



**Universidad Argentina de la Empresa  
Facultad de Ciencias de la Salud**

Departamento de Ciencias de la Salud  
Licenciatura en Psicología

TRABAJO DE INTEGRACIÓN FINAL

**“Estudio exploratorio del Inventario NPI versión  
reducida en adultos entre 18 y 45 años residentes en  
Argentina”**

Alumna: Agustina Germanowicz

LU: 1070058

Tutor: Pablo Christian González

Fecha de Entrega: 10 de Diciembre 2020

## ÍNDICE

Resumen.....	4
Abstract.....	5
Introducción.....	6
Objetivos de la investigación.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Hipótesis.....	7
Marco Teórico.....	8
Estado del Arte.....	11
Metodología.....	15
Diseño.....	15
Participantes.....	15
Instrumentos.....	16
Procedimiento de recolección de datos.....	17
Análisis de datos.....	17
Resultados.....	18
Discusión.....	22
Limitaciones y futuras líneas de aplicación.....	25
Conclusiones.....	27
Referencias.....	28
Anexos.....	32
Instrumentos.....	33
Consentimiento Informado.....	33
Cuestionario sociodemográfico.....	34
NPI.....	40

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla 1: Análisis Factorial del NPI (rotación varimax) .....	21
Tabla 2: Correlación de Pearson entre el puntaje total del NPI y los puntajes totales de la escala de Autoestima y Deseabilidad Social .....	22
Gráfico 1: Distribución del sexo de la población .....	44

## **RESUMEN:**

El narcisismo fue introducido para explicar la tendencia por estar completamente absorto en la admiración de sí mismo (Ellis, 1898). El narcisismo se presenta como la enfermedad de nuestro tiempo, dado que la corriente cultural de la postmodernidad ha reforzado el modelo de hombre narcisista potenciando así el individualismo. La escala de personalidad narcisista (NPI) es uno de los instrumentos más recomendado para medir narcisismo en poblaciones hispanohablantes normales. Su objetivo fundamental es investigar en qué grado los individuos difieren en narcisismo como rasgo de personalidad. El presente trabajo tuvo como objetivo identificar los ítems de la Escala de Personalidad Narcisista que tienen la mayor capacidad para detectar Narcisismo y construir con ellos una versión corta de la escala que puedan ser utilizadas para medir este constructo en Argentina. En este estudio participaron 865 personas, de los cuales el 30% fueron hombres y el 70% mujeres, en un rango etáreo de 18 a 45 años, residentes en Capital Federal y Gran Buenos Aires, Argentina. Los participantes contestaron el Inventario de Personalidad Narcisista (Raskin y Terry, 1988), La Escala de Deseabilidad Social (Crowne & Marlowe, 1960) y La Escala de Autoestima de Rosenberg (Rosenberg, 1965). Mediante el análisis factorial exploratorio se comprobó una estructura factorial unidimensional llamada Narcisismo. La consistencia interna fue adecuada con coeficiente alfa de Cronbach de 0.80. Se observaron correlaciones positivas entre el NPI y las dimensiones de autoestima. Así mismo las dimensiones de deseabilidad social se correlacionó negativamente con la dimensión narcisismo, lo cual es una muestra de su validez discriminante de constructo. En las conclusiones se analizan estos resultados y se dan sugerencias para futuros estudios.

Palabras clave: Narcisismo, personalidad, autoestima, psicometría

## **ABSTRACT:**

The concept of narcissism was introduced to explain the tendency to be completely absorbed in self-admiration (Ellis, 1898). Narcissism is a contemporary disorder, because the postmodernity cultural trend has reinforced the narcissistic person model, thus enhancing individualism. The *Narcissistic Personality Inventory (NPI)* is a widely used measure to assess narcissism in normal Spanish-speaking populations. Its main aim consists in assessing in which level people differ from narcissism as a personality trait. The present work aimed to identify the items of the Narcissistic Personality Scale that have the greatest capacity to detect Narcissism and to construct with them a short version of the scale that can be used to measure this construct in Argentina. 865 people took part in this study, 30% of which being men and 70% women, both groups aged 18-45, and living in the Federal Capital City and the Buenos Aires Metropolitan Area. The participants answered the *Narcissistic Personality Inventory* (Raskin& Terry, 1988), the *Social Desirability Scale* (Crowne & Marlowe, 1960) and the *The Rosenberg self-esteem scale* (Rosenberg, 1965). A *one-dimensional* confirmatory factor model called Narcissism was proved through exploratory factor analysis. The internal consistency was obtained by *Cronbach's alpha coefficient* of 0.80. Positive correlations between the NPI and self-esteem levels were found. In addition, there were negative correlations between *Social Desirability* and Narcissism levels, which shows its discriminant validity. In the conclusions, these results are analyzed, and suggestions for future studies are made.

Keywords: Narcissism, Personality, self-esteem, psychometry.

## Introducción

El término narcisismo ha tenido muchas acepciones en los diferentes momentos históricos, lo cual influye directamente sobre la concepción que tienen las personas sobre el término. Tuvo sus orígenes en la psiquiatría, basado en un mito griego y luego fue tomado por distintos autores. Ellis (1898) introdujo el término narcisismo para explicar la tendencia por estar enteramente absorto en la admiración de sí mismo.

El narcisismo, de acuerdo con la teoría de Freud (1914) es aquel comportamiento hacia el propio cuerpo que se asemeja al que se le da al objeto sexual. Se toma el concepto que provenía de una patología para explicar también comportamientos normales en el ser humano desde la infancia hasta la edad adulta. El narcisismo tiene su lado normal y patológico, todo individuo tiene una dosis de narcisismo, pero existen grandes diferencias entre un sujeto “sano” y uno que no lo es. El narcisismo puede manifestarse en algunos trastornos de personalidad, en que el paciente sobreestima sus habilidades y tiene una necesidad excesiva de admiración y afirmación, que puede manifestarse en forma de egoísmo agudo y desconsideración hacia los sentimientos ajenos (APA, 2002).

El inventario de personalidad narcisista (NPI) fue creado en 1988 para evaluar distintas dimensiones que componen el narcisismo y permite identificar aspectos tales como Autoridad, Exhibicionismo, Superioridad, Vanidad, Explotación, Pretensión y Autosuficiencia (Raskin & Terry, 1988). En la actualidad, esta escala es la más usada a nivel mundial para medir la Personalidad Narcisista (Bosson, 2008) cuyo objetivo fundamental no es medir el narcisismo como trastorno de personalidad, sino en qué grados los individuos difieren en narcisismo como rasgo de personalidad.

Este instrumento cuenta con adaptaciones realizadas en varios idiomas y países (p.ej: Sengul, et al., 2015; Braun, et al., 2016; Barels& Dijkstra, 2009), hasta el momento no se ha desarrollado en Argentina una adaptación que permita verificar sus propiedades e implementar su aplicación en la población argentina. Es por esto que el presente estudio busca adaptar el NPI en este país, instrumento que de contar con similares propiedades psicométricas permitirá desarrollar en el país nuevas investigaciones sobre este rasgo de la personalidad y su relación con distintas variables.

## Objetivos

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

### *Objetivo general:*

Adaptar la escala *Narcisistic Personality Inventory (NPI)* de (Raskin y Terry, 1988) en una muestra argentina de adultos entre 18 y 45 años.

### *Objetivos específicos:*

- Observar la estructura factorial del inventario NPI
- Determinar la confiabilidad interna del instrumento.
- Explorar la validez de constructo de dicho instrumento.

## Hipótesis

- Hipótesis 1: La escala de Personalidad Narcisista adaptada a la Argentina presenta una estructura factorial igual a la escala original.
- Hipótesis 2: El instrumento presenta una adecuada confiabilidad interna y validez de constructo.
- Hipótesis 2a: El Narcisismo se correlaciona positivamente con la autoestima.
- Hipótesis 2b: El Narcisismo se correlaciona negativamente con la deseabilidad social.

## Marco teórico

### *Narcisismo*

La autoestima se define como una evaluación afectiva del Self, que puede variar en su intensidad yendo desde fuertemente negativa a fuertemente positiva (Rosenberg, 1965). Horney (1939) propone diferenciar las características del sujeto con autoestima saludable, de lo que se define como narcisismo patológico. Constructo que se define como comportamientos de autoinflación, caracterizados por un elevado amor y admiración hacia uno mismo, pero sin un claro motivo que lo justifique.

Walder (1925) define a los individuos con personalidad Narcisista como condescendientes, poseedores de un sentimiento de superioridad sobre otros, preocupados solo ellos mismos y que exhiben una marcada falta de empatía, la cual se puede apreciar mayormente en su sexualidad, la cual está basada puramente en la búsqueda de placer sexual y no se combina con sentimientos de intimidad emocional. Siguiendo esta concepción de narcisismo como un rasgo de la personalidad, Horney (1939) propone una serie de manifestaciones conductuales de este tipo de personalidad, las cuales incluyen conductas agresivo-expansivas, perfeccionistas y arrogante-vengativas.

Otros autores profundizaron en cómo las personalidades narcisistas no solo se caracterizan por sentimientos de grandiosidad injustificados, sino que consideran que estas personas son excesivamente sensibles a las experiencias que potencialmente puedan dañar estas creencias de superioridad (Morf, 2001). Debe considerarse también que diversos autores sugieren que los narcisistas poseen un sentimiento de grandiosidad elevado y altos niveles de autoestima, pero que traen oculto inseguridad y visiones negativas sobre su persona (Akhtar, 1982). Sobre estas visiones negativas que podría traer aparejada la personalidad narcisista, diversos autores demostraron que

los narcisistas pueden presentar un elevado nivel de autoestima explícito, pero bajos niveles de autoestima implícito (Gregg, 2010).

Al indagar en las conductas que pueden resultar de una personalidad Narcisista, es indispensable analizarlo sobre la interacción que estos mantienen con otras personas. En cuanto a su relación con otros, los narcisistas prefieren ser admirados, en lugar que agradar (Raskin, Novacek, & Hogan, 1991). Y suelen también presentar sobreestimaciones de su desempeño en actividades grupales en comparación con lo percibido por sus compañeros (John & Robins, 1994). Los narcisistas suelen presentar comportamientos del tipo de auto engrandecimiento, en la que promueven una imagen pública llamativa y de superioridad, para destacar por sobre los demás (Vazire, 2008). A la vez que se caracterizan por perseguir la riqueza y símbolos que representen un alto status social (Kasser, 2002). Y esta búsqueda constante de un alto status social, lleva a las personas con personalidades con características narcisistas a elegir parejas que promuevan ese auto engrandecimiento. Eligiendo parejas que despiertan admiración, y puedan ser exhibidos como trofeos (Campbell, 1999).

Estrechando más el nivel de análisis sobre la conducta de las personas Narcisistas, se profundizó en cómo estas se relacionaban a nivel romántico con sus parejas. En principio, los narcisistas son expertos a la hora de comenzar relaciones, por mostrarse como atractivos y deseables para iniciar una relación. Pero también, una vez iniciadas estas relaciones, suelen volverse problemáticas, de corta duración y destructivas para la persona que es pareja de un Narcisista. Esto se debe a que las relaciones románticas que emprende un narcisista, suelen estar motivados por un fin meramente instrumental y funcional en la vida de la persona narcisista (Campbell, 2006). A pesar de esto, las personas narcisistas, no suelen presentar cambios en su comportamiento y en sus modalidades de relacionarse porque se sienten a gusto con ellos mismos

(Bosson, 2008), investigaciones posteriores han mostrado que de darse la correcta combinación de circunstancias, los narcisistas sí podrían modificar su manera de relacionarse y volverse más comprometidos sentimentalmente con sus parejas románticas (Finkel, 2009).

Otro aspecto a profundizar sobre las personas con rasgos narcisistas, es su comportamiento sexual. El narcisismo está asociado con bajos niveles de compromiso en las relaciones (Campbell, 2002) y una baja necesidad de intimidad emocional (Carroll, 1987). A su vez, diversos estudios indagaron la relación que podría existir entre narcisismo y la infidelidad en la pareja. Demostrando ellos que una personalidad narcisista se muestra asociada a una predisposición a las infidelidades, de distintos tipos (Atkins, 2005).

## Estado del Arte

A partir de la revisión de investigaciones sobre Narcisismo y específicamente sobre el instrumento NPI, se extrajeron estudios para confeccionar el estado del arte. Se utilizaron las bases de datos de Redlyc, Scielo, Ebsco, Researchgate y Google Académico, abarcando las palabras clave como Narcisismo y Personalidad Narcisista y sus equivalentes en Inglés.

Estudios han demostrado un aumento significativo en el narcisismo en los últimos 25 años. Un estudio realizado por Westerman et al. (2011) indica que la generación actual de estudiantes universitarios tiene un nivel de narcisismo significativamente mayor que los estudiantes en el pasado.

Weiser (2015) realizó un estudio para evaluar la asociación entre narcisismo y la frecuencia de publicar selfies en sitios de redes sociales. Los participantes completaron el Inventario de personalidad narcisista (NPI-40, Raskin y Terry, 1988) que evalúa las diferencias individuales en el rasgo narcisismo. La muestra se conformó por 1204 hombres y mujeres que completaron una encuesta en línea. Los resultados mostraron que el narcisismo exhibe asociaciones positivas con la frecuencia de publicación de selfies. La edad no moderó los efectos predictivos del narcisismo, lo que indicaría que el narcisismo y la publicación de selfies no dependen de la edad.

En el último tiempo, Chen, Friesdorf y Jordan (2019) realizaron un estudio para evaluar el narcisismo de rasgos (grandioso, admiración y rivalidad), narcisismo estatal y ayuda diaria. Para ello se utilizó una muestra de 380 participantes, en su mayoría mujeres. Los instrumentos utilizados fueron El inventario de Personalidad Narcisista (NPI-40; Raskin y Terry, 1988), El Cuestionario de admiración y rivalidad narcisista (NARQ; Back et al., 2013), El Inventario equilibrado de respuesta socialmente deseable (BIDR; Paulhus, 1984), La Escala de autoestima de Rosenberg (RSE; Rosenberg, 1979), La Escala de Personalidad Altruista (Rushton, Chrisjohn y Fekken, 1981) y La subescala de altruismo de la batería de personalidad prosocial (PPB; Penner, Fritzsche, Craiger y Freifeld, 1995). Los resultados evidenciaron que la ayuda diaria promedio se correlacionó positivamente con el rasgo del narcisismo, negativamente con la rivalidad y no estuvo relacionada con la admiración y el narcisismo diario promedio. Investigaciones anteriores sugieren que el narcisismo se relaciona positivamente con motivos egoístas en lugar de altruistas para ayudar (Konrath y Tian, 2018).

Casale, Fioravanti y Rugai (2016) elaboraron un estudio en el que investigan la asociación entre el narcisismo y el uso problemático de las redes sociales. El estudio compara los niveles medios del uso problemático de las redes entre los narcisistas grandiosos, narcisistas vulnerables y no narcisistas. La muestra estuvo compuesta por 535 estudiantes. El narcisismo grandioso se evaluó a través de la adaptación italiana 32 de la breve versión abreviada del Inventario de Personalidad Narcisista (NPI), La adaptación italiana 34 de la Escala de narcisismo hipersensible (HSNS) 35 se utilizó para evaluar el narcisismo vulnerable y la adaptación italiana 38 de la Escala de uso problemático generalizado de Internet-2 (GPIUS2) 39 se usó para evaluar el grado en que un individuo experimenta los tipos de cogniciones, comportamientos y resultados que surgen debido al contexto comunicativo único de Internet. Este estudio sugiere que el narcisismo vulnerable puede contribuir más al uso problemático de los SRS que el narcisismo grandioso. Además, se encontró una asociación significativa entre género y narcisismo, siendo que los hombres tenían una mayor probabilidad de ser clasificados como narcisistas grandiosos que las mujeres, mientras que las mujeres tenían una mayor probabilidad de ser clasificados como vulnerables narcisistas que los hombres.

Hennessy (2016) realizó un estudio donde examinó las posibles relaciones entre el factor 7 (Raskin y Terry, 1988) y modelos de narcisismo y estado de tres factores (Ackerman et al., 2011) en conductores. La muestra estuvo compuesta por 205 personas, en su mayoría mujeres. Los instrumentos utilizados para llevar a cabo el estudio fueron El Inventario de personalidad narcisista (NPI-40; Raskin y Terry, 1988), La Escala de ira de conducción de forma corta (DAS) incluye 14 elementos que miden la tendencia a experimentar enojo mientras conduce (Deffenbacher, Oetting y Lynch, 1994) y La subescala State-AngerFeeling del STAXI-2 (Spielberger, 1999). Los resultados sugieren que la construcción de la ira de conducción es sólida en una amplia gama de conductores. Sin embargo, si bien el DAS es una herramienta valiosa para identificar a los conductores propensos a la ira y, posteriormente, a un mayor riesgo de comportamiento agresivo, presentamos algunas deficiencias potenciales de la escala actual en el clima de conducción moderno.

Brailovskaia y Margraf (2019) realizaron un estudio sobre la red social Facebook. La muestra utilizada fue de 328 personas usuarias de Facebook, en su mayoría mujeres. Los instrumentos utilizados fueron la Escala unidimensional de felicidad subjetiva (SHS) (Lyubomirsky y Lepper, 1999), La subescala de depresión de las Escalas de Estrés de Ansiedad

por Depresión 21 (DASS-21) (Lovibond y Lovibond, 1995), el Inventario de Personalidad Narcisista (NPI-40) (Raskin y Terry, 1988). Además un cuestionario de autoinforme evaluó cuatro variables activas de uso de Facebook: 1) frecuencia de redacción de actualizaciones de estado, 2) frecuencia de actualización de comentarios de estado, 3) frecuencia de redacción de mensajes en línea, 4) frecuencia de redacción en grupos de discusión. Los resultados revelaron una asociación positiva significativa del uso activo de Facebook con la felicidad subjetiva y el narcisismo. Su relación con los síntomas de depresión fue significativamente negativa. Además, el uso activo de Facebook media significativamente positivamente el vínculo positivo entre narcisismo y felicidad. Este hallazgo contribuye a comprender por qué las personas narcisistas que generalmente buscan atención y admiración para aumentar su autoestima a menudo se involucran en el uso activo intensivo de Facebook.

En un estudio realizado por March y McBean (2018) buscaron extender una investigación explorando la utilidad de los subtipos de narcisismo, autoestima individual e interacciones entre narcisismo y autoestima para predecir la publicación de selfies. Para ello se utilizó una muestra de 257 participantes, en su mayoría mujeres que completaron un cuestionario que incluía el inventario de Personalidad Narcisista de 40 ítems (NPI-40), la Escala de Autoestima de Rosenberg y una medida de la frecuencia de publicación de selfies. Los resultados evidenciaron que niveles más altos de narcisismo grandioso-exhibicionista y niveles más bajos de autoestima se asociaron con la mayor publicación de selfies. Cabe destacar el lugar que ocupa la autoestima, ya que se descubrió que moderan la relación entre narcisismo grandioso-exhibicionista y la publicación de selfies.

El Inventario de personalidad narcisista (NPI) es la escala de autoinforme más utilizada para evaluar la construcción del narcisismo, especialmente en su expresión de grandiosidad. Braun y sus colegas (2016) realizaron una adaptación del Inventario de Personalidad Narcisista en una muestra belga de habla francesa. Participaron del estudio 942 estudiantes, los cuales completaron un conjunto de cuestionarios, incluida la versión en francés del NPI (Raskin y Hall, 1979 , 1981 ). El NPI se administró con otras escalas de autoinforme, incluida una medida de conveniencia social (Crowne y Marlowe, 1960 ). Los resultados de este estudio respaldan una estructura unidimensional para el NPI utilizando la puntuación total como una medida de autoinforme del trastorno narcisista de la personalidad en su forma grandiosa.

Por otra parte, Ghoreyshi Rad (2015) realizó una investigación para evaluar la validez del Narcissistic Personality Inventory (NPI) (Raskin y Hall, 1979, 1981). La muestra para este estudio fue de 500 personas que fueron evaluadas con el Narcissistic Personality Inventory-40 (NPI-40), escala de personalidad NEO y Millon Clinical Multiaxial Inventory-II). Se encontró una correlación significativa entre MCMI-II y NPI-40. Lo que permite concluir en que el NPI-40, como escala multidimensional, tiene un grado aceptable de fiabilidad y propiedades psicométricas que podrían considerarse como un instrumento apropiado para describir rasgos de personalidad narcisista en población no clínica. A su vez Pignolo y sus colegas (2018) se enfocaron en el estudio de las propiedades psicométricas de la versión italiana del inventario de personalidad. Los valores de  $\alpha$  de Cronbach están sustancialmente en línea con los valores reportados por la literatura internacional (ver Raskin y Terry, 1988; Del Rosario y White, 2005) y sugieren una confiabilidad satisfactoria del NPI total en adultos y en adolescentes no clínicos.

La construcción del narcisismo, aunque sigue siendo controvertida, tiene implicaciones considerables no solo para psicología clínica (Kernberg, 1992; Kohut, 1971) también para psicología social e individual (Baumeister, 1999). Las conductas que refleja el NPI son públicamente observables por personas comunes y corrientes. A pesar de la profusión de publicaciones, la investigación empírica sobre el narcisismo es relativamente reciente.

## **Metodología**

### **Diseño y tipo de estudio**

La presente investigación tiene un diseño no experimental, descriptivo - correlacional, transversal y de campo. Por un lado, los estudios descriptivos tienen como fin especificar características y propiedades de comunidades, procesos, personas o cualquier fenómeno que se someta al análisis. Estos estudios se encargan de la recolección de datos de diversas variables o aspectos a investigar. Por otro lado, un estudio correlacional tiene como fin establecer la relación entre dos o más conceptos o variables en un determinado contexto. Por su parte, se considera una investigación transversal, ya que los datos han sido recolectados de un grupo de sujetos en una sola ocasión, y no se realiza un seguimiento de los casos hasta su culminación. Y por último, es una investigación de campo, ya que se recolectaron los datos de una población en su ambiente natural y no en una situación de laboratorio o experimental.

### **Participantes**

La muestra utilizada fue seleccionada de forma intencional y fue de 865 personas de Capital Federal y Gran Buenos Aires. Para dicho estudio se realizó un muestreo no probabilístico de conveniencia con personas de ambos sexos 79,4% Femenino (N=687) y 20,6% masculino (N=178) de entre 18 y 45 años (ME=28,61;DE=7,43), quienes aceptaron participar de manera voluntaria y anónima. Todos ellos de nacionalidad argentina y residentes en Capital federal y Gran Buenos Aires. Asimismo, se reportó que el 81,3% de los participantes (N=703) son solteros, el 16,3% son casados (N=141), el 2,3% divorciado (N=20) y el 0,1% manifestó ser viudo (N=1).

Los criterios de inclusión serán los siguientes:

- Edad entre los 18 y 45 años.
- Sexo Masculino y Femenino.
- Residir en Capital Federal y Gran Buenos Aires

Como criterios de exclusión se tomarán aquellos casos que:

- No respondan al cuestionario en su totalidad.
- Poseen un cuadro psiquiátrico grave.
- No cumplan con los criterios de inclusión mencionados anteriormente.

Con respecto a la edad, la media de la misma era de 22 años. En lo referente al sexo, el 30% fueron hombres y el 70% mujeres como se ve en el gráfico 1.

## **Instrumentos**

Se utilizaron para dicho estudio tres escalas de medición y un cuestionario sociodemográfico ad hoc.

### **-Cuestionario Sociodemográfico**

En primer lugar, se administró un cuestionario sociodemográfico ad hoc. El mismo incluye los criterios: edad, sexo y estado civil.

**-Inventario de Personalidad Narcisista** (Raskin y Terry, 1988): Permite evaluar la personalidad narcisista del sujeto. Es un instrumento del tipo multifactorial, compuesto por siete factores: Autoridad, Exhibicionismo, Superioridad, Pretensión, Explotación, Autosuficiencia y Vanidad. La confiabilidad total del mismo es de  $\alpha = .72$ . El mismo consta de 40 ítems que contienen dos declaraciones, una escrita para reflejar la personalidad narcisista y otra de escrita de forma neutral.

**-La Escala de Deseabilidad Social** (Crowne & Marlowe, 1960): En su versión en español, adaptada en Argentina por (Pérez, Labiano, & Claudia, 2010). El instrumento permite evaluar los niveles de deseabilidad social por medio de una escala es del tipo bifactorial y nos presenta las dimensiones: Positividad de autoengaño y Gestión de la impresión. El instrumento está compuesto por 21 ítems los cuales los participantes deben responder por medio de un formato de respuesta dicotómico (verdadero-falso). Dicho instrumento cuenta con buenas propiedades psicométricas para su utilización, siendo su coeficiente alfa de fiabilidad de consistencia interna de .78.

**-La Escala de Autoestima de Rosenberg** (Rosenberg, 1965): adaptada al español en su validación argentina por (Gónora& María, 2009). La escala evalúa el constructo Autoestima dando como resultado puntajes altos o bajos de acuerdo a las respuestas del sujeto. El instrumento está compuesto por 10 ítems, que se responden a través de una escala Likert de cuatro opciones (siendo 4= extremadamente de acuerdo y 1= extremadamente en desacuerdo). La validación argentina de este instrumento mostró una apropiada consistencia interna ( $\alpha = .70$ )

### **Procedimiento y recolección de datos**

Todo el relevamiento de datos fue realizado a través de auto informes completados por los participantes vía web, por medio de Formularios Google, en el cual se incluyó el consentimiento informado, donde se aclaró que la información es confidencial, anónima y utilizada para fines puramente académicos. Se utilizó e-mails, redes sociales y WhatsApp como medios de invitación a los colaboradores para participar en dicha investigación, aclarando los requisitos que deben cumplir.

### **Análisis de Datos**

Fueron procesados en el software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) para Windows versión 23 en castellano de IBM. En el SPSS se calcularon estadísticos descriptivos, como medias, desvíos típicos, entre otros, e inferenciales, como consistencias internas, correlaciones y análisis factoriales exploratorios.

## Resultados

A partir del procesamiento de datos se obtuvieron los siguientes resultados, ordenados en función de los objetivos planteados. El primer objetivo plantea analizar la estructura factorial de la escala *Narcisistic Personality Inventory (NPI)*, se realizó un análisis Factorial Exploratorio sobre 40 ítems utilizando el método de extracción de máxima verosimilitud, solicitando autovalores mayores a .30 con el método de rotación ortogonal Varimax (N=865). El índice de adecuación muestral del Coeficiente Kaiser-Meyer-Olkin (KMO=.797) y el Test de esfericidad de Bartlett ( $\chi^2=5479.958$ ;  $p < .000$ ), permiten corroborar la aplicación del análisis Factorial Exploratorio con resultados satisfactorios. En la tabla 1 se presentan los resultados del análisis llevado a cabo, se observa que la estructura factorial del Inventario de personalidad narcisista (NPI) resulta ser unifactorial.

**Tabla 1. Análisis Factorial del NPI (Rotación Varimax)**

Items	Factor 1
- La modestia no me sienta bien, no va conmigo. Soy esencialmente una persona modesta.	.319
- En ocasiones cuando la gente me halaga, me siento avergonzado. Sé que soy una persona capaz/hábil puesto que todo el mundo me lo repite.	.324
- Prefiero ser uno más del montón. Me gusta ser el centro de atención.	.654
- Yo seré una persona exitosa. Ser exitoso no me preocupa demasiado.	.338
- No soy ni mejor ni peor que la mayoría de las personas. Considero que soy una persona especial.	.419
- No estoy seguro de poder ser un buen líder. Me veo a mi mismo como un buen líder.	.459
- Me gusta tener autoridad sobre los demás. No me incomoda recibir órdenes.	.463
- Me es fácil manipular a las personas. Me disgusta cuando me sorprendo manipulando a las personas.	.445
- No tengo un especial gusto en exhibir mi cuerpo. Me gusta exhibir mi cuerpo.	.307
- Sólo deseo ser razonablemente feliz. Quiero llegar a ser alguien a los ojos del mundo.	.360
- Mi cuerpo no es algo fuera de lo común. Me gusta mirar mi cuerpo.	.345
- Intento no ser un presumido. Tiendo a presumir si tengo oportunidad de hacerlo.	.304
- A veces cuento buenas anécdotas. A Todo el mundo le gusta escuchar mis anécdotas.	.336
- Los halagos me apenan. Me gusta sentirme halagado.	.310
- Tengo una fuerte voluntad de poder. El poder por sí mismo no me interesa.	.524
- Me gusta mirarme en el espejo. No tengo particular interés por verme en el Espejo.	.306

- Realmente me gusta ser el centro de atención. Me incomoda ser el centro de atención.	.629
- Ser autoridad no me significa gran cosa. Los demás parecen siempre reconocer mi autoridad.	.498
- Preferiría ser líder. Me da lo mismo ser o no un líder.	.611
- A veces, las personas creen lo que les digo. Soy capaz de lograr que los demás creen cualquier cosa que yo les diga.	.414
- Soy un líder natural (nato). El liderazgo es una cualidad que requiere de mucho tiempo para desarrollar.	.512
- Me gustaría que alguien escribiese mi biografía algún día. No me gusta que la gente se meta en mi vida por ningún motivo.	.316
- Me molesta que la gente no se fije en mí cuando salgo en público. Me da igual no sobresalir cuando salgo en público.	.343
- Soy una persona común como cualquier otra. Soy una persona extraordinaria	.386

---

Por otra parte, se tuvo como objetivo, determinar la confiabilidad interna del instrumento, la versión obtenida de la escala del NPI mostró, en el análisis factorial exploratorio una consistencia interna adecuada ( $\alpha = .800$ ;  $N=865$ ).

Siguiendo con el objetivo dos se planteó además explorar la validez de dicho constructo. Se utilizó el estadístico de correlación de Pearson para determinar la validez convergente del inventario de personalidad narcisista (NPI) con la Escala de Autoestima de Rosenberg (Rosenberg, 1965) y se utilizó para estudiar la validez discriminante La Escala de Deseabilidad Social (Crowne & Marlowe, 1960).

En la tabla número 2 se puede observar que la dimensión Narcisismo mantuvo una correlación positiva estadísticamente significativa de magnitud débil con la Escala de Autoestima de Rosenberg ( $r = .206$ ;  $p < .001$ ), contrariamente para las dimensiones de La Escala de Deseabilidad Social se halló una correlación negativa estadísticamente significativa para la dimensión Positividad de Autoengaño ( $r = -.240$ ,  $p < .001$ ), mientras que para la dimensión Gestión de la Impresión no se hallaron resultados estadísticamente significativos.

Tabla 2. *Correlación de Pearson entre el puntaje total del NPI y los puntajes totales de la escala de Autoestima y Deseabilidad Social*

N= 865 Escala	Factor Narcisismo
Autoestima	.206**
Positividad de autoengaño	-.240**
Gestión de la impresión	.034

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

## DISCUSIÓN

El presente estudio tuvo como objetivo estudiar las propiedades psicométricas de la escala Narcisistic Personality Inventory (NPI) de (Raskin y Terry, 1988) cuya muestra era la población argentina. El interés creciente por el narcisismo tiene que ver con el hecho de que es una dimensión de la personalidad que es, relativamente, independiente de la raza y cultura a la que pertenece el individuo (García Garduño & Cortés Sotres, 1998). La inclusión en el DSM- III del trastorno de personalidad narcisista fomentó el consenso entre las principales posturas teóricas que explican el fenómeno, y con esta puesta en común se llevó a cabo el desarrollo de instrumentos que midieran específicamente este fenómeno (Raskin y Hall, 1979). El Inventario de Personalidad Narcisista (Raskin y Terry, 1988) ha sido utilizado en múltiples estudios, pero en la actualidad solo existe un estudio del NPI en español realizado en México, por lo tanto, la presente investigación sería la primera evaluación psicométrica en Argentina. Para realizarla se obtuvo una muestra de 865 personas de ambos sexos entre 18 y 45 años.

El primer objetivo consistió en analizar la estructura factorial del instrumento, siguiendo la hipótesis de que la escala de Personalidad Narcisista adaptada a la Argentina presentaría una estructura factorial igual a la escala original. El análisis factorial exploratorio indicó que el NPI posee una estructura unifactorial, teniendo como único factor el “Narcisismo”. El mismo quedó conformado por 24 ítems con una carga factorial por encima de .30. Si bien los resultados obtenidos varían de la versión original del NPI, ya que la misma presentaba una estructura multifactorial, sin embargo, los resultados obtenidos coinciden con los aportes de diversos autores que avalan la medición del constructo de forma unifactorial. (Foster y Turner, 2016).

El modelo unidimensional mostró un buen ajuste estructural en la población argentina. Este resultado coincide con el obtenido por Ackerman (2012), donde comprobó que los elementos de la escala cargaban con más fuerza en el factor general en comparación con un factor de subescala. Sugiriendo así que la puntuación total puede ser más útil para evaluar ciertos comportamientos, favoreciendo así una posición unidimensional. En la actualidad, se necesitan cada vez escalas más cortas, siendo que el NPI comenzó siendo una escala con 80 ítems y luego lo fueron reduciendo a 54 y luego 40, esto permite llegar a la conclusión de que es posible construir una escala más corta que funcione de manera más efectiva y a la vez conserve su eficiencia (Ames, 2005).

Por otra parte, la variación en los resultados podría ser explicada por las diferencias socioculturales existentes y el acceso al conocimiento del constructo. Es posible que la población argentina siendo este un país en desarrollo, en contraste con países desarrollados, el nivel de comprensión ante algunos ítems del NPI podría implicar que no sean diferenciados como diferentes dimensiones del Narcisismo, sino que se terminen superponiendo entre sí las distintas dimensiones. Algunos estudios con la misma temática han reportado el mismo problema en la discriminación de las dimensiones (García 1998), donde se aplicó el NPI en dos grupos poblacionales diferentes, un grupo eran estudiantes mexicanos y otros eran estudiantes estadounidenses, lo cual dio como resultado elementos que se cargaron en los factores de manera diferente para cada grupo, lo cual respalda las diferencias socio-culturales.

Si bien el Narcisismo es conocido como un constructo multidimensional, se puede tratar también como un constructo unidimensional como lo ha demostrado en sus estudios Ames y Rose (2005) Esto es acorde a lo propuesto por Rosenberg y conforme a una amplia cantidad de estudios internacionales que corroboraron la estructura factorial unidimensional (Martín-Albo, 2007). Y siendo que los constructos unidimensionales proporcionan una validez mejorada y mayor utilidad en las investigaciones, la escala ha demostrado ajustarse a un modelo unidimensional, es decir, como narcisismo global, en población general. Esto es acorde a lo propuesto por Rosenberg y conforme a una amplia cantidad de estudios internacionales que corroboraron la estructura factorial unidimensional (Martín-Albo, 2007). La investigación de Foster y Turner (2016) concluye en que el problema no es determinar si el Narcisismo es un constructo unidimensional o multidimensional, sino comprobar que el constructo es medible utilizando la escala del NPI de manera confiable.

El segundo objetivo buscó determinar la confiabilidad interna del instrumento. La hipótesis indicaba que el instrumento presentaría una adecuada confiabilidad interna y validez de constructo. Se halló una consistencia interna de .80 ( $\alpha = .801$ ). Este resultado repercute de manera positiva ya que indicaría una alta fiabilidad de la escala con un número reducido de ítems. Además, este resultado fue ligeramente superior a la versión mexicana (.72) y muy similar a la versión original en inglés (.83) (García 1998), esto permite inferir que el comportamiento de esta nueva versión del NPI en español es relativamente similar a la de su versión en inglés.

Con respecto al objetivo que buscaba explorar la validez de constructo de dicho instrumento, siguiendo la hipótesis de que el Narcisismo se correlaciona positivamente con la autoestima y que a su vez se correlaciona negativamente con la deseabilidad social. Con respecto

a la validez convergente del instrumento se halló una asociación positiva estadísticamente significativa de magnitud débil con la Escala de Autoestima de Rosenberg. Este resultado aporta evidencia de una asociación entre la autoestima y la dimensión Narcisismo. Esto coincide con el estudio de Foster y Turner (2016) donde reportaron que el narcisismo mostró su característica asociación positiva con autoestima. Los resultados de la validez discriminante, indicaron asociaciones significativas de manera negativa con una dimensión de la escala de Deseabilidad Social. Se halló una correlación negativa estadísticamente significativa para la dimensión Positividad de Autoengaño ( $r=-.240$ ,  $p < .001$ ), mientras que para la dimensión Gestión de la Impresión no se hallaron resultados estadísticamente significativos. Esto coincide con la bibliografía desplegada en la presente investigación, relacionada con la deseabilidad social en personas con la característica de personalidad narcisista. Además, evidencias aportadas por Watson, Grisham, Trotter, y Biderman (1984) demostraron que la empatía correlaciona negativamente con el narcisismo. Esto refleja los aspectos desadaptativos del narcisismo (García,1998), ya que estas personas no pueden empatizar emocionalmente con los demás. Esto coincide con lo expresado por Raskin y Terry (1988) quienes definieron lo que caracteriza a las personas narcisistas subclínicas como la tendencia hacia la grandiosidad, exhibicionismo, tendencia a defenderse en respuesta a las críticas, relaciones interpersonales caracterizadas por la explotación, la falta de empatía y la pretensión.

Comparando los resultados de otros estudios con la presente investigación se puede observar que el Inventario de Personalidad Narcisista, adaptado para la población argentina es un instrumento con buenas propiedades para su uso y logra capturar la esencia de la escala original en términos de validez de constructo y criterio. La detección de Narcisismo puede hacerse con versiones más cortas que el NPI original sin perder su eficacia diagnóstica. Teniendo en cuenta esto, se podrían realizar medidas de intervención en un contexto de aplicación laboral, social o en el ámbito escolar para detectar personas con este tipo de personalidad, que puedan llegar a ser perjudiciales para otros.

## **Limitaciones y futuras líneas de aplicación**

Dentro de las limitaciones que encontramos para la realización de este estudio, encontramos en primer lugar que se llevó a cabo sobre un tipo de muestra intencional, compuesta solo por adultos residentes dentro de Capital Federal y Gran Buenos Aires. Por su parte, los instrumentos de autoinformes utilizados presentan una limitación para esta investigación, a la vez que la administración de los instrumentos se realizó a través de internet, más aún cuando se trata de evaluar personalidades narcisistas con rasgos característicos como su tendencia hacia la grandiosidad. Sería útil evaluar no solo con autoinformes, sino con otro tipo de acercamiento de recolección de información. Porque, además, el autoinforme puede producir fallas que deben tenerse en cuenta como la subjetividad de cada persona, ya que en el momento de responder puede intervenir su situación emocional y personal del momento, y también puede contener sesgos como la falta de honestidad, marcando alternativas socialmente deseables. Esto se puede evidenciar fácilmente en escalas como el NPI, ya que contiene ítems que representan situaciones que no están bien vistas socialmente, es por eso que algunas personas no hayan podido ser sinceras en sus respuestas. Este tipo de estudio es de corte transversal, lo que impide analizar la confiabilidad con el método test- retest, el cual aseguraría la estabilidad de la escala a lo largo del tiempo. Se puede recomendar examinar la problemática planteando una diferencia por sexo para poder llegar a generalizar resultados. Por otra parte, desde la perspectiva evolutiva, sería conveniente poner a prueba el instrumento en población infantil con fin de identificar la adecuación del instrumento en este segmento de población y poder contrastarlo con la bibliografía. Así como también analizar la influencia que ejerce el desarrollo vital del sujeto en las respuestas del tipo narcisistas.

La patología narcisista aparece como un fenómeno específico resultado de las presiones de la sociedad moderna. Son sujetos que presentan sentimientos crónicos de aburrimiento, vacío e incertidumbre acerca de su identidad y en su relación con los demás se caracterizan por la explotación de los otros y sentimientos de envidia, defendiéndose contra tal envidia, mediante la devaluación, la omnipotencia y el control de los demás (Herrera,2008). La investigación llevada a cabo es la única realizada en Argentina. En consecuencia, la escasez de estudios previos ha limitado la comparación de los resultados obtenidos. Asimismo, la falta de validaciones de instrumentos en el país provoca que se puedan producir sesgos en los resultados. Considerando su alta frecuencia,

es importante contar con instrumentos psicométricos validados en nuestro país para la medición y diagnóstico de personalidades narcisistas. Además, resulta conveniente contar con versiones más cortas que conserven una buena capacidad de identificar a pacientes con este tipo de rasgos en su personalidad, especialmente cuando este trastorno no es lo único a ser evaluado o se necesita tamizar a un gran número de individuos. El NPI-24 busca facilitar la investigación, donde versiones más largas no serían prácticas como así también ampliar las oportunidades de explorar más a fondo las consecuencias del narcisismo.

Futuros estudios deberían examinar esta problemática con una muestra de mayor tamaño y seleccionada al azar en distintas provincias de la Argentina y determinar si se mantiene invariancia de medición a través de distintas provincias. La ampliación de la muestra, favorecería una mayor confiabilidad de los resultados. Se recomienda realizar un análisis factorial confirmatorio para poder identificar posibles errores y estudios de tipo longitudinal, para determinar la estabilidad del constructo Narcisismo en población argentina ya que se podría pensar que dicho constructo se ve influenciado por el contexto socio-cultural. Como sugerencia para futuras líneas de investigaciones, se puede recomendar examinar la problemática planteando una diferencia por sexo a fin de poder generalizar resultados.

## Conclusiones

El presente trabajo tuvo como objetivo seleccionar los mejores ítems de la Escala de Personalidad Narcisista de Raskin y Terry (1988) de 40 ítems para construir una versión corta para ser usada en la detección de personalidades Narcisistas en población argentina. Se contó con la participación de 865 personas de entre 18 y 45 años. Las investigaciones actuales sobre el narcisismo se basan en un Inventario de personalidad narcisista de 40 elementos (el NPI-40, Raskin y Terry, 1988) o una medida de 37 ítems (Emmons, 1987). El presente trabajo pudo demostrar que esta versión breve del NPI se asemeja mucho al NPI-40 en su relación con otras medidas de personalidad y variables dependientes. Por lo tanto, los resultados nos permiten concluir en que la nueva versión del NPI-24 tiene una notable validez aparente, interna, discriminante y predictiva para medir el constructo Narcisismo en adultos de Argentina. Además de poder servir como una medida alternativa de narcisismo cuando las situaciones no permiten el uso de inventarios más largos.

En el último tiempo, la varianza subclínica en el narcisismo ha recibido una atención creciente como una dimensión de la personalidad, mostrando una capacidad impresionante para predecir una amplia gama de variables dependientes, que van desde la reactividad emocional hasta la autoevaluación del desempeño. En el mundo moderno se ha potenciado el modelo del hombre narcisista, donde se ve potenciado el individualismo (Lipovetsky, 1986). Sería de gran utilidad integrar estos resultados a la experiencia de las distintas ramas de inserción como la psicología social, cognitiva o evolutiva, para así lograr aumentar el conocimiento acerca de cuáles serían las causas o los motivos que llevan a los individuos a comportarse de esta manera.

## Referencias

- Ames, D., & Rose, P. (2005). The NPI-16 as a short measure of narcissism. *ELSEVIER*, 440-450.
- Akhtar, S. &. (1982). Overview: Narcissistic personality disorder. *American Journal of Psychiatry*, 12-20.
- Askin, R. &. (1991). Narcissism and the use of fantasy. *Journal of Clinical Psychology*, 490-499.
- ASSOCIATION AMERICAN PSYCHIATRIC, A. (2002). *Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales DSM-IV-TR*. Barcelona: Masson.
- Atkins, D. C. (2005). Infidelity in couples seeking marital therapy. *Journal of Family Psychology*, 470-473.
- Bosson, J. K.-H. (2008). Untangling the links between narcissism and self- esteem: A theoretical and empirical review. *Social and Personality Psychology Compass*, 1415-1439.
- Brown, R. P. (2011). *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings and treatments*. Hoboken: Wiley.
- Campbell, W. K. (1999). Narcissism and romantic attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1254-1270.
- Campbell, W. K. (2002). Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 484-495.
- Campbell, W. K. (2006). *Narcissism, interpersonal self- regulation, and romantic relationships: An agency model approach*. New York, NY: Guilford Press.: E. J. Finkel & K. D. Vohs (Eds.), *Self and relationships: Connecting intrapersonal and interpersonal processes*.
- Carlson, E. N. (2015). Do mean guys always finish first or just say that they do? Narcissists' awareness of their social status and popularity over time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 901-917.

- Carroll, L. (1987). A study of narcissism, affiliation, intimacy, and power motives among students in business administration. *Psychological Reports*, 355–358.
- Casale, S. F. (2016). Grandiose and vulnerable narcissists: who is at higher risk for social networking addiction? *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 510-515.
- Crowne, D., & Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 349-354.
- Erdem, A. &. (2017). Undergraduates' Attitudes toward Dating Violence: Its Relationship with Sexism and Narcissism. *International Journal of Higher Education*, 91-105.
- Errasti, J. A. (2017). Emotional uses of Facebook and Twitter: Its relation with empathy, narcissism, and self-esteem in adolescence. *Psychological reports*, 997-1018.
- Finkel, E. J. (2009). The metamorphosis of Narcissus: Communal activation promotes relationship commitment among narcissists. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1271–1284.
- Foster, J. D., & Turner, I. N. (2016). What Does the Narcissistic Personality Inventory Measure Across the Total Score Continuum? *Current Psychology*, 207-219.
- Freud. (1914). *Obras completas: Introducción al narcisismo*. Buenos Aires : Amorrortu.
- García Garduño, J. M., & Cortés Sotres, J. F. (1998). La medición empírica del Narcisismo. *Psicothema*, 725-735.
- Gónora, V., & María, C. (2009). Factores protectores de la salud mental: Un estudio comparativo sobre valores, autoestima e inteligencia emocional en población clínica y población general. *Interdisciplinaria*, 183-205.
- Gregg, A. P. (2010). Narcissistic fragility: Rethinking its links to explicit and implicit self-esteem. *Self and Identity*, 142–161.
- Horney, K. (1939). *Traits and types, dynamics and development: No doors should be closed in the study of personality*. New York: Horton.

- John, O., & Robins, R. (1994). Accuracy and Bias in Self-Perception: Individual Differences in Self-Enhancement and the Role of Narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 206-219.
- Kasser, T. (2002). *The high price of materialism*. Cambridge: MA: MIT Press.
- Kernberg, O. F. (1984). *Severe personality disorders: Psychotherapeutic strategies*. New Haven: CT: Yale University Press.
- Morf, C. C. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, 177–196.
- Munir, M. A. (2017). *Narcissism, Self-esteem and Use of Social Networking Sites (SNSs) among Information Professionals*. Pakistan: Pakistan Library & Information Science Journal.
- Pérez, M. J., Labiano, M., & Claudia, B. (2010). Escala de Deseabilidad Social: Análisis psicométrico en muestra argentina. *Evaluar*, 53 – 67.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). A Principal-Component Analysis of the Narcissistic Personality Inventory and Further Evidence of Its Construct Validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 890-902.
- Raskin, R., Novacek, J., & Hogan, R. (1991). Narcissism, self-esteem, and defensive self-enhancement. *Journal of Personality*, 19-38.
- Rodriguez Kacevas, F. (2014). Sobre la construcción histórica del concepto de narcisismo. *Universidad de la republica Uruguay*, 4-45.
- Rosenberg, M. (1965). *Rosenberg self-esteem scale (RSE)*. Acceptance and commitment therapy. Measures package.
- Sorokowski, P. S. (2015). Selfie posting behaviors are associated with narcissism among men. *Personality and Individual Differences*, 123-127.
- Tanchotsrinon, P. M. (2007). Narcissism and romantic attraction: Evidence from a collectivistic culture. *Journal of Research in Personality*, 723–730.

- Vazire, S. N. (2008). Portrait of a narcissist: Manifestations of narcissism in physical appearance. *Journal of Research in Personality*, 1439–1447.
- Wälder, R. (1925). The psychoses: their mechanisms and accessibility to influence. *International Journal of Psychoanalysis*, 259–281.
- Zeigler- Hill, V. (2006). Discrepancies between implicit and explicit self- esteem: Implications for narcissism and self- esteem instability. *Journal of Personality*, 119–143.
- Zeigler-Hill, V. &. (2013). A glimpse behind the mask: Facets of narcissism and feelings of self-worth. *Journal of Personality Assessment*, 249-260.

## ANEXOS

### INSTRUMENTOS

#### *CONSENTIMIENTO INFORMADO:*

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

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

*Acepto y cumplo con los requisitos mencionados*

Si

#### **A) CUESTIONARIO SOCIODEMOGRÁFICO:**

1) Sexo

Femenino

Masculino

2) Edad:

3) Estado civil:

Soltero/a

Casado/a

Viudo/a

Divorciado/a

**B) *Inventario de Personalidad Narcisista (Raskin & Terry, 1988):***

A continuación encontrará una serie de afirmaciones. Por favor, marque con un círculo la opción que más se adecua a cómo es usted.

- 1) A: Tengo habilidad para influir en los demás.  
B: No soy bueno(a) para influir en los demás.
- 2) A: La modestia no me sienta bien, no va conmigo.  
B: Soy esencialmente una persona modesta.
- 3) A: Haría casi cualquier cosa si me desafiaran a hacerla.  
B: Tiendo a ser una persona más o menos precavida.
- 4) A: En ocasiones cuando la gente me halaga, me siento avergonzado.  
B: Sé que soy una persona capaz/hábil puesto que todo el mundo me lo repite.
- 5) A: La idea de gobernar el mundo me asusta, a más no poder.  
B: Si yo gobernara el mundo, éste sería un lugar mucho mejor.
- 6) A: Generalmente puedo salir o librarme de situaciones complicadas convenciendo usando las palabras.  
B: Trato de aceptar las consecuencias de mi conducta.
- 7) A: Prefiero ser uno más del montón.  
B: Me gusta ser el centro de atención.
- 8) A: Yo seré una persona exitosa.  
B: Ser exitoso no me preocupa demasiado.
- 9) A: No soy ni mejor ni peor que la mayoría de las personas.  
B: Considero que soy una persona especial.
- 10) A: No estoy seguro de poder ser un buen líder.  
B: Me veo a mi mismo como un buen líder.

- 11) A: Soy asertivo (defender o declarar con firmeza opiniones o derechos aunque no vayan de acuerdo con los demás)  
B: Desearía ser más asertivo de lo que soy.
- 12) A: Me gusta tener autoridad sobre los demás.  
B: No me incomoda recibir órdenes.
- 13) A: Me es fácil manipular a las personas.  
B: Me disgusta cuando me sorprende manipulando a las personas.
- 14) A: Insisto en recibir el respeto que merezco.  
B: Generalmente obtengo el respeto que merezco.
- 15) A: No tengo un especial gusto en exhibir mi cuerpo.  
B: Me gusta exhibir mi cuerpo.
- 16) A: La gente para mí es como un libro abierto.  
B: En ocasiones me es difícil entender a la gente.
- 17) A: Si me siento competente, estoy dispuesto a asumir la responsabilidad que implica la toma de decisiones.  
B: Me gusta asumir la responsabilidad de tomar decisiones.
- 18) A: Sólo deseo ser razonablemente feliz.  
B: Quiero llegar a ser alguien a los ojos del mundo.
- 19) A: Mi cuerpo no es algo fuera de lo común.  
B: Me gusta mirar mi cuerpo.
- 20) A: Intento no ser un presumido.  
B: Tiendo a presumir si tengo oportunidad de hacerlo.
- 21) A: Siempre sé lo que estoy haciendo.  
B: En ocasiones no estoy seguro de lo que estoy haciendo.

- 22) A: A veces dependo de la gente para hacer las cosas.  
B: Rara vez dependo de alguien para hacer las cosas.
- 23) A: A veces cuento buenas anécdotas.  
B: A Todo el mundo le gusta escuchar mis anécdotas.
- 24) A: Espero mucho de los demás.  
B: Me gusta hacer cosas para los demás.
- 25) A: No estaré satisfecho hasta que reciba todo lo que merezco.  
B: Acepto las cosas como van llegando.
- 26) A: Los halagos me apenan.  
B: Me gusta sentirme halagado.
- 27) A: Tengo una fuerte voluntad de poder.  
B: El poder por sí mismo no me interesa.
- 28) A: No me interesan mucho las nuevas modas y tendencias.  
B: Me gusta iniciar las nuevas modas y tendencias.
- 29) A: Me gusta mirarme en el espejo.  
B: No tengo particular interés por verme en el Espejo.
- 30) A: Realmente me gusta ser el centro de atención.  
B: Me incomoda ser el centro de atención.
- 31) A: Puedo vivir mi vida de la manera que yo desee.  
B: La gente no siempre puede vivir su vida como la desea.
- 32) A: Ser autoridad no me significa gran cosa.  
B: Los demás parecen siempre reconocer mi autoridad.
- 33) A: Preferiría ser líder.

B: Me da lo mismo ser o no un líder.

**34)** A: Voy a ser una gran persona.

B: Espero llegar a ser exitoso.

**35)** A: A veces, las personas creen lo que les digo.

B: Soy capaz de lograr que los demás creen cualquier cosa que yo les diga.

**36)** A: Soy un líder natural (nato).

B: El liderazgo es una cualidad que requiere de mucho tiempo para desarrollar.

**37)** A: Me gustaría que alguien escribiese mi biografía algún día.

B: No me gusta que la gente se meta en mi vida por ningún motivo.

**38)** A: Me molesta que la gente no se fije en mí cuando salgo en público.

B: Me da igual no sobresalir cuando salgo en público.

**39)** A: Soy más capaz/hábil que los demás.

B: Hay mucho que aprender de los demás.

**40)** A: Soy una persona común como cualquier otra.

B: Soy una persona extraordinaria

**C) La Escala de Autoestima de Rosenberg (Rosenberg, 1965) :**

Responda sinceramente indicando en qué grado está de acuerdo con las siguientes afirmaciones.

		Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
1	Siento que soy una persona digna de aprecio, al menos en igual medida que los demás.				
2	Estoy convencido de que tengo cualidades buenas.				
3	Soy capaz de hacer las cosas tan bien como la mayoría de la gente.				
4	Tengo una actitud positiva hacia mí mismo/a.				
5	En general estoy satisfecho/a de mí mismo/a.				
6	Siento que no tengo mucho de lo que estar orgulloso/a.				
7	En general, me inclino a pensar que soy un fracasado/a.				
8	Me gustaría poder sentir más respeto por mí mismo.				
9	Hay veces que realmente pienso que soy un inútil.				
10	A veces creo que no soy buena persona.				

**D) La Escala de Deseabilidad Social (Crowne & Marlowe, 1960):**

A continuación encontrará una serie de afirmaciones. Por favor elija una de las dos opciones disponibles.

1	Nunca dudo en dejar mis cosas de lado para ayudar a otro que está en problemas.	V	F
2	Algunas veces me es difícil continuar con mi trabajo si no estoy estimulado.	V	F
3	En ocasiones, he tenido dudas acerca de mi habilidad para tener éxito en la vida.	V	F
4	Algunas veces me siento mal cuando no puedo encontrar mi camino.	V	F
5	Cuando como en casa, mis modales son tan adecuados como cuando como afuera en un restaurante.	V	F
6	Si pudiera entrar a un cine sin pagar y estar seguro de no ser visto, probablemente lo haría.	V	F
7	A veces me gusta chusmear.	V	F
8	A veces me he rebelado contra personas con autoridad, aunque sabía que estaban en lo cierto.	V	F
9	No importa quién me está hablando, siempre soy un buen escucha.	V	F
10	Alguna vez “me hice el enfermo” para evitar algo.	V	F
11	En ciertas ocasiones tomé ventajas de alguien.	V	F
12	Siempre estoy dispuesto a admitir cuando cometo un error.	V	F

13	Siempre trato de practicar lo que predico.	V	F
14	Algunas veces trato de vengarme más que perdonar y olvidar.	V	F
15	Cuando no sé algo, no tengo problema en admitirlo.	V	F
16	Siempre soy amable, aún con personas que son desagradables.	V	F
17	Realmente, a veces he insistido en hacer cosas a mi manera.	V	F
18	Nunca permitiría que alguien sea castigado por mi culpa.	V	F
19	Nunca me resiento si me piden que devuelva un favor.	V	F
20	Nunca me he molestado cuando las personas expresan ideas muy diferentes a las mías.	V	F
21	Nunca hago un viaje largo sin comprobar la seguridad de mi auto.	V	F

## **Inventario de Personalidad Narcisista**

*Adaptado a la población Argentina*

A continuación encontrará una serie de afirmaciones. Por favor, marque con un círculo la opción que más se adecua a cómo es usted.

- 1) A: La modestia no me sienta bien, no va conmigo.  
B: Soy esencialmente una persona modesta.
- 2) A: En ocasiones cuando la gente me halaga, me siento avergonzado.  
B: Sé que soy una persona capaz/hábil puesto que todo el mundo me lo repite.
- 3) A: Prefiero ser uno más del montón.  
B: Me gusta ser el centro de atención.
- 4) A: Yo seré una persona exitosa.  
B: Ser exitoso no me preocupa demasiado.
- 5) A: No soy ni mejor ni peor que la mayoría de las personas.  
B: Considero que soy una persona especial.
- 6) A: No estoy seguro de poder ser un buen líder.  
B: Me veo a mi mismo como un buen líder.
- 7) A: Me gusta tener autoridad sobre los demás.  
B: No me incomoda recibir órdenes.
- 8) A: Me es fácil manipular a las personas.  
B: Me disgusta cuando me sorprendo manipulando a las personas.
- 9) A: No tengo un especial gusto en exhibir mi cuerpo.  
B: Me gusta exhibir mi cuerpo.
- 10) A: Sólo deseo ser razonablemente feliz.

- B: Quiero llegar a ser alguien a los ojos del mundo.
- 11) A: Mi cuerpo no es algo fuera de lo común.  
B: Me gusta mirar mi cuerpo.
- 12) A: Intento no ser un presumido.  
B: Tiendo a presumir si tengo oportunidad de hacerlo.
- 13) A: A veces cuento buenas anécdotas.  
B: A Todo el mundo le gusta escuchar mis anécdotas.
- 14) A: Los halagos me apenan.  
B: Me gusta sentirme halagado.
- 15) A: Tengo una fuerte voluntad de poder.  
B: El poder por sí mismo no me interesa.
- 16) A: Me gusta mirarme en el espejo.  
B: No tengo particular interés por verme en el Espejo.
- 17) A: Realmente me gusta ser el centro de atención.  
B: Me incomoda ser el centro de atención.
- 18) A: Ser autoridad no me significa gran cosa.  
B: Los demás parecen siempre reconocer mi autoridad.
- 19) A: Preferiría ser líder.  
B: Me da lo mismo ser o no un líder.
- 20) A: A veces, las personas creen lo que les digo.  
B: Soy capaz de lograr que los demás creen cualquier cosa que yo les diga.
- 21) A: Soy un líder natural (nato).  
B: El liderazgo es una cualidad que requiere de mucho tiempo para desarrollar.

- 22) A: Me gustaría que alguien escribiera mi biografía algún día.  
B: No me gusta que la gente se meta en mi vida por ningún motivo.
- 23) A: Me molesta que la gente no se fije en mí cuando salgo en público.  
B: Me da igual no sobresalir cuando salgo en público.
- 24) A: Soy una persona común como cualquier otra.  
B: Soy una persona extraordinaria

*Gráfico 1: Distribución del texto de la población*

