



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



Facultad de
Psicología

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Relación entre personalidad, valores y perfiles políticos: un abordaje psicométrico.

Trabajo Final de Grado.

Artículo científico de producción empírica.

Estudiante: Román Hernández Rabinovich.

Tutor: Prof. Adj. Victor E.C. Ortuño, *Ph.D.*

Revisor: Prof. Adj. Ismael Apud, *Ph.D.*

Montevideo, Uruguay.

Octubre de 2024.

Resumen.

El presente estudio tiene como objetivo examinar la relación entre los rasgos de personalidad, los valores y perfiles políticos en una muestra de participantes uruguayos. Para ello, se emplearon tres instrumentos de medición: el modelo HEXACO, el Inventario de Valores Políticos (PVQ) y la escala de la Tríada Oscura (SD3). La muestra estuvo compuesta por 1262 participantes, de los cuales 881 (69.8%) fueron mujeres, 365 (28.9%) hombres, 7 (0.6%) se identificaron con la categoría "otro" y 9 (0.7%) prefirieron no responder. La edad promedio fue de 27.3 años (DT = 12.5), con un rango que va desde los 17 hasta los 83 años.

En términos de confiabilidad, los coeficientes alfa y omega variaron entre .50 y .83 para el PVQ, .53 y .80 para el HEXACO, y alcanzaron .80 en Maquiavelismo (SD3). En lo que refiere a la relación entre la ideología y los valores políticos, se encontró que los participantes que se identifican con ideologías políticas del espectro de la izquierda tienen niveles más elevados en valores políticos de Igualdad, Aceptación de Inmigrantes y Educación, respecto a aquellas participantes que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha. Además, se observó que los participantes que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha tienen niveles más elevados, en valores políticos de Ley y orden, Moralidad tradicional, Libertades Civiles, Libre Empresa, Intervención Militar Extranjera y Patriotismo Ciego, en comparación a aquellas participantes que se identifican con ideologías políticas del espectro de la izquierda.

Las correlaciones destacaron relaciones significativas entre rasgos como Altruismo, Maquiavelismo, Apertura a la Experiencia y Honestidad-Humildad con valores políticos como Ley y Orden, Igualdad, Educación y Libre Empresa. Además, se identificaron diferencias significativas en valores y personalidad según el grado de definición de las convicciones políticas y la participación política.

Palabras claves: Rasgos de personalidad, Valores políticos, Orientaciones políticas, Psicometría, HEXACO, Triada oscura, Inventario de valores políticos.

Abstract.

The present study aims to examine the relationship between personality traits, values and political profiles in a sample of Uruguayan participants. To do so, three measurement instruments were used: the HEXACO model, the Political Values Inventory (PVQ) and the Dark Triad scale (SD3). The sample consisted of 1,262 participants, of which 881 (69.8%) were women, 365 (28.9%) were men, 7 (0.6%) identified with the “other” category and 9 (0.7%) preferred not to respond. The average age was 27.3 years (SD = 12.5), with a range from 17 to 83 years. In terms of reliability, alpha and omega coefficients ranged from .50 to .83 for the PVQ, .53 to .80 for the HEXACO, and reached .80 for Machiavellianism (SD3). Regarding the relationship between ideology and political values, it was found that participants who identify with political ideologies from the left spectrum have higher levels of political values of Equality, Acceptance of Immigrants, and Education, compared to those participants who identify with political ideologies from the right spectrum. In addition, it was observed that participants who identify with political ideologies from the right spectrum have higher levels of political values of Law and Order, Traditional Morality, Civil Liberties, Free Enterprise, Foreign Military Intervention, and Blind Patriotism, compared to those participants who identify with political ideologies from the left spectrum. The correlations highlighted significant relationships between traits such as Altruism, Machiavellianism, Openness to Experience, and Honesty-Humility with political values such as Law and Order, Equality, Education, and Free Enterprise. In addition, significant differences were identified in values and personality according to the degree of definition of political convictions and political participation.

Keywords: Personality traits, Political values, Political orientations, Psychometrics, HEXACO, Dark triad, Political values inventory.

Índice.

1. Introducción.....	5
2. Valores.....	6
2.1 Breve recorrido histórico.....	6
2.2 Características de los valores.....	9
2.3 Dimensiones y estructura.....	11
2.4 La estructura de las relaciones de valor.....	15
2.5 Diferencias con otros conceptos.....	18
2.6 Estabilidad y cambio.....	19
2.7 Medición.....	21
3. Valores políticos.....	23
3.1 Valores políticos fundamentales.....	24
3.3 Evolución del eje izquierda-derecha.....	26
4. Personalidad.....	27
4.1 Rasgos.....	28
4.2 Perspectiva histórica de la personalidad.....	30
4.3 Teorías de la personalidad.....	31
4.4 Instrumentos de medición.....	34
4.5 Inventario HEXACO.....	36
4.6 Rasgos oscuros.....	39
5. Relación entre Valores Políticos y Personalidad.....	40
6. Objetivos e hipótesis.....	45
6.1 Objetivos específicos.....	45
6.2 Hipótesis.....	45
7. Método.....	46
7.1. Muestra.....	46
7.2 Instrumentos.....	48
7.3 Procedimiento.....	50
7.4 Análisis estadísticos.....	50
8. Resultados.....	51
9. Discusión.....	66
10. Referencias bibliográficas.....	72
11. Anexos.....	83

1. Introducción.

Siempre me ha llamado la atención por qué las personas podemos tener opiniones tan diversas sobre temas políticos, e incluso estar convencidos de que la nuestra es la correcta y aquellas opiniones diferentes son menos válidas o producidas desde el egoísmo o ignorancia, considero curioso el hecho de que personas con vidas similares e incluso los mismos núcleos sociales o familiares puedan percibir la política de forma diferente. ¿Cómo puede ser que, por ejemplo, dos amigos o familiares, con una excelente relación puedan tener visiones tan dispares sobre la política?. Esta pregunta me llevó a reflexionar sobre los factores que subyacen a esas diferencias, más allá de las influencias culturales o socioeconómicas y de las herencias ideológicas familiares. De este modo, nació la inquietud de explorar cómo los rasgos de personalidad y los valores políticos podrían explicar estas diferencias en nuestras ideologías políticas.

La personalidad, un tema de interés desde la antigua Grecia, "implica sistemas de estructuras y mecanismos de autorregulación distintivos para guiar los procesos cognitivos, afectivos y motivacionales hacia el logro de metas individuales y colectivas, preservando al mismo tiempo un sentido de identidad personal" (Caprara, Barbaranelli y Zimbardo, 1999, p. 175). Por su parte, los valores políticos, son un área de estudio más reciente, se comenzaron a estudiar en la última década del siglo XX y se definen como principios normativos generales y supuestos de creencias sobre ciudadanía, gobierno y sociedad (McCann, 1997). Por lo tanto, los valores políticos nos ayudan a comprender estas creencias de los individuos de forma más específica y detallada.

Tradicionalmente, las diferencias en las preferencias políticas se han explicado mediante características sociodemográficas como el género, la edad o el nivel educativo. Sin embargo, en los últimos años, ha cobrado fuerza la idea de que las características individuales, como los rasgos de personalidad, pueden ser más influyentes que estos factores tradicionales en la orientación ideológica de las personas (Barbaranelli, Caprara, Vecchione y Franley, 2006; Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione y Barbaranelli, 2008). La posibilidad de que rasgos como la Amabilidad, la Apertura a nuevas experiencias o la Honestidad-Humildad puedan configurar una relación con nuestros valores políticos como la Igualdad, Moralidad tradicional o Libertades civiles es un factor importante a tener en cuenta en la sociedad, quizás extremadamente, politizada en la que vivimos.

En Uruguay no se encuentran registros de estudios que investiguen, desde un enfoque psicométrico, la relación entre los rasgos de la personalidad y los valores políticos. Es por esta razón que este trabajo busca profundizar en la relación entre los rasgos de personalidad y los valores políticos utilizando modelos contemporáneos, como el Inventario

HEXACO (Lee y Ashton, 2007), la escala de la triada oscura (Jones y Paulhus, 2014) y el Inventario de valores políticos (Schwartz, Caprara y Vecchione, 2010).

Al centrar este estudio en Uruguay, se espera aportar una comprensión más localizada sobre cómo estos factores se entrelazan y explorar si los patrones observados en otros estudios internacionales se replican en la realidad política de este país.

Además, es una buena oportunidad para superar las dicotomías básicas y superficiales en la política, como “buenos” y “malos”, para avanzar hacia un enfoque que permita un análisis empírico y más profundo sobre las razones por las cuales defendemos determinados ideales y percibimos el mundo de una manera particular, mientras otras personas pueden percibir estos mismos aspectos de formas completamente diferentes.

En las siguientes secciones serán abordados los conceptos de valores, valores políticos y personalidad. Se presentan algunos de los modelos más recientes, su definición y métodos de evaluación.

2. Valores.

2.1 Breve recorrido histórico.

En la vida cotidiana, nos referimos al concepto de valores frecuentemente, los valores son un tema de interés desde hace mucho tiempo, teóricos destacados como Durkheim (1897/1964) y Weber (1905/1958) consideraron a los valores como esenciales para comprender la organización y cambios en el ámbito social y personal. Estos valores no solo han sido clave en la sociología, sino también en áreas como la antropología, la psicología y otras disciplinas. Los valores se aplican para describir grupos culturales, individuos y sociedades, así como para seguir su evolución a lo largo del tiempo y comprender las motivaciones detrás de comportamientos y actitudes (Schwartz, 2012).

Durante gran parte del siglo pasado, la investigación sobre valores en las ciencias sociales se vió limitada por la ausencia de consenso en cuanto a la definición de los valores básicos, su contenido, la estructura de sus relaciones y la falta de métodos empíricos confiables para medirlos (Hitlin y Piliavin, 2004; Rohan, 2000). Sin embargo, avances teóricos y metodológicos recientes, como los propuestos por Schwartz (1992), han sido de mucha ayuda para el estudio de los valores.

Schwartz (2001) define a los valores personales como objetivos amplios y deseables que guían las acciones y decisiones de las personas, funcionando como principios directrices en sus vidas. Estos influyen en la percepción, la cognición y el comportamiento de los individuos a lo largo del tiempo y en diversas situaciones. Aunque los valores son un tema

prominente en áreas como la educación, el trabajo, la religión y la política, no se estableció un estudio sistemático de los mismos en la psicología hasta la década de 1990. La investigación en las últimas tres décadas ha avanzado significativamente, permitiendo una mejor comprensión del concepto de valores personales, así como sus relaciones con otros atributos y áreas.

El término “valor” tiene sus orígenes en la Antigüedad , en un principio, se usaba para referirse a aquello que era digno de ser elegido o preferido. Los estoicos fueron los primeros en introducir este concepto en el campo de la ética, donde lo emplearon para describir los objetos vinculados a las decisiones morales (Abbagnano, 1974).

Los valores fueron introducidos en la psicología por Allport y Vernon (1931), quienes los plantean como tendencias motivacionales dinámicas y como un componente de la personalidad para describir las diferencias individuales. Identificaron seis tipos de valores: teóricos, económicos, estéticos, sociales, políticos y religiosos. Además, crearon un instrumento de escenario conductual para medir estos valores, el cual permaneció popular en asesoramiento y orientación durante cinco décadas.

Rokeach (1973) revivió el estudio de los valores personales al introducir una perspectiva cognitiva, describiendo los valores como creencias sobre lo deseable. Propuso que todas las personas comparten un catálogo limitado de valores, pero lo que las distingue es cómo los jerarquizan. Su investigación incluía listas de valores abstractos y pedía a los encuestados que calificaran estos valores según su importancia como principios de vida. Esta encuesta ha sido ampliamente utilizada para caracterizar y comparar valores, así como para predecir y entender actitudes y comportamientos.

Actualmente, hay tres enfoques principales para el estudio de los valores: el enfoque psicoléxico, la teoría funcional de los valores y la teoría de los valores humanos básicos (Schwartz, 1992).

El enfoque psicoléxico, sostiene que los idiomas reflejan todos los conceptos, incluidos los valores, que los hablantes consideran importantes. Los investigadores que siguen este enfoque elaboran listas exhaustivas de términos en el lenguaje para expresar valores (De Raad et al., 2016), obtienen calificaciones de los encuestados y derivan los componentes subyacentes de valor. Una ventaja significativa de este enfoque es su amplitud, ya que empieza con una lista completa de términos en el idioma. Es un enfoque atóxico y éxico que identifica los valores únicos reconocidos por cada grupo cultural. De Raad et al. (2016) extendieron este enfoque al buscar una estructura central común en tres idiomas europeos

(holandés, alemán y español), derivando cinco componentes de valor: relación interpersonal, estatus y respeto, compromiso y tradición, competencia y autonomía. Varios de estos componentes muestran una superposición parcial con dimensiones de valor en otros enfoques y exhiben relaciones significativas con rasgos de personalidad (De Raad & Van Oudenhoven, 2008).

La teoría funcional de los valores (Gouveia, Milfont y Guerra 2014; Gouveia, 2019), es un enfoque teórico que pretende ser más parsimonioso e integrador que otras teorías de valores. Esta teoría postula que los valores cumplen dos funciones evolutivas importantes: expresar necesidades de supervivencia o prosperidad, que motivan la acción, y guiar acciones hacia metas personales, sociales o centrales. La combinación entre estas funciones tienen como resultado seis valores básicos: entusiasmo (personal/próspero; por ejemplo, placer), promoción (personal/supervivencia; por ejemplo, poder), interactivo (social/próspero; por ejemplo, pertenencia), normativo (social/supervivencia; por ejemplo, obediencia), suprapersonal (central/esfuerzo; por ejemplo, conocimiento) y existencia (central/supervivencia; por ejemplo, salud). La teoría plantea que los valores que no comparten ni su objetivo ni la necesidad que expresan pueden entrar en conflicto.

Gouveia et al. (2014) evaluaron el contenido y las relaciones estructurales de estos seis valores en una amplia muestra de médicos brasileños. Un análisis factorial confirmatorio distinguió claramente los seis valores, mientras que un análisis de escala multidimensional colocó los valores con metas centrales entre los valores con metas personales y sociales, como se esperaba, pero no separó claramente los valores que expresan necesidades de prosperidad de los que expresan necesidades de supervivencia. Aunque la investigación aplicada de esta teoría en diversas culturas es aún limitada, es un campo que continúa en desarrollo (Gouveia, 2019).

La teoría de los valores humanos básicos de Schwartz sobre los valores personales es actualmente una de las más utilizadas en psicología social y se presenta como transcultural. Schwartz (1992), validó sus ideas iniciales con el enfoque de Rokeach (1973). Al desarrollar la teoría original de los valores, Schwartz (1992) definió a los valores fundamentales como metas transituacionales de importancia variable que operan como directrices en la vida de individuos y grupos. La mayoría de los estudios actuales definen los valores personales como objetivos amplios que actúan como principios orientadores en la vida de las personas (Schwartz, 1992). Los valores representan creencias sobre la importancia de diversos objetivos a alcanzar. Las personas organizan estos valores en una jerarquía que refleja sus prioridades. Estos valores son aplicables en diversas situaciones y a lo largo del tiempo. En un inicio, identificó 10 valores básicos. Posteriormente, Schwartz

(2012) desarrolló la teoría refinada de los valores humanos básicos, identificando 19 valores. Para que un valor refinado pudiera ser considerado fundamental, era necesario que presentara las mismas características esenciales que los valores originales. Estos valores deben estar fundamentados en uno o más de los tres requisitos universales para la existencia humana: las necesidades biológicas individuales, los requerimientos para la interacción social coordinada y las necesidades de supervivencia y bienestar de los grupos. Además, los valores deben cumplir las funciones dinámicas que Schwartz (1992, 2006) atribuye a los valores fundamentales: (1) orientarse hacia la obtención de metas personales o sociales, (2) expresar una apertura al cambio o un deseo de conservar el status quo, (3) servir a intereses propios o trascender estos intereses para beneficiar a otros, y (4) fomentar el crecimiento y la autoexpansión o proteger contra la ansiedad y las amenazas a uno mismo (Schwartz, 2017).

Schwartz (2012) propone que, aunque los individuos varían en la importancia que otorgan a los valores, existe una jerarquía universal de estos valores compartida por todas las culturas. En general, los valores de benevolencia, universalismo y autodirección son los más valorados, mientras que los de poder y estimulación son los menos importantes. La jerarquía de valores panculturales es probable que se origine en las funciones adaptativas que estos valores cumplen para el mantenimiento de las sociedades y nuestra naturaleza humana común (Campbell, 1975; Parsons, 1951; Schwartz y Bardi, 1997). Schwartz (2012) plantea que la jerarquía de los valores se explica por la promoción de relaciones cooperativas (por ejemplo, benevolencia), la motivación para el trabajo productivo (por ejemplo, logro y autodirección) y la gratificación de las necesidades personales (por ejemplo, hedonismo y estimulación). La estructura de los valores personales será explicada más adelante con mayor detalle.

2.2 Características de los valores.

Schwartz (2012) explica que al pensar sobre nuestros valores, pensamos en lo que creemos importante en nuestras vidas. Todos poseemos una variedad de valores que varían en importancia de una persona a otra, lo que puede ser de gran importancia para una persona puede no serlo para otra. La teoría de los valores, presentada por Schwartz (1992), destaca seis características que han sido reconocidas por diversos teóricos:

1. Los valores son creencias fuertemente ligadas al afecto. Cuando se activan, producen respuestas emocionales. Por ejemplo, quienes valoran la independencia pueden sentirse agitados si ven amenazada su autonomía, desanimados si no pueden preservarla y alegres cuando la disfrutan.

2. Están orientados hacia metas deseables que motivan la acción. Por lo tanto, quienes le dan un alto valor, por ejemplo, al orden social, la justicia y la ayuda se sienten animados a perseguir estos objetivos.
3. Tienen una aplicación amplia y van más allá de situaciones o acciones específicas. Por ejemplo, valores como la autodirección puede ser relevante en diversos contextos, como el trabajo, la escuela, los negocios o la política, pero también puede variar con diferentes personas, desde amigos hasta extraños.
4. Operan como estándares o criterios que guían la elección o evaluación de acciones, políticas, eventos y personas. También guían las decisiones sobre lo que es correcto o incorrecto, justificado o ilegítimo y lo que merece ser hecho o es mejor evitarlo, basándose en las consecuencias para los valores más importantes. A pesar de que los valores influyen en las decisiones cotidianas, este proceso no suele ser consciente y se hace evidente cuando las acciones o juicios potenciales tienen implicaciones contradictorias para diferentes valores que uno estima.
5. Se organizan jerárquicamente según su importancia. Este orden de prioridades caracteriza a las personas como individuos, por ejemplo, determinando si priorizan la novedad o la tradición.
6. La importancia relativa de múltiples valores influye en las acciones. Los comportamientos o actitudes suelen afectar a más de un valor. Por ejemplo, asistir a la iglesia podría fomentar los valores de tradición y conformidad a costa del hedonismo y la estimulación. La interacción y el balance entre valores relevantes y en competencia orientan tanto las actitudes como los comportamientos. Los valores aplican su influencia cuando son pertinentes en un contexto particular y significativos para el individuo.

Estas características son comunes a todos los valores, pero lo que diferencia a un valor de otro es el tipo de motivación que cada uno expresa (Schwartz, 2012).

La teoría del valor plantea que todos los valores están organizados en un continuo motivacional circular, donde los valores se ubican en función de la compatibilidad o conflicto entre las motivaciones que expresan. En cualquier idioma, existen numerosos términos que representan matices motivacionales, y la teoría los describe como elementos que llenan un espacio multidimensional. El escalado multidimensional (MDS) es una técnica que permite representar estos elementos en un espacio bidimensional, donde la proximidad entre dos elementos refleja su grado de similitud. A diferencia de otros métodos, como los análisis de conglomerados o factoriales, el MDS no impone restricciones en las relaciones entre los

elementos, lo que permite una representación más libre de sus correlaciones y diferencias (Schwartz, 2017).

2.3 Dimensiones y estructura.

A continuación, serán explicados los 10 valores básicos iniciales. La teoría original planteaba únicamente 10 y que la misma fué refinada a 19. Sin embargo en este trabajo serán desarrolladas las 10 iniciales (Schwartz, 2017).

-Autodirección.

Meta definitoria: pensamiento y acción independientes: elegir, crear, explorar.

La autodirección surge de las necesidades orgánicas de control y competencia (Bandura, 1977, así como de las exigencias sociales relacionadas con la autonomía e independencia (Schwartz, 2012).

-Estímulo.

Meta definitoria: emoción, novedad y desafío en la vida.

Los valores de estimulación se originan en la necesidad del organismo de experimentar variedad y estímulos que mantengan un nivel óptimo y positivo de activación, evitando que se perciban como amenazantes (Berlyne, 1960). Esta necesidad está probablemente vinculada a las bases subyacentes de los valores de autodirección (Deci, 1975).

-Hedonismo.

Meta definitoria: placer o gratificación sensual para uno mismo.

Los valores del hedonismo se originan en las necesidades del organismo y el placer que surge al satisfacerlas. Este concepto ha sido destacado por teóricos de diversas disciplinas, como Freud (1933) y Williams (1968), y se relaciona con disfrutar la vida, buscar el placer y la autoindulgencia.

-Logro.

Meta definitoria: éxito personal mediante la demostración de competencia de acuerdo con los estándares sociales

Un desempeño competente es esencial para la supervivencia individual y para que los grupos e instituciones logren sus objetivos. Los valores de logro, según se definen aquí, destacan la importancia de demostrar competencia en función de los estándares culturales predominantes, buscando así la aprobación social (Schwartz, 2012).

-Fuerza.

Meta definitoria: estatus y prestigio social, control o dominio sobre personas y recursos.

El funcionamiento de las instituciones sociales requiere cierta diferenciación de estatus. En la mayoría de los estudios empíricos sobre relaciones interpersonales, tanto dentro como entre culturas, se observa una dimensión de dominación y sumisión. Para justificar esta

realidad social y fomentar su aceptación, los grupos integran el poder como un valor fundamental. Los valores de poder pueden ser una transformación de las necesidades individuales de dominación y control, como han señalado diversos analistas (Allport, 1961). Estos valores incluyen conceptos como autoridad, riqueza y poder social, además de elementos relacionados con la preservación de la imagen pública y el reconocimiento social. Aunque tanto los valores de poder como los de logro se centran en la estima social, difieren en su enfoque. Los valores de logro (como ser ambicioso) priorizan la demostración activa de un desempeño exitoso en situaciones concretas. Por otro lado, los valores de poder (como autoridad y riqueza) subrayan la obtención o preservación de una posición dominante dentro del sistema social en un sentido más amplio (Schwartz, 2012).

-Seguridad.

Meta definitoria: seguridad, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones y de uno mismo.

Los valores de seguridad tienen su origen en necesidades fundamentales tanto individuales como grupales. Algunos de estos valores responden principalmente a intereses personales, como la limpieza, mientras que otros reflejan intereses colectivos más amplios, como la seguridad nacional. No obstante, incluso los valores orientados al grupo suelen expresar, en gran medida, el objetivo de garantizar la seguridad propia o de aquellos con quienes se tiene una identificación personal (Schwartz, 2012).

-Conformidad.

Meta definitoria: restricción de acciones, inclinaciones e impulsos que puedan molestar o dañar a otros y violar expectativas o normas sociales.

Los valores de conformidad surgen de la necesidad de que los individuos repriman impulsos que puedan interrumpir o perjudicar la armonía y el funcionamiento del grupo. Según esta definición, estos valores se centran en el autocontrol durante las interacciones cotidianas, especialmente con personas cercanas.

-Tradicición.

Meta definitoria: respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que proporciona la propia cultura o religión.

En todas las culturas, los grupos crean prácticas, símbolos, ideas y creencias que reflejan su experiencia y destino compartido. Estas prácticas se convierten en costumbres y tradiciones valiosas que son reconocidas y sancionadas por el grupo. Dichas tradiciones simbolizan la solidaridad interna, expresan la identidad única del grupo y son fundamentales para su supervivencia (Durkheim, 1912/1954; Parsons, 1951). A menudo, estas tradiciones se manifiestan a través de ritos, creencias y normas de comportamiento religiosas. Los valores de tradición y conformidad comparten el objetivo de subordinar el yo a las expectativas sociales, pero difieren en sus objetos. La conformidad se refiere a adaptarse a

las expectativas de personas cercanas, mientras que la tradición implica seguir normas más abstractas, como costumbres o creencias. Los valores de conformidad responden a expectativas cambiantes, mientras que los valores tradicionales exigen cumplir con expectativas inmutables del pasado (Schwartz, 2012).

-Benevolencia.

Meta definitoria: preservar y mejorar el bienestar de aquellos con quienes uno está en contacto personal frecuente.

Los valores de benevolencia surgen de la necesidad básica de un buen funcionamiento grupal (Kluckhohn, 1951) y de la necesidad de afiliación (Maslow, 1965), especialmente en relaciones familiares y otros grupos primarios. Estos valores se enfocan en la preocupación voluntaria por el bienestar ajeno. Aunque los valores de benevolencia y conformidad fomentan relaciones cooperativas y de apoyo, los primeros se basan en una motivación internalizada, mientras que los segundos buscan la cooperación para evitar consecuencias negativas para uno mismo. Ambos valores pueden motivar actos de ayuda, de forma individual o conjunta (Schwartz, 2012).

-Universalismo.

Meta definitoria: comprensión, aprecio, tolerancia y protección por el bienestar de todas las personas y de la naturaleza.

Este valor contrasta con el enfoque intragrupal de los valores de benevolencia. Los valores de universalismo surgen de las necesidades de supervivencia tanto de individuos como de grupos, pero estas necesidades no se reconocen hasta que se perciben más allá del grupo primario y se toma conciencia de la escasez de recursos naturales. Las personas pueden darse cuenta de que rechazar a los demás o no tratarlos con justicia generará conflictos que pondrán en peligro la vida, y que no proteger el medio ambiente llevará a la destrucción de los recursos esenciales. El universalismo combina dos preocupaciones: el bienestar de los miembros de la sociedad y del mundo en general, y la preservación de la naturaleza (Schwartz, 2012).

2.4 La estructura de las relaciones de valor.

Schwartz (1992) teorizó que todos los valores forman un continuo motivacional circular. Este concepto de un continuo circular de valores ilustra cómo las motivaciones que representan los valores se entremezclan, similar a cómo los colores se combinan en el círculo cromático. Este continuo circular puede dividirse en diferentes segmentos según el objetivo de la investigación y la precisión de medición deseada. Los investigadores pueden dividir el círculo en solo dos valores amplios o en hasta 19 valores más específicos. Un aspecto destacado de esta estructura es que las acciones orientadas hacia un valor pueden tener

efectos conflictivos con algunos valores y ser coherentes con otros. Por ejemplo, la búsqueda de logros personales suele entrar en conflicto con los valores de benevolencia, ya que el enfoque en el éxito personal en algunas situaciones no nos permite ayudar a otros de forma óptima. Por otro lado, los valores de logro y poder tienden a ser compatibles, ya que el éxito personal se ve reforzado por acciones que mejoran la posición social y la autoridad sobre los demás. Al igual que los valores de estimulación pueden desafiar a los valores de tradición, mientras que perseguir valores tradicionales suele ser coherente con los valores de conformidad (Schwartz, 2012).

En resumen, el círculo captura tres características fundamentales de las relaciones entre valores: (a) Los valores adyacentes son motivacionalmente compatibles y pueden ser perseguidos simultáneamente (por ejemplo, hedonismo y estimulación); (b) Los valores ubicados en posiciones opuestas son motivacionalmente contradictorios y generalmente no pueden ser perseguidos simultáneamente (por ejemplo, estimulación versus seguridad); y (c) La compatibilidad motivacional entre valores disminuye con la distancia entre ellos en el círculo (Schwartz, 2022).

Las relaciones entre valores pueden describirse en diferentes conjuntos de dos dimensiones (sistemas de coordenadas). Los conjuntos de dimensiones más comunes que organizan el círculo, incluyen: (a) apertura al cambio versus conservación, y superación personal versus autotranscendencia; (b) enfoque personal versus enfoque social; y (c) crecimiento versus autoprotección (Schwartz, 2022).

Las acciones en busca de valores tienen consecuencias prácticas, psicológicas y sociales, optar por una acción que promueva un valor específico (como usar drogas en un rito de culto para obtener estimulación) puede entrar en conflicto directo con otro valor (como seguir los preceptos de la religión propia, en este caso tradición). Esta decisión puede generar disonancia psicológica en la persona. Además, otros pueden imponer sanciones sociales al señalar las inconsistencias entre las acciones y los valores que la persona profesa. Aunque las personas pueden perseguir valores conflictivos, no lo hacen simultáneamente en una sola acción, sino que los persiguen a través de diferentes actos, en distintos momentos y contextos (Schwartz, 2012).

Dado que los valores forman una estructura circular, se puede predecir cómo se relaciona el conjunto de valores con comportamientos, actitudes, rasgos de personalidad o variables demográficas. Las relaciones entre valores y otras variables deberían seguir un patrón monótono alrededor del círculo, desde el valor más positivo (por ejemplo, tradición) hasta el menos positivo (por ejemplo, estimulación). Los análisis realizados en más de 500 muestras

de casi 100 países han apoyado la teoría de los valores básicos a nivel transcultural. Los análisis de escalamiento multidimensional y los análisis factoriales confirmatorios han mostrado que los valores se alinean con el orden circular teorizado, aunque en algunas muestras se invierten ciertos valores como benevolencia y universalismo. Estos hallazgos proporcionan una sólida evidencia sobre la comprensión universal del significado y la estructura circular de los valores básicos (Schwartz y Cieciuch, 2022).

Schwartz et al.,(2012) desarrollaron definiciones conceptuales diferenciadas para 19 valores. Desarrollaron las teorías sobre estos valores, definidos de manera precisa, con dos tipos de datos disponibles. Primero, analizaron las proyecciones MDS de las correlaciones entre los elementos de valor en 344 muestras provenientes de 83 países. Estas muestras habían completado la Encuesta de Valores de Schwartz (SVS: Schwartz, 1992, 2006) o el Cuestionario de Valores de Retrato (PVQ: Schwartz, 2006; Schwartz et al., 2001). Se buscó evidencia visual de los subtipos que habían teorizado, examinando si los 19 valores aparecían en subregiones distintas en las proyecciones del MDS. En segundo lugar, revisaron los resultados de estudios que aplicaron análisis factorial confirmatorio (AFC) sobre los valores. Un estudio disponible analizó datos del SVS (Schwartz y Boehnke, 2004), y tres estudios analizaron datos del PVQ (Beierlein et al., 2012; Cieciuch y Schwartz, 2012; Saris, Knoppen y Schwartz, 2013).

2.5 Diferencias con otros conceptos.

En las secciones siguientes, se explorarán las implicaciones y diferencias de los valores con conceptos como la cognición, emociones, comportamiento, creencias, normas, necesidad, metas y actitudes.

Las personas tienden a ver sus propios valores como inherentemente positivos (Roccas et al., 2014; Rokeach, 1973) y socialmente valorados (Schwartz, 1992), a diferencia de necesidades (p. ej., ejercicio), motivos (p. ej., la venganza), rasgos (p. ej., maquiavelismo) y actitudes (p. ej., comer dulces), que pueden ser percibidos negativamente (Sagiv y Schwartz, 2022).

Los valores son objetivos amplios aplicables en múltiples contextos y suelen ser constantes en su importancia a lo largo del tiempo (Schwartz, 1992), en contraste con necesidades y motivos, que suelen ser cíclicos, y de actitudes, normas y objetivos específicos, que son más sensibles al contexto y al tiempo (Verplanken, Holland, 2002). Un valor importante para alguien, como la independencia, influirá en varios aspectos de su vida, desde el trabajo hasta las relaciones familiares (Schwartz, 1992; (Verplanken, Holland, 2002).

Los valores son representaciones cognitivas que las personas pueden recordar, evaluar y decidir conscientemente si seguir o no, a diferencia de motivos o necesidades que actúan a menudo de forma inconsciente. Al volverse conscientes de ciertas necesidades o motivos, las personas pueden convertirlas en valores, los cuales funcionan como sistemas de sentido para justificar y evaluar decisiones propias y ajenas (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992), diferenciándolos así de motivos, necesidades y rasgos (Sagiv y Schwartz, 2022).

Los valores influyen en nuestras creencias, ya que estas suelen basarse en lo que consideramos importante. Por su parte, las creencias reflejan nuestra percepción de la probabilidad de ciertas relaciones y se miden por el grado de certeza que tenemos en su veracidad, no por su importancia como principios (Schwartz, 2012).

Las actitudes son evaluaciones positivas o negativas hacia personas, situaciones u objetos, influenciadas en gran medida por nuestros valores. Por ejemplo, alguien que valora la estimulación probablemente tendrá una actitud favorable hacia actividades arriesgadas que promuevan esa emoción como el puenting (Schwartz, 2012).

Los rasgos son patrones estables de pensamientos, sentimientos y comportamientos que se manifiestan en distintos contextos y momentos. A diferencia de los valores, que reflejan lo que consideramos importante, los rasgos describen cómo actuamos y reaccionamos. Por ejemplo, una persona puede ser obediente sin valorar la obediencia como principio, o valorar la sabiduría sin mostrarla siempre (Schwartz, 2012).

Las normas son reglas o estándares que guían nuestro comportamiento en grupos o sociedades y su aceptación depende de cuán alineadas están con nuestros valores. Por ejemplo, quienes valoran la conformidad tienden a aceptar normas que fomentan este comportamiento, mientras que pueden rechazar aquellas que contradicen su valor de autodirección (Schwartz, 2012).

2.6 Estabilidad y cambio.

Sagiv y Schwartz (2002), plantean que los investigadores distinguen dos tipos principales de estabilidad o cambio en los valores personales:

1. **Estabilidad a nivel medio:** Se refiere a los cambios en la importancia promedio de un valor dentro de un grupo con el tiempo. Diversos estudios han encontrado que los valores cambian con la edad, la maduración cognitiva y las responsabilidades sociales, así como los valores de conservación y autotrascendencia que se vuelven más importantes con la edad.

2. **Estabilidad del orden de rango:** Se refiere a la estabilidad en la jerarquía de los valores según la importancia que se les atribuye. Esta estabilidad tiende a aumentar con la edad y permite predecir comportamientos futuros.

Los eventos importantes, como la migración a sociedades con valores diferentes puede exponer a los individuos a presiones para adaptar sus valores a los de su nuevo entorno (Sagiv y Schwartz, 2022). Por ejemplo, estudios longitudinales han mostrado que los inmigrantes polacos en el Reino Unido (Bardi, Buchanan, Goodwin, Slabu y Robinson, 2014) y los inmigrantes rusos en Finlandia (Lönnqvist, Jasinskaja-Lahti y Verkasalo, 2011) experimentaron cambios en la importancia de sus valores, aunque la estabilidad del orden de clasificación de estos valores se mantuvo alta en ambos estudios .

La investigación longitudinal de Kohn y Schooler (1983) sobre las condiciones laborales identificó características persistentes del trabajo que influyen en los valores. Encontraron que los valores de conformidad, en contraste con la autodirección, se volvían más importantes en trabajos menos complejos, más rutinarios y estrechamente supervisados. Esto sugiere que los valores pueden no cambiar a menos que ocurran cambios significativos o a largo plazo en las circunstancias de vida. Por ejemplo, los estudiantes universitarios y los aprendices laborales mostraron cambios mínimos en sus valores desde el inicio hasta el final de sus estudios (Arieli, Sagiv y Roccas, 2020).

Cambios significativos también pueden ocurrir a raíz de eventos como la maternidad, donde las mujeres priorizan valores de conservación sobre apertura al cambio (Lönnqvist, Leikas y Verkasalo, 2018). Además, cambios negativos drásticos en la vida, como guerras o pandemias, pueden inducir cambios en los valores. Tras la crisis financiera global de 2008, se observó un aumento en la importancia de valores como seguridad, tradición y benevolencia, mientras que valores como hedonismo, autodirección y estimulación perdieron importancia entre jóvenes y adultos jóvenes en 16 países europeos (Sorthaix, Parker, Lechner y Schwartz, 2019).

Bardi y Goodwin (2001), identificaron cuatro procesos que pueden causar cambios en los valores:

1. **Identificación y adaptación:** Estos procesos están ligados y refieren a la capacidad de los individuos para adoptar los valores del nuevo entorno, ya sea automáticamente o con esfuerzo consciente, por ejemplo, en la inmigración.

2. **Preparación:** La accesibilidad a ciertos valores aumenta cuando eventos específicos hacen que esos valores sean más relevantes, por ejemplo, si tengo un accidente, es más probable que le de más relevancia al valor de seguridad.
3. **Mantenimiento de la coherencia:** Las personas ajustan sus valores para alinearse con los de grupos de referencia importantes.
4. **Persuasión directa:** Cambios deliberados en los valores a través de intervenciones, como la autoconfrontación de valores, pueden llevar a cambios duraderos en actitudes y comportamientos. En un estudio de campo sobre la pérdida de peso en adultos con sobrepeso, Schwartz e Inbar-Saban (1988), el cambio en la importancia de ciertos valores, como la sabiduría, ayudó a las personas a mantener su éxito en la pérdida de peso a largo plazo.

Sagiv y Schwartz (2022), plantean que los valores personales se desarrollan a partir de una combinación de factores genéticos (como necesidades y temperamento) y de socialización en diferentes contextos (como la familia y los amigos) e instituciones sociales (como las escuelas y los grupos religiosos). Twito y Knafo-Noam (2020) revisaron estudios con gemelos sobre los efectos genéticos y ambientales en los valores y encontraron que los valores de los gemelos monocigóticos estaban más correlacionados que los de los gemelos dicigóticos, lo que sugiere una influencia genética. Aunque los niveles de heredabilidad varían entre estudios, estos son generalmente comparables a las estimaciones para rasgos de personalidad (Sagiv & Schwartz, 2022).

El desarrollo de los valores personales está influenciado tanto por factores genéticos como por la socialización en diversos grupos e instituciones sociales. La interacción entre herencia genética y socialización sigue siendo un área activa de investigación (Sagiv & Schwartz, 2022).

2.7 Medición.

A continuación se describen brevemente instrumentos utilizados para evaluar los valores personales.

La Encuesta de Valores de Schwartz (SVS):

El primer instrumento desarrollado para medir valores basados en la teoría de Schwartz es conocido como la Encuesta de Valores de Schwartz (SVS). La SVS presenta dos listas de elementos de valor. La primera lista contiene 30 elementos que describen estados finales potencialmente deseables en forma de sustantivos, mientras que la segunda lista incluye 26 o 27 elementos que describen formas de actuar potencialmente deseables en forma de adjetivos (Schwartz, 2009).

En 212 muestras, la confiabilidad alfa de los 10 valores medidos por la SVS promedia 0,68, con un rango de 0,61 para tradición hasta 0,75 para universalismo (Schwartz, 2005).

Cuestionario de Valores de Retrato (PVQ):

El Cuestionario de Valores de Retrato (PVQ) fue desarrollado como una alternativa al SVS para medir los diez valores básicos en diferentes poblaciones, incluidas muestras de niños a partir de 11 años, personas mayores y personas no educadas en sistemas escolares occidentales que enfatizan el pensamiento abstracto (Schwartz, 2009). El PVQ consiste en breves descripciones verbales de 40 personas, emparejadas por género con el encuestado, que describen metas, aspiraciones o deseos que apuntan implícitamente a la importancia de un valor. Por ejemplo, "Pensar nuevas ideas y ser creativo es importante para él. Le gusta hacer las cosas a su manera original" describe a una persona que valora la autodirección. Los encuestados responden a cada retrato indicando cuánto se parecen a la persona descrita, con opciones que van desde "muy parecida a mí" hasta "no parecida a mí en absoluto". Se infieren los valores propios de los encuestados a partir de su similitud autoinformada con las personas descritas (Schwartz, 2009).

En 14 muestras de 7 países, la fiabilidad alfa de los diez valores medidos por el PVQ promedia 0,68, con un rango de 0,47 para tradición hasta 0,80 para logro (Schwartz, 2005). Los instrumentos para medir los diez valores originales han mostrado problemas como multicolinealidad entre valores, baja confiabilidad interna y cargas cruzadas de ítems (Saris et al., 2008). Estos problemas se debieron a la definición imprecisa de los valores con pocos ítems (Schwartz, 1992). El Cuestionario de Valores de Retrato revisado (PVQ-RR) soluciona estos problemas al proporcionar una definición más precisa y usar tres ítems homogéneos por valor. El PVQ-RR incluye tres ítems por valor, que es el número mínimo necesario para los análisis AFC. Cada valor se mide con un conjunto homogéneo de ítems, ya que cada ítem describe a una persona diferente en términos de metas o aspiraciones que implícitamente reflejan un valor. Los encuestados comparan cada persona con ellos mismos y evalúan cuán similar es en una escala de 6 puntos: (1) no se parece en nada a mí, (2) no se parece a mí, (3) se parece un poco a mí, (4) se parece moderadamente a mí, (5) se parece mucho a mí, y (6) muy parecido a mí. El PVQ-RR completo, que suele tardar entre 4 y 8 minutos en completarse, se puede obtener con instrucciones para su codificación y análisis (Schwartz, 2017).

La teoría de valores de Schwartz y el PVQ fueron seleccionados como base para desarrollar una escala de valores humanos incluida en la Encuesta Social Europea (ESS). Esta versión de la escala incluye 21 elementos, principalmente del PVQ, con algunas revisiones para abarcar mejor el contenido de los diez valores (Schwartz, 2009).

3. Valores políticos.

Basado en lo expuesto anteriormente, la mayoría de expertos en el tema, concuerdan en que los valores son motivaciones u orientaciones profundamente arraigadas que sirven para guiar o explicar ciertas actitudes, normas y opiniones. Estas influyen en la acción humana o al menos en una parte significativa de ella. Por lo tanto, adherirse a un valor específico representa una disposición o propensión a actuar de una manera particular en diversas situaciones, reflejando las prioridades y creencias de cada individuo o grupo social (Hallman, 2007).

Sin embargo, para cada contexto diferente, como el trabajo, la religión o la política, los individuos presentan una estructuración específica, relacionada con la estructura más integral (Vieth Negro, 2011). Como la teoría de Valores Humanos Básicos se estructuró a un nivel contextual más amplio, y los valores a menudo se expresan en contextos específicos, se deben buscar métodos alternativos (Schwartz, 2012)

De acuerdo con este argumento, se cree que en el campo político, los valores también están organizados de una manera particular. Esta estructuración particular en el contexto político fue identificado por varios autores como Converse (1964), McCann (1997), Feldman (1988) y Schwartz (2010) y fue denominado Valores Políticos Centrales.

Los Valores Políticos Centrales son principios normativos generales y supuestos de creencias sobre ciudadanía, gobierno y sociedad (McCann, 1997). Estos valores proporcionan puntos de referencia esenciales para tomar decisiones en un panorama político que, de otro modo, podría ser confuso. Converse (1964) los describe como un pegamento que une diversas actitudes y creencias más concretas. Permiten dar coherencia y consistencia a las actitudes, preferencias y evaluaciones políticas concretas (Feldman, 1988; Hurwitz y Peffley, 1987).

Rokeach (1973) define los valores políticos como una categoría que pertenece específicamente al ámbito de lo político. En base a este concepto, los valores políticos representan los principios fundamentales que guían las conductas de los individuos en situaciones relacionadas con la política, tales como votar o participar en protestas. En esta línea, Almond y Verba (1963) señalan que los valores políticos reflejan las orientaciones que las personas desarrollan hacia diversos objetos políticos, lo que influye en cómo interactúan con el sistema político y en las decisiones que toman dentro de este campo.

De esta manera, el comportamiento político de un individuo puede ser explicado, al menos en parte, por sus valores u orientaciones políticas. Hallman (2007), cita a Van Deth (1984), quien plantea que los valores políticos se entienden como percepciones de un orden ideal, lo que permite a las personas valorar una situación o evento político como positivo o negativo. En base a lo citado por Hallman (2007), Inglehart y Klingemann (1979), describen

que estos valores son clave para emitir juicios sobre lo que se considera políticamente deseable o indeseable.

Schwartz et al. (2010) plantean que no existe un consenso claro sobre el número de valores políticos centrales ni su contenido en las democracias modernas. Sin embargo, a pesar de esta falta de acuerdo, hay teorías que buscan ayudar a identificarlos. Diversos investigadores han propuesto conjuntos distintos de valores políticos fundamentales. Por ejemplo, Feldman (1988), en su estudio sobre la opinión pública, identifica valores como la igualdad de oportunidades, el individualismo económico y la libre empresa. Por su parte, McCann (1997), al estudiar el cambio de valores políticos tras las elecciones de EEUU en 1992, observa un cambio en los valores de igualitarismo y moralidad tradicional. De manera similar, Evans y Heath (1995) identificaron dos dimensiones clave en las actitudes políticas: libertario/autoritario y socialista/laissez-faire. Goren (2005), identifica cuatro valores importantes al estudiar la influencia del partidismo en los valores políticos: valores familiares tradicionales, igualdad de oportunidades, tolerancia moral y gobernanza limitada. Asimismo, Jacoby (2006), en su investigación sobre la estructura de los valores políticos, identifica cuatro valores: libertad, igualdad, seguridad económica y orden social. Mientras que Ashton et al. (2005) destacan dos: regulación moral/libertad individual y compasión/competencia.

3.1 Valores políticos fundamentales.

Schwartz et al. (2010) comparan los conceptos propuestos por diversos investigadores y notan una superposición en muchas de sus definiciones. A partir de este análisis, agrupan estos valores de la siguiente manera:

- 1. Moralidad tradicional:** La sociedad debe proteger los valores religiosos, morales y familiares tradicionales.
- 2. Patriotismo ciego:** Las personas deben apoyar y nunca criticar a su país.
- 3. Ley y orden:** El gobierno debe prohibir las actividades disruptivas y hacer cumplir la obediencia a la ley.
- 4. Libre empresa:** El gobierno no debe involucrarse en la economía.
- 5. Igualdad:** La sociedad debe distribuir las oportunidades y los recursos de manera equitativa.
- 6. Libertades civiles:** Todos deben ser libres de actuar y pensar como consideren más apropiado.
- 7. Intervención militar extranjera:** Las naciones deben usar medios militares para abordar problemas internacionales si es necesario.
- 8. Aceptación de inmigrantes:** Los inmigrantes extranjeros contribuyen positivamente a nuestro país.

En este estudio se decidió agregar a los 8 Valores políticos fundamentales, un noveno valor llamado "Educación pública". Este valor es incluido por Gambetta (2024) en un estudio sobre la relación entre valores personales y valores políticos, considerando la importancia de este valor en el contexto Uruguayo con la intención de "destacar la larga tradición vareliana que tiene Uruguay. Este país prioriza la educación como un derecho fundamental y un motor de desarrollo social y económico. Desde 1877, la educación pública ha sido un pilar central en la agenda política uruguaya, garantizando acceso universal, gratuito, laico y obligatorio para todos, independientemente de su origen socioeconómico" (p. 17). Además, el rol de la educación pública en la política uruguaya es fundamental, siendo uno de los ejes centrales de diversas campañas políticas y uno de los temas que más resuenan en tiempos electorales.

9. Educación pública: Acceso gratuito y de calidad a la educación para todos, con igualdad de oportunidades y apoyo gubernamental (Gambetta, 2024).

3.2 Evolución de los valores políticos.

Determinar qué valores son "viejos" o "nuevos" no es una tarea sencilla. Si entendemos como "viejos" aquellos valores que han sido resaltados en el pasado y "nuevos" aquellos que han adquirido relevancia más recientemente, aún queda la duda de si esta distinción es válida. El hecho de que ciertos valores hayan sido investigados antes no implica que otros valores no existieran; simplemente, puede ser que en aquel momento no se les prestó atención. En la actualidad, por ejemplo, temas como el desarrollo sostenible y el medio ambiente ocupan un lugar importante, lo que ha puesto en el centro valores relacionados con la conservación y la gestión de los recursos (Hallman, 2007).

La distinción entre lo antiguo y lo moderno puede verse en términos de valores tradicionales frente a valores emergentes. Los valores tradicionales, como la seguridad, la conformidad, el orden y el respeto por la autoridad, están cediendo terreno a valores modernos que priorizan la autonomía, la libertad individual, la independencia y la autorrealización, en línea con las transformaciones económicas y sociales derivadas de la modernización y la posmodernización (Inglehart, 1990, 1997; Van Deth y Scarbrough, 1998).

No obstante, algunos valores políticos, como los vinculados a la democracia, han mostrado mayor resiliencia. Por ejemplo, las actitudes democráticas, como la confianza y la participación política, siguen siendo relevantes en la actualidad y forman parte de lo que se conoce como capital social, un concepto que ha recobrado importancia en estudios recientes (Hallman, 2007).

3.3 Evolución del eje izquierda-derecha.

Desde la Ilustración, el liberalismo ha sido una de las corrientes políticas más influyentes, junto con el socialismo y el conservadurismo, las cuales han moldeado tanto los comportamientos políticos como sociales. Las tensiones clásicas en política, como libertad versus autoritarismo, igualdad versus desigualdad, la división entre el trabajo y el capital en la sociedad y el conflicto de clases, se han organizado comúnmente en un eje de izquierda-derecha, una clasificación que facilita la orientación de los ciudadanos en un escenario político complejo (Hallman, 2007).

En base a lo citado por Hallman (2007), Nevitte y Gibbins (1990), plantean que originalmente la distinción entre izquierda y derecha surgió en el contexto de la división social entre el clero y la nobleza. Pero con la industrialización pasó a reflejar la lucha entre el capital y el trabajo, y la igualdad se convirtió en el tema central (Bobbio, 1996). Así, la izquierda enfatiza la redistribución del ingreso y la intervención estatal para garantizar una mayor igualdad, mientras que la derecha favorece el libre mercado, la autonomía individual y una mínima intervención del Estado (Hallman, 2007).

La polarización izquierda-derecha no solo abarca los conflictos económicos tradicionales, sino también una amplia gama de cuestiones sociales, morales y éticas. Temas como el aborto, la eutanasia, el medio ambiente, la calidad de vida, el desarme, la inmigración, los derechos de las mujeres y la gestión de energías se han convertido en puntos de debate donde tradicionalmente la izquierda tiende a defender posturas liberales y progresistas, mientras que la derecha mantiene una visión más conservadora y tradicional, centrada en el orden y la autoridad (Hallman, 2007). Además, estos temas han ganado relevancia, generando nuevas divisiones y cuestionando la utilidad del esquema clásico para entender las dinámicas políticas actuales (Van Deth, 1998). Estos nuevos asuntos, que no terminan de encajar totalmente en las ideologías tradicionales nacidas de la Revolución Francesa (conservadurismo, liberalismo y socialismo), han llevado a un enfoque en lo que se denomina "nueva política". Según Lane y Ersson (2016), la nueva política refleja nuevos valores surgidos en respuesta a los conflictos y desafíos de la sociedad postindustrial.

Para Knutsen (2006), tanto la orientación materialista-postmaterialista como la dicotomía libertario-autoritaria representan las nuevas orientaciones de valores. La primera refleja un cambio desde la preocupación por la seguridad física hacia la autoexpresión y la calidad de vida, mientras que la segunda distingue entre el deseo de autonomía y superación personal de los libertarios, frente al énfasis en la disciplina, la autoridad y los valores tradicionales de los autoritarios (Hallman, 2007).

En conclusión, en las sociedades modernas o posmodernas, las divisiones tradicionales han perdido relevancia, dando lugar a la aparición de nuevas áreas de conflicto, generalmente vinculadas a causas específicas, por ejemplo, un grupo de personas pueden responder a ideales políticos socialistas pero tener opiniones muy diversas en temas específicos, es decir, pertenecer a determinada ideología no asegura un consenso de ideales dentro de la misma (Hallman, 2007). Es en estas causas específicas que cobran una destacada importancia los valores políticos, permitiendo un análisis más profundo y dejando atrás las dicotomías cerradas de izquierda/derecha y los análisis ideológicos generales para dar lugar a un estudio más específico en diversas áreas importantes del campo político.

4. Personalidad.

"La personalidad implica sistemas de estructuras y mecanismos de autorregulación distintivos para guiar los procesos cognitivos, afectivos y motivacionales hacia el logro de metas individuales y colectivas, preservando al mismo tiempo un sentido de identidad personal" (Caprara, Barbaranelli, & Zimbardo, 1999, p. 175). La personalidad de una persona influye en todos los aspectos de su vida, no solo prediciendo y describiendo su comportamiento, sino también afectando sus pensamientos, emociones, motivos, preferencias e incluso su salud (Ahmad, Asghar, Khan y Habib, 2020).

4.1 Rasgos.

Un concepto fuertemente ligado a la personalidad es el de rasgo, el cual refiere a patrones en la manera en que una persona siente, piensa y se comporta, resumiendo así sus respuestas y comportamientos (Parks-Leduc, Feldman y Bardi, 2015).

Una persona con un alto nivel de extroversión, por ejemplo, tiende a ser consistentemente sociable en diferentes contextos y a lo largo del tiempo. La psicología de los rasgos sostiene que las diferencias individuales en estas dimensiones son estables y persistentes. (Diener & Lucas, 2019).

Al observar a las personas a nuestro alrededor, podemos observar que varían en sus características, algunos son comunicativos, otros son más reservados; algunos son activos, mientras que otros son más pasivos. Por lo tanto, al usar términos como "hablador" o "tranquilo" para describir a otros, nos referimos a rasgos de personalidad y a las formas en que los individuos se diferencian (Diener & Lucas, 2019).

Un aspecto importante a tomar en cuenta a la hora de estudiar los rasgos es que reflejan distribuciones continuas en lugar de categorías discretas. Por ejemplo, en lugar de clasificar a las personas como introvertidas o extrovertidas, se reconoce que la mayoría se sitúa en un punto intermedio de esta escala. Generalmente, la mayoría de las personas obtienen

puntuaciones moderadas, con solo unos pocos en los extremos de la escala de extroversión (Diener & Lucas, 2019).

Diener y Lucas (2019), plantean tres criterios para caracterizar los rasgos de personalidad:

(1) **Consistencia**: los individuos tienden a comportarse de manera similar en diferentes situaciones, por ejemplo, si son habladores en casa, tienden a serlo también en el trabajo.

2) **Estabilidad**: implica que los comportamientos asociados con un rasgo se mantienen a lo largo del tiempo, si son habladores, por ejemplo, a los 30 años, también tenderán a ser habladores a los 40 años.

(3) **Diferencias individuales**: reflejan la variabilidad en el comportamiento entre las personas. Hablar no es considerado un rasgo de personalidad, ya que es una actividad realizada por casi todas las personas y presentan pocas diferencias individuales. Sin embargo, las personas varían en la frecuencia con la que hablan, lo que da lugar a rasgos de personalidad como la extraversión.

Sanchez y Ledesma (2007) citan a Gordon Allport, y su obra "Personalidad: una interpretación psicológica" (1937), en la cual definió a los rasgos como predisposiciones a responder de manera similar a diferentes estímulos, manifestándose como formas consistentes y duraderas de reaccionar al entorno. Según Allport (1974), citado en Sanchez y Ledesma (2007), las características clave de los rasgos son:

1. **Existencia Real**: Los rasgos son reales y existen en cada persona, no son meras etiquetas o constructos teóricos.
2. **Causan Comportamiento**: No solo son respuestas a estímulos, sino que motivan a buscar interacciones adecuadas con el ambiente.
3. **Demostrables Empíricamente**: La coherencia en las respuestas a estímulos similares a lo largo del tiempo permite inferir la existencia de rasgos.
4. **Interrelación**: Los rasgos pueden superponerse, incluso si representan características distintas.
5. **Variación Situacional**: Una persona puede exhibir rasgos diferentes en distintas situaciones.

Sanchez y Ledesma (2007) plantean que los modelos contemporáneos de rasgos se fundamentan en dos enfoques principales: la hipótesis léxica y la tradición factorial (John y Srivastava, 1999; McCrae y John, 1992). La hipótesis léxica propone que las diferencias individuales significativas y socialmente relevantes están codificadas en el lenguaje. Esto sugiere que el lenguaje es una fuente confiable para identificar características que definen la personalidad humana; cuanto más relevante sea un rasgo, más términos existirá en diferentes lenguas para describirlo, y más personas lo reconocerán como significativo al

evaluar la personalidad de uno mismo o de otros. Por otro lado, la tradición factorial utiliza el análisis de datos extraídos del lenguaje para identificar factores de personalidad, utilizando métodos estadísticos como el análisis factorial. Este proceso se lleva a cabo a partir de frases descriptivas presentes en cuestionarios de personalidad. Por lo tanto, una versión del modelo se basa en los datos para construir la estructura de la personalidad, mientras que otra se fundamenta en teorías desarrolladas que orientan las dimensiones subyacentes a medir (Sanchez y Ledesma, 2007). Resumir la personalidad, por ejemplo, en solo cinco rasgos puede ser insuficiente, ya que suelen existir excepciones en el comportamiento que contradicen esos patrones generales. Una persona puede ser cálida y sociable en una fiesta, pero experimentar un gran miedo al actuar en público o hablar ante grandes grupos. Esta variabilidad en rasgos como la extroversión demuestra la importancia de considerar aspectos más detallados de la personalidad, conocidos como facetas, que proporcionan descripciones más precisas sobre las características individuales (Diener & Lucas, 2019). Por ejemplo, la extroversión tiene varias facetas, como la sociabilidad, el dominio, la asunción de riesgos, etc.

4.2 Perspectiva histórica de la personalidad.

La teoría psicológica de la personalidad tiene sus raíces en la Antigua Grecia, comenzando con Empédocles de Agrigento (aproximadamente 495–435 a.C.), quien propuso la teoría de las cuatro raíces (elementos: aire, fuego, tierra y agua). Cada elemento tenía características específicas y su combinación explicaba las diferencias individuales entre personas con similar cultura y educación. Según Empédocles, el equilibrio entre estos elementos era crucial para la salud, ya que la dominancia de uno sobre los otros podía resultar en patologías (Sánchez y Ledesma, 2007).

Hipócrates (460–336 a.C.) amplió esta teoría al relacionar los cuatro elementos con los cuatro humores del cuerpo: sangre, bilis amarilla, bilis negra y flema. Afirmó que la salud dependía del equilibrio de estos humores, y que las enfermedades eran resultado de su desequilibrio. Aunque Hipócrates no desarrolló completamente la conexión entre humores y personalidad, sentó las bases para entender la relación entre la biología y la personalidad (Sánchez y Ledesma, 2007).

Werner Wolff (1953), plantea que la palabra “personalidad” (del latín, persona, máscara) surge “para designar a los personajes que representaban a los antiguos actores al hablar a través de una máscara. Cada máscara, con determinada expresión, simbolizaba cierto carácter” (Wolff, 1953, p. 295). Más adelante, Cicerón amplió el concepto desde cuatro perspectivas: a) la manera en que una persona se presenta ante los demás, b) el rol que desempeña en la vida, c) las cualidades que definen al individuo, y d) como sinónimo de

prestigio y dignidad, relacionado con la clase social a la que se perteneciera (Montaño Sinisterra, Palacios Cruz, & Gantiva Díaz, 2009)

En Roma, Galeno (130–200 d.C.) profundizó en la teoría de Hipócrates, estableciendo cuatro tipos de personalidad basados en los humores. Describió la personalidad sanguínea (optimista y sociable), colérica (irritable e impulsiva), melancólica (triste y reservada) y flemática (apática y controlada). Esta conexión entre los humores y los temperamentos reflejó un intento de entender las diferencias individuales en la personalidad para realizar tratamientos adecuados (Sánchez y Ledesma, 2007).

Durante la época clásica, el concepto de personalidad evolucionó, incorporándose significados religiosos. Según Cerdá (1985), en la filosofía medieval se relacionó con la Santísima Trinidad, vista como algo sustancial y esencial, no construido. En este período, surgieron también reflexiones sobre los aspectos éticos y distintivos del individuo, expandiendo el concepto de personalidad para incluir características más específicas (Montaño Sinisterra et al., 2009).

En el siglo VI, el filósofo Boecio unió los términos persona y esencia, definiendo la personalidad como una sustancia individual, racional y natural. Este enfoque fue refinado por teólogos como Santo Tomás de Aquino, quien destacó la racionalidad del individuo y exaltó al ser humano por encima de la realidad, estableciendo la racionalidad como un atributo fundamental de la personalidad (Montaño Sinisterra et al., 2009).

4.3 Teorías de la personalidad.

El estudio de la personalidad ha generado diversas teorías y modelos que intentan explicar su constitución. Históricamente, se ha desarrollado la evaluación y medición de la personalidad con el objetivo de identificar las similitudes y diferencias conductuales entre individuos. Estas teorías y estrategias de evaluación se basan en diferentes modelos psicológicos, lo que implica que sus fundamentos están alineados con los principios generales de sus respectivos postulados teóricos (Montaño et al., 2009).

Teoría psicodinámica de la personalidad.

La teoría psicodinámica de la personalidad, propuesta por Sigmund Freud, consideraba que la conducta humana es el resultado de fuerzas psicológicas inconscientes que operan en el individuo. Según Freud, la personalidad está compuesta por tres estructuras clave: el ello, el yo y el súper yo. El ello, presente desde el nacimiento, busca la satisfacción inmediata de los deseos a través de acciones reflejas y fantasía. El yo, que emerge posteriormente, actúa de acuerdo con el principio de realidad, retrasando la gratificación hasta que sea segura. Finalmente, el súper yo representa el guardián moral, guiando al yo hacia comportamientos socialmente aceptados (Brainsky, 2003).

Además, plantea que el desarrollo de la personalidad está intrínsecamente ligado a la satisfacción de los deseos sexuales a lo largo de la vida de una persona. Freud describe que la personalidad se relaciona con cómo un individuo enfrenta cada una de las cinco etapas psicosexuales (oral, anal, falica, latencia y genital), cada una de estas etapas influye en el desarrollo de ciertos rasgos de la personalidad, y las experiencias vividas en ellas son determinantes para delinear un perfil de personalidad (Montaño et al., 2009).

En cuanto a la evaluación de la personalidad desde un enfoque psicodinámico, se emplean diversas estrategias proyectivas que permiten explorar los aspectos inconscientes del individuo. Entre estas técnicas se incluyen las técnicas de manchas o tintas, como la prueba proyectiva de Rorschach y la técnica de manchas de tinta de Holtzman (HIT), así como técnicas pictóricas, verbales, de recuerdos autobiográficos y de ejecución. Estas herramientas tienen el objetivo de revelar la dinámica interna de la personalidad del individuo a partir de interpretaciones subjetivas de estímulos ambiguos (Montaño et al., 2009).

Teoría fenomenológica de la personalidad.

La teoría fenomenológica de la personalidad se diferencia del psicoanálisis al enfatizar que el ser humano no es el resultado de conflictos inconscientes, sino que tiene una motivación positiva y es responsable de sus acciones y consecuencias. A medida que evoluciona, la persona puede alcanzar niveles superiores de funcionamiento. Dos teóricos clave de este enfoque son Carl Rogers y Gordon Allport (Montaño et al., 2009).

- Carl Rogers propuso que las personas construyen su personalidad cuando persiguen metas positivas, guiadas por la tendencia a la realización, que es el impulso innato para desarrollar capacidades y alcanzar el máximo potencial. Si esta tendencia se ve frustrada, la persona se vuelve rígida, defensiva y ansiosa (Montaño et al., 2009).
- Gordon Allport destacó la importancia de los factores individuales y la autonomía en la determinación de la personalidad. Aunque reconoció la influencia inicial de los instintos sexuales, argumentó que estos no son dominantes a lo largo de toda la vida. Introdujo el concepto de propium para describir la evolución del "yo", que no está presente al nacer, sino que se desarrolla con el tiempo (Montaño et al., 2009).

En cuanto a la evaluación de la personalidad, este enfoque utiliza herramientas como los Ordenamientos Q, la Escala de Autoconcepto de Tennessee, y otras escalas de autoestima y autoconcepto. En este enfoque se prefiere utilizar estudios de caso y entrevistas no estructuradas (Montaño et al., 2009).

Teoría conductual de la personalidad

John B. Watson, conocido como el padre del conductismo, apoyó la teoría de la tabula rasa de John Locke, que sostiene que los recién nacidos son una "pizarra en blanco" y que su personalidad es moldeada por el ambiente, no solo durante la infancia, sino también en la adultez (Davidoff, 1998). Por otro lado, B.F. Skinner, a través de sus experimentos sobre el aprendizaje, concluyó que el aprendizaje humano y animal se basa en la misma lógica; por lo tanto, conceptos como la motivación inconsciente, aspectos morales y rasgos emocionales no tienen relevancia (Montaño et al., 2009).

El enfoque conductual de la personalidad se centra en lo situacional, dando menor importancia a las manifestaciones internas del individuo. Skinner considera que la conducta es un producto del ambiente, donde los estímulos presentes pueden funcionar como reforzadores, aumentando así la frecuencia de ciertas conductas (Montaño et al., 2009).

Teoría cognitiva de la personalidad.

La teoría cognitiva sostiene que la conducta se guía por cómo una persona piensa y actúa en respuesta a diversas situaciones, sin desestimar las contingencias del entorno inmediato. Según Bandura (1977), la personalidad resulta de la interacción entre cognición, aprendizaje y ambiente. Para este enfoque las expectativas internas de los individuos son cruciales, ya que el ambiente afecta su comportamiento y modifica sus expectativas en situaciones futuras. Además, las personas se ajustan a criterios únicos para evaluar su desempeño en diferentes contextos (Montaño et al., 2009).

En el ámbito de la evaluación, Rotter (1966) desarrolló la Escala I-E, destinada a medir las expectativas generalizadas sobre el control interno o externo del reforzamiento. Esta escala es un inventario autodescriptivo de elección forzada, diseñado dentro del marco del aprendizaje social (Montaño et al., 2009).

Teoría integradora de la personalidad

La comunidad científica aún ha tenido dificultades para establecer una teoría de la personalidad amplia y consensuada que organice la diversidad de investigaciones y enfoques existentes. Es por esto que surge la Teoría Integradora, que propone los siguientes objetivos: a) desarrollar un modelo de personalidad que integre las principales teorías y los logros de la investigación empírica, incluyendo la inteligencia; b) definir la personalidad a partir de la identificación teórica de los factores o facetas de las grandes dimensiones; c) basar la comprensión de la personalidad en un enfoque evolucionista; y d) ofrecer un modelo de rasgos que englobe los paradigmas activos, superando la visión descriptiva de la estructura y permitiendo la interacción con los procesos (Lluís, 2002). Según esta teoría, la personalidad no puede limitarse a describir el temperamento, el carácter o la inteligencia, sino que debe abarcar los tres aspectos. No puede centrarse únicamente en lo consciente o lo inconsciente, ni en conductas

observables o internas; ambas dimensiones son esenciales. Asimismo, no debe enfocarse solo en las diferencias y semejanzas entre hombres y mujeres, ni limitarse a la conducta normal, sino también considerar la psicopatología y proponer estrategias de cambio. (Montaño et al., 2009).

4.4 Instrumentos de medición.

Se dispone de múltiples herramientas para medir la personalidad a partir de los modelos previamente mencionados:

-El Inventario de los Cinco Grandes (BFI): desarrollado por John, Donahue y Kentle en 1991, consta de 44 ítems que evalúan cinco factores de la personalidad: Extraversión, Amabilidad, Responsabilidad, Neuroticismo y Apertura a la experiencia. Posteriormente, Soto y John (2017) propusieron una nueva versión, el BFI-2, que consiste en 60 ítems y utiliza una escala de respuesta tipo Likert de 1 a 5 puntos. Soto y John (2017) también desarrollaron dos formas abreviadas del BFI-2: el BFI-2-S, que contiene 30 ítems, y el BFI-2-XS, que tiene 15 ítems. El Modelo de Cinco Factores (FFM) es la taxonomía de rasgos más investigada en todo el mundo.

-El Inventario de Personalidad Revisado NEO (NEO-PI-R): desarrollado por Costa y McCrae (1999), consiste en un cuestionario de 240 ítems, evalúa los cinco factores y las seis facetas correspondiente a cada uno. Este instrumento tiene su precedente en el NEO-PI, el cual estaba conformado por 181 ítems, los cuales evaluaban las dimensiones de Neuroticismo, Extraversión, Amabilidad, Responsabilidad y Apertura, así como varias facetas por dimensión. También hay una versión reducida, el NEO-FFI (Costa & McCrae, 1989, citado en Aluja, Blanch, Solé, Dolcet y Gallart 2009), que consta de 60 ítems, y una versión revisada de esta, el NEO-FFI-R (Costa & McCrae, 2004, citado en Aluja et al., 2009), que también tiene 60 ítems, aunque 14 de ellos han sido reemplazados por otros del NEO-PI-R.

-El modelo del indicador de tipo Myers-Briggs (MBTI): Este modelo cubre cuatro dimensiones de personalidad: (1) Extroversión (E) vs. Introversión (I); (2) Sensación (S) vs. Intuición (N); (3) Pensamiento (T) vs. Sentimiento (F); y (4) Juicio (J) vs. Percibir (P) (Pittenger, 1993). El Formulario G de 126 ítems, que ahora es la versión estándar del MBTI, se construyó a partir del Formulario F de 166 ítems, con nueve ítems ligeramente reformulados para reducir el nivel de lectura, y con 38 ítems experimentales y otros dos ítems eliminados. Además, también existe una versión abreviada, que comprende solo 50 ítems (Boyle, 1995).

-El Cuestionario de Personalidad de Zuckerman-Kuhlman (ZKPQ):

Zuckerman et al. (1993) desarrollaron el Cuestionario de Personalidad de Zuckerman-Kuhlman (ZKPQ). Este cuestionario consta de 89 ítems con un formato de respuesta de verdadero-falso y evaluaba cinco factores: Neuroticismo-Ansiedad, Sociabilidad, Agresión-Hostilidad, Búsqueda Impulsiva de Sensaciones y Actividad, este cuestionario original tiene formas abreviadas de 69 y 50 ítem (Aluja et al., 2018). Más adelante, Aluja, Kuhlman y Zuckerman (2010) desarrollaron un nuevo cuestionario de 200 ítem, el cual se compone por 5 factores, cuatro facetas para cada uno y utiliza una escala Likert como formato de respuesta. Aluja et al (2018), desarrolló una versión abreviada del Cuestionario de Personalidad Zuckerman-Kuhlman-Aluja (ZKA-PQ/SF) compuesta por 80 ítems.

-Ten Item Personality Inventory (TIPI): desarrollado por Gosling, Rentfrow y Swann (2003), es una medida extremadamente breve de las cinco grandes dimensiones de la personalidad compuesto por diez ítems.

-16PF (16 Personality Factors): Desarrollado por Raymond Cattell, este cuestionario mide 16 factores o dimensiones de la personalidad, que se enumeran en cinco categorías principales. Este modelo tuvo una profunda influencia en el desarrollo de los cinco grandes modelos posteriores (Ahmad et al., 2020). La versión final del 16PF contiene 185 reactivos orientados a la solución de problemas, derivados de análisis funcional (Anastasi & Urbina, 1998).

-MMPI (Minnesota Multiphasic Personality Inventory): Este instrumento evalúa diversas características de la personalidad y resalta perturbaciones y anormalidades. Ha sido revisado y cuenta con dos versiones principales: MMPI-2 y MMPI para Adolescentes (Anastasi & Urbina, 1998).

-Inventario Psicológico de California (CPI): Elaborado en la Universidad de Minnesota, el CPI está diseñado para evaluar poblaciones adultas normales y se basa en ítems del MMPI. Consta de 434 reactivos que se responden con “cierto” o “falso”, generando puntuaciones en 20 escalas que miden: Bienestar (Be), Buena impresión (Bi), Comunalidad (Cm), Dominancia, Sociabilidad, Autoaceptación, Responsabilidad, Socialización, Autocontrol, Logro mediante la conformidad, Logro mediante la independencia y Empatía e Independencia (Montaño et al., 2009).

-Eysenck Personality Inventory (EPI): Este cuestionario incluye 57 ítems de respuesta sí/no, organizados en dos dimensiones: Extraversión vs. Introversión y Neuroticismo vs. Control. La forma A permite un desglose adicional de la Extraversión en impulsividad y sociabilidad, incluyendo una escala de Sinceridad para contrarrestar respuestas deseables (Montaño et al., 2009).

-Eysenck Personality Questionnaire (EPQ-R): Diseñado para jóvenes de 8 a 15 años, este cuestionario tiene dos formas: EPQ-A (para mayores de 16 años) y EPQ-J. La prueba cuenta con 81 ítems de respuesta sí/no y mide el factor P, denominado “Dureza” en lugar de “Psicoticismo” debido a sus connotaciones negativas. La forma J incluye una escala de Conducta Antisocial (CA) (Montaño et al., 2009).

4.5 Inventario HEXACO.

En este estudio, se utilizará el inventario HEXACO. Ashton y Lee (2007) presentan el modelo HEXACO como una alternativa al modelo de los Cinco Grandes, proponiendo un marco que abarca seis dimensiones de la personalidad: Honestidad-Humildad (H), Emocionalidad (E), Extraversión (X), Amabilidad (A), Escrupulosidad (C) y Apertura a la Experiencia (O). Este modelo es respaldado por hallazgos transculturales que sugieren una estructura común de seis dimensiones. Además, el modelo HEXACO ofrece predicciones sobre fenómenos de personalidad que no se explican adecuadamente en el modelo de cinco factores, como las relaciones de los factores de personalidad con las construcciones teóricas de altruismo recíproco y los patrones de diferencias de género en los rasgos de personalidad. También aborda variables de personalidad que son insuficientemente consideradas en el modelo de cinco factores (Ashton & Lee, 2007).

A finales de la década de 1990, la comunidad investigadora en el campo de la personalidad había consensuado que la variación en la personalidad podría describirse mejor en términos de las cinco dimensiones amplias de los Cinco Grandes Factores. Estas dimensiones derivan originalmente de estudios sobre adjetivos descriptivos de la personalidad en inglés y se difundieron a través del modelo de los cinco factores (BF/FFM) y sus instrumentos de cuestionarios asociados (Ashton & Lee, 2007).

Sin embargo, a principios de los años 2000, ha surgido una alternativa en la estructura de la personalidad, conocida como el modelo HEXACO, el cual se ha utilizado cada vez más como marco organizativo en la investigación de la personalidad (Lee & Ashton, 2016). Este modelo se compone de seis dimensiones en lugar de cinco, tres de estos factores en HEXACO se correlacionan estrechamente con las dimensiones del B5/FFM, mientras que los tres factores restantes tienen una relación más compleja con las dos dimensiones restantes del B5/FFM. Es importante destacar que esta estructura alternativa no resulta de una expansión del dominio de la personalidad ni de un cambio en los métodos de análisis, sino que surge a partir de investigaciones que siguen la misma estrategia de selección y medición de variables que aquellas que produjeron el B5/FFM. El modelo HEXACO se presenta así como una alternativa viable al B5/FFM para representar la estructura de la personalidad (Ashton & Lee, 2007).

En la siguiente tabla, se resumen brevemente interpretaciones de cada uno de los seis factores:

Tabla 1.

Resumen de interpretaciones teóricas de los factores HEXACO (Ashton y Lee, 2007).

Factor	Interpretación	Rasgos de ejemplo	¿Beneficios de los niveles altos?	¿Costos de los altos niveles?
Honestidad Humildad	- Altruismo recíproco (justicia)	Justicia, sinceridad.	Beneficios de la cooperación (ayuda mutua y no agresión)	Pérdida de ganancias potenciales que resultarían de la explotación de otros
Amabilidad	Altruismo recíproco (tolerancia)	Tolerancia, perdón.	Beneficios de la cooperación (ayuda mutua y no agresión)	Pérdidas por ser explotado por otros
Emocionalidad	Altruismo familiar	Empatía/apego, evitación de daños, búsqueda de ayuda	Supervivencia de los familiares (especialmente de la descendencia); supervivencia personal (especialmente favorece la supervivencia de los parientes)	Pérdida de ganancias potenciales asociadas con riesgos para uno mismo y sus familiares
Extraversión	Compromiso con iniciativas sociales	Sociabilidad, liderazgo, exposición.	Ganancias sociales (amigos, compañeros, aliados)	Energía y tiempo; riesgos del ambiente social.
Escrupulosidad	Compromiso en esfuerzos relacionados con la tarea	Diligencia, organización, planificación.	Ganancias materiales (mejor uso de los recursos), reducción del riesgo	Energía y tiempo
Apertura a la experiencia	Participación en esfuerzos relacionados con ideas.	Curiosidad, imaginación, pensamiento.	Ganancias materiales y sociales (resultante del descubrimiento)	Energía y tiempo; riesgos del entorno social y natural

(Ashton y Lee, 2007)

El modelo HEXACO, al igual que el modelo de cinco factores (FFM), se originó a partir del enfoque léxico de la estructura de la personalidad. En este tipo de investigaciones, se analizan adjetivos descriptivos de la personalidad en diferentes idiomas para identificar dimensiones clave. Estudios realizados en diversos idiomas europeos y asiáticos han mostrado una estructura de seis factores que ha sido replicada de manera consistente. El

Inventario de Personalidad HEXACO Revisado (HEXACO-PI-R) se basó en gran parte en estos hallazgos transculturales (Lee & Ashton, 2016). Lee y Ashton (2004) introdujeron el precursor del HEXACO-PI-R, el HEXACO-PI, que incluía seis escalas amplias a nivel de factores, cada una con cuatro facetas. Más tarde, se añadió la faceta Altruismo por su relevancia en los léxicos de personalidad y su papel en la interpretación teórica del modelo HEXACO, ya que este rasgo tiene influencia en los factores de Honestidad-humildad, Emocionalidad y Amabilidad, el Altruismo es considerado una faceta "intersticial", lo que significa que se espera que distribuya sus cargas entre los tres factores del modelo HEXACO mencionados previamente. Aunque se incorporó otra faceta intersticial llamada Autoevaluación Negativa, esta fue eliminada, y la escala de Expresividad en la dimensión de Extraversión fue reemplazada por Autoestima Social. Estos ajustes culminaron en la versión actual del HEXACO-PI-R, que incluye 25 escalas de facetas, incluyendo el Altruismo (Lee & Ashton, 2016).

El HEXACO-60 está compuesto por 10 ítems por cada una de las seis escalas, y fue diseñado como una versión más corta del inventario, recomendada por Lee & Ashton (2016) para investigaciones donde las limitaciones de tiempo dificultan la administración del HEXACO-100. Los ítems del HEXACO-60 son un subconjunto del HEXACO-100 y presentan correlaciones muy altas con el HEXACO-100 a nivel de escala de factores, con correlaciones convergentes superiores a 0.95 en una muestra en línea. Además, las correlaciones convergentes de las escalas del HEXACO-60 con los seis ítems restantes del HEXACO-100 varían entre 0.67 (Escrupulosidad) y 0.81 (Honestidad-Humildad).

Es importante destacar que la escala de Altruismo, que se sitúa intersticialmente entre los factores de Honestidad-Humildad, Emocionalidad y Amabilidad, no está incluida en el HEXACO-60. Para los investigadores que deseen medir esta dimensión, se recomienda agregar los cuatro ítems de la escala de Altruismo del HEXACO-100 (Lee & Ashton, 2016).

En la versión de 60 elementos, cada factor está conformado por 10 ítems y 4 facetas. Por su parte, en la versión de 100 elementos, cada factor está compuesto por 16 ítems y 4 facetas, además se le agregan 4 ítems de Altruismo.

4.6 Rasgos oscuros.

Los rasgos "oscuros" han cobrado mucha importancia en los últimos años en las investigaciones que refieren a rasgos de personalidad, uno de los constructos referente a ellos más populares es la Tríada Oscura, la cual hace referencia a un conjunto de tres rasgos de personalidad que son socialmente problemáticos: Narcisismo, Maquiavelismo y Psicopatía. Aunque estos rasgos tienen similitudes con trastornos clínicos, se observa una considerable variabilidad en poblaciones no clínicas (Paulhus y Williams, 2002).

A pesar de que estos constructos son distintos, la evidencia empírica indica que existe una superposición entre ellos (Jones & Paulhus, 2002). Comparten características comunes como la frialdad, la agresividad, la explotación interpersonal, la autopromoción, el individualismo, el egoísmo, el encanto superficial, la baja empatía y la manipulación (Jones & Paulhus, 2011; Rauthmann, 2012).

La triada oscura ha demostrado ser útil en investigaciones sobre impulsividad (Jones y Paulhus, 2011), comportamientos poco éticos (Roeser et al., 2016), intereses políticos (Bell et al., 2021) valores personales (García y Rosenberg, 2016; Kajonius, Persson y Jonason, 2015), comportamientos laborales (Forsyth, Banks y McDaniel, 2012), la utilización de Instagram (Diaz, 2019) y conductas antisociales (Furnham, Richards y Paulhus, 2013; Paulhus, 2014).

A continuación, se describen brevemente las tres dimensiones correspondientes a la triada oscura:

El maquiavelismo: un concepto introducido en la literatura sobre personalidad por Christie y Geis (1970), está inspirado principalmente en las ideas del estratega político Nicolás Maquiavelo (1513/1981). Este rasgo se caracteriza por una visión cínica del mundo, una falta de moralidad y comportamientos manipuladores (Jones y Paulhus, 2014). El maquiavelismo es impulsado por objetivos instrumentales, al igual que la psicopatía (Jones y Paulhus, 2011).

Psicopatía: Investigadores pioneros en el estudio de la psicopatía, como los citados en Jones (2013), Cleckley (1941/1976), Hare (1970) y Lykken (1995), han identificado dos aspectos fundamentales de este rasgo: la falta de afecto (es decir, insensibilidad) y el autocontrol deficiente (es decir, impulsividad). La falta de autocontrol ha sido un componente central en las definiciones de psicopatía tanto en contextos criminales (Hare y Neumann, 2008) como no criminales (Hall y Benning, 2006; Lebreton, Binning y Adorno, 2006). Los psicópatas tienden a exhibir su insensibilidad de forma inmediata (Jones y Paulhus, 2011; Visser, Bay, Cook y Myburgh, 2010). Por ejemplo, pueden mentir para obtener recompensas instantáneas, incluso si esas mentiras ponen en riesgo sus intereses a largo plazo.

Narcisismo. Jones y Paulhus (2011) fundamentaron su análisis en las obras de Kernberg (1985) y Kohut (1978), considerados referentes clave. Ambas fuentes argumentaban que el comportamiento narcisista se distingue por la manipulación y la insensibilidad, características que también se observan en el maquiavelismo y la psicopatía. No obstante, desde una perspectiva intrapsíquica, el narcisismo se define por la tensión entre una identidad grandiosa y una inseguridad subyacente.

Hay diversos instrumentos que permiten medir los constructos de la Triada oscura de forma separada, por ejemplo el Mach-IV, la Self-Report Psychopathy Scale y el Narcissistic

Personality Inventory. Otros instrumentos permiten estudiar los tres constructos en forma conjunta y más reducida, por ejemplo, la Dirty Dozen (Jonason y Webster, 2010), conformada por 12 ítems.

La Tríada Oscura Corta (SD3) (Jones y Paulhus, 2014) nos permite medir las tres dimensiones de forma breve, consta de 27 ítems, 9 para cada dimensión y se califican en una escala tipo Likert de 5 puntos (1 = Totalmente en desacuerdo y 5 = Totalmente de acuerdo).

5. Relación entre Valores Políticos y Personalidad.

Diversos autores plantean la importancia de la relación entre la personalidad y los valores políticos. McCrae (1996) sostiene de manera convincente que los análisis de la ideología deben tener en cuenta los rasgos de personalidad. La personalidad está adquiriendo un papel cada vez más importante en el análisis del comportamiento político, ya que los rasgos y valores pueden tener una influencia mayor que las características sociodemográficas tradicionales, como el género, la edad, el nivel educativo, la ocupación y los ingresos, al explicar la orientación ideológica y las preferencias políticas. (Caprara, Schwartz, Capanna, Vecchione & Barbaranelli, 2006; Caprara, Schwartz, Vecchione & Barbaranelli, 2008).

Caprara et al., (2006), plantean que la política se ha vuelto más personalizada, centrándose tanto en las personalidades de los candidatos como en las características individuales de los votantes. La personalización de la política incluye dos procesos: el primero, donde las personalidades de los candidatos captan la atención, y el segundo, denominado "individualización", en el que las características personales de los votantes se vuelven decisivas para su elección política (Caprara y Zimbardo, 2004). Siendo este último probablemente más relevante que el primero. Esto se debe a que las características de la personalidad de los votantes influyen considerablemente en su percepción de la personalidad de los políticos. Al considerar a los ciudadanos como agentes racionales que buscan la mejor combinación entre sus creencias, valores y propuestas políticas, se enfatiza la importancia de la organización de sus afectos, cogniciones y hábitos, que en conjunto dan sentido a sus decisiones políticas. Así, las preferencias políticas parecen depender cada vez más de las inclinaciones personales y estrategias cognitivas de los individuos, en lugar de factores categóricos, como el género, la edad, el nivel educativo y los ingresos económicos (Caprara et al., 2006). Aunque las distinciones ideológicas entre izquierda y derecha siguen siendo útiles para captar las divisiones principales en el ámbito político, investigaciones recientes han encontrado correlaciones significativas entre la autoidentificación ideológica y las diferencias individuales en la personalidad, tanto en votantes como en políticos. (Barbaranelli, Caprara, Vecchione & Fraley, 2007; Jost, 2006;

Mondak, 2010; Schoen & Schumann, 2007; Riemann, Grubich, Hempel, Mergl, & Richter, 1993; Van Hiel, Kossowska, & Mervielde, 2000; Caprara, Barbaranelli, Consiglio, Picconi & Zimbardo, 2003; Caprara, Francescato, Mebane, Sorace & Vecchione, 2010; Dietrich, Lasley, Mondak, Rempel y Turner, 2012).

La investigación sobre los políticos se ha enfocado principalmente en aspectos como las decisiones de los líderes, sus estilos interpersonales, motivaciones y visiones del mundo. Estos estudios a menudo utilizan métodos indirectos para evaluar la personalidad a distancia, que incluyen el análisis de contenido de narrativas, el uso de material de archivo, biografías y evaluaciones expertas sobre la personalidad de los políticos (George y George, 2019; Rubenzer, Faschingbauer & Ones, 2000; Walker, Schafer, & Young, 1998). Por su parte, los estudios sobre la personalidad de los votantes se han centrado principalmente en aspectos como los rasgos, los valores, la covariación de actitudes sociales y los estilos cognitivos en relación con la autoubicación ideológica o las decisiones de votación. Estos estudios se han basado principalmente en métodos de autoinforme, lo que permite a los votantes expresar sus percepciones y evaluaciones sobre sus propias características personales y sus preferencias políticas (Barbaranelli, Caprara, Vecchione y Fraley, 2007; Caprara, Barbaranelli & Zimbardo, 1999; Carney, Jost, Gosling, Niederhoffer y Potter, 2008; McCrae, 1996).

Caprara y Zimbardo (2004) sugieren que las personas tienden a votar por candidatos cuyos rasgos de personalidad se alinean con la ideología de su partido político preferido. Además, los votantes también eligen políticos que presentan rasgos similares a los suyos. Esta relación sugiere que la personalidad de los votantes puede influir en su elección de candidatos, reflejando una búsqueda de afinidad tanto ideológica como personal.

La ideología sigue siendo un factor relevante en el ámbito político (Bobbio, 1996), pero las divisiones ideológicas han perdido su intensidad en comparación con épocas anteriores (Giddens, 1998). A medida que los partidos y coaliciones políticas adoptan posturas más centradas, las características personales de votantes y candidatos cobran mayor importancia. Con el debilitamiento de la influencia de factores situacionales relacionados con las diversas condiciones de vida de los votantes, estos tienden a fundamentar sus preferencias políticas en sus experiencias personales. Esta conexión personal les permite orientar sus juicios políticos, tanto hacia su propia personalidad como hacia las personalidades de sus líderes (Caprara y Zimbardo, 2004). Es por esto, que esta investigación busca estudiar cómo los rasgos de personalidad influyen en la decisión política, destacando la creciente relevancia de las características individuales en un contexto político cada vez más complejo y diverso.

Un estudio analizó dos dimensiones de la personalidad que pueden afectar la elección política: los rasgos de personalidad y los valores personales, utilizando el modelo de los

cinco grandes rasgos y la teoría de los valores de Schwartz (1992). Los datos recopilados de 3,044 votantes en las elecciones nacionales italianas de 2001 indicaron que los partidarios de las principales coaliciones diferían en cuanto a rasgos y valores, en consonancia con las hipótesis. Los votantes de centroizquierda destacaron por tener mayores niveles de amabilidad y apertura, mientras que los de centroderecha mostraron más energía y conciencia. En relación con los valores, los votantes de centro izquierda priorizaban el universalismo, la benevolencia y la autodirección, mientras que los de centroderecha valoraban más la seguridad, el poder, los logros, la conformidad y la tradición (Caprara et al., 2006).

Caprara, Barbarenelli y Zimbardo (1999), realizaron una investigación, con más de 2,000 votantes italianos que se identificaron como partidarios de nuevas coaliciones políticas de centro izquierda o centro derecha, se observaron diferencias sistemáticas en las dimensiones de la personalidad, según lo medido por el Cuestionario de los Cinco Grandes. Los votantes de centro derecha tendieron a presentar más energía y ligeramente más escrupulosidad en comparación con los votantes de centro izquierda, cuyos rasgos de personalidad predominantes eran la amabilidad y la apertura. La estabilidad emocional no mostró relación con ninguno de los grupos analizados. Importante destacar que la conexión entre las diferencias individuales en personalidad y las preferencias políticas no se vio afectada por variables demográficas como el género, la edad o el nivel educativo de los votantes. Así, las dimensiones de personalidad se establecieron como predictores más sólidos de la preferencia política que cualquiera de estas variables demográficas.

Más de 6,000 electores estadounidenses, utilizando el modelo de los Cinco Grandes Factores, a través de una plataforma en línea diseñada para evaluar la personalidad. Se aplicaron modelos de ecuaciones estructurales para analizar el impacto de los rasgos de personalidad, junto con variables demográficas como la edad y el sexo, en las intenciones de voto. Los resultados indicaron que la alta amabilidad y apertura predecían la intención de votar por el Partido Republicano, mientras que la alta energía, conciencia y estabilidad emocional se asociaron con la intención de votar por el Partido Demócrata. Estos hallazgos son consistentes con estudios previos realizados en otros países (Barbaranelli et al., 2007).

Schön y Schumann (2007), estudiaron los efectos de los rasgos de personalidad en las actitudes hacia los partidos políticos y en la elección de voto en Alemania. Esta investigación fué conformada por 2.508 participantes, para la medición de la personalidad se utilizó Inventario de personalidad de cinco factores. Se utilizó la traducción alemana de Borkenau y Ostendorf (1993) del NEO-Five-Factor Inventory (NEO-FFI). El NEO-FFI representa una versión abreviada del instrumento clásico, el llamado NEO-PI-R.

Los resultados arrojaron que la Apertura está fuertemente relacionada con los partidos de izquierda. Cuanto más abierta a la experiencia es una persona, más inclinada está a simpatizar con el PDS (Izquierda), el SPD (Centro Izquierda) y los Verdes (Centro Izquierda). Las puntuaciones altas en conciencia contribuyen a las evaluaciones negativas de los partidos de izquierda y una evaluación positiva a el partido CDU/CSU (Centro Derecha). La amabilidad hace que los individuos sean más proclives a tener opiniones favorables sobre los Verdes (Centro Izquierda) y el SPD (Centro Izquierda), sin embargo, las evaluaciones del partido de izquierda que más apoya el estado de bienestar, el PDS, no se ven afectadas por la amabilidad, se halló que cuanto más altos son los niveles de Amabilidad, menos favorables son sus declaraciones sobre CDU/CSU (Centro Derecha), el FDP (Centro Derecha) y los partidos de derecha. Las puntuaciones altas en neuroticismo hacen que una persona esté más inclinada a apoyar al SPD (centro izquierda), Partido Verde (Centro Izquierda), al PDS (izquierda) y a los partidos de derecha. Además, no se encontró ningún efecto del neuroticismo en las actitudes hacia la CDU/CSU (Centro Derecha) y el FDP (Centro Derecha). Por su parte, la extroversión no muestra ningún efecto sobre las actitudes hacia los partidos políticos.

Una investigación realizada por Vecchione, Schoen, Castro, Cieciuch, Pavlopoulos, y Caprara (2011), se utilizó modelo de los Cinco Grandes se utilizó para evaluar el papel de los rasgos de personalidad en la orientación de la elección de voto en cinco países europeos ($n = 1288$). Los hallazgos de Italia, España, Alemania, Grecia y Polonia mostraron que los Cinco Grandes estaban vinculados a la preferencia partidaria de maneras teóricamente consistentes. Se demostró que el rasgo de Apertura es el predictor más generalizable de la preferencia partidaria en los países examinados. La Conciencia también fue un predictor válido, aunque su efecto fue menos sólido y replicable.

La Apertura se relacionó con una preferencia por el centro-izquierda en Italia, España, Alemania y Polonia, pero no en Grecia. La Amabilidad se relacionó con una preferencia por el centro-izquierda en España. La Conciencia se relacionó con una preferencia por el centro-derecha en Alemania. La energía/extraversión se relacionó con una preferencia por el centro-derecha en Italia, aunque de forma más débil. En cuanto a la estabilidad emocional, no se encontró relación con ninguno de los países estudiados.

6. Objetivos e hipótesis.

El objetivo general de esta investigación es estudiar la relación entre los rasgos de la personalidad, valores y perfil político en una muestra uruguaya.

6.1 Objetivos específicos.

1. Explorar la consistencia interna de los instrumentos (HEXACO, PVQ y SD3)
2. Analizar la relación de la ideología política con los valores políticos.
3. Investigar la relación de la ideología política con los rasgos de personalidad
4. Examinar la relación entre los niveles de convicción política y valores políticos
5. Indagar la relación entre los niveles de convicción política y rasgos de personalidad.
6. Estudiar la relación entre la participación política y valores políticos.
7. Observar la relación entre la participación política y rasgos de personalidad
8. Explorar la relación de la ideología política con los rasgos de personalidad.
9. Analizar las asociaciones entre los rasgos de personalidad y los valores políticos.

6.2 Hipótesis.

H1: Los participantes que se identifican con ideologías políticas de izquierda/centro izquierda tendrán niveles más elevados en los siguientes valores políticos: Igualdad, Aceptación de los inmigrantes y Educación, respecto a aquellas que se identifiquen con ideologías políticas de derecha/centro derecha.

H2: Por su parte, los participantes que se identifican con ideologías políticas de derecha/centro derecha tendrán mayores asociaciones con los siguientes valores políticos: Moralidad tradicional, Ley y orden, Libre empresa, Patriotismo ciego y Libertades civiles en comparación a aquellos participantes que se identifican con ideologías de izquierda/centro izquierda.

H3: Los participantes que se identifican con ideologías políticas de izquierda/centro izquierda valores más elevados en los rasgos de la personalidad: Honestidad-Humildad, Apertura a la experiencia, Amabilidad, Emocionalidad y Altruismo, respecto a aquellas que se identifiquen con ideologías políticas de derecha/centro derecha.

H4: Los participantes que sostienen tener sus ideales políticos claramente definidos presentan valores más elevados de Igualdad y Educación comparativamente con aquellos que se definen con un bajo nivel de convicción política.

H5: Aquellos participantes que sostienen tener sus ideales políticos claramente definidos presentan valores más elevados de Apertura a la experiencia, Escrupulosidad y Honestidad-Humildad comparativamente a quienes no presentan participación política.

H6: En cuanto a la participación política, los participantes con participación política presentan valores más elevados de Igualdad, Aceptación de los inmigrantes y Educación comparativamente a quienes no presentan participación política.

H7: Se espera que los participantes con participación política presenten valores más elevados de: Honestidad-Humildad, Extraversión, Emocionalidad, Altruismo, Escrupulosidad y Apertura a la experiencia comparativamente con los que presentan niveles más bajos de participación política.

H8: Se espera que los rasgos de personalidad y valores políticos que presenten mayores correlaciones entre sí sean: Apertura a la experiencia, Honestidad-Humildad, Altruismo, Maquiavelismo, Educación, Ley y orden, Libre empresa, Aceptación de inmigrantes e Igualdad.

7. Método.

7.1. Muestra.

La muestra estuvo compuesta por 1262 participantes, de los cuales 881 son mujeres (69.8%), 365 (28.9%) hombres, 9 (0.6%) se identificaron con la categoría otro y 7 (0.6%) prefirieron no responder. La edad media es de 27.3 años (DT = 12.5), con un rango de edades entre los 17 y los 83 años.

Respecto al nivel educativo más alto completado, 788 participantes (62.4%) completaron como nivel más alto secundaria, 436 (34.5%) estudios terciarios, 34 (2.7%) posgrados y 4 (0.3%) primaria.

Las facultades en las cuales los participantes cursan o cursaron estudios terciarios las podemos observar en la Tabla 1.

Tabla 1.*Composición de la muestra en relación a la facultad de estudio*

Facultad	n	%
Facultad de Psicología	291	23.1%
Facultad de Ingeniería	210	16.6%
Facultad de Medicina	143	11.3%
Facultad de Ciencias Económicas y administrativas	97	7.7%
Facultad de Ciencias Sociales	79	6.3%
Facultad de Derecho	76	6.0%
Facultad de Ciencias	42	3.3%
Facultad de Veterinaria	41	3.2%
Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo	34	2.7%
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación	28	2.2%
Facultad de Información y Comunicación	26	2.1%
Instituto Superior de Educación Física	13	1.0%
Otros	94	7.4%
No cursa/No cursó	89	7.1%

7.2 Instrumentos.

A continuación, se detallan los diferentes instrumentos de evaluación utilizados en el marco de esta investigación.

Cuestionario Sociodemográfico.

Este cuestionario está compuesto por 11 ítems y tiene como objetivo recopilar información sobre los participantes. Los ítems cubren los siguientes aspectos:

1. Edad.
2. Sexo.
3. Nivel educativo.
4. Carrera universitaria.
5. ¿Ha participado en actividades políticas como manifestaciones o grupos de militancia?.
6. Si pudiese elegir libremente, ¿participaría en las elecciones nacionales, referendums y plebiscitos?.
7. ¿Entiende que sus convicciones políticas están claramente definidas?.
8. En una escala del 1 al 5, ¿Qué importancia considera que tiene la política en su familia?.
9. ¿Cómo clasificaría su orientación política?.
10. En las elecciones nacionales de 2019, ¿A qué partido político voto?.
11. Independientemente del candidato o programa propuesto, ¿Votaría el mismo partido en futuras elecciones?.

HEXACO. (Lee y Ashton, 2007. Adaptado al español por Belloch, Fornés y Roncero, 2013).

Fué utilizado el inventario traducido al español rioplatense (Belloch, Fornés y Roncero, 2013). La versión original está compuesta por 100 ítems, en este estudio fué utilizada la versión de 60 ítems, con un añadido de 4 ítems pertenecientes a la dimensión de altruismo del inventario completo. Estos ítems se puntúan en una escala de tipo Likert de 5 puntos, que va desde totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo.

Este inventario de estructura de la personalidad se propuso por primera vez a principios de la década de 2000 y se ha utilizado cada vez más como marco organizativo en la investigación de la personalidad. Este modelo plantea que los rasgos de personalidad se pueden dividir en seis dimensiones: Honestidad-Humildad (H), Emocionalidad (E), Extraversión (X), Amabilidad (A), Escrupulosidad (C) y Apertura a la Experiencia (O) (Lee, & Ashton, 2018). Estas 6 dimensiones están compuestas por 10 ítems cada una, mientras que la dimensión agregada de altruismo se compone de 4 ítems. Los estudios de Ashton y Lee (2016) sobre las propiedades psicométricas del instrumento HEXACO-100 demuestran que es un instrumento confiable, presentando elevados niveles en el estadístico Alfa de Cronbach (.80).

Short Dark Triad Scale - SD3 (Jones y Paulhus, 2014; adaptación al Español de Díaz, 2019).

Esta escala mide las dimensiones “oscuras” de la personalidad: el narcisismo, el maquiavelismo y la psicopatía, El inventario contiene 27 preguntas, 9 para cada dimensión, con una escala de Likert de 5 puntos. En este estudio solamente fué utilizada la dimensión de maquiavelismo. El maquiavelismo se caracteriza por tener una visión del mundo fría y cínica acompañada de creencias inmorales y pragmáticas, poca emocionalidad, una planificación a largo plazo y estratégica para obtener objetivos de beneficios personales y conductas manipuladoras (Rauthmann & Will, 2011). Además, los objetivos de las personas que presentan un alto nivel de maquiavelismo tienen fines materiales, instrumentales o relacionales, como el dinero, el poder o la influencia, que los benefician de forma individual y no se interesan por el bien social (Díaz, 2019). Estudios de Jones y Paulhus (2014) plantean que el instrumento es confiable, presentando una puntuación de .77 en el Alfa de Cronbach de la dimensión Maquiavelismo.

Inventario de Valores Políticos (PVQ) (Schwartz et al., 2010; adaptación al Español de Gambetta, 2024).

Los valores políticos fundamentales son principios normativos generales y suposiciones de creencias sobre el gobierno, la ciudadanía y la sociedad (McCann, 1997). Sirven como puntos focales para tomar posiciones en un entorno político que de otro modo sería confuso (Schwartz et al., 2010). Este inventario está compuesto por 34 ítems con una escala Likerts de 5 puntos, y se divide en 8 dimensiones: Ley y orden, Moralidad tradicional, Igualdad, Intervención militar extranjera, Libre empresa, Libertades civiles, Aceptación de los inmigrantes y Patriotismo ciego. Además de las 8 dimensiones originales, fué añadida una novena dimensión (Educación), conformada por 6 ítems, también conformados por una escala Likert de 5 puntos.

7.3 Procedimiento.

Para la recolección de datos, se utilizaron los instrumentos previamente mencionados a través de un formulario en línea de Google. Al inicio, se presentó una hoja de información sobre la investigación y el consentimiento informado, donde se detallaron los objetivos del estudio y se garantizó el carácter confidencial, anonimo y voluntario de la participación. Los participantes tenían la opción de descargar una versión en PDF de la hoja informativa si así lo deseaban. Este formulario fue difundido principalmente a través de redes sociales como WhatsApp, Instagram y Facebook.

7.4 Análisis estadísticos.

El análisis de datos fué realizado en el programa JAMOVI 2.3.28. En primer lugar, se examinó la existencia de casos perdidos, fueron eliminados 6 participantes debido a que no aceptaron participar en la investigación. Luego determinadas variables categóricas fueron transformadas en numéricas y se calcularon las variables compuestas de cada constructo en estudio.

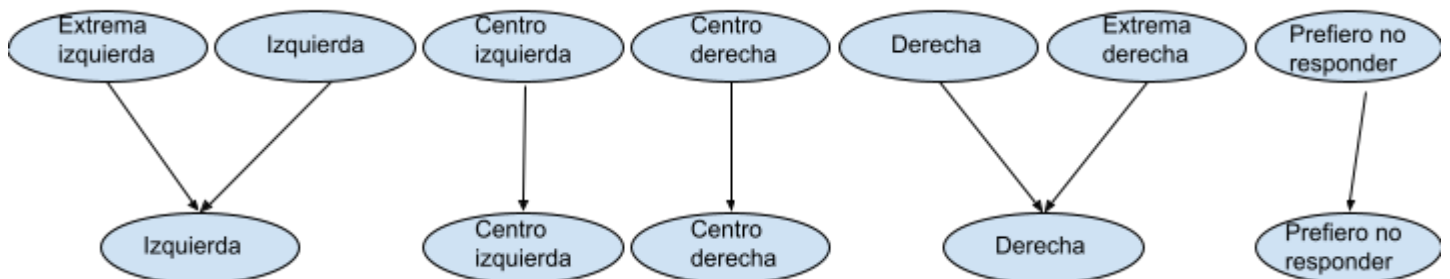
Fueron realizados estadísticos descriptivos, incluyendo media, desvío estándar y tablas de frecuencias de diferentes variables con el objetivo de conocer las características de la muestra.

Se evaluó la consistencia interna de las dimensiones correspondientes a HEXACO, PVQ y la escala de maquiavelismo del SD3, este cálculo se realizó utilizando los estadísticos Alfa de Cronbach y Omega de McDonald. Se empleó como criterio de interpretación de los valores: menor a 0.70 (pobre) y mayor a 0.70 (aceptable) (Viladrich, Angulo-Brunet, & Doval, 2017).

Para la comparación de medias se utilizó la prueba de ANOVA de un factor y dos pruebas t para muestras independientes. En el primer caso, se comparó la ideología política con los valores políticos (PVQ) y la personalidad (HEXACO y SD3). Para los casos de las pruebas t, en una de ellas, se comparó a aquellas personas que consideran tener sus convicciones políticas definidas y a las que no, en las dimensiones tanto de valores políticos como de personalidad. En la segunda prueba t, se comparó la participación política en las dimensiones mencionadas anteriormente.

Originalmente la variable de ideología política estaba compuesta por 7 grupos (extrema izquierda, izquierda, centro izquierda, centro derecha, derecha, extrema derecha y prefiero no responder). Se decidió reducir a 5 grupos (izquierda, centro izquierda, centro derecha, derecha y prefiero no responder), en la figura 1 se presenta un esquema que explica esta reducción.

Figura 1. Esquema de reducción de los grupos de ideología política.



Finalmente, se realizó una matriz de correlaciones (r de Pearson) incluyendo las dimensiones de la PVQ, HEXACO, Maquiavelismo y la edad de los participantes. Se utilizó como criterio de interpretación de la intensidad de la correlación: de .0 a 0.20 muy baja, de .20 a .39 baja, de .40 a .69 moderado, de .70 a .89 alta y de .90 a 1 muy alta (Pestana y Gageiro, 2014). Para conocer la significancia estadística se utilizó el valor estadístico con el criterio: $p > 0.05$ (No existe una asociación estadísticamente significativa) y $p < 0.05$ (Existe una asociación estadísticamente significativa).

8. Resultados.

En primer lugar se presentan los resultados de los estadísticos descriptivos de las preguntas realizadas en el cuestionario sociodemográfico (Media, Desvío Típico y Frecuencias). En segundo lugar, se presentan los resultados de consistencia interna de cada instrumento mediante los estadísticos Alfa de Cronbach y Omega de McDonald, el rango de posibles resultados a obtener en estos estadísticos al remover alguno de sus ítems. En tercer lugar, se presentan los resultados de la comparación de medias utilizando la prueba de ANOVA de un factor y las pruebas t para muestras independientes entre distintas variables. Finalmente, se presentan los resultados de las correlaciones entre las dimensiones de valores políticos (PVQ), personalidad (HEXACO y SD3) y edad.

Resultados descriptivos del cuestionario sociodemográfico.

Se preguntó a los participantes si han participado en actividades políticas como manifestaciones o grupos de militancia, de los 1262 participantes, 455 (36%) respondieron que sí, 798 (63%) que no y 9 (1%) prefirieron no responder.

En relación a si participarían en elecciones, referendums y plebiscitos en caso de poder elegir libremente, 938 personas (74%) indicaron que sí, 294 (23%) que no y 30 (2%) prefirieron no responder.

Se indagó si los participantes consideran que sus convicciones políticas están claramente definidas, 848 participantes (67%) respondieron que sí, 369 (29%) que no y 45 (4%) prefirieron no responder.

Se les indicó a los participantes que puntúen en una escala del 1 al 5 qué importancia consideran que tiene la política en su familia, 128 personas (10%) indicaron la opción "1", 235 (19%) "2", 418 (33%) "3", 304 (24%) "4" y 177 (14%) "5".

En cuanto a la orientación política de los participantes, 411 (33.6%) respondieron izquierda/extrema izquierda, 197 (15,6%) centro izquierda, 146 (11,6%) centro derecha, 132 (10,5%) derecha/extrema derecha y 376 (29,8%) prefirieron no responder.

En lo que refiere al partido político que votaron en las elecciones de 2019, 407 personas (32%) contestaron Frente Amplio, 166 (13%) Partido Nacional, 27 (2%) Partido Colorado, 9 (1%) Cabildo Abierto, 27 (2%) otras agrupaciones políticas, 69 (6%) voto en blanco y 557 (44%) prefirieron no responder.

Confiabilidad de los instrumentos.

En la Tabla 2 se pueden observar los estadísticos descriptivos y de confiabilidad de los instrumentos utilizados.

Para el PVQ los valores de Alfa se encuentran entre .50 y .83, mientras que el estadístico Omega entre .57 y .83. En el caso del Inventario HEXACO los valores Alfa se encuentran entre .53 y .79, por su parte, el Omega entre .58 y .80. Para la dimensión de maquiavelismo perteneciente al SD3 los valores de Alfa y Omega se presentan en .80.

Si bien algunas dimensiones mejoran su consistencia interna al retirar alguno de sus ítems, estas mejoras no son lo suficientemente significativas como para perder el contenido de esos ítems.

Tabla 2.*Media, desvío estándar y consistencia interna de las dimensiones en estudio*

Dimensión instrumento	e	M	DT	α	ω	α elemento	sin ω elemento
Ley y Orden (PVQ)		2.71	0.87	.83	.83	.80-.83	.80-.83
Moralidad Tradicional (PVQ)		2.20	0.93	.75	.76	.67-.76	.67-.77
Igualdad (PVQ)		4.15	0.82	.75	.75	.63-.75	.64-.76
Intervención Extranjera (PVQ)	Militar	2.23	0.69	.50	.57	.36-.60	.48-.63
Libre Empresa (PVQ)		2.04	0.88	.76	.78	.68-.74	.70-.74
Libertades (PVQ)	Civiles	3.78	0.86	.72	.75	.47-.81	.48-.81
Patriotismo (PVQ)	Ciego	2.20	0.94	.71	.72	.57-.66	.58-.67
Aceptación de Inmigrantes (PVQ)		3.73	0.85	.70	.72	.56-.71	.56-.71
Educación (PVQ)		4.08	0.73	.76	.77	.70-.74	.72-.75
Honestidad / Humildad (HEXACO)		3.61	0.74	.77	.77	.73-.76	.74-.76
Emocionalidad (HEXACO)		3.30	0.72	.76	.76	.74-.75	.74-.75
Extraversión (HEXACO)		3.03	0.73	.79	.80	.77-.79	.77-.79
Amabilidad (HEXACO)		3.10	0.59	.66	.66	.62-.69	.62-.69
Escrupulosidad (HEXACO)		3.76	0.61	.75	.75	.72-.73	.72-.74
Apertura a la Experiencia (HEXACO)		3.61	0.64	.69	.69	.64-71	.65-.71
Altruismo (HEXACO)		3.90	0.72	.53	.58	.40-.54	.43-.59
Maquiavelismo (SD3)		2.90	0.80	.80	.80	.77-.80	.76-.80

Nota. α = Alfa de Cronbach. ω = Omega de McDonald

Comparaciones de medias entre agrupaciones políticas.

En las tablas 3, 4 y 5 se presentan los valores de las comparaciones de medias en base a la convicción política, participación política y la ideología para todas las dimensiones de los instrumentos utilizados en el estudio.

En la tabla 3, se realizó una ANOVA de un Factor. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre los 5 grupos: los que se consideran ideológicamente de izquierda, centro izquierda, centro derecha, derecha y quienes prefirieron no responder con respecto a todas las dimensiones, excepto Escrupulosidad.

En base a los resultados presentados (ver Tabla 3), se observa que el grupo izquierda presenta una media superior respecto a los otros grupos en Igualdad (M=4.65), Aceptación inmigrantes (M=4,07), Educación (M=4,57), Honestidad-Humildad (M=3,77), Emocionalidad (M=3,44), Extraversión (M=3,17), Escrupulosidad (M=3,80), Apertura a la experiencia (M=3,82) y Altruismo (M=4,10). Centro izquierda presenta una media superior en comparación con los otros grupos únicamente en Amabilidad (M=3,22), mientras que centro derecha en Libertades civiles (M=3,70) y Maquiavelismo (M=3,23). Por su parte, el grupo de derecha presenta medias superiores en Ley y orden (M=3,40), Moralidad tradicional (M=3,12), Intervención militar extranjera (M=2,57), Libre Empresa (M=3,08) y Patriotismo Ciego (M=2,68).

Como se puede observar en los resultados del tamaño del efecto, las dimensiones con un tamaño del efecto grande son Ley y Orden ($n_2=0.267$), Moralidad tradicional ($n_2=0.233$), Igualdad ($n_2=0.291$), Libre Empresa ($n_2=0.405$) y Educación ($n_2=0.353$). Intervención Militar Extranjera ($n_2=0.095$), Patriotismo Ciego ($n_2=0.065$), Aceptación de Inmigrantes ($n_2=0.120$) y Maquiavelismo ($n_2=0.069$) presentaron un tamaño del efecto mediano mientras que Libertades Civiles ($n_2=0.039$), Honestidad-Humildad ($n_2=0.032$), Emocionalidad ($n_2=0.026$), Extraversión ($n_2=0.024$), Amabilidad ($n_2=0.011$), Apertura a la experiencia ($n_2=0.56$) y Altruismo ($n_2=0.054$) presentaron un tamaño del efecto pequeño. El criterio utilizado para estudiar el tamaño del efecto fué entre .01 y .06 (pequeño), entre .06 y .14 (mediano) y $>.14$ (grande) (Cohen, 1992).

Para las comparaciones específicas entre grupos se utilizó la prueba Post-Hoc de Tukey. En la comparación entre izquierda y centro izquierda siete dimensiones presentaron diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$): Ley y Orden, Igualdad, Libre empresa, Educación, Amabilidad, Apertura a la experiencia y Maquiavelismo.

En cuanto a las comparaciones entre Izquierda y Centro Derecha todas las dimensiones presentan diferencias estadísticamente ($p < .05$) significativas a excepción de Extraversión, Amabilidad y Escrupulosidad.

Con respecto a las comparaciones entre izquierda y derecha, se presentaron diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) en todas las dimensiones, a excepción de Amabilidad, Extraversión y Escrupulosidad.

En cuanto a centro izquierda y centro derecha se presentaron diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) en diez dimensiones: Ley y orden, Moralidad tradicional, Igualdad, Intervención Militar Extranjera, Libre Empresa, Libertades Civiles, Educación, Honestidad-Humildad, Altruismo y Maquiavelismo.

En referencia a centro izquierda y derecha se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) en todas las dimensiones menos Extraversión, Amabilidad y Escrupulosidad.

Con respecto a las comparaciones entre centro derecha y derecha se presentan diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) en 7 dimensiones, las cuales todas pertenecen al los valores políticos: Ley y orden, Moralidad tradicional, Igualdad, Libre empresa, Patriotismo Ciego, Aceptación de los inmigrantes y Educación.

Tabla 3.

Comparaciones de medias entre participantes que se consideran ideológicamente de izquierda, centro izquierda, centro derecha, derecha y que no responden.

	Izquierda		Centro Izquierda		Centro Derecha		Derecha		No responde		<i>p</i>	<i>n2</i>
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT		
Ley y orden (PVQ)	2.13	0.75	2.66	0.70	3.15	0.72	3.40	0.83	2.97	0.73	<.001	0.267
Moralidad tradicional (PVQ)	1.74	0.77	1.88	0.74	2.50	0.92	3.12	0.90	2.44	0.82	<.001	0.233
Igualdad (PVQ)	4.65	0.50	4.28	0.65	3.64	0.80	3.29	0.99	4.04	0.72	<.001	0.291
Intervención militar extranjera (PVQ)	1.98	0.59	2.11	0.56	2.46	0.81	2.57	0.79	2.35	0.66	<.001	0.095
Libre empresa (PVQ)	1.42	0.50	1.78	0.62	2.71	0.83	3.08	0.97	2.23	0.68	<.001	0.405
Libertades civiles (PVQ)	3.61	0.96	3.70	0.77	4.09	0.77	4.03	0.82	3.81	0.77	<.001	0.039
Patriotismo ciego (PVQ)	1.93	0.81	2.08	0.79	2.29	0.99	2.68	1.05	2.35	0.97	<.001	0.065
Aceptación de los inmigrantes (PVQ)	4.07	0.79	3.98	0.71	3.68	0.78	3.25	0.91	3.46	0.84	<.001	0.120
Educación (PVQ)	4.57	0.44	4.22	0.54	3.58	0.76	3.24	0.82	3.95	0.59	<.001	0.353
Honestidad- Humildad (HEXACO)	3.77	0.73	3.62	0.72	3.36	0.78	3.50	0.73	3.57	0.69	<.001	0.032
Emocionalidad (HEXACO)	3.44	0.67	3.29	0.74	3.23	0.66	3.07	0.77	3.25	0.74	<.001	0.026
Extraversión (HEXACO)	3.17	0.70	3.08	0.70	2.98	0.75	3.01	0.73	2.89	0.74	<.001	0.024
Amabilidad (HEXACO)	3.05	0.57	3.22	0.60	3.05	0.68	3.06	0.50	3.14	0.58	0.006	0.011
Escrupulosidad (HEXACO)	3.80	0.62	3.74	0.57	3.76	0.60	3.77	0.69	3.71	0.60	0.397	0.003
Apertura a la experiencia (HEXACO)	3.82	0.55	3.61	0.62	3.45	0.68	3.44	0.71	3.51	0.64	<.001	0.056
Altruismo (HEXACO)	4.10	0.64	3.97	0.69	3.68	0.79	3.64	0.80	3.81	0.71	<.001	0.054
Maquiavelismo (SD3)	2.65	0.77	2.89	0.76	3.23	0.76	3.20	0.74	2.93	0.79	<.001	0.069

Comparaciones de medias entre ideales políticos definidos.

Para analizar la posible diferencia acerca de los valores políticos y rasgos de la personalidad entre aquellas personas que consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas y aquellas que no, se realizó una prueba T para muestras independientes, utilizando como variables dependientes las 9 dimensiones del PVQ, las 7 dimensiones del instrumento HEXACO y la dimensión maquiavelismo del SD3 (Tabla 4).

Con respecto a los resultados presentados (ver Tabla 4), se contemplan diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$), en las dimensiones de Ley y orden, Igualdad, Libre empresa, Intervención militar extranjera, Intervención militar extranjera, Educación, Honestidad-Humildad, Extraversión, Escrupulosidad Altruismo, Maquiavelismo, y Apertura a la experiencia.

Se observa que aquellas personas que consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas presentan una media superior referentes a los valores políticos a aquellas que no consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas, en las dimensiones de Igualdad ($M=4,24$), Aceptación de los inmigrantes ($M=3,79$), Educación ($M=4,16$). En lo que refiere a personalidad, se observa que aquellas personas que consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas presentan una media superior en las dimensiones de Honestidad-Humildad ($M=3,69$), Extraversión ($M=3,12$), Escrupulosidad ($M=3,80$), Apertura a la experiencia ($M=3,66$) y Altruismo ($M=3,94$). Por su parte, las personas que consideran no tener sus convicciones políticas claramente definidas, en lo que refiere a valores políticos, presentan una media superior en Ley y Orden ($M=2,94$), Moralidad Tradicional ($M=2,24$), Intervención Militar Extranjera ($M=2,31$), Libre Empresa ($M=2,21$), Libertades Civiles ($M=3,79$). Mientras que en lo que refiere a personalidad presentan una media superior en Maquiavelismo ($M=2,97$).

En cuanto a los resultados del tamaño del efecto, las dimensiones con un tamaño del efecto pequeño son: Ley y orden ($d = -0.40$), Igualdad ($d = 0.31$), Libre empresa ($d = -0.29$), Educación ($d = 0.33$), Honestidad-Humildad ($d = 0.36$), Extraversión ($d = 0.37$), Escrupulosidad ($d = 0.21$), Apertura a la experiencia ($d = 0.26$) y Altruismo ($d = 0.20$). Para el tamaño del efecto se utilizó el siguiente criterio: de .20 a .50 pequeño, de .50 a .80 mediano y de a partir de .80 grande (Cohen, 1992).

Tabla 4.

Comparaciones de medias entre participantes que consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas y los que no.

	Sí		No		<i>p</i>	<i>d</i>
	M	DT	M	DT		
Ley y orden (PVQ)	2.60	0.91	2.94	0.71	<.001	-0.40
Moralidad tradicional (PVQ)	2.15	0.97	2.24	0.81	0.106	-0.10
Igualdad (PVQ)	4.24	0.84	3.99	0.72	<.001	0.31
Intervención militar extranjera (PVQ)	2.19	0.70	2.31	0.65	0.005	-0.18
Libre empresa (PVQ)	1.96	0.93	2.21	0.70	<.001	-0.29
Libertades civiles (PVQ)	3.78	0.90	3.79	0.77	0.861	-0.01
Patriotismo ciego (PVQ)	2.22	0.96	2.12	0.88	0.088	0.11
Aceptación de los inmigrantes (PVQ)	3.79	0.88	3.63	0.77	0.002	0.19
Educación (PVQ)	4.16	0.77	3.92	0.61	<.001	0.33
Honestidad- Humildad (HEXACO)	3.69	0.74	3.43	0.71	<.001	0.36
Emocionalidad (HEXACO)	3.31	0.72	3.30	0.73	0.966	0.00
Extraversión (HEXACO)	3.12	0.72	2.85	0.71	<.001	0.37
Amabilidad (HEXACO)	3.09	0.59	3.13	0.61	0.343	-0.06
Escrupulosidad (HEXACO)	3.80	0.60	3.67	0.62	<.001	0.21
Apertura a la experiencia (HEXACO)	3.66	0.63	3.50	0.65	<.001	0.26
Altruismo (HEXACO)	3.94	0.72	3.80	0.72	0.001	0.20
Maquiavelismo (SD3)	2.86	0.81	2.97	0.75	0.038	-0.13

Comparaciones de medias para participación política

Para el análisis de las posibles diferencias en los valores políticos y rasgos de la personalidad entre aquellas personas que han participado en actividades políticas y aquellas que no, se realizó una prueba T para muestras independientes, utilizando como variables dependientes las dimensiones mencionadas anteriormente (Tabla 5).

Con respecto a los resultados presentados (ver Tabla 5), se observan diferencias estadísticamente significativas ($p < .05$) entre aquellas personas que han participado en actividades políticas y las que no en todas las dimensiones excepto Amabilidad.

En los resultados presentados (ver tabla 5), en lo que refiere a valores políticos, se observa que aquellas personas que han participado en actividades presentan una media mayor respecto a aquellas que no han participado en actividades políticas en las dimensiones de Igualdad ($M=4.44$), Aceptación de los inmigrantes ($M=3.98$) y Educación ($M=4.39$). Mientras que en lo referente a rasgos de la personalidad en Honestidad-Humildad ($M=3.75$), Emocionalidad ($M=3.39$), Extraversión ($M=3.21$), Escrupulosidad ($M=3.82$), Apertura a la experiencia ($M=3.79$) y Altruismo ($M=4.97$). Por su parte, aquellas personas que no han participado en actividades políticas tienen una media mayor en las dimensiones de Ley y Orden ($M=2.94$), Moralidad Tradicional ($M=2.39$), Intervención Militar Extranjera ($M=2.32$), Libre Empresa ($M=2.26$), Libertades Civiles ($M=3.85$), Patriotismo Ciego ($M=2.28$), Amabilidad ($M=3.12$) y Maquiavelismo ($M=2.97$).

En cuanto al tamaño del efecto, presenta un tamaño mediano en las dimensiones de Ley y orden ($d = -0.79$), Moralidad tradicional ($d = -0.57$), Igualdad ($d = 0.58$), Libre empresa ($d = -0.71$) y Educación ($d = 0.70$). Por su parte, las siguientes dimensiones presentan un tamaño del efecto pequeño: Intervención militar extranjera ($d = -0.38$), Libertades civiles ($d = -0.23$), Patriotismo ciego ($d = -0.25$), Aceptación de los inmigrantes ($d = 0.48$), Honestidad-Humildad ($d = 0.29$), Extraversión ($d = 0.39$), Apertura a la experiencia ($d = 0.47$), Altruismo ($d = 0.38$) y Maquiavelismo ($d = -0.25$). Para el tamaño del efecto se utilizó el siguiente criterio: de .20 a .50 pequeño, de .50 a .80 mediano y de a partir de .80 grande (Cohen, 1992).

Tabla 5.

Comparaciones de medias entre participantes que han participado en actividades políticas y los que no.

	Sí		No		<i>p</i>	<i>d</i>
	M	DT	M	DT		
Ley y orden (PVQ)	2.31	0.82	2.94	0.80	<.001	-0.79
Moralidad tradicional (PVQ)	1.87	0.84	2.39	0.92	<.001	-0.57
Igualdad (PVQ)	4.44	0.71	3.98	0.83	<.001	0.58
Intervención militar extranjera (PVQ)	2.06	0.65	2.32	0.69	<.001	-0.38
Libre empresa (PVQ)	1.66	0.76	2.26	0.87	<.001	-0.71
Libertades civiles (PVQ)	3.66	0.96	3.85	0.78	<.001	-0.23
Patriotismo ciego (PVQ)	2.05	0.88	2.28	0.96	<.001	-0.25
Aceptación de los inmigrantes (PVQ)	3.98	0.79	3.58	0.86	<.001	0.48
Educación (PVQ)	4.39	0.64	3.90	0.72	<.001	0.70
Honestidad- Humildad (HEXACO)	3.75	0.71	3.53	0.74	<.001	0.29
Emocionalidad (HEXACO)	3.39	0.68	3.25	0.74	<.001	0.19
Extraversión (HEXACO)	3.21	0.60	2.93	0.73	<.001	0.39
Amabilidad (HEXACO)	3.07	0.60	3.12	0.59	0.199	-0.08
Escrupulosidad (HEXACO)	3.82	0.60	3.72	0.62	0.008	0.16
Apertura a la experiencia (HEXACO)	3.79	0.58	3.50	0.65	<.001	0.47
Altruismo (HEXACO)	4.07	0.64	3.80	0.75	<.001	0.38
Maquiavelismo (SD3)	2.77	0.82	2.97	0.77	<.001	-0.25

Asociaciones.

En la Tabla 6 se presentan los valores de las correlaciones (r de Pearson) de las dimensiones de los instrumentos utilizados.

En primer lugar, en cuanto a la relación entre la edad y las dimensiones correspondientes a los instrumentos utilizados, se destaca la presencia de tres correlaciones estadísticamente significativas, negativas y bajas con las dimensiones de Ley y orden ($r = -.29, p < .001$), Libre empresa ($r = -.21, p < .001$) y Maquiavelismo ($r = -.28, p < .001$). Además, se presentan tres correlaciones estadísticamente significativas, positivas y bajas con las dimensiones de Honestidad-Humildad ($r = .38, p < .001$), Extraversión ($r = .29, p < .001$) y Altruismo ($r = .22, p < .001$).

En lo que refiere a las correlaciones entre las dimensiones del Inventario de valores políticos, se observa que la dimensión de Ley y Orden se encontraron tres correlaciones estadísticamente significativas, positivas y moderadas, con las dimensiones de Moralidad tradicional ($r = .47, p < .001$), Intervención militar extranjera ($r = .40, p < .001$) y Libre empresa ($r = .47, p < .001$), también presentó una correlación estadísticamente significativa, negativa y moderada con la dimensión de Educación ($r = .44, p < .001$). Se presentaron correlaciones dos estadísticamente significativas, negativas y bajas con Igualdad ($r = -.36, p < .001$) y Aceptación de los inmigrantes ($r = -.33, p < .001$). La dimensión de Patriotismo ciego ($r = .35, p < .001$) presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y bajas.

Por su parte, la dimensión de Moralidad tradicional expuso dos correlaciones estadísticamente significativas, positiva y moderada con Libre empresa ($r = .48, p < .001$) y Patriotismo ciego ($r = .40, p < .001$). También se encontraron dos correlaciones estadísticamente significativas, negativas y moderadas con Igualdad ($r = -.40, p < .001$) y Educación ($r = -.46, p < .001$). Se halló una correlación estadísticamente positiva y bajas con Intervención militar extranjera ($r = -.34, p < .001$), mientras que Aceptación de los inmigrantes ($r = -.36, p < .001$) presentó una correlación estadísticamente significativa, negativa y bajas.

La dimensión de Igualdad presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y moderada con la dimensión de Educación ($r = .66, p < .001$). Se encontró una correlación estadísticamente significativa, negativa y moderada con Libre empresa ($r = -.59, p < .001$). Se presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Aceptación de los inmigrantes ($r = .31, p < .001$). Se halló una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Intervención militar extranjera ($r = -.25, p < .001$).

En lo que refiere a la dimensión de Intervención militar extranjera se encontraron dos correlaciones estadísticamente significativas, positivas y bajas con Libre empresa ($r = .33, p$

< .001) y Patriotismo ciego ($r = .25, p < .001$). También se encontró una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Educación ($r = -.34, p < .001$).

En cuanto a la dimensión de Libre empresa se destaca la presencia de una correlación estadísticamente significativa, negativa y fuerte con la dimensión de Educación ($r = -.71, p < .001$), presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con Libertades civiles ($r = .22, p < .001$) y Patriotismo ciego ($r = .20, p < .001$). Se encontró una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Aceptación de los inmigrantes ($r = -.30, p < .001$).

Con respecto a la dimensión de Patriotismo ciego se presentaron dos correlaciones estadísticamente significativas, negativas y bajas en las dimensiones de Aceptación de los inmigrantes ($r = -.21, p < .001$) y Educación ($r = -.21, p < .001$).

Por último, la dimensión Aceptación de los inmigrantes presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con Educación ($r = .29, p < .001$).

En lo que refiere a las correlaciones entre las dimensiones de personalidad, se observa que la dimensión de Honestidad-Humildad presentó una correlación negativa y moderada con Maquiavelismo ($r = -.60, p < .001$). Se encontraron tres correlaciones estadísticamente significativas, bajas y positivas con las dimensiones de Amabilidad ($r = .22, p < .001$), Escrupulosidad ($r = .25, p < .001$) y Altruismo ($r = .34, p < .001$).

Por su parte, la dimensión de emocionalidad presentó una correlación estadísticamente significativa, baja y positiva con Altruismo ($r = .36, p < .001$).

Extraversión presenta solo una correlación estadísticamente significativa, baja y positiva con Altruismo ($r = .24, p < .001$).

Con respecto a la dimensión de Amabilidad, se destaca la presencia de una correlación estadísticamente significativa, baja y positiva con la dimensión de Altruismo ($r = .28, p < .001$). También se presenta una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = -.22, p < .001$).

Por su parte, la dimensión de Escrupulosidad presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Altruismo ($r = .22, p < .001$).

La dimensión de Apertura a la experiencia presentó una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Altruismo ($r = .26, p < .001$).

Finalmente, en la dimensión de Altruismo, se observa una correlación estadísticamente significativa, negativa y moderada con la dimensión de Maquiavelismo ($r = -.42, p < .001$).

También se realizó un análisis de correlaciones entre las dimensiones de valores políticos y las dimensiones de personalidad (HEXACO y Maquiavelismo). Los resultados de estos análisis arrojan que Ley y orden presenta tres correlaciones estadísticamente significativa, negativas y bajas con las dimensiones de Honestidad-Humildad ($r = -.24, p < .001$),

Apertura a la experiencia ($r = -.29, p < .001$) y Altruismo ($r = -.24, p < .001$). Además, se observa una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = .35, p < .001$).

En cuanto a la dimensión de Moralidad tradicional se encontró una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = .20, p < .001$).

En lo que refiere a la dimensión de Igualdad, se exhiben tres correlaciones estadísticamente significativas, positivas y bajas con las dimensiones de Emocionalidad ($r = .25, p < .001$), Apertura a la experiencia ($r = .20, p < .001$) y Altruismo ($r = .34, p < .001$). Al mismo tiempo, presenta una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = -.23, p < .001$).

La dimensión de Intervención militar extranjera, expone dos correlaciones estadísticamente significativas, negativas y bajas con las dimensiones de Honestidad-Humildad ($r = -.24, p < .001$) y Altruismo ($r = -.24, p < .001$). También se observa una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = .27, p < .001$).

En relación a la dimensión de Libre empresa, se destaca la presencia de dos correlaciones estadísticamente significativas, negativas y bajas con las dimensiones de Honestidad-Humildad ($r = -.24, p < .001$), Emocionalidad ($r = -.22, p < .001$), Apertura a la experiencia ($r = -.21, p < .001$) Altruismo ($r = -.24, p < .001$). Asimismo, se presenta una correlación estadísticamente significativa, positiva y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = .33, p < .001$).

Para el caso de Libertades civiles, se encontraron dos correlaciones estadísticamente significativas pero ambas con una intensidad muy baja.

En lo que respecta a la dimensión de Patriotismo ciego se encontraron cinco correlaciones estadísticamente significativas, todas con una correlación muy baja.

En lo que concierne a la dimensión de Aceptación de los inmigrantes, se observan dos correlaciones estadísticamente significativas, positivas y bajas con las dimensiones de Apertura a la experiencia ($r = .25, p < .001$) y Altruismo ($r = .25, p < .001$). Además se halló una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = -.23, p < .001$).

Por último, la dimensión de Educación se presenta tres correlaciones estadísticamente significativas, positivas y bajas con las dimensiones de Emocionalidad ($r = .22, p < .001$), Apertura a la experiencia ($r = .20, p < .001$) y Altruismo ($r = .29, p < .001$). Presentó una correlación estadísticamente significativa, negativa y baja con la dimensión de Maquiavelismo ($r = -.28, p < .001$).

Tabla 6*Correlaciones entre las dimensiones de HEXACO, PVQ y Maquiavelismo.*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1. Edad.	-																
2. Ley y orden (PVQ)	-.29***	-															
3. Moralidad tradicional (PVQ)	-.04	.47***	-														
4. Igualdad (PVQ)	.16***	-.36***	-.40***	-													
5. Intervención militar ext. (PVQ)	-.18***	.40***	.34***	-.25***	-												
6. Libre empresa (PVQ)	-.21***	.47***	.48***	-.59***	.33***	-											
7. Libertades civiles (PVQ)	.02	.02	.11***	.02	.09**	.22***	-										
8. Patriotismo ciego (PVQ)	.00	.35***	.40***	-.11***	.25***	.20***	.13***	-									
9. Acept. inmigrantes (PVQ)	.12***	-.33***	-.36***	.31***	-.19***	-.30***	-.01	-.21***	-								
10. Educación (PVQ)	.19***	-.44***	-.46***	.66***	-.34***	-.71***	-.14***	-.21***	.29***	-							
11. Honest. - Humil. (HEXACO)	.38***	-.24***	-.04	.13***	-.24***	-.22***	-.00	-.04	.15***	.17***	-						
12. Emocionalidad (HEXACO)	-.00	-.07**	-.15***	.25***	-.15***	-.22***	-.00	-.02	.12***	.22***	.01	-					
13. Extraversión (HEXACO)	.29***	-.11***	.03	.08**	-.06*	-.10***	.03	.09**	.08**	.11***	.15***	-.06	-				
14. Amabilidad (HEXACO)	.08**	-.04	.07*	.01	-.06*	-.01	.06*	-.00	.09***	-.02	.22***	-.10***	.16***	-			
15. Escrupulosidad (HEXACO)	.12***	-.11***	-.06*	.08**	-.12***	-.11***	.03	-.08**	.08**	.13***	.25***	.05	.16***	.10***	-		
16. Apertura exper. (HEXACO)	.12***	-.29***	-.19***	.20***	-.14***	-.21***	-.001	-.17***	.25***	.20***	.10***	.04	.16***	.13***	.18***	-	
17. Altruismo (HEXACO)	.22***	-.24***	-.11***	.34***	-.24***	-.32***	.02	-.06*	.25***	.29***	.34***	.36***	.24***	.28***	.22***	.26***	-
18. Maquiavelismo (SD3)	-.28***	.35***	.20***	-.23***	.27***	.33***	.08**	.17***	-.23***	-.28***	-.60***	-.18***	-.14***	-.22***	-.18***	-.11***	-.42***

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

9. Discusión.

La presente investigación tuvo como objetivo estudiar la relación entre los rasgos de la personalidad, valores y perfil político en una muestra uruguaya.

Con respecto a los resultados obtenidos en la consistencia interna de los instrumentos utilizados, fue analizada mediante los estadísticos del alfa de Cronbach (α) y Omega de McDonald (ω). También se analizó el Alfa de Cronbach retirando los diferentes ítems de cada dimensión.

Los resultados de consistencia interna obtenidos para el PVQ (Tabla 2), presentan valores aceptables en todas sus dimensiones ($\alpha = .70$, $\omega = .72$ / $\alpha = .83$, $\omega = .83$), a excepción de Intervención Militar Extranjera, la cual presenta valores pobres ($\alpha = .50$, $\omega = .57$). Se podría plantear que la razón por la cual esta sea la única dimensión con valores bajos, se deba a que dentro de las dimensiones que conforman el PVQ, esta sea la dimensión que menos relevancia tiene en el contexto político uruguayo, ya que es un aspecto que no se suele discutir en los intercambios políticos ni se considera de gran relevancia en nuestro país. Por lo tanto, es esperable que esta dimensión no sea confiable en una muestra uruguaya. En investigaciones futuras se podría evaluar transformar los ítems de Intervención Militar Extranjera para que sean acorde a la realidad política uruguaya.

Los resultados de consistencia interna obtenidos para HEXACO (Tabla 2), presentan valores aceptables en todas las dimensiones ($\alpha = .75$, $\omega = .75$ / $\alpha = .79$, $\omega = .80$), a excepción de Apertura a la experiencia ($\alpha = .69$, $\omega = .69$), Amabilidad ($\alpha = .66$, $\omega = .66$) y Altruismo ($\alpha = .53$, $\omega = .58$). La baja confiabilidad de la dimensión de Altruismo se puede deber a la baja cantidad de ítems que conforman este constructo. Por su parte, Maquiavelismo (SD3) (Tabla 2), presenta valores aceptables ($\alpha = .80$, $\omega = .80$).

En lo que refiere a la relación entre la ideología y los valores políticos, de acuerdo a lo observado en la Tabla 3, se encontró que las personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la izquierda tienen niveles más elevados en valores políticos de Igualdad, Aceptación de Inmigrantes y Educación, respecto a aquellas personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha. Esto confirma la hipótesis número 1.

Además, se encontró que las personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha tienen niveles más elevados, en valores políticos de Ley y orden, Moralidad tradicional, Libre empresa, Libertades civiles, Intervención militar extranjera y Patriotismo ciego, en comparación a aquellas personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la izquierda. Confirmando así la hipótesis número 2 pero con el agregado de que también se encuentran niveles elevados en el valor de Intervención militar

extranjera por parte de las personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha en comparación con las de la izquierda.

En cuanto a la relación entre ideología política y rasgos de la personalidad se halló que las personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la izquierda presentaron niveles más elevados en Honestidad-Humildad, Emocionalidad, Extraversión, Amabilidad, Apertura a la experiencia y Altruismo respecto a aquellas personas que se identifican con ideologías políticas del espectro de la derecha. Por lo tanto, se cumplió parcialmente la hipótesis número 3 y a esta hipótesis se le agregó la dimensión de Extraversión.

En lo que refiere a la relación entre el nivel de convicción política y los valores políticos, se encontró que los participantes que sostienen tener sus ideales políticos claramente definidos presentan valores más elevados de Igualdad, Aceptación de los inmigrantes y Educación comparativamente con aquellos que se definen con un bajo nivel de convicción política. En base a estos resultados, se confirma la hipótesis número 4 pero se le suma la dimensión de Aceptación de los inmigrantes. Asimismo, aquellos participantes que no consideraban tener sus convicciones políticas claramente definidas, presentaron niveles más elevados en Ley y orden e Intervención militar extranjera en comparación a los que sí.

En cuanto a la relación entre el nivel de convicción política y los rasgos de personalidad, se se encontró que los participantes que consideran tener sus convicciones políticas claramente definidas en comparación a los que no, presentan niveles más elevados en las dimensiones de Honestidad-Humildad, Extraversión, Escrupulosidad, Apertura a la experiencia y Altruismo. Por lo tanto, se confirma parcialmente la hipótesis número 5, pero se le agregan las dimensiones de Extraversión y Altruismo.

Con respecto a la relación entre el nivel de participación política y valores políticos, se encontraron diferencias significativas en todas las dimensiones, destacándose que aquellos participantes con participación política, presentan niveles más elevados en Igualdad, Aceptación de los inmigrantes y Educación, comparativamente con aquellos que se definen con un bajo nivel de participación política. Confirmando así, la hipótesis 6.

Los participantes que no participan de actividades políticas, presentan niveles de participación política más altos comparativamente con los que sí en el resto de dimensiones.

Acerca de la relación entre el nivel de participación política y rasgos de la personalidad, se encontraron diferencias significativas en todas las dimensiones excepto Amabilidad. Los participantes con participación política presentan valores más elevados de Honestidad-Humildad, Extraversión, Emocionalidad, Escrupulosidad, Altruismo y Apertura a la experiencia. Por lo tanto, se confirma la hipótesis 7.

Son resultados interesantes, ya que en base a ellos se puede deducir que los valores políticos y la personalidad son aspectos importantes a tener en cuenta a la hora de que una persona participe en actividades políticas o no.

En lo que refiere a las asociaciones entre rasgos de la personalidad y valores políticos, como podemos observar en la tabla 6, se presentan correlaciones en la mayoría de los casos. En cuanto a los valores políticos que presentan mayores correlaciones con rasgos de personalidad son Ley y orden, Igualdad, Libre empresa y Educación, esto confirma parcialmente la hipótesis número 8, aunque Aceptación de inmigrantes no obtuvo tantas correlaciones como se esperaba. Por su parte los rasgos de personalidad que presentan mayores correlaciones con los valores políticos son Honestidad-Humildad, Apertura a la experiencia, Altruismo y Maquiavelismo, lo cual confirma parte de la hipótesis número 8. Se recomienda observar la tabla 6 para ver estas correlaciones con más detalles y notar cuales son positivas y cuales negativas.

Considero importante destacar la importancia de la dimensión de Educación, ya que además de presentar diversas correlaciones con rasgos de personalidad, se observan 4 correlaciones moderadas con dimensiones del PVQ: Ley y orden ($r = -.44$), Moralidad tradicional ($r = -.46$), Igualdad ($r = .66$) y Libre empresa ($r = -.71$). Tomando esto en cuenta, la dimensión de Educación planteada por Gambetta (2024), se presenta como un constructo valioso para trabajar aspectos relacionados a los valores políticos y los rasgos de personalidad en la población uruguaya.

Otro aspecto interesante en este estudio fué la inclusión de la dimensión de Maquiavelismo, la cual no solo presentó múltiples correlaciones tanto positivas como negativas con las dimensiones del PVQ (ver tabla 6), sino que presentó correlaciones moderadas con las dimensiones de HEXACO: Honestidad-Humildad ($r = -.60$) y Altruismo ($r = -.44$).

El objetivo general de esta investigación fue estudiar la relación entre los rasgos de la personalidad, valores y perfiles políticos en una muestra uruguaya, finalmente, podemos concluir la presencia de asociaciones entre estos aspectos. A pesar de que en algunos casos de las correlaciones entre valores políticos y rasgos de personalidad, se presentaron asociaciones bajas, es interesante tomarlas en cuenta y observar cuáles de estas son positivas y cuáles negativas.

Como limitaciones y consideraciones futuras, es interesante pensar en la adaptación del PVQ a la población uruguaya, algunos de los ejes de esta adaptación podrían ser la transformación de la dimensión de Intervención militar extranjera a una dimensión que se adapte mejor al contexto uruguayo, se considera que así podría presentar niveles más elevados de confiabilidad. Por otra parte, una tarea interesante sería seguir incluyendo la dimensión de Educación (Gambetta, 2024), cuando se trabaje con valores políticos. Esta dimensión obtuvo resultados muy interesantes en la presente investigación.

Otro aspecto a tener en cuenta es la muestra de este estudio, la cual se caracterizó por ser principalmente joven y de estudiantes o egresados universitarios. Sería interesante trabajar con una muestra más amplia y diversa o con características diferentes. También sería interesante añadir métodos más cualitativos para abarcar las dimensiones trabajadas desde un enfoque diferente, que podría enriquecer la investigación en diversos aspectos.

Conclusiones finales.

La presente investigación ha logrado arrojar luz sobre la relación entre los rasgos de personalidad, valores y perfiles políticos en una muestra uruguaya. En primer lugar, se encontraron correlaciones significativas entre la ideología política y los valores políticos, lo cual refuerza la relevancia de estas variables en la forma en que las personas conciben su postura política. Particularmente, se confirmó que las personas de izquierda tienden a valorar más la Igualdad, la Aceptación de Inmigrantes y la Educación, mientras que las personas de derecha priorizan valores como Ley y Orden, Moralidad Tradicional y Libre Empresa.

Asimismo, los resultados indicaron que los rasgos de personalidad están relacionados con la ideología política, ya que las personas de izquierda mostraron mayores niveles en Honestidad-Humildad, Emocionalidad, Extraversión, Amabilidad, Apertura a la experiencia y Altruismo, mientras que las personas de derecha obtuvieron resultados más bajos en dichas dimensiones. Estos resultados son interesantes, ya que aportan nueva evidencia sobre la interacción entre personalidad e ideología política. Además, son consistentes con estudios similares realizados en otros países (Vecchione, Schoen, Castro, Cieciuch, Pavlopoulos, y Caprara, 2011; Schön y Schumann, 2007; Caprara, Barbaranelli y Zimbardo, 1999; Barbaranelli et al., 2007).

En lo que respecta a la relación entre los rasgos de personalidad, valores políticos y los perfiles políticos, se observaron diferencias en los niveles de convicción y participación política. Esto sugiere que las personas con convicciones más definidas y mayor involucramiento político tienden a poseer determinados perfiles de personalidad y valores políticos, los resultados fueron más consistentes en la participación política que en la convicción. Estos aspectos destacan la importancia de la personalidad y valores políticos en estas áreas.

A lo largo de esta investigación, ha quedado de manifiesto la complejidad de las interacciones entre los rasgos de personalidad, los valores políticos y las ideologías. Estos resultados permiten reflexionar sobre cómo los aspectos psicológicos influyen en la forma en que las personas construyen sus visiones políticas y cómo sus valores, creencias y rasgos moldean su participación en la sociedad. En un contexto como el uruguayo, donde la

política juega un papel fundamental en la vida cotidiana y en un año de elecciones nacionales, como todo lo que ello conlleva, resulta interesante observar cómo estos factores contribuyen a la comprensión de las diferencias ideológicas.

En una postura más personal, considero que la importancia de explorar estas relaciones parte de la base de generar una mayor comprensión en las discusiones políticas. Al reconocer que las diferencias ideológicas no se basan únicamente en creencias cerradas y simplistas, sino también en disposiciones psicológicas más profundas y están modeladas por características personales, se abre la puerta a un diálogo más constructivo y menos polarizado. Es interesante, al menos, intentar alejar estereotipos y prejuicios, permitiendo que las diferencias políticas tengan un valor más allá de la dicotomía izquierda-derecha. En este sentido, considero que el objetivo de este trabajo no parte solo de un valor académico, ayudando a comprender mejor estos mecanismos, sino también una forma de abordar las diferencias políticas para fomentar la capacidad de comprender las visiones diferentes a las propias.

Además, el estudio de la relación entre personalidad, valores y perfiles políticos tiene el potencial de influir en la forma en que las políticas públicas y campañas electorales se diseñan y se dirigen hacia la población. Si comprendemos que ciertos rasgos de personalidad pueden predisponer a una mayor sensibilidad hacia temas como la Igualdad o la Ley y orden, los responsables políticos podrían desarrollar estrategias que tengan en cuenta estas predisposiciones, lo que podría tener como resultado políticas más inclusivas y mejor dirigidas a las necesidades e intereses de la población.

En resumen, esta investigación contribuye al campo del estudio de la personalidad y los valores políticos, especialmente en la población uruguaya, aportando información sobre las interacciones entre estos constructos, planteando la existencia de una relación entre los rasgos de la personalidad, los valores políticos y los perfiles políticos de los individuos. Por lo tanto, además de su aporte teórico, nos invita a reflexionar sobre estos hallazgos para transformar la manera en que entendemos y nos acercamos a las dinámicas políticas, tanto a nivel individual como colectivo. Se espera que esta perspectiva plantee la importancia de estos temas para futuras investigaciones y contribuya a un debate más comprensivo al destacar la importancia de las bases psicológicas del comportamiento política.

10. Referencias bibliográficas.

- Abbagnano, N. (1974). Diccionario de filosofía. México *Fondo de cultura económica*.
- Ahmad, H., Asghar, M. Z., Khan, A. S., & Habib, A. (2020). A systematic literature review of personality trait classification from textual content. *Open Computer Science*, 10(1), 175-193. <https://doi.org/10.1515/comp-2020-0188>
- Allport, G. (1974). Psicología de la personalidad. Buenos Aires: Paidós. 4ª edición. Original (Personality. A Psychological interpretation) publicado en 1937. Allport, G. W., & Vernon, P. E. (1931). A test for personal values. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 26(3), 231–248.
- Almond, G. A. (1963). The civic culture: Political attitudes and democracy in five nations. *Princeton University google scholar*, 2.
- Aluja, A., Blanch, A., Solé, D., Dolcet, J. M., & Gallart, S. (2009). Versiones cortas del NEO-PI-R: El NEO-FFI frente al NEO-FFI-R. *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*, 17(2), 335-351. Recuperado de: https://www.behavioralpsycho.com/wp-content/uploads/2020/04/09.Aluja_17-2oa.pdf.
- Aluja, A., Lucas, I., Blanch, A., García, O., & García, L. F. (2018). The Zuckerman-Kuhlman-Aluja personality questionnaire shortened form (ZKA-PQ/SF). *Personality and Individual Differences*, 134, 174-181. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.06.015>.
- Anastasi, A., & Urbina, S. (1998). *Tests psicológicos*. Pearson Educación.
- Arieli S, Sagiv L, Roccas S. (2020). Values at work: the impact of personal values in organisations. *Appl. Psychol.* 69(2):230–75 <https://doi.org/10.1111/apps.12181>
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2001). A theoretical basis for the major dimensions of personality. *European journal of personality*, 15(5), 327-353. <https://doi.org/10.1002/per.417>
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2007). Empirical, theoretical, and practical advantages of the HEXACO model of personality structure. *Personality and social psychology review*, 11(2), 150-166. <https://doi.org/10.1177/1088868306294907>
- Ashton, M. C., & Lee, K. (2009). The HEXACO–60: A short measure of the major dimensions of personality. *Journal of personality assessment*, 91(4), 340-345.
- Ashton, M. C., Danso, H. A., Maio, G. R., Esses, V. M., Bond, M. H., & Keung, D. K. Y. (2005). Two dimensions of political attitudes and their individual difference correlates: A cross-cultural perspective. In R. M. Sorrentino, D. Cohen, J. M. Olsen, & M. P. Zanna (Eds.), *Culture and Social Behavior: The Ontario Symposium* (pp. 1-29). (Ontario Symposia on Personality and Social Psychology Series; Vol. 10).

- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs. <https://doi.org/10.3916/escuela-de-autores-137>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, *84*(2), 191–215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Barbaranelli, C., Caprara, G. V., Vecchione, M., & Fraley, C. R. (2007). Voters' personality traits in presidential elections. *Personality and Individual Differences*, *42*(7), 1199-1208. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.09.029>
- Bardi, A., Buchanan, K. E., Goodwin, R., Slabu, L., & Robinson, M. (2014). Value stability and change during self-chosen life transitions: self-selection versus socialization effects. *Journal of personality and social psychology*, *106*(1), 131.
- Bardi A, Goodwin R. 2011. The dual route to value change: individual processes and cultural moderators. *J. Cross-Cult. Psychol.* *42*(2):271–87. <https://doi.org/10.1177/0022022110396916>
- Bell, E., Kowalski, C. M., Vernon, P. A., & Schermer, J. A. (2021). Political Hearts of Darkness: The Dark Triad as predictors of political orientations and interest in politics. *Behavioral Sciences*, *11*(12), 169. <https://doi.org/10.3390/bs11120169>
- Berlyne, D. E. (1960). Stimulus Selection and Conflict. In D. E. Berlyne, *Conflict, arousal, and curiosity* (pp. 1–17). McGraw-Hill Book Company. <https://doi.org/10.1037/11164-001>
- Berlyne, D. E. (1960). *Conflict, arousal, and curiosity*. McGraw-Hill Book Company. <https://doi.org/10.1037/11164-000>
- Black, Peter Ulrich Vieth (2011). Valores Humanos Fundamentais, Valores Políticos Centrais e Voto. 157 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações)—Universidade de Brasília, Brasília.
- Bobbio, N. (1996). *Left and right: The significance of a political distinction*. University of Chicago Press.
- Boyle, G. J. (1995). Myers-Briggs type indicator (MBTI): some psychometric limitations. *Australian Psychologist*, *30*(1), 71-74. <https://doi.org/10.1111/j.1742-9544.1995.tb01750.x>
- Brainsky, S. (2003). *Manual de psicología y psicopatología dinámicas*. Panamericana. Recuperado de: <https://biblioteca.inci.gov.co/handle/inci/19940>
- Campbell, D. T. (1975). On the conflicts between biological and social evolution and between psychology and moral tradition. *American psychologist*, *30*(12), 1103. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.30.12.1103>
- Capara, G. V., Barbaranelli, C., & Zimbardo, P. G. (1999). Personality profiles and political parties. *Political psychology*, *20*(1), 175-197. <https://doi.org/10.1111/0162-895X.00141>

- Caprara, G., Francescato, D., Mebane, M., Sorace, R., & Vecchione, M. (2010). Personality foundations of ideological divide: A comparison of women members of parliament and women voters in Italy. *Political Psychology*, 31(5), 739-762. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2010.00780.x>
- Caprara, G. V., & Vecchione, M. (2006). Le ragioni degli elettori: tratti, valori e stabilità del voto. *Giornale italiano di psicologia*, 33(3), 501-522. DOI: 10.1421/22760
- Caprara, G. V., & Zimbardo, P. G. (2004). Personalizing politics: a congruency model of political preference. *American psychologist*, 59(7), 581.
- Caprara, G. V., Barbaranelli, C., Consiglio, C., Picconi, L., & Zimbardo, P. G. (2003). Personalities of politicians and voters: Unique and synergistic relationships. *Journal of Personality and Social psychology*, 84(4), 849. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.4.849>
- Caprara, G. V., Schwartz, S., Capanna, C., Vecchione, M., & Barbaranelli, C. (2006). Personality and politics: Values, traits, and political choice. *Political psychology*, 27(1), 1-28. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2006.00447.x>
- Carney, D. R., Jost, J. T., Gosling, S. D., & Potter, J. (2008). The secret lives of liberals and conservatives: Personality profiles, interaction styles, and the things they leave behind. *Political psychology*, 29(6), 807-840. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2008.00668.x>
- Cohen, J. (1992). A power primer. En AE Kazdin (Ed.), *Cuestiones metodológicas y estrategias en la investigación clínica* (4.^a ed., págs. 279-284). Asociación Estadounidense de Psicología. <https://doi.org/10.1037/14805-018>
- Christie, R., & Geis, F. L. (1970). Chapter I-why machiavelli. *Studies in machiavellianism*, 1-9.
- Cieciuch, J., & Schwartz, S. H. (2012). The number of distinct basic values and their structure assessed by PVQ-40. *Journal of personality assessment*, 94(3), 321-328. <https://doi.org/10.1080/00223891.2012.655817>
- Converse, P. E. (2006). The nature of belief systems in mass publics (1964). *Critical review*, 18(1-3), 1-74. <https://doi.org/10.1080/08913810608443650>.
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. R. (1999). Personality: Another 'hidden factor' in stress research. *Psychological Inquiry*, 1(1), 22-24. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0101_5
- Cruz, C. (2019). Teorías de la personalidad a lo largo de la historia. *Psiquiatría y salud mental*, 36(3/4), 119-130. Recuperado de: <https://schilesaludmental.cl/web/wp-content/uploads/2022/06/07.-Teoria-personalidad-a-lo-largo-historia-Cruz.pdf>
- Davidoff, L. L. (1998). Introduction to Psychology, terjemahan Mari Juniati. *Psikologi Suatu Pengantar*.

- De Raad, B., Morales-Vives, F., Barelds, D. P., Van Oudenhoven, J. P., Renner, W., & Timmerman, M. E. (2016). Values in a cross-cultural triangle: A comparison of value taxonomies in the Netherlands, Austria, and Spain. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47(8), 1053-1075. <https://doi.org/10.1177/0022022116659698>
- De Raad B, Van Oudenhoven JP. (2008). Factors of values in the Dutch language and their relationship to factors of personality. *Eur. J. Pers.* 22(2):81–108. <https://doi.org/10.1002/per.667>
- Díaz, J. (2019). La oscuridad humana detrás de Instagram (Tesis de grado, Facultad de Psicología). Recuperado de trabajo final de grado Joaquín Díaz
- Diener, E., & Lucas, R. E. (2019). Personality traits. *General psychology: Required reading*, 278.
- Dietrich, B. J., Lasley, S., Mondak, J. J., Remmel, M. L., & Turner, J. (2012). Personality and legislative politics: The Big Five trait dimensions among US state legislators. *Political Psychology*, 33(2), 195-210. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2012.00870.x>
- Durkheim, E. (1897/1964). *Suicidio*. Glencoe, Illinois: Prensa libre.
- Durkheim, E. (1987). *La división del trabajo social* (Vol. 39). Ediciones Akal.
- Feldman, S. (1988). Structure and consistency in public opinion: The role of core beliefs and values. *American Journal of political science*, 416-440. <https://doi.org/10.2307/2111130>
- Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the Dark Triad and work behavior: a social exchange perspective. *Journal of applied psychology*, 97(3), 557.
- Freud, S. (1933). *New introductory lectures in psychoanalysis*. New York: Norton. <https://ia802907.us.archive.org>
- Furnham, A., Richards, S. C., & Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of personality: A 10 year review. *Social and personality psychology compass*, 7(3), 199-216.
- Gambetta, K. (2024). Afinidades Políticas y Valores. Un análisis de la relación entre identificación política, y las teorías de valores políticos y personales de Schwartz. (Tesis de grado, Facultad de Psicología). Recuperado de https://sifp.psico.edu.uy/sites/default/files/trabajos_finales/archivos/gambetta_2024_a_finidades_politicas_valores.pdf
- García, D., & Rosenberg, P. (2016). The dark cube: dark and light character profiles. *PeerJ*, 4, e1675. <https://doi.org/10.7717/peerj.1675>
- George, A. L., & George, J. L. (2019). *Presidential personality and performance*. Routledge.
- Giddens, A. (2013). *The third way: The renewal of social democracy*. John Wiley & Sons.
- Goren, P. (2005). Party Identification and Core Political Values. *American Journal of Political Science*, 49(4), 881–896. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2005.00161.x>

- Gouveia VV, Milfont TL, Guerra VM. (2014). Functional theory of human values: testing its content and structure hypotheses. *Pers. Individ. Differ.* 60:41–47. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.12.012>
- Gouveia VV. (2019). Human values: contributions from a functional perspective. In *Psychology in Brazil: Scientists Make a Difference*, ed. SH Koller, pp. 67–81. Cham, Switz.: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-11336-0_5
- Hall, J. R., & Benning, S. D. (2006). The "Successful" Psychopath: Adaptive and Subclinical Manifestations of Psychopathy in the General Population.
- Hallman, L. (2007). *Political Values*. *Oxford Handbooks Online*. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199270125.003.0016>
- Hare, R. D., & Neumann, C. S. (2008). Psychopathy as a clinical and empirical construct. *Annu. Rev. Clin. Psychol.*, 4(1), 217-246. <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.3.022806.091452>
- Hitlin, S., y Piliavin, JA (2004). Valores: reviviendo un concepto latente. *Annu. Rev. Sociol.* , 30 (1), 359-393. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.30.012703.110640>
- Hurwitz, J., & Peffley, M. (1987). How are foreign policy attitudes structured? A hierarchical model. *American Political Science Review*, 81(4), 1099-1120. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.30.012703.110640>
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv346rbz>
- Inglehart, R. (1997). Modernization, postmodernization and changing perceptions of risk. *International Review of Sociology*, 7(3), 449-459. <https://doi.org/10.1080/03906701.1997.9971250>
- Jacoby, W. G. (2006). Value Choices and American Public Opinion. *American Journal of Political Science*, 50, 706-723. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2006.00211.x>
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big-Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. Recuperado de: <https://www.personality-project.org/revelle/syllabi/classreadings/john.pdf>
- John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). Big five inventory. *Journal of personality and social psychology*. <https://doi.org/10.1037/t07550-000>
- Jonason, P. K., & Webster, G. D. (2010). The dirty dozen: a concise measure of the dark triad. *Psychological assessment*, 22(2), 420. <https://doi.org/10.1037/a0019265>
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). The role of impulsivity in the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 51(5), 679-682. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.04.011>

- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). The role of impulsivity in the Dark Triad of personality. *Personality and Individual Differences, 51*(5), 679-682. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.04.011>
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3) a brief measure of dark personality traits. *Assessment, 21*(1), 28-41. <https://doi.org/10.1177/1073191113514105>
- Jost, J. T. (2006). The end of the end of ideology. *American psychologist, 61*(7), 651. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.61.7.651>
- Kernberg, O. F. (1985). Borderline conditions and pathological narcissism.
- Knutsen, O. (2006). The end of traditional political values?. *Globalization, Value Change and Generations, 115-150*. https://doi.org/10.1163/9789047409571_010
- Kohn, M. L., & Schooler, C. (1983). Work and personality: An inquiry into the impact of social stratification.
- Lane, J. E., & Ersson, S. (2016). *Culture and politics: a comparative approach*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315575452>.
- LeBreton, J. M., Binning, J. F., & Adorno, A. J. (2006). Subclinical psychopaths. *Comprehensive handbook of personality and psychopathology, 1*, 388-411.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2004). Psychometric properties of the HEXACO personality inventory. *Multivariate behavioral research, 39*(2), 329-358. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr3902_8
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2018). Psychometric properties of the HEXACO-100. *Assessment, 25*(5), 543-556. <https://doi.org/10.1177/1073191116659134>
- Lönnqvist, J. E., Jasinskaja-Lahti, I., & Verkasalo, M. (2011). Personal values before and after migration: A longitudinal case study on value change in Ingrian–Finnish migrants. *Social Psychological and Personality Science, 2*(6), 584-591. <https://doi.org/10.1177/1948550611402362>
- Lönnqvist, J. E., Leikas, S., & Verkasalo, M. (2018). Value change in men and women entering parenthood: New mothers' value priorities shift towards Conservation values. *Personality and Individual Differences, 120*, 47-51. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.08.019>
- Lykken, D. T. (1995). *The antisocial personalities*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203763551>
- McCann, J. A. (1997). Electoral choices and core value change: The 1992 presidential campaign. *American Journal of Political Science, 564-583*. <https://doi.org/10.2307/2111777>

- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of personality*, 60(2), 175-215. *Psychological bulletin*, 120(3), 323. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x>
- Mondak, J. J. (2010). *Personality and the foundations of political behavior*. Cambridge University Press. 10.1017/CBO9780511761515
- Montaño Sinisterra, M. R., Palacios Cruz, J. L., & Gantiva Díaz, C. A. (2009). Teorías de la personalidad. Un análisis histórico del concepto y su medición. *Psychologia: avances de la disciplina*, 3(2), 81-107. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2972/297225531007.pdf>
- Nevitte, N., & Gibbins, R. (1990). *New Elites in Old States: Ideologies in the Anglo-American Democracies*. Toronto: Oxford University Press.
- Parks-Leduc, L., Feldman, G., & Bardi, A. (2015). Personality traits and personal values: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 19(1), 3-29. <https://doi.org/10.1177/1088868314538548>
- Parsons, T. (1951). *The social system*. Glencoe, IL: Free Press. <https://doi.org/10.4324/9780203992951>
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of research in personality*, 36(6), 556-563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Persson, B. N., Kajonius, P. J., & Garcia, D. (2019). Revisiting the structure of the Short Dark Triad. *Assessment*, 26(1), 3-16. <https://doi.org/10.1177/1073191117701192>
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2014). Análise de dados para ciências sociais: A complementaridade do SPSS.P. DOI: 10.13140/2.1.2491.7284
- Rauthmann, J. F., & Will, T. (2011). Proposing a multidimensional Machiavellianism conceptualization. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 39(3), 391-403. <https://doi.org/10.2224/sbp.2011.39.3.391>
- Rauthmann, J. F. (2012). The Dark Triad and interpersonal perception: Similarities and differences in the social consequences of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Social Psychological and Personality Science*, 3(4), 487-496. <https://doi.org/10.1177/1948550611427608>
- Riemann, R., Grubich, C., Hempel, S., Mergl, S., & Richter, M. (1993). Personality and attitudes towards current political topics. *Personality and individual differences*, 15(3), 313-321. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(93\)90222-O](https://doi.org/10.1016/0191-8869(93)90222-O)
- Roeser, K., McGregor, V. E., Stegmaier, S., Mathew, J., Kübler, A., & Meule, A. (2016). The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. *Personality and Individual Differences*, 88, 73-77. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.002>

- Rohan, M. J. (2000). A rose by any name? The values construct. *Personality and social psychology review*, 4(3), 255-277. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0403_4
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values* (7th ed.). Free Press.
- Roncero, M., Fornés, G., & Belloch, A. (2013). Hexaco: Una nueva aproximación a la evaluación de la personalidad en español. *Revista argentina de clínica psicológica*, 22(3), 205-217. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2819/281935590001.pdf>
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Rubenzler, S. J., Faschingbauer, T. R., & Ones, D. S. (2000). Assessing the US presidents using the revised NEO Personality Inventory. *Assessment*, 7(4), 403-419. <https://doi.org/10.1177/107319110000700408>
- Sagiv, L., & Schwartz, S. H. (2022). Personal values across cultures. *Annual review of psychology*, 73(1), 517-546. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-020821-125100>
- Saris, W. E., Knoppen, D., & Schwartz, S. H. (2013). Operationalizing the theory of human values: Balancing homogeneity of reflective items and theoretical coverage. In *Survey Research Methods* (Vol. 7, No. 1, pp. 29-44). <https://doi.org/10.18148/srm/2013.v7i1.5040>
- Saris, W. E., Knoppen, D., & Schwartz, S. H. (2013). Operationalizing the theory of human values: Balancing homogeneity of reflective items and theoretical coverage. *Survey Research Methods*, 7, 29-44. <https://doi.org/10.18148/srm/2013.v7i1.5040>
- Schoen, H., & Schumann, S. (2007). Personality traits, partisan attitudes, and voting behavior. Evidence from Germany. *Political psychology*, 28(4), 471-498. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2007.00582.x>
- Schwartz, S. H., & Bardi, A. (1997). Influences of adaptation to communist rule on value priorities in Eastern Europe. *Political Psychology*, 18, 385-410. <https://doi.org/10.1111/0162-895X.00062>
- Schwartz, S. H., & Boehnke, K. (2004). Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of research in personality*, 38(3), 230-255. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00069-2](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00069-2)
- Schwartz, S. H., & Cieciuch, J. (2022). Measuring the refined theory of individual values in 49 cultural groups: psychometrics of the revised portrait value questionnaire. *Assessment*, 29(5), 1005-1019. <https://doi.org/10.1177/1073191121998760>
- Schwartz, S. H., Caprara, G. V., & Vecchione, M. (2010). Basic personal values, core political values, and voting: A longitudinal analysis. *Political psychology*, 31(3), 421-452. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2010.00764.x>
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., ... & Konty, M. (2012). Refining the theory of basic individual values. *Journal of personality*

- and social psychology, 103(4), 663.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2010.00764.x>
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of cross-cultural psychology*, 32(5), 519-542. <https://doi.org/10.1177/0022022101032005001>
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of cross-cultural psychology*, 32(5), 519-542. <https://doi.org/10.1177/0022022101032005001>
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, 1-65). New York: Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the content and structure of values? *Journal of Social Issues*, 50, 19-45. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x>
- Schwartz, S. H. (1996). Value priorities and behavior: Applying a theory of integrated value systems.
- Schwartz, S. H. (2006). Basic human values: Theory, measurement, and applications. *Revue Française de Sociologie*, 47, 249-288.
- Schwartz, S. H. (2009). Basic human values. *sociologie*, 42, 249-288. Recuperado de: <https://lumen.uv.mx/resources/files/documents/2023/11/28/9396/cdff085-2d73-49a3-96ef-d05b668bab4a.pdf>
- Schwartz, S. H. (2012). An overview of the Schwartz theory of basic values. *Online readings in Psychology and Culture*, 2(1), 11. <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
- Schwartz, S. H. (2017). The refined theory of basic values. *Values and behavior: Taking a cross cultural perspective*, 51-72.
- Schwartz SH, Inbar-Saban N. 1988. Value self-confrontation as a method to aid in weight loss. *J. Pers. Soc. Psychol.* 54:396–404 <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.3.396>
- Sortheix, F. M., Parker, P. D., Lechner, C. M., & Schwartz, S. H. (2019). Changes in young Europeans' values during the global financial crisis. *Social Psychological and Personality Science*, 10(1), 15-25. <https://doi.org/10.1177/1948550617732610>
- Soto, C. J., y John, O. P. (2017). Short and extra-short forms of the Big Five Inventory–2: The BFI-2-S and BFI-2-XS. *Journal of Research in Personality*. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2017.02.004>

- Twito, L., & Knafo-Noam, A. (2020). Beyond culture and the family: Evidence from twin studies on the genetic and environmental contribution to values. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 112, 135-143. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2019.12.029>
- Van Deth, J. W., & Scarbrough, E. (Eds.). (1998). *The impact of values* (Vol. 4). Oxford university press.
- Van Hiel, A., Kossowska, M., & Mervielde, I. (2000). The relationship between openness to experience and political ideology. *Personality and Individual Differences*, 28(4), 741-751. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00135-X](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00135-X)
- Vecchione, M., Schoen, H., Castro, J. L. G., Cieciuch, J., Pavlopoulos, V., & Caprara, G. V. (2011). Personality correlates of party preference: The Big Five in five big European countries. *Personality and Individual Differences*, 51(6), 737-742. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.06.015>
- Verplanken, B., y Holland, RW (2002). Motivated decision making: Effects of activation and personal value centrality on choices and behavior.. *Journal of personality and social psychology* , 82 (3), 434. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.3.434>
- Viladrich, C., Angulo-Brunet, A., & Doval, E. (2017). Un viaje alrededor de alfa y omega para estimar la fiabilidad de consistencia interna. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 33(3), 755-782. <https://doi.org/10.6018/analesps.33.3.268401>
- Visser, B. A., Bay, D., Cook, G. L., & Myburgh, J. (2010). Psychopathic and antisocial, but not emotionally intelligent. *Personality and Individual Differences*, 48(5), 644-648. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.01.003>
- Walker, S. G., Schafer, M., & Young, M. D. (1998). Systematic procedures for operational code analysis: Measuring and modeling Jimmy Carter's operational code. *International Studies Quarterly*, 42(1), 175-189. <https://doi.org/10.1111/0020-8833.00074>
- Weber, M. (1905/1958). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Nueva York: Escribano.
- Werner, W. (1953). *Introducción a la Psicología*. Fondo de Cultura Económica. México
- Williams, R. M., Jr. (1968). Values. In E. Sills (Ed.), *International encyclopedia of the social sciences* (pp. 283-287). New York: Macmillan.

11. Anexos.

Consentimiento informado.



Hoja de información



Investigador responsable: Estudiante avanzado Román Hernández Rabinovich (Facultad de Psicología, Universidad de la República).

Datos de contacto: romanrabinovich7@gmail.com

Objetivo del estudio: En esta investigación se estudiará la relación entre la personalidad y los valores políticos.

Tareas a realizar: De participar en este estudio te será solicitado para responder a una serie de preguntas relacionadas a algunos datos personales básicos, así como algunos cuestionarios sobre personalidad y valores políticos. La participación en este estudio tiene una duración estimada de 15 minutos.

Riesgos y beneficios para el participante: La tarea solicitada no implica cualquier riesgo para tu persona, así como tampoco presentará ningún tipo de beneficio directo.

Confidencialidad: Todos los datos obtenidos serán procesados y presentados de forma anónima y confidencial, tal como garantiza la legislación uruguaya. Solo el equipo de investigadores tendrá acceso a los cuestionarios. En ningún caso se divulgará información que permita la identificación de los participantes.

Participación voluntaria y derecho a abandonar el estudio: Tu participación en este estudio es voluntaria. No hay ningún tipo de sanción o daño por no participar de este estudio. Existe el derecho de dejar alguno de los ítems sin contestar si te sientes incómodo ante el mismo. También puedes abandonar el estudio cuando así lo dispongas.

Recuerda que en esta evaluación no existen respuestas correctas o erradas, pero es muy importante que respondas con la mayor sinceridad posible.

Por cualquier duda o aclaración que consideres pertinente, por favor no dudes en contactarnos por el correo electrónico arriba mencionado.

Muchas gracias por tu participación.

Román Hernández.

The Short Dark Triad (SD3)

(Jones & Paulhus, 2014; adaptación Díaz & Ortuño, 2019)

Por favor indique con una X cuánto usted está de acuerdo con las afirmaciones siguientes:

1. Completamente en desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni desacuerdo
4. Conuerdo
5. Conuerdo completamente

1	No es inteligente contar tus secretos.	1	2	3	4	5
2	Me gusta usar manipulación inteligente para obtener lo que quiero.	1	2	3	4	5
3	Cueste lo que cueste, hay que tener a la gente importante de tu lado.	1	2	3	4	5
4	Evito tener problemas directos con otros porque pueden ser útiles en el futuro.	1	2	3	4	5
5	Es aconsejable mantener controlada la información que puedes utilizar contra las personas más tarde.	1	2	3	4	5
6	Debes esperar el momento justo para volver con las personas.	1	2	3	4	5
7	Hay cosas que debes esconder a otras personas con tal de perseverar tu reputación.	1	2	3	4	5
8	Estar seguro de que mis planes me benefician a mí, no a otros.	1	2	3	4	5
9	La mayoría de las personas pueden ser manipuladas.	1	2	3	4	5

HEXACO. (Lee y Ashton, 2007. Adaptado al español por Belloch, Fornés y Roncero, 2013)

HEXACO-PI-R

(AUTOINFORME)

INSTRUCCIONES

En las siguientes páginas encontrarás una serie de afirmaciones sobre ti. Por favor, lee cada una de estas afirmaciones y decide en qué medida estás de acuerdo o no con ellas. A continuación, escribe tu respuesta en el espacio que se encuentra junto a la afirmación usando la siguiente escala:

5 = Totalmente de acuerdo

4 = De acuerdo

3 = Neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo)

2 = En desacuerdo

1 = Muy en desacuerdo

Por favor, responde cada afirmación incluso si no estás completamente seguro de tu respuesta.

Por favor, completa la siguiente información sobre ti.

Sexo: Mujer Hombre

Edad: _____ años

1		Me aburriría bastante visitar una galería de arte.
2		Planifico y organizo las cosas con antelación para evitar apuros de última hora.
3		Casi nunca soy rencoroso/a, incluso con personas que me han hecho mucho daño.
4		En general, me siento bastante satisfecho/a conmigo mismo/a.
5		Sentiría miedo si tuviera que viajar en malas condiciones climatológicas.

6		No usaría halagos para obtener un ascenso o promoción en el trabajo, aunque pensara que con ello podría conseguirlo.
7		Me interesa conocer la historia y la política de otros países.
8		A menudo me exijo mucho a mi mismo/a cuando pretendo conseguir un objetivo.
9		La gente me dice a veces que soy muy crítico con los demás.
10		Casi nunca expreso mis opiniones en reuniones sociales.
11		A veces no puedo evitar preocuparme por cosas insignificantes.
12		Si supiera que nunca sería descubierto, estaría dispuesto a robar un millón de euros.
13		Me gustaría crear una obra de arte, como una novela, una canción, o una pintura.
14		Cuando estoy trabajando en algo, no presto demasiada atención a los pequeños detalles.
15		A veces la gente me dice que soy muy testarudo/a.
16		Prefiero trabajos que implican interactuar activamente con otras personas a otros que implican trabajar solo.
17		Cuando me ocurre algo doloroso, necesito alguien que me reconforte.
18		Tener mucho dinero no es especialmente importante para mí.
19		Considero que prestar atención a ideas extremas es una pérdida de tiempo.
20		Tomo decisiones basándome en las sensaciones del momento, más que en una reflexión cuidadosa.
21		La gente piensa que tengo mal genio.

22		La mayoría de los días, me siento feliz y optimista.
23		Siento ganas de llorar cuando veo llorar a otras personas.
24		Creo que merezco mayor respeto que la mayoría de la gente.
25		Si pudiera, me gustaría ir a un concierto de música clásica.
26		Cuando estoy trabajando, a veces tengo dificultades porque soy desorganizado/a.
27		Mi actitud hacia la gente que me ha tratado mal es la de "perdonar y olvidar".
28		Me parece que soy una persona impopular.
29		Cuando hay algún peligro físico, soy muy miedoso/a.
30		Si quiero algo de alguien, me reiré de sus chistes aunque no tengan gracia.
31		Realmente nunca he disfrutado consultando una enciclopedia.
32		Trabajo sólo lo justo y necesario.
33		Tiendo a ser indulgente al juzgar a otras personas.
34		En situaciones sociales, normalmente soy el primero en dar el primer paso.
35		Me preocupo mucho menos que la mayoría de la gente.
36		Nunca aceptaría un soborno, aunque fuera muy cuantioso.
37		La gente suele decirme que tengo mucha imaginación.
38		Siempre intento no cometer errores en mi trabajo, aunque me cueste tiempo.

39		Normalmente soy bastante flexible en mis opiniones cuando la gente está en desacuerdo conmigo.
40		Lo primero que hago siempre que llego a un sitio nuevo es hacer amigos.
41		Puedo manejar situaciones difíciles sin necesitar apoyo emocional de nadie.
42		Disfrutaría muchísimo si fuera propietario/a de bienes lujosos.
43		Me gusta la gente que tiene opiniones poco convencionales.
44		Cometo muchos errores porque no pienso antes de actuar.
45		La mayoría de la gente suele enfadarse más rápidamente que yo.
46		La mayoría de la gente es más optimista y dinámica de lo que suelo ser yo.
47		Siento emociones muy fuertes cuando alguien muy cercano a mí se marcha por una larga temporada.
48		Quiero que la gente sepa que soy una persona importante, de alto estatus.
49		No me considero una persona artística o creativa.
50		La gente me dice muchas veces que soy perfeccionista.
51		Aunque la gente cometa muchos errores, casi nunca les digo algo negativo.
52		A veces siento que soy una persona despreciable.
53		Aunque estuviera en una situación de emergencia, no entraría en pánico.
54		No intentaría agradar a alguien por el simple hecho de conseguir sus favores.

55		Me parece aburrido hablar sobre filosofía.
56		Prefiero hacer lo primero que se me ocurra, que ceñirme a un plan.
57		Cuando la gente me dice que estoy equivocado/a, mi primera reacción es discutir con ellos.
58		Cuando estoy con un grupo de gente, suelo ser quien habla en nombre del grupo.
59		No me emociono incluso en situaciones donde la mayoría de las personas se ponen muy sentimentales.
60		Me sentiría tentado/a utilizar dinero falso, si estuviera seguro/a de que no me van a descubrir.
61		Siento compasión por la gente que es menos afortunada que yo.
62		Intento ser generoso/a con quienes lo necesitan.
63		No me preocuparía hacer daño a alguien que no me gusta.
64		La gente me ve como una persona dura de corazón.

Inventario de Valores Políticos (Schwartz et al., 2010; adaptación al Español de Gambetta, 2024)

A continuación presentamos diferentes afirmaciones, por favor indique el grado de acuerdo o desacuerdo para cada una de ellas.

Recuerde que no hay respuestas correctas o erradas y responda de la manera más sincera posible.

Por favor responda de acuerdo a la siguiente escala:

1- Totalmente en desacuerdo

2- En desacuerdo

3- Ni desacuerdo ni de acuerdo

4- De acuerdo Sería una buena idea privatizar todas las empresas públicas.

5- Totalmente de acuerdo

1	Sería una buena idea privatizar todas las empresas públicas.	1	2	3	4	5
2	Mientras menos se involucre el gobierno con los negocios y la economía, mejor estará el país.	1	2	3	4	5
3	Toda la educación secundaria y universitaria debería ser privada en lugar de estar controlada y financiada por el Estado.	1	2	3	4	5
4	Debería haber más incentivos para la iniciativa individual aunque esto reduzca la igualdad en la distribución de la riqueza.	1	2	3	4	5
5	Este país tendría muchos menos problemas si se le pusiera más énfasis en los vínculos familiares tradicionales.	1	2	3	4	5
6	Es extremadamente importante defender nuestras tradiciones religiosas y nuestros valores morales.	1	2	3	4	5
7	Las parejas homosexuales deberían tener los mismos derechos que las parejas heterosexuales.	1	2	3	4	5
8	El derecho a la vida debe ser garantizado por ley desde el momento de la concepción.	1	2	3	4	5
9	Los nuevos estilos de vida están contribuyendo al declive de nuestra sociedad.	1	2	3	4	5
10	Si las personas en este país fueran tratadas con más igualdad, tendríamos muchos menos problemas.	1	2	3	4	5
11	Nuestra sociedad debería hacer todo lo que sea necesario para asegurarse de que todos tengamos las mismas oportunidades para tener éxito.	1	2	3	4	5
12	El gobierno debería hacer más para garantizar una distribución igualitaria de recursos entre ricos y pobres.	1	2	3	4	5

13	El Estado se tendría que hacer responsable de proveer atención médica gratuita a todos los ciudadanos.	1	2	3	4	5
14	Las personas que vienen a vivir aquí desde otros países suelen hacer de Uruguay un mejor lugar para vivir.	1	2	3	4	5
15	Las personas que vienen a vivir aquí desde otros países suelen quitar empleos a los trabajadores uruguayos.	1	2	3	4	5
16	Las personas que vienen a vivir aquí desde otros países enriquecen la vida cultural de Uruguay.	1	2	3	4	5
17	Es antipatriótico criticar a este país.	1	2	3	4	5
18	Es un deber de todos los ciudadanos honrar a la patria.	1	2	3	4	5
19	Apoyaré a mi país así esté en lo correcto o equivocado.	1	2	3	4	5
20	Es extremadamente importante respetar la libertad de los individuos para ser y creer lo que quieran.	1	2	3	4	5
21	Lo más importante para este país es defender las libertades individuales.	1	2	3	4	5
22	El derecho a las libertades individuales es inviolable y tiene que ser defendido a toda costa.	1	2	3	4	5
23	Ir a la guerra, a veces, es la única solución a problemas internacionales.	1	2	3	4	5
24	La guerra nunca está justificada.	1	2	3	4	5
25	Uruguay debería contribuir fuerzas a los esfuerzos internacionales por mantener la paz.	1	2	3	4	5
26	Uruguay debería unirse con otras naciones democráticas para enviar tropas a luchar contra regímenes peligrosos.	1	2	3	4	5
27	Cualquier acto está justificado en la lucha contra el terrorismo.	1	2	3	4	5
28	En la actualidad, deberían promoverse medidas políticas para aumentar la seguridad, aunque ello implicase sacrificar la libertad de los ciudadanos.	1	2	3	4	5
29	La policía debería tener más poderes para aumentar la seguridad contra la delincuencia.	1	2	3	4	5
30	Debería haber límites a la libertad de expresión de personas que amenazan a la sociedad.	1	2	3	4	5
31	Lo más importante para nuestro país es mantener la ley y el orden	1	2	3	4	5

	público.					
32	Es correcto que el gobierno tome medidas restrictivas de las libertades individuales para garantizar la seguridad de los ciudadanos.	1	2	3	4	5
33	El orden debe ser preservado a cualquier costo, incluso si esto pudiera reducir las libertades individuales.	1	2	3	4	5
34	Sería aceptable limitar la libertad de expresión si esto puede garantizar más orden social.	1	2	3	4	5
35	El Estado debería garantizar la educación pública gratuita a todos los ciudadanos.	1	2	3	4	5
36	Hay carreras que no deberían ser financiadas por el Estado.	1	2	3	4	5
37	La educación terciaria sería mejor gestionada por el sector privado.	1	2	3	4	5
38	Deberían haber más becas y/o apoyos por parte del Estado para la educación pública.	1	2	3	4	5
39	El gobierno uruguayo destina suficientes recursos financieros al sistema educativo.	1	2	3	4	5
40	La participación de empresas privadas en la gestión de escuelas públicas es una estrategia eficaz para mejorar la educación.	1	2	3	4	5