachowują się odmiennie, oraz przedstawiono charakterystyki obydwu grup. Typowe dla makiawelistów: uogólniona negatywna ocena ludzi (słabych, leniwych, naiwnych i tchórzliwych egoistów, niegodnych zaufania, lecz podatnych na manipulację) oraz obraz świata społecznego jako areny walki o wpływy, przeciwstawione zostały krańcowo różnym opiniom niemakiawelistów. W kontakcie z partnerem makiaweliści koncentrują się na osobistych celach, których realizacja jest ważniejsza niż respektowanie norm moralnych, nie angażują się w relację i nie wykazują empatii, partner traktowany jest przedmiotowo, a jego cele i potrzeby są pomijane („syndrom chłodu” – *cool syndrom*). Natomiast niemakiaweliści są empatyczni, zainteresowani kontaktem i partnerem, liczą się z jego uczuciami i potrzebami, zachowują się zgodnie z normami współżycia i tego samego oczekują od partnera. Oprócz tego makiawelistom przypisywano przewagę orientacji poznawczej nad emocjonalną, co wiąże się z odpornością emocjonalną w sytuacji konfliktowej, a także z odpornością na wpływ społeczny, natomiast niemakiawelistom – podatność na presję oraz brak odporności emocjonalnej w sytuacji konfliktu. Różnice w zachowaniu osób o odmiennym poziomie makiawelizmu uwidaczniały się najwyraźniej w sytuacjach, gdy możliwy był bezpośredni kontakt z partnerem, gdy brak określonych reguł postępowania zapewniał makiaweliście wystarczającą swobodę działania oraz gdy pojawiały się niezwiązane z problemem emocje, rozpraszające uwagę partnera.

Zaproponowany przez Christiego konstrukt wzbudził spore zainteresowanie badaczy. W Polsce koncepcję makiawelizmu spopularyzowały prace Marii Jarymowicz (1976) oraz Anny Potockiej-Hoser (1985). Badania empiryczne, mające charakter korelacyjny lub eksperymentalny, wzbogacały obrazy makiawelisty i niemakiawelisty o nowe właściwości, a czasem także uwidaczniały luki i błędy w rozumowaniu pierwszych badaczy makiawelizmu. Dwadzieścia lat po opublikowaniu monografii *Studies in Machiavellianism* – Beverley Fehr, Deborah Samsom i Delroy Paulhus (1992) podjęli próbę syntezy nagromadzonych wyników badań, a także obrony zarówno samego konstrukt, który w latach osiemdziesiątych był krytykowany za brak szerszych ram teoretycznych,

jak i narzędzia pomiaru, któremu zarzucano niską zgodność wewnętrzną, niejasną strukturę czy też brak trafności teoretycznej. Mimo tych zarzutów, treść pojęcia nie uległa zasadniczej zmianie. Choć konstruowano nowe narzędzia badawcze (Allsopp, Eysenck i Eysenck, 1991), badacze zainteresowani makiawelizmem nadal najczęściej stosują skale Mach. W ostatnim piętnastolecu ponownie wzrosła liczba badań nad makiawelizmem, prowadzonych nie tylko w ramach psychologii społecznej, lecz także w obrębie psychologii klinicznej, teorii zarządzania, psychologii ewolucyjnej, teorii gier czy psychologii rozwojowej. Wyniki tych badań skłaniają do przyjęcia bardziej zdecydowanej postawy wobec związanych z orientacją makiaweliczną problemów i zagrożeń. Poniższy przegląd prezentuje wyniki tych badań, które obraz makiawelisty i niemakiawelisty, wyłaniający się z wczesnych badań, wzbogaciły lub zmodyfikowały, czasami przecząc opiniom utrwalonym dzięki pracy Christiego i Geis.

Związki makiawelizmu z cechami opisującymi różnice indywidualne

Wiele badań poświęcono szukaniu związków makiawelizmu z innymi zmiennymi opisującymi różnice indywidualne. Mimo silnej egocentrycznej motywacji makiaweliści nie różnią się od niemakiawelistów siłą badanej kwestionariuszowo potrzeby osiągnąć (Fehr, Samsom i Paulhus, 1992), natomiast różnią się orientacją motywacyjną – makiaweliści preferują cele zewnętrzne (materialne), a niemakiaweliści – wewnętrzne (McHoskey, 1999). Emocjonalność makiawelistów cechuje się częstszym przeżywaniem emocji negatywnych: lęku (Watson, Milliron i Morris, 1995), wrogości (Fehr i in., 1992), zazdrości (Vecchio, 2005) oraz rzadszym odczuwaniem poczucia winy (Wastell i Booth, 2003) i niższym poczuciem szczęścia (Pilch, 2008a). Osoby makiaweliczne lepiej tolerują wieloznaczność (Van Kenhove, Vermeir i Verniers, 2000) i nie doświadczają dysonansu poznawczego w sytuacjach, gdy zachowują się niezgodnie z własnymi przekonaniami (Shultz i Lepper, 1998).

Makiawelizm jest związany z wymiarami osobowości: w trójczynnikiem modelu osobowości w każdym wypadku koreluje z psychotyzyzmem, zaś w niektórych badaniach z neurotyzmem (Ramanaich, Byravan i Dettwiler, 1994; Sutton i Keogh, 2001). W modelu Wielkiej Piątki makiawelizm koreluje z ugodowością i sumiennością (ujemnie) oraz z neurotyzmem (Jakobwitz i Egan, 2006), natomiast w modelu sześcioczynnikowym dodatkowo koreluje ujemnie z uczciwością (*honesty*; Paulhus i Williams, 2002). Wysoki makiawelizm łączy się z zewnątrzsterownością (Fehr i in., 1992) i niską samooceną (Vecchio, 2005; Valentine i Fleischman, 2003). Oprócz

jednego wyjątku (Paulhus, Williams i Harms, 2001) nie zaobserwowano związków makiawelizmu z inteligencją formalną (por. Wilson i in., 1996), natomiast wyższa inteligencja emocjonalna i społeczna cechuje niemakiawelistów (Śmieja, 2005; Austin, Farrelly, Black i Moore, 2007). Makiawelizm koreluje ujemnie z dyspozycyjną empatią (Wastell i Booth, 2003) oraz ze zdolnością do rozpoznawania niewerbalnych wskaźników emocji (McIllwain, 2003).

Mimo iż istotę strategii makiawelicznej stanowi osiągnięcie celów poprzez manipulację, co wymaga nawiązania kontaktu z partnerem i skłonienia go do pożądanego przez manipulatora zachowania, nie wszystkie związane z makiawelizmem cechy zdają się sprzyjać skuteczności tego typu zachowań. Szczególnie ciekawy jest wyłaniający się z badań obraz emocjonalności osoby o wysokim makiawelizmie, targanej negatywnymi emocjami, chwiejnej emocjonalnie, lękliwej i nieszczęśliwej, o zaniżonej samoocenie – niezgodny ze stereotypem cynicznego, pozbawionego emocji manipulanta. Problem ten próbował rozwiązać Draheim (2004), wyróżniając dwa typy makiawelizmu u dzieci: gorący (impulsywny, lękowy) i zimny (nieempatyczny, bez poczucia winy); trudność polega na tym, że wiele osób badanych kwalifikuje się do typu mieszanego.

Najnowsze badania nie wykazały związku poziomu makiawelizmu z umiejętnością „odczytywania” stanów umysłu innych ludzi (*mindreading*) u dorosłych (Paal i Bereczkei, 2007) i u dzieci (Repacholi, Slaughter, Pritchard i Gibbs, 2003), co potwierdza brak ponadprzeciętnych umiejętności interpersonalnych u osób makiawelicznych.

Związki makiawelizmu z psychopatologią

Makiawelizm koreluje z cechami osobowości, które w swym najwyższym natężeniu są tożsame z zaburzeniem (jak psychotyzm i neurotyzm), a także z miarami wielu konstruktów opisujących psychopatologię. Badania z uwzględnieniem zaburzeń DSM-IV wykazały związki makiawelizmu z ogólnym wskaźnikiem dysfunkcji osobowości, jak i ze specyficznymi skalami: osobowości pogranicznej, paranoidalnej, pasywno-agresywnej i antyspołecznej, niezależne od płci osób badanych, przy czym najlepszymi predyktorami makiawelizmu okazały się cechy osobowości pogranicznej (*borderline*; McHoskey, 2001a).

Makiawelizm koreluje z tendencjami paranoidalnymi (Christoffersen i Stamp, 1995) i z depresją (Watson i in., 1995), a także z aleksytymią (Wastell i Booth, 2003; Loas, Verrier i Romney, 2007). Makiaweliści odczuwają liczne problemy w kontaktach interpersonalnych, zwią-

zane m.in. z mściwością, rywalizacyjnością, brakiem zaufania, podejrzliwością, egoizmem, nerwowością, napięciem oraz nieumiejętnością wyrażania uczuć, okazywania przywiązania i odczuwania bliskości (Gurtman, 1992).

Szczególnie silny związek łączy makiawelizm z psychopatią. Niektórzy badacze twierdzą wręcz, że oba konstrukty są tożsame, a jedyna różnica polega na tym, że były dotychczas badane w obrębie dwóch różnych dyscyplin (psychologii społecznej i klinicznej) oraz na dwóch różnych grupach ludzi (w wypadku makiawelizmu byli to studenci, w wypadku psychopatów więźniowie i pacjenci psychiatryczni) (McHoskey i in., 1998). Makiawelizm wykazuje cechy wspólne zarówno z psychopatią pierwotną (łatwość wypowiadania się, powierzchowny urok osobisty, zawyżone poczucie wartości, patologiczne kłamstwo, manipulacja, brak poczucia winy i empatii, odrzucanie odpowiedzialności), jak i z psychopatią wtórną (pozytywny związek z lękiem, podatność na nudę, brak długoterminowych celów z wyjątkiem materialnych). McHoskey i współpracownicy (1998) uważają, że makiaweliści to psychopaci, którzy odnieśli życiowy sukces, a osoby uzyskujące wysokie wyniki w skali Mach zajmują środkowy zakres kontinuum psychopatii. Jednak większość badaczy uważa makiawelizm i psychopatię za odrębne konstrukty. Czasem są one badane wraz ze skorelowanym z nimi narcyzmem jako „ciemna triada” osobowości (Paulhus i Williams, 2002; Jakobwitz i Egan, 2006).

Niezbyt wiele badań poświęcono bezpośrednim związkom makiawelizmu z patologicznymi formami zachowania. W studium Natanson, Paulhusa i Williamsa (2006a) makiawelizm przewidywał znęcanie się i przestępstwo. W badaniach dzieci makiawelizm wiązał się zarówno ze znęcaniem się (*bullying*), jak i z byciem ofiarą przemocy (Andreou, 2004; Giampietro i Caravita, 2006). Analiza odmienności postaw i zachowań seksualnych wykazała powiązania makiawelizmu z wymuszaniem seksu siłą u obu płci (McHoskey, 2001b).

Rozliczne związki łączące makiawelizm z psychopatologią nie były znane, gdy powstawała monografia *Studies in Machiavellianism* (Christie i Geis, 1970). Choć nie jesteśmy dziś w stanie określić natury tych związków, sama ich obecność nakazuje ostrożność w rozpatrywaniu makiawelizmu jako właściwości neutralnej z punktu widzenia dobra jednostki. Fakt, że postawa makiaweliczna w dużej mierze kształtuje się na gruncie patologii i/lub patologię prowokuje, w zasadzie czyni mało sensowną dyskusję o dobrych i złych stronach makiawelizmu, kierując zainteresowanie na sposoby zapobiegania rozwojowi i ekspresji tej postawy. Gdy spojrzymy na skutki makiawelizmu z punktu widzenia grupy, w której działa

makiawelista, takie podejście do problemu wydaje się jeszcze bardziej celowe.

Makiawelizm a kontakty interpersonalne

Osoby o odmiennym poziomie makiawelizmu różnicują przyjmowane przez nie postawy wobec społecznej wymiany. Makiawelistów cechuje wysoka orientacja na wymianę i niska na wspólnotę (Chen, Lee-Chai i Bragh, 2001), w wymianie koncentrują się bardziej na zyskach niż na wkładach jako tzw. biorcy (*entitles*; Sauley i Bedeian, 2000), wobec partnerów nastawieni są rywalizacyjnie (Paal i Bereczkei, 2007). Eksperymentalnie potwierdzono, że w kontaktach społecznych cechuje ich zarówno brak wzajemności (Gunnthorsdottir, McCabe i Smith, 2002), jak i brak zaufania (Burks, Carpenter i Verhoogen, 2003). Makiaweliści spostrzegają świat jako mniej sprawiedliwy, mają słabsze poczucie współzależności i podporządkowania grupie, a jednocześnie niższą niezależność i asertywność (Szmajke, 2001).

Makiaweliści w większym stopniu akceptują stosowanie różnych sposobów wpływu społecznego (Pilch, 2004), w tym technik autoprezentacji (Lopes i Fletcher, 2004), i deklarują częstsze ich używanie (Zaidman i Droy, 2001), ale nie czynią tego, by zadowolić innych, lecz jedynie dla osiągnięcia korzyści (Bolino i Turnley, 2003). Istotnym elementem strategii makiawelicznej jest perfekcjonistyczna autoprezentacja, polegająca na podkreślaniu własnej perfekcji i ukrywaniu braków, używana w celu zdobycia przewagi nad partnerem (Sherry, Hewitt, Besser, Flett i Klein, 2006). Natomiast okazywanie słabości – nawet stosowane manipulacyjnie – sprawia makiawelistom trudność (Shepperd i Socherman, 1997).

Christie był przekonany, że makiaweliści są uzdolnionymi przywódcami, lecz nawet wczesne badania nie potwierdzały tej opinii przekonująco, choć jest oczywiste, że ludzie o odmiennym makiawelizmie kierują inaczej (por. Fehr i in., 1992). Współczesne opinie o makiaweliście w roli przywódcy są rozbieżne także dlatego, że wyniki niektórych badań świadczą na rzecz wysokiej skuteczności makiawelisty w roli przywódcy (Deluga, 2001). Jednak inne badania – biorące pod uwagę długofalowe skutki działań przywódcy – prowadzą do przeciwnych wniosków (Bedell, Hunter, Angie i Vert, 2006). Wielu teoretyków zarządzania zauważa destrukcyjny wpływ makiawelicznego przywódcy na kierowaną przez niego grupę, wynikający zarówno z jego egocentryzmu, jak i z braku skrupułów (Ashkanasy i Dasborough, 2003; Sankar, 2003). Makiawelista może pracować „dla dobra wspólnego” jedynie wówczas, gdy wspólny cel jest zgodny z jego zamierzeniami.

Makiawelizm a zachowania nieetyczne

Sam akt manipulacji interpersonalnej, podejmowany dla osiągnięcia własnego zysku, nawet jeśli nie łamie norm moralnych, zwykle zostanie uznany za zachowanie nieetyczne. Christie i Geis (1970) nie mieli jednak dowodów na to, że makiaweliści kłamią czy oszukują częściej, sądzili natomiast, że robią to skuteczniej, z racjonalnych powodów i jedynie wtedy, gdy korzyści przewyższają straty. Dziś dysponujemy wynikami badań podważającymi tę opinię.

Sądy etyczne makiawelistów (opinie o tym, co dopuszczalne lub słuszne) są niedojrzałe, wskazując na niższy poziom moralnego rozumowania (Latif, 2000). Skłonność do nieetycznych zachowań uwidacznia się w tendencjach behawioralnych (Beu, Buckley i Harvey, 2003), badanych także odnośnie do środowiska pracy (Granitz, 2003) czy też w kontekście zachowań konsumenckich (Van Kenhove i in., 2000; Wirtz i Kum, 2004). Także badania w warunkach naturalnych (za pomocą dzienniczek samoobserwacji) dowodzą, że makiaweliści kłamią częściej, robią to dla własnej korzyści i uważają siebie samych za skutecznych kłamców (Kashy i DePaulo, 1996), kłamanie zaś jest dla nich łatwe i sprawia im przyjemność (Gozna, Vrij i Bull, 2001). W badaniach studentów uniwersytetu makiawelizm był istotnym predyktorem oszukiwania na egzaminie (Nathanson, Paulhus i Williams, 2006b). Natomiast na pytanie, czy osoby makiaweliczne są skuteczniejszymi kłamcami, Frank i Ekman (2004) odpowiedzieli przecząco: w warunkach eksperymentalnych oceny prawdomówności osób kłamiących nie były związane z ich poziomem makiawelizmu.

Specyficzne poczucie sprawiedliwości makiawelistów dobrze oddają wyniki badań, w których makiawelizm korelował dodatnio z wrażliwością na niesprawiedliwość ocenianą z perspektywy „ofiary” (czyli osoby badanej, która „doznała niesprawiedliwości”) oraz korelował ujemnie wtedy, gdy osoba badana była odpowiedzialna za akt niesprawiedliwości wobec osoby trzeciej (Schmitt, Gollwitzer, Maes i Arbach, 2005). Podobna asymetria sądów etycznych pojawiła się w badaniach Richmond (2001).

Łatwość podejmowania nieetycznych zachowań oraz nieutożsamianie się ze wspólnymi celami sprawiają, że makiaweliści mogą być kłopotliwymi pracownikami na każdym stanowisku pracy. Jeśli jednak stworzone przez organizację warunki zewnętrzne nie sprzyjają nieetycznym zachowaniom, czyniąc je nieopłacalnymi, makiawelista nie będzie angażował się w takie działania w większym stopniu niż niemakiawelista (Marcus i Schuler, 2004).

Makiawelizm a biologia i psychologia ewolucyjna

Christie nie umieścił konstruktowi makiawelizmu w obrębie ogólniejszej teorii psychologicznej, co uniemożliwia lub poważnie utrudnia integrację i całościową interpretację wyników badań. Widząc tę niedogodność, Wilson i współpracownicy (1996) zaproponowali, by syntezy tej dokonać na gruncie biologii ewolucyjnej. Makiawelizm może być – ich zdaniem – traktowany jako jedna ze strategii społecznego współzycia, polegająca na manipulowaniu innymi dla osobistego zysku, lub też jako względnie trwała właściwość, charakteryzująca jednostkę stosującą tę strategię. Tak rozumiany makiawelizm nie jest tożsamy z inteligencją makiaweliczną – pojęciem spopularyzowanym przez Bryne’a i Whitena (1988), obejmującym wszelkie formy inteligencji społecznej – lecz jest jej rodzajem. Badanie strategii makiawelicznej wśród innych strategii społecznego zachowania pozwala ocenić jej użyteczność z punktu widzenia jednostki i grupy, określić jej mocne i słabe punkty. Wilson i współpracownicy (1996) sądzą, że makiaweliści osiągają przewagę w krótkotrwałych kontaktach, eksploatując niemakiawelistów, natomiast w relacjach długoterminowych ponoszą porażkę lub też unikają jej, stając się fenotypowo podobni do niemakiawelistów. Ta specyficzna mimikra powinna być wyraźniejsza wśród kobiet, którym bardziej niż mężczyznom zależy na utrzymywaniu własnej atrakcyjności w długotrwałych związkach. Niemakiaweliści natomiast zyskują w dłuższych relacjach, osiągając korzyści z kooperacji.

W ostatnim czasie badacze podejmowali próby empirycznej weryfikacji hipotez ewolucyjnych dotyczących makiawelizmu. W badaniach Figueredo i współpracowników (Figueredo, Vasquez, Brumbach, Sefcek, Kirsner i Jacobs, 2005) wykorzystano skalę Mach IV jako miarę egoistycznej i aspołecznej strategii zachowania i wykazano silny pozytywny związek makiawelizmu ze strategią reprodukcyjną nastawioną na liczbę, a nie jakość potomstwa, charakteryzującą się niskimi inwestycjami rodzicielskimi. Linton i Weiner (2001) uzyskali korelację poziomu makiawelizmu z sukcesem reprodukcyjnym (określanym na podstawie aktywności seksualnej) mężczyzn 18-40-letnich, jednak wystąpiła ona tylko dla osób niezaangażowanych w stałe związki. Sullivan i Allen (1999) wykazali, że mężczyźni schizofrenicy są mniej makiaweliczni niż ludzie zdrowi, w związku z tym ich problemy społeczne mogą być skutkiem zbytnej łatwowości.

Jednym z celów badania poszukującego związków makiawelizmu z właściwościami przyjaźni (Pilch, 2008b) było ustalenie, czy osoby o różnych profilach cech osobowości, z których jedną jest makiawelizm, różnią się ocena-

mi swych przyjaźni. Analiza skupień, przeprowadzona na wynikach kwestionariuszy mierzących właściwości osobowościowe (makiawelizm, samoocena, Wielka Piątka), ujawniła trzy skupienia, z których jedno łączy osoby makiaweliczne, a dwa pozostałe – niemakiawelistów (Pilch, 2008b, s. 176-180). Uzyskane tą drogą wyniki można interpretować przy użyciu pojęć zaczerpniętych z ewolucyjnej teorii gier. Pierwsza wiązka skupia osoby makiaweliczne o średniej samoocenie i średnim neurotyzmie, a jednocześnie introwertyczne i mało ugodowe. Wiazka druga łączy osoby niemakiaweliczne, ambiwertyczne, neurotyczne, ugodowe, z niską samooceną. Natomiast wiazka trzecia również skupia niemakiawelistów, raczej ugodowych, lecz równocześnie ekstrawertycznych, nieneurotycznych, z wysoką samooceną. Posługując się ewolucyjnym modelem pochodzącym od Maynarda Smitha i Price’a (Dawkins, 1996), można zidentyfikować pierwszy z opisanych typów jako osobnika stosującego wobec innych strategię agresywną („jastrząb”), typ drugi odpowiada osobie stosującej strategię pokojową, zdolnej do współpracy, lecz niezdolnej do obrony („gołąb”), typ trzeci zaś przypomina osobnika używającego strategii „wet za wet”, chętnie kooperującego, lecz na agresję odpowiadającego agresją („mściciel”). Obydwa typy niemakiaweliczne są nieagresywne i skłonne do kooperacji, jednak jedynie „mściciel” ma zestaw cech sprzyjających dobremu społecznemu przystosowaniu, umożliwiających stosowanie strategii zabezpieczającej przed eksploatacją ze strony makiawelistów.

Analiza ocen przyjaźni, dokonywanych w opisowym badaniu przez „jastrzębie”, „gołębie” i „mścicieli” wykazała, że jakość przyjaźni „gołębi” i „mścicieli” jest podobna, natomiast przyjaźnie „jastrzębi” cechuje mniejsze zaufanie – niezależnie od płci, a także większa kontrola i mniejsza bliskość wśród mężczyzn i problemy w dawaniu i otrzymywaniu wsparcia wśród kobiet (Pilch, 2008b, s. 179). W badaniach makiawelizmu napotkać można próby wydzielenia kategorii w obrębie grupy makiawelistów (Draheim, 2004). Opisywana analiza pozwala przypuszczać, że poszukiwanie typów osób o niskim makiawelizmie także może być celowe, gdyż konstelacja pozostałych cech, towarzyszących postawie niemakiawelicznej, może decydować o zdolnościach adaptacyjnych osoby i o sposobach przystosowania.

Makiawelizm w związku przyjacielskim

Jedną z charakterystycznych cech makiawelisty jest koncentrowanie się w sytuacjach społecznych na własnych celach, mających zwykle charakter materialny (McHoskey, 1999), nie zaś na relacji czy partnerze. Wilson i współpracownicy (1996) sądzą, że makiaweliści

gorzej radzą sobie w długotrwałych relacjach także dlatego, że stosowana przez nich strategia w dłuższym czasie prawdopodobnie zostanie ujawniona, jednak ta hipoteza nie była przez badaczy weryfikowana. Makiawelizm jest związany z właściwościami utrudniającymi nawiązywanie ciepłych, serdecznych więzi: psychotyzmem, psychopatią, aleksytymią, narcyzmem, oraz negatywnie – z empatią, kooperatywnością, inteligencją emocjonalną i inteligencją społeczną, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w różnicach jakości bliskich związków (przyjaźni, miłości) osób o odmiennym poziomie makiawelizmu. Mimo ważkości zagadnienia brakuje dostępnych badań poświęconych funkcjonowaniu makiawelistów i niemakiawelistów w bliskich związkach interpersonalnych¹. Poniżej zaprezentowano wyniki badań własnych poświęconych temu problemowi.

W badaniach przeprowadzonych w celu określenia związków makiawelizmu (mierzonego skalą Mach IV) z ocenami wybranych właściwości przyjaźni (mierzonych kwestionariuszowo) wzięły udział pary przyjaciół jednej płci, kobiety i mężczyźni (Pilch, 2008b, s. 137–184). Makiawelizm przyjaciół był skorelowany w stopniu umiarkowanym, co sugeruje, że ludzie częściej nawiązują przyjaźń z osobami podobnymi pod tym względem do siebie. Wynik ten nie musi jednak oznaczać, że makiaweliści preferują bliskie kontakty z innymi makiawelistami. Zgodnie ze stwierdzeniami biologii ewolucyjnej (Wilson i in., 1996), niemakiaweliści – „gołębie” chronią się przed eksploatacją ze strony „jastrzębi” – makiawelistów, sprzymierzając się z innymi „gołębiami”, co prowadzi do segregacji osobników nastawionych rywalizacyjnie i kooperacyjnie. Być może zarówno makiaweliści, jak i niemakiaweliści preferują przyjaźń z niemakiawelistami, choć z odmiennych powodów, jednak niemakiaweliści rozpoznają makiawelistów i odrzucają ich propozycje, obawiając się, że zostaną wykorzystani.

W grupie mężczyzn poziom makiawelizmu osoby oceniającej korelował ujemnie z ocenami większości uwzględnionych w badaniu właściwości przyjaźni (korelacje od niskiej do umiarkowanej). Im wyższy był makiawelizm, tym niższe oceny bliskości odczuwanej wobec przyjaciela, wsparcia udzielanego przyjacielowi i otrzymywanego od przyjaciela, stopnia ulegania wpływowi przyjaciela, satysfakcji z przyjaźni, atrakcyjności partnera w roli przyjaciela i zaufania w związku oraz tym wyższe oceny niepożądanych form kontroli, sprawowanej przez partnera w związku. Natomiast w grupie kobiet makiawelizm osoby oceniającej korelował ujemnie jedynie z ocenami trzech właściwości przyjaźni (korelacja niska): im wyższy makiawelizm, tym niższe oceny zaufania wobec partnerki oraz tym wyższe oceny niepożądanych

form kontroli, sprawowanej przez partnerkę w związku i wpływu wywieranego na partnerkę.

Oceny właściwości przyjaźni były także związane z makiawelizmem partnera osoby oceniającej. W grupie mężczyzn im wyższy był makiawelizm partnera, tym niższe oceny bliskości odczuwanej wobec niego, zadowolenia z udzielanego przez niego wsparcia, poczucia ulegania jego wpływowi, poczucia wywierania na niego wpływu, satysfakcji z przyjaźni, atrakcyjności partnera i zaufania wobec niego oraz tym wyższe były oceny niepożądanych form kontroli sprawowanej przez partnera. W grupie kobiet im wyższy był makiawelizm partnerki, tym wyższe oceny niepożądanych form kontroli sprawowanej przez partnerkę w związku.

Analiza regresji, szukająca odpowiedzi na pytanie, które dyspozycje osobowościowe osoby oceniającej i jej partnerki/partnera (makiawelizm, samoocena, Wielka Piątka) są istotnymi predyktorami ocen przyjaźni, wykazała, że makiawelizm (zarówno osoby oceniającej, jak i jej partnerki/partnera) w istotny sposób wpłynął na oceny związku (Pilch, 2008b, s. 168-175). Wśród mężczyzn makiawelizm osoby oceniającej i makiawelizm partnera okazały się najważniejszymi predyktorami tych ocen, wśród kobiet zaś – najlepszym predyktorem ocen przyjaźni była ekstrawersja osoby oceniającej.

Powyższe dane wskazują, że makiawelizm osoby oceniającej i jej przyjaciółki/przyjaciela zdecydowanie częściej wiązał się z ocenami przyjaźni dokonywanymi przez mężczyzn (por. Pilch, 2008b, s. 180-184). Kierunek tych zależności sugeruje, że makiawelizm nie sprzyja utrzymywaniu przez mężczyzn satysfakcjonujących związków przyjacielskich z osobami tej samej płci. W przypadku kobiet natomiast nie jest makiawelizm przeszkodą w udzielaniu i otrzymywaniu wsparcia, w odczuwaniu bliskości, satysfakcji z przyjaźni czy też w spostrzeganiu partnerki jako atrakcyjnej w roli przyjaciółki. Mimo to im wyższy był makiawelizm badanych kobiet, tym mniej miały przyjaciółek (Pilch, 2008b, s. 155). Makiawelizm może więc utrudniać kobietom zdobywanie i utrzymywanie przyjaźni, mimo że ich oceny istniejących związków przyjacielskich są równie optymistyczne, jak oceny niemakiawelistek.

Powyższe różnice w wynikach kobiet i mężczyzn mogą być skutkiem odmienności w procesie socjalizacji. Związane z makiawelizmem poglądy i zachowania są u mężczyzn w większym stopniu akceptowane, co znajduje wyraz w wyższych wynikach w skali Mach, uzyskiwanych w grupach męskich (Christie i Geis, 1970; Fehr i in., 1992). Mężczyzna ma działać skutecznie i sprawować kontrolę, natomiast rola kobiety łączy się ze sprawowaniem opieki, dbałością o relację, tworzeniem wspól-

noty i poświęceniem dla jej dobra. Dlatego dziewczynki w większym stopniu są przyuczane do zachowań niemakiawelicznych, opiekuńczości i budowania więzi, by mogły osiągnąć sukces w roli żony, matki czy przyjaciółki (Brannon, 2002; Cross i Marcus, 2002). Powyższe wyniki są więc spójne z biologiczną hipotezą mimikry, sformułowaną przez Wilsona i współpracowników (1996), że makiaweliczne kobiety, które są w większym stopniu niż mężczyźni zainteresowane utrzymaniem własnej atrakcyjności w długotrwałych relacjach, będą starały się upodobnić do niemakiawelistek, czego nie będą czynić makiaweliści. Poza sferą bliskich związków makiaweliczne kobiety mogą w sposób bardziej otwarty okazywać związane z makiawelizmem postawy i zachowania, co potwierdzają badania, w których kobiety menedżerowie prezentowały wyższy makiawelizm niż mężczyźni (por. Fehr i in., 1992). Różnice w oczekiwaniach społecznych wobec kobiet i mężczyzn mogą także sprawić, że makiawelicznym kobietom jest trudniej – w porównaniu z mężczyznami – surowo oceniać swoje przyjaźnie, gdyż byłoby to przyznaniem się do porażki w ważnej sferze aktywności.

Makiawelizm w związku małżeńskim

Podobnie jak w przypadku przyjaźni, także pełnienie przez osobę makiaweliczną roli małżonka wydaje się utrudnione. Cechy makiawelicznego męża lub żony – egocentryzm, przedmiotowe traktowanie i brak zainteresowania potrzebami partnerki lub partnera, brak empatii i chłód emocjonalny, nie służą związkowi i mogą obniżyć satysfakcję z małżeństwa – zarówno makiawelisty, jak i współmałżonka. Wpływ poziomu makiawelizmu małżonków na satysfakcję z małżeństwa może dokonywać się za pośrednictwem procesu komunikacji. Korzystając z modelu komunikacji małżeńskiej, obejmującego trzy wymiary komunikowania się małżonków (komunikację wspierającą, deprecjonującą i zaangażowaną; Plopa, 2005), można sformułować hipotezę, że małżonek makiawelista będzie mniej zainteresowany wspieraniem partnerki/partnera (czyli okazywaniem szacunku, zainteresowania, troski), a także będzie słabiej zaangażowany w związek (czyli mniej skłonny do okazywania uczuć, podkreślania ważności partnera czy zapobiegania konfliktom), choć może zachowywać się w ten sposób dla uzyskania doraźnej korzyści. Można także oczekiwać, że osoba o niskim makiawelizmie, która w większym stopniu jest zainteresowana potrzebami partnera, będzie przejawiać tego typu zachowania częściej, wykorzystując je dla dobra związku. Natomiast wymiar deprecjacji (agresja, dominacja, kontrola) obejmuje zachowania zgodne z makiawelicznym stosunkiem do ludzi, więc u makiawelicznego małżonka zachowania te mogą pojawiać się częściej.

W badaniach par małżeńskich określano związki makiawelizmu obojga małżonków z satysfakcją z małżeństwa oraz z wyżej opisanymi zachowaniami komunikacyjnymi małżonków (Pilch, 2008b, s. 185–206). Zastosowano skalę satysfakcji małżeńskiej (Fowers i Olson, 1993) oraz kwestionariusz komunikacji małżeńskiej Kaźmierczak i Plopy (w dwóch wersjach: samooceny i szacowania zachowań partnerki/partnera; Plopa, 2005), przy czym w wynikach tego kwestionariusza wyróżniono do analizy dwa czynniki: Troskę i Deprecjację. Do testowania trzech modeli zależności zastosowano analizę ścieżek w wersji eksploracyjnej, z makiawelizmem i stażem małżeńskim jako zmiennymi egzogenicznymi.

Analiza pierwsza, której celem było określenie powiązań makiawelizmu obojga małżonków z satysfakcją z małżeństwa, wykazała jedynie wpływ makiawelizmu żony na jej satysfakcję z małżeństwa – im wyższy był makiawelizm żony, tym niższa satysfakcja (Pilch, 2008b, s. 194–196). Makiawelizm żony nie był związany z satysfakcją męża, nie obserwowano także wpływu makiawelizmu męża na satysfakcję małżonków. Rola żony (i matki) narzuca makiawelistkom zachowania niezgodne z ich preferencjami – muszą wykazać się opiekuńczością i dbałością o innych, a nierzadko poświęceniem własnych potrzeb i celów dla dobra rodziny, muszą wziąć na siebie odpowiedzialność za związek – gdyż takie są społeczne oczekiwania. Ta rozbieżność z jednej strony może być przyczyną kłopotów z wystarczająco dobrym pełnieniem roli (a makiawelistki motywowane są do osiągania sukcesu w każdej sytuacji), a z drugiej – wymaga od makiawelistek relatywnie większego wysiłku i może być dodatkowym źródłem stresu. Makiaweliczna żona będzie więc spozstrzegać sytuację jako wymagającą nieproporcjonalnie dużych wkładów w stosunku do osiąganego zysku, co rzutować może na jej satysfakcję z małżeństwa. Rola męża (w tradycyjnym modelu rodziny) nie narzuca makiaweliście podobnych ograniczeń. Liczne właściwości charakterystyczne dla makiawelistów, takie jak zadaniowe podejście, tendencja do sprawowania kontroli, nieemocjonalność, odporność na wpływ, są zgodne z rolą męską, będą więc akceptowane, a nawet cenione, jeśli – w opinii osób zainteresowanych – przyczyniają się do zapewnienia rodzinie godziwego bytu. Można więc przypuszczać, że makiawelizm męża, mimo wysoce prawdopodobnych skutków negatywnych (budowanie więzi), może przynosić także profity, co znalazło odzwierciedlenie w ocenach satysfakcji z małżeństwa mężów i żon w referowanych badaniach.

Analiza druga wykazała wpływ makiawelizmu małżonków na ich zachowania komunikacyjne, określane za pomocą samooceny (Pilch, 2008b, s. 196–200).

Makiaweliczni małżonkowie rzadziej okazywali partnerce lub partnerowi troskę (komunikacja wspierająca i zaangażowana), natomiast częściej, w porównaniu z małżonkami o niższym makiawelizmie, przejawiali zachowania deprecjonujące. Natomiast bezpośredniego wpływu makiawelizmu partnerki lub partnera na okazywaną mu troskę i deprecjację nie obserwowano.

Analiza trzecia, różniąca się od drugiej źródłem danych dotyczących komunikacji małżeńskiej (pochodzących z szacowania zachowań partnerki/partnera), przyniosła odmienne rezultaty (Pilch, 2008b, s. 200–205). Makiawelizm męża i żony wpływał bezpośrednio na okazywaną przez nich troskę, lecz nie deprecjację, tyle że w różny sposób, zależnie od płci. Mężowie makiawelicznych kobiet dostrzegali u partnerek mniej zachowań świadczących o trosce niż mężowie niemakiawelistek, co jest zgodne zarówno z obrazem osoby makiawelicznej – zimnej i niezainteresowanej potrzebami partnera, jak i z samooceną makiawelicznych żon. Natomiast żony makiawelicznych mężczyzn spostrzegały więcej zachowań będących przejawem troski w porównaniu z żonami niemakiawelistów, co jest z samooceną makiawelicznych mężów sprzeczne. Tak więc makiaweliczni mężowie byli w stanie zbudować w swych żonach przekonanie o własnej troskliwości i zaangażowaniu. Komunikacja związana z okazywaniem troski służy dobru relacji, może jednak być także wykorzystywana jako forma manipulacji – dla osiągnięcia jednostronnych korzyści, i taka właśnie mogła być motywacja makiawelicznych mężczyzn. Makiawelizm męża pozwalał także bezpośrednio przewidywać troskę i deprecjację okazywane mu przez żonę – żony makiawelistów rzadziej okazywały im troskę i częściej deprecjonowały.

Na podstawie powyższych wyników można przypuszczać, że makiawelizm żony może mieć większe znaczenie dla relacji: żony z wyższym makiawelizmem – w porównaniu z niemakiawelistkami – są mniej zadowolone z małżeństwa oraz przejawiają mniej pożądanых i więcej niepożądanych zachowań komunikacyjnych (zarówno w opinii własnej, jak i w opinii partnerów). Makiawelizm męża nie tylko nie ma związku z zadowoleniem obojga partnerów z małżeństwa, lecz także mężowie z wyższym makiawelizmem są w stanie skuteczniej niż niemakiaweliści przekonać swoje żony, że okazują im troskę, choć sami tej opinii nie podzielają. Choć makiaweliści jednocześnie przypisywali swym żonom mniej pożądanых, a więcej niepożądanych zachowań komunikacyjnych (co można rozumieć w kategoriach odwetu za zachowania manipulacyjne, których żony są świadome), w widoczny sposób nie przeszkadza to makiawelicznym mężczyznom

w czerpaniu satysfakcji z małżeństwa (por. Pilch, 2008b, s. 205–206).

Zaprezentowane wyniki badań, opisujących makiawelistów i niemakiawelistów w bliskich związkach interpersonalnych, stanowią zachętę do dalszych analiz. Szczególnie interesujące wydają się – uwidocznione w ocenach osób badanych – różnice w funkcjonowaniu makiawelicznych kobiet i makiawelicznych mężczyzn, widoczne zarówno w relacji przyjaźni, jak i w relacji małżeńskiej.

Podsumowanie

Czytelnik monografii *Studies in Machiavellianism* (Christie i Geis, 1970) może odnieść wrażenie, że autorzy byli w pewnym stopniu zafascynowani osobami badanymi z inklinacjami makiawelicznymi i nie zauważali związanych z makiawelizmem zagrożeń. Nie starając się oceniać etycznego aspektu postawy makiawelicznej, wskazywali na jej przewagę w wielu sytuacjach. Choć zasadnicze elementy portretów makiawelistów i niemakiawelistów pozostały aktualne, prawie czterdzieści lat badań przyniosło także dane sprzeczne z wyobrażeniami Christiego i Geis. Po pierwsze, mocno udokumentowano związki makiawelizmu z całym spektrum psychopatologii. Po drugie, opinia, że makiaweliści nie są niemoralni, nie kłamią i nie oszukują więcej, lecz robią to skuteczniej niż niemakiaweliści, wydaje się dziś wątpliwa. Badania wykazały, że makiaweliści kłamią i oszukują częściej, kierują się głównie egocentryczną motywacją, a ich sądy etyczne cechuje niedojrzałość, dlatego makiaweliczny pracownik, przywódca czy klient stanowi zagrożenie dla pozostałych osób i dla wspólnoty. Po trzecie, nie ma dowodów na ponadprzeciętne uzdolnienia społeczne makiawelistów; wyniki badań wskazują raczej na przewagę osób niemakiawelicznych w tym zakresie. Po czwarte, wbrew oczekiwaniom Christiego, makiaweliści poza laboratorium psychologicznym, w realnym życiu (w pracy zawodowej) nie radzą sobie lepiej niż osoby niemakiaweliczne (por. Wilson i in., 1996).

Nie jest uprawnione stwierdzenie, że jedynie niemakiaweliści przyjmują w kontaktach z ludźmi założenia odnośnie do partnera, natury interakcji i obowiązujących zasad etycznych, a sztuczne trzymanie się tych założeń czyni ich zachowanie nieelastycznym i nieefektywnym. Założenia przyjmowane przez makiawelistów, dotyczące natury ludzkiej i reguł rządzących światem społecznym, w podobnym stopniu ograniczają ich zachowanie, choć skutki są krańcowo różne. Przewaga makiawelistów, uwiadcniająca się w badaniach eksperymentalnych, może być przynajmniej częściowo skutkiem jednostronnego doboru zadań i warunków eksperymentalnych, odpo-

wiadających makiawelistom, lecz sprawiających kłopot mniej makiawelicznym uczestnikom. Brakowało eksperymentów, w których zadaniem byłoby na przykład nawiązanie korzystnej dla obu stron długotrwałej współpracy lub zdobycie i odwzajemnienie zaufania, co stanowi domenę niemakiawelistów.

Późniejsze badania wykazały, że przewaga makiawelistów w kontaktach społecznych może być iluzoryczna. Wpływ tej cechy na społeczne funkcjonowanie człowieka, na sposoby osiągania celów, dobrostan i sukcesy lub porażki w różnych sferach życia należy bezwzględnie rozpatrywać z uwzględnieniem płci. Wskazówkę stanowiły obserwowane już we wczesnych badaniach różnice w średnich wynikach w skalach Mach w grupach kobiet i mężczyzn. Wilson i współpracownicy (1996) postulowali, by przedmiotem zainteresowania uczynić różnice jakościowe w manifestowaniu się postawy makiawelicznej wśród kobiet i mężczyzn, związane z odmiennymi zadaniami obu płci w procesie reprodukcji. Wyniki opisywanych badań, dotyczących funkcjonowania osób o różnym poziomie makiawelizmu w przyjaźni i w małżeństwie, sugerują, że makiawelizm mężczyzn nie zraża potencjalnych partnerów, co dzieje się w przypadku makiawelicznych kobiet, jako że cechy makiaweliczne u mężczyzn są społecznie akceptowane. Niezależnie od tego, właśnie makiaweliczne kobiety – nie zaś mężczyźni – są w stanie budować z osobą tej samej płci satysfakcjonujące przyjaźnie. Inaczej jest w małżeństwie – tu negatywna rola makiawelizmu kobiet ujawnia się wyraźnie.

Niewielu badaczy zajmowało się badaniem makiawelizmu w warunkach naturalnych, stąd wielka potrzeba uzupełnienia tej luki. Przyszłe badania powinny rozstrzygnąć wiele dylematów, dotyczących m.in. genezy makiawelizmu, określenia warunków sytuacyjnych sprzyjających postawom makiawelicznym czy też natury związków łączących makiawelizm z psychopatologią. Zgodnie z wynikami dotychczasowych badań, makiawelizm – rozpatrywany w dłuższym czasie – nie jest korzystny ani dla makiawelicznej jednostki, ani dla bliskich jej osób, ani dla grup, których jest członkiem. Ten wniosek nie jest jednak zgodny z szeroko podzielaną opinią o makiawelistach, którzy „(prawie) zawsze zwyciężają” (Zimbardo i Ruch, 1994, s. 419).

LITERATURA CYTOWANA

- Allsopp, J., Eysenck, H. J., Eysenck, S. B. G. (1991). Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion. *Personality and Individual Differences, 12* (1), 29–41.
- Andreou, E. (2004). Bully/victim problems and their association with Machiavellianism and self-efficacy in Greek primary school children. *British Journal of Educational Psychology, 74*, 297–309.
- Ashkanasy, N. M., Dasborough, M. T. (2003). *Emotional processes in military leadership*. Raport przygotowany dla Canadian Forces Leadership Institute, Brisbane: The University of Queensland
- 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.
- Bedell, K., Hunter, S., Angie, A., Vert, A. (2006). A historiometric examination of Machiavellianism and a new taxonomy of leadership. *Journal of Leadership and Organizational Studies, 12* (4), 50–72.
- Beu, D. S., Buckley, M. R., Harvey, M. G. (2003). Ethical decision-making: A multidimensional construct. *Business Ethics. A European Review, 12* (1), 88–106.
- Bolino, M. C., Turnley, W. H. (2003). More than one way to make an impression: Exploring profiles of impression management. *Journal of Management, 29* (2), 141–160.
- Brannon, L. (2002). *Psychologia rodzaju*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Bryne, R. W., Whiten, A. (red.). (1988). *Machiavellian intelligence: Social expertise and evolution of intellect in monkeys, apes, and humans*. New York: Oxford University Press.
- Burks, S. V., Carpenter, J. P., Verhoogen, E. (2003). Playing both roles in the trust game. *Journal of Economic Behavior and Organization, 51*, 195–216.
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y., Bragh, J. A. (2001). Relationship orientation as a moderator of effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology, 80* (2), 173–187.
- Christie, R. Geis, F. L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Christoffersen, D., Stamp, C. (1995). Examining the relationship between Machiavellianism and paranoia. *Psychological Reports, 76*, 67–70.
- Cross, S. E., Marcus, H. R. (2002). Płeć w myśleniu, przekonaniach i działaniu: Podejście poznawcze. W: B. Wojciszke (red.), *Kobiety i mężczyźni: Odmiennie spojrzenie na różnice* (s. 48–80). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Dawkins, R., (1996). *Samolubny gen*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Deluga, R. J. (2001). American presidential Machiavellianism. Implications for charismatic leadership and rated performance. *The Leadership Quarterly, 12*, 339–363.
- Draheim, Sz. E. (2004). *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- 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* (vol. 7, 77–116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Figueredo, A. J., Vasquez, G., Brumbach, B. H., Sefcek, J. A., Kirsner, B. R., Jacobs, W. J. (2005). The K-factor: Individual differences in life history strategy. *Personality and Individual Differences, 39*, 1349–1360.

- Fowers, Olson (1993)
- Frank, M. G., Ekman, P. (2004). Appearing truthful generalizes across different deception situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (3), 486–495.
- Giampietro, M., Caravita, S. (2006). Bullying and Machiavellianism in an Italian school sample. *Età Evolutiva*, 83, 31–40.
- Gozna, L. F., Vrij, A., Bull, R. (2001). The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in a high stake situation. *Personality and Individual Differences*, 31, 1203–1216.
- Granitz, N. A. (2003). Individual, social and organizational sources of sparing and variation in the ethical reasoning of managers. *Journal of Business Ethics*, 42, 101–124.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23, 49–66.
- Gurtman, M. B. (1992). Trust, distrust, and interpersonal problems: A circumplex analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 989–1002.
- Jakobwitz, S., Egan, V. (2006). The dark triad and normal personality traits. *Personality and Individual Differences*, 40, 331–339.
- Jarymowicz, M. (1976). Makiawelizm – osobowość ludzi nastawionych na manipulowanie innymi. W: J. Reykowski (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kashy, D. A., DePaulo, B. M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1037–1051.
- Latif, D. A. (2000). The relationship between pharmacy students' locus of control, Machiavellianism, and moral reasoning. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 64, 33–37.
- Linton, D. K., Weiner, N. I. (2001). Personality and potential conceptions: Mating success in a modern male sample. *Personality and Individual Differences*, 31, 675–688.
- Loas, G., Verrier, A., Romney, C. (2007). Relationship between alexithymia and Machiavellianism in healthy subjects. *Annales Medico Psychologiques*, 165, 254–257.
- Lopes, J., Fletcher, C. (2004). Fairness of impression management in employment interviews: A cross-country study of the role of equity and Machiavellianism. *Social Behavior and Personality*, 32 (8), 747–768.
- Marcus, B., Schuler, H. (2004). Antecedents of counterproductive behavior at work: A general perspective. *Journal of Applied Psychology*, 89, 647–660.
- McHoskey, J. W. (1999). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion*, 23 (4), 267–283.
- McHoskey, J. W. (2001a). Machiavellianism and personality dysfunction. *Personality and Individual Differences*, 31, 701–798.
- 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.
- McIllwain, D. (2003). Bypassing empathy: A Machiavellian theory of mind and sneaky power. W: B. Repacholi, V. Slaughter (red.), *Individual differences in theory of mind. Macquarie monographs in cognitive science* (39–66). Hove, UK: Psychology Press.
- Nathanson, C., Paulhus, D. L., Williams, K. M. (2006a). Personality and misconduct correlates of body modification and other cultural deviance markers. *Journal of Research in Personality*, 40 (5), 779–802.
- Nathanson, C., Paulhus, D. L., Williams, K. M. (2006b). Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31, 97–122.
- Paal, T., Bereczkei, T. (2007). Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. *Personality and Individual Differences*, 43, 541–551.
- 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., Williams, K., Harms, P. (2001). Shedding light on the Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. Referat prezentowany na Zjeździe SPSP, San Antonio.
- Pilch, I. (2004). Sytuacyjne i osobowościowe uwarunkowania opinii na temat dopuszczalności manipulacji. *Chowanna*, 1 (24), 176–188.
- Pilch, I. (2008a). Emocje makiawelistów: Makiawelizm a neurotyzm, lęk, nastrój, poczucie szczęścia i nadzieja. W: A. Błachnio, A. Przepiórka (red.), *Blżej emocji 2*. Lublin: Katolicki Uniwersytet Lubelski.
- Pilch, I. (2008b). *Osobowość makiawelisty i jego relacje z ludźmi*. Katowice: Uniwersytet Śląski.
- Plopa, M. (2005). *Więzi w małżeństwie i rodzinie. Metody badań*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Impuls.
- Potocka-Hoser, A. (1985). *Aktywiści w organizacjach społecznych i politycznych w zakładzie przemysłowym*. Wrocław: Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Ramanaich, N. V., Byravan, A., Detwiler, F. R. J. (1994). Revised NEO Personality Inventory profiles of Machiavellian and non-Machiavellian people. *Psychological Reports*, 75, 937–938.
- Repacholi, B., Slaughter, V., Pritchard, M., Gibbs, V. (2003). Theory of mind, Machiavellianism and social functioning in childhood. W: B. Repacholi, V. Slaughter (red.), *Individual differences in theory of mind. Macquarie monographs in cognitive science* (67–98). Hove, UK: Psychology Press.
- Richmond, K.A. (2001). Ethical reasoning, Machiavellian behavior, and gender: The impact on accounting students' ethical decision making. Niepublikowana praca doktorska. Virginia Polytechnic Institute and State University. Blacksburg, Virginia.
- Rusbult, C. E., Verette, J., Whitney, G. A., Slovik, L. F., Lipkus, I. (1991). Accommodation processes in close relationships:

- Theory and preliminary empirical evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (1), 53–78.
- Sankar, Y. (2003). Character not charisma is the critical measure of leadership excellence. *The Journal of Leadership Studies*, 9, 4.
- Sauley, K. S., Bedeian, A. G. (2000). Equity sensitivity: Construction of a measure and examination of its psychometric properties. *Journal of Management*, 26 (5), 885–910.
- Schepers, D. H. (2003). Machiavellianism, profit, and the dimensions of ethical judgement: A study of impact. *Journal of Business Ethics*, 42, 339–352.
- Schmitt, M., Gollwitzer, M., Maes, J., Arbach, D. (2005). Justice sensitivity: Assessment and location in the personality space. *European Journal of Psychological Assessment*, 21 (3), 202–211.
- Shepperd, J. A., Socherman, R. E. (1997). On the manipulative behavior of low Machiavellians: Feigning incompetence to „sandbag” an opponent. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1448–1459.
- 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.
- Shultz, T. R., Lepper, M. R. (1998). *A constraint-satisfaction model of Machiavellianism effects in cognitive dissonance. Proceedings of the Twentieth Annual Conference of the Cognitive Science Society* (957–962). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Śmieja, M. (2005). Inteligencja społeczna a osobowość. *Psychologia Jakości Życia*, 4 (1), 23–36.
- Sullivan, R. J., Allen, J. S. (1999). Social deficits associated with schizophrenia defined in terms of interpersonal Machiavellianism. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 99, 148–154.
- Sutton, J., Keogh, E. (2001). Components of Machiavellian beliefs in children: Relationships with personality. *Personality and Individual Differences*, 30, 137–148.
- Szmajke, A. (2001). Jacyż są makiaweliści. W: D. Doliński, B. Weigl (red.), *Od myśli i uczuć do decyzji i działań* (151–166). Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Valentine, S., Fleischman, G. (2003). The impact of self-esteem, Machiavellianism, and social capital on attorneys’ traditional gender outlook. *Journal of Business Ethics*, 43, 323–335.
- Van Kenhove, P., Vermeir, I., Verniers, S. (2000). *An empirical investigation of the relationships between ethical beliefs, ethical ideology, political preference and need for closure of dutch-speaking consumers in Belgium*. Working paper nr 0093. Ghent: Ghent University.
- Vecchio, R. P. (2005). Explorations in employee envy: Feeling envious and feeling envied. *Cognition and Emotion*, 19 (1), 69–81.
- Wastell, C., Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22 (6), 730–744.
- Watson, P. J., Milliron, J. T., Morris, R. J., (1995). Social desirability scales and theories of suicide: Correlations with alienation and self-consciousness. *Personality and Individual Differences*, 18 (6), 701–711.
- Wilson, D. S., Near, D., Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 119 (2), 285–299.
- Wirtz, J., Kum, D. (2004). Consumer cheating on service guarantees. *Journal of Academy of Marketing Science*, 32 (2), 159–175.
- Zaidman, N., Drory, A. (2001). Upward impression management in the work place cross-cultural analysis. *International Journal of Intercultural Relations*, 25, 671–690.
- Zimbardo, P. G., Ruch, F. L. (1994). *Psychologia i życie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

PRZYPISY

- Wyjątek stanowi studium Rusbult, Verette, Whitneya, Slovik i Lipkusa (1991), w którym analizowano związki makiawelizmu z akomodacją, czyli zatrzymaniem impulsu, by działać destrukcyjnie w sytuacji, gdy partner angażuje się w destrukcyjną formę zachowania, w parach osób zakochanych.

A Machiavellian among people. New research

Irena Pilch

Institute of Psychology, University of Silesia

Abstract

Machiavellianism is a term used to describe the dimension of personality or the strategy of social conduct that involves manipulating others for personal gain. The concept was introduced by the psychologists Richard Christie and Florence Geis in their monograph *Studies in Machiavellianism* (1970). Since 1970 several hundred studies examined Machiavellianism. This article presents a review of literature on Machiavellianism from 1991 to 2008, stressing those findings that have modified portraits of Machiavellian and non-Machiavellian individuals, as depicted originally by Christie and Geis.

Key words: Machiavellianism, Machiavellian personality, Machiavellian strategy

Złożono: 21.02.2008

Złożono poprawiony tekst: 6.08.2008

Zaakceptowano do druku: 9.11.2008