



**Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo en la Admiración y la Rivalidad  
Narcisista: una Aproximación Mediante Modelos de Ecuaciones Estructurales**

Trabajo de Investigación presentado por:

Daniel CHAUSTRE JOTA

Como un requisito parcial para obtener el título de Doctor en Psicología

Tutor:

Gustavo PEÑA TORBAY

Caracas, marzo de 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO  
Urb. Montalbán - La Vega - Apartado 20332  
Telf.: (0212) 407-61-21/ 44-76/ 42-82 Fax:

Estudios de Postgrado

## ACTA DE EVALUACIÓN DE PRESENTACIÓN Y DEFENSA DE TESIS DOCTORAL DOCTORADO EN PSICOLOGÍA

Nosotros, Doctores GUSTAVO PEÑA TORBAY (tutor), ARQUÍMEDES CHACÓN CHACÓN y MIREN DE TEJADA LAGONELL, designados por el Consejo de los Estudios de Postgrado a los veintinueve días del mes de marzo del año dos mil veintidós, para conocer y evaluar en nuestra condición de jurado de la Tesis Doctoral " **EXTRAVERSIÓN, ANTAGONISMO Y NEUROTICISMO EN LA ADMIRACIÓN Y LA RIVALIDAD NARCISISTA: UNA APROXIMACIÓN MEDIANTE MODELOS DE ECUACIONES ESTRUCTURALES** ", presentado por el Lic. Chaustre Jota, Daniel Alberto, C.I. N°. 25304280, para optar al título de **Doctor en Psicología**.

Declaramos que:

Hemos leído el ejemplar de la Tesis Doctoral que nos fue entregado con anterioridad por la Dirección General de los Estudios de Postgrado.

Después de haber estudiado dicho trabajo, presenciamos la exposición del mismo, a los veinte días del mes de mayo del año dos mil veintidós, en la sede de los Estudios de Postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello, donde el Lic. Chaustre Jota, Daniel Alberto, expuso y defendió el contenido de la tesis en referencia.

Hechas por nuestra parte, las preguntas y aclaratorias correspondientes y, una vez terminada la exposición y el ciclo de preguntas, hemos considerado formalizar el siguiente veredicto:

### APROBADO

Hemos acordado calificar la presentación y defensa de la Tesis Doctoral con DIECIOCHO  
(18) puntos.

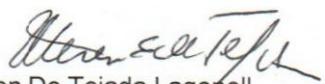
(Observaciones o declaratoria de recomendación)

En fe de lo cual, nosotros los miembros del jurado designado, firmamos la presente acta en Caracas, a los veinte días del mes de mayo del año dos mil veintidós.

  
Gustavo Peña Torbay  
C.I.: 3175863



  
Arquímedes Chacón Chacón  
C.I.: 6558354

  
Miren De Tejada Lagonell  
C.I.: 5-222.094

## **Agradecimientos**

A mi tutor, el profesor Gustavo Peña, quien me ha acompañado en mis múltiples facetas como psicólogo. Cuya amistad y enseñanzas espero llevar siempre conmigo.

A todos los profesores que contribuyeron a mi formación doctoral, especialmente a la profesora Luisa Angelucci, la profesora Yolanda Cañoto y al profesor Guillermo Yáber.

A mis colegas y compañeros Yolanda De Abreu, Nickolas González, Luis Rodríguez y Luis Zampetti, por sus aportes durante mi formación doctoral.

A la Fundación Konrad Adenauer y a su programa de becas UCAB – KAS “Liderazgo y Compromiso”, y especialmente a Lisbeth Mora Sánchez, directora de la Oficina Técnica de Proyectos de Cooperación.

A todos los profesores que colaboraron con la difusión de la encuesta. Especialmente a la profesora María Elena Villegas, a la profesora Gemma Utrera y al profesor Alberto Rodríguez.

A todos los estudiantes que completaron las encuestas y colaboraron con la difusión de los cuestionarios.

Y especialmente a Adriana Vera y a mi familia, por su invaluable compañía durante este proceso.

## Índice de contenido

Resumen.....	9
Introducción.....	11
Marco Teórico.....	13
Historia del narcisismo dentro de la psicología.....	14
Definiciones del narcisismo.....	15
Medición del narcisismo.....	19
Narcisismo y el Modelo de los Cinco Factores.....	25
Antagonismo: el núcleo del narcisismo.....	28
Consecuencias del narcisismo.....	30
Modelos del narcisismo.....	34
Modelo Trifurcado del Narcisismo.....	34
Concepto de Admiración y Rivalidad Narcisista.....	36
Integración de los modelos NARC y TMN.....	41
Método.....	44
Problema de investigación.....	44
Hipótesis.....	44
Hipótesis general.....	44
Hipótesis específicas.....	45
Definición de variables.....	45
Extraversión.....	45
Antagonismo.....	46
Neuroticismo.....	46
Admiración Narcisista.....	47
Rivalidad Narcisista.....	47
Sexo.....	47
Edad.....	48

Carrera.....	48
Estado civil.....	48
Variables controladas.....	49
Tipo de investigación.....	49
Diseño de investigación.....	49
Diseño muestral.....	51
Instrumentos.....	52
Inventario de Narcisismo de los Cinco Factores – Versión Corta (FFNI-SF).....	52
Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARQ).....	53
Información sociodemográfica.....	53
Procedimiento.....	55
Consideraciones éticas.....	57
Resultados.....	58
Análisis Descriptivo.....	58
Análisis de Variables Sociodemográficas.....	62
Modelo de Ecuaciones Estructurales.....	64
Análisis del Modelo de Medida.....	66
Segundo Modelo de Ecuaciones Estructurales.....	69
Discusión.....	73
Conclusiones.....	80
Limitaciones y Recomendaciones.....	82
Referencias.....	83
Anexos.....	96
Anexo A. Adaptación al Español del Inventario de Narcisismo de los Cinco Factores – Versión Corta.....	96
Anexo B. Adaptación al Español del Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista.....	99

Anexo C. Estadísticos Descriptivos para los Ítems de Inventario de Narcisismo de Cinco Factores – Versión Corta y Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista.....	100
Anexo D. Estadísticos Descriptivos para las 15 Dimensiones del Inventario de Narcisismo de Cinco Factores – Versión Corta.....	102
Anexo E. Matriz de Correlación Producto-Momento de Pearson, Media y Desviación Estándar de las Variables Medidas en el Modelo.....	103
Anexo F. Descriptivos por Sexo para Extraversión, Antagonismo, Neuroticismo, Admiración y Rivalidad.....	106
Anexo G. Descriptivos por Carrera para Extraversión, Antagonismo, Neuroticismo, Admiración y Rivalidad.....	107
Anexo H. Modelo de Ecuaciones Estructurales Resultante para el Modelo Competidor.....	108

## Índice de tablas y figuras

Figura 1. Diferentes Mediciones del Narcisismo, dentro de la Estructura Multidimensional de la Personalidad Narcisista.....	24
Tabla 1. Correlaciones de Pearson entre Distintas Medidas de Narcisismo y los Cinco Factores.....	25
Figura 2. Modelo Trifurcado del Narcisismo (TMN).....	35
Figura 3. Concepto de Rivalidad y Admiración Narcisista (NARC).....	38
Figura 4. Modelo de las Relaciones entre Admiración y Rivalidad Narcisista con Diversos Elementos del Narcisismo.....	40
Figura 5. Modelo de Ecuaciones Estructurales Propuesto.....	44
Figura 6. Modelo de Ecuaciones Estructurales Competidor.....	45
Tabla 2. Estadísticos Descriptivos para las Variables del Modelo.....	58
Tabla 3. Pruebas de Normalidad Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk para las Variables del Modelo.....	60
Tabla 4. Matriz de Correlación Producto-Momento de Pearson para las Variables del Modelo.....	60
Tabla 5. Prueba t de Student para las Variables Métricas, a Partir del Sexo.....	62
Tabla 6. Prueba Anova de Contraste de Medias para las Variables del Modelo, a partir de la Carrera de Pregrado.....	63
Tabla 7. Índices de Ajuste para Modelos de Ecuaciones Estructurales.....	64

Tabla 8. Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Modelo Propuesto.....	65
Tabla 9. Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Modelo Rival.....	66
Tabla 10. Análisis Factorial Confirmatorio para Admiración y Rivalidad Narcisista.....	67
Tabla 11. Análisis Factorial Confirmatorio para Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo.....	68
Tabla 12. Resultados del Modelo de Medida para Admiración, Rivalidad, Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo.....	69
Tabla 13. Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Segundo Modelo Propuesto.....	70
Tabla 14. Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Segundo Modelo Rival.....	71
Figura 7. Modelo de Ecuaciones Estructurales Resultante para el Modelo Propuesto.....	73

## Resumen

El narcisismo ha sido estudiado desde múltiples enfoques y métodos. Entre los modelos explicativos más recientes está el modelo trifurcado del narcisismo, proponiendo una aproximación jerárquica: grandioso vs. vulnerable, los cuales se definen a partir de combinaciones de rasgos elementales como la extraversión, el antagonismo y el neuroticismo. En cambio, el modelo denominado concepto de admiración y rivalidad narcisista se centra en describir estrategias particulares del narcisismo: admiración vs. rivalidad. Este último se ha estudiado únicamente en relación con el narcisismo grandioso, desestimando su aplicabilidad en el vulnerable. Por tanto, se propuso comprobar la adecuación del modelo trifurcado del narcisismo en relación con la admiración y rivalidad narcisista, mediante modelos de ecuaciones estructurales, comparando dos modelos rivales.

A partir de un diseño transversal, cuantitativo y no-experimental, fueron administradas dos pruebas: a) Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista, y b) Inventario de Narcisismo de Cinco Factores – Versión Corta; mediante *Google Forms* se difundieron cuestionarios en línea a través de enlaces. La administración se realizó durante un semestre, a una muestra no probabilística intencional, de estudiantes universitarios de pregrado, inscritos en cualquier semestre y carrera de la Universidad Católica Andrés Bello, en la ciudad de Caracas, Venezuela. La muestra final estuvo conformada por 302 personas, siendo 72,8 % mujeres y el resto hombres; donde la edad promedio fue de 21,3 años ( $S = 3,41$ ;  $CV = 16\%$ ), siendo en su mayoría solteros ( $n = 301$ ).

Los modelos analizados inicialmente presentaron índices de ajuste inadecuados, por lo que fue necesario retirar los ítems con cargas factoriales bajas en sus respectivos factores. Al retirar cuatro ítems, ambos modelos rivales presentaron en su mayoría índices de ajuste adecuados. Sin embargo, mediante una prueba de diferencia a partir de Chi-cuadrado ( $\chi^2_{d(1)} = 50,3$ ;  $p < 0,001$ ), se halló que el modelo donde no se restringía la relación entre el neuroticismo y la rivalidad narcisista ( $\chi^2 = 845$ ;  $gl = 316$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/gl = 2,67$ ; CFI = 0,916; GFI = 0,990; IFI = 0,916; SRMR = 0,093; RMSEA [IC 95 %] = 0,075 [0,068 – 0,081])

se ajustaba en mayor medida que el modelo donde esta relación se mantenía nula. Estos resultados permiten señalar que la admiración y la rivalidad no son estrategias exclusivas del narcisismo grandioso, ya que el narcisismo vulnerable, estudiado a partir de sus rasgos elementales: antagonismo y neuroticismo, son factores que determinan el empleo de estrategias de rivalidad narcisista.

Palabras clave: narcisismo; narcisismo grandioso; narcisismo vulnerable; rivalidad; admiración.

## Introducción

Desde 1980, debido al auge del estudio del narcisismo y a la elaboración de pruebas estandarizadas para estudiar este constructo, han surgido discusiones y elaboraciones teóricas que han reformulado continuamente las concepciones previas sobre el narcisismo; habiéndose realizado progresos sustanciales en la conceptualización y medición del constructo en los últimos 20 años (Miller et al., 2021). A pesar de ser uno de los constructos de personalidad más antiguos que se han estudiado, continúa intrigando a psicólogos clínicos y académicos, llegando incluso a formar parte de la cultura popular (Krizan y Herlache, 2018). Nuevos modelos teóricos han surgido para brindar una comprensión más completa de la estructura del narcisismo, como sucede con el Modelo Trifurcado del Narcisismo (TMN, por sus siglas en inglés; Weiss et al., 2019); así como han surgido, en cambio, otros que buscan explicar los procesos asociados al narcisismo, como ocurre con el Concepto de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARC, por sus siglas en inglés; Back et al., 2013).

Aunque han proliferado las propuestas teóricas, no ha habido muchos intentos por elaborar modelos que expliquen al mismo tiempo las estructuras y los procesos involucrados en el narcisismo, exceptuando algunos trabajos como los de Krizan y Herlache (2018). En el caso del modelo NARC, sus autores limitan los procesos que en él se plantean a un tipo de narcisismo, el narcisismo grandioso, sin hacer hincapié en los diferentes componentes estructurales del narcisismo, al no incluir al narcisismo vulnerable. Por otra parte, los autores del TMN hacen énfasis en la multidimensionalidad del narcisismo, así como en la jerarquía existente entre sus factores, a pesar de que no plantean un modelo de funcionamiento para estos componentes. Surge, por tanto, la necesidad de poder compaginar los planteamientos estructurales y los planteamientos procesuales del narcisismo en un modelo que integre ambos aspectos.

Ha llegado a considerarse que el narcisismo ha perdido su precisión y su utilidad científica como un constructo potencialmente útil, debido a su desarrollo sin restricciones (Bradlee y Emmons, 1992); sin embargo, las discusiones teóricas, los modelos y las investigaciones destinadas a brindar una mayor comprensión de este constructo heterogéneo señalan que, al menos para la psicología social y de la personalidad, el narcisismo está lejos de ser un tema zanjado.

Una de las herramientas más sofisticadas que se han empleado para estudiar al narcisismo han sido los modelos de ecuaciones estructurales. A partir de estos, es posible comprobar la medida en que un modelo compuesto de las variables de estudio se ajusta a los datos obtenidos; adicionalmente, una de sus grandes ventajas es que han permitido a su vez comparar el grado de ajuste que presentan dos modelos rivales (Collier, 2020). En este sentido, mediante el análisis de modelos de ecuaciones estructurales es posible generar un modelo del narcisismo que contemple las estrategias de rivalidad y admiración, así como la concepción estructural del modelo trifurcado; lo cual permitiría a su vez estudiar si este modelo conjunto presenta un mayor o menor ajuste que el modelo tradicional de NARC, el cual solo contempla al narcisismo grandioso.

Por tanto, estudiar la adecuación de dos modelos teóricos vigentes del narcisismo aportaría una comprensión más profunda de los mecanismos subyacentes de este constructo de personalidad, ya sea mediante la implementación de un modelo conjunto que involucre aspectos estructurales y procesuales, o bien sea rechazando la compatibilidad entre ambos modelos, lo cual permitiría la especificación del rango de aplicación para cada modelo, o bien posibles aspectos que deban ser modificados; contribuyendo de esta forma a la explicación teórica del narcisismo.

## Marco Teórico

### Historia del narcisismo dentro de la psicología

Inicialmente el narcisismo fue propuesto por Ellis, un sexólogo británico, en 1898, que lo planteó como una manera de describir un estado psicológico particular de los hombres, caracterizado por el autoerotismo, donde las “emociones sexuales” se centraban en la auto-admiración. Posteriormente, autores de la corriente psicoanalítica harían uso del término para describir distintas características y estados psicológicos; la consideración de que este fuera patológico o normal variaba en función del autor; sin embargo, el narcisismo era entendido como un proceso o un estado, mas no como un tipo de personalidad o un trastorno (Levy et al., 2012).

Aunque algunos autores señalan a Freud (1931) como el primer teórico que concibió al narcisismo como una estructura de personalidad, sin embargo, fue Wälder (1925) quien hizo la primera articulación del narcisismo como un concepto de personalidad, describiendo a los individuos con personalidad narcisista como condescendientes, con sentimientos de superioridad, preocupación con sí mismos y con la admiración, y que muestran una marcada falta de empatía (Levy et al., 2012), rasgos que no distan mucho de los que se les atribuyen en la actualidad.

Dentro de la corriente psicoanalítica, los autores más destacados a mediados del siglo XX fueron Kernberg (1975) y Kohut (1977), a los cuales se les atribuye una gran influencia sobre el concepto del trastorno de personalidad narcisista (NPD, por sus siglas en inglés), así como por fomentar un amplio interés sobre la investigación del narcisismo (Levy et al., 2012). A pesar de esto, sus concepciones acerca del constructo son considerablemente diferentes, así como los determinantes y el tratamiento que propusieron. Por su parte, Kernberg (1975) lo presenta como una configuración de personalidad, considerada como patológica, que se origina como una consecuencia del rechazo y la devaluación parental, en ambientes donde los padres son ambivalentes con el

involucramiento que tienen con sus hijos; mientras que Kohut (1977), lo describe como una de las líneas del desarrollo de la personalidad, siendo característico en el desarrollo de la niñez, que, si permanece en los adultos, lleva al individuo a relacionarse de maneras “arcaicas” con otras personas. Este autor considera al narcisismo como el resultado de padres que rechazan a sus hijos o que son indiferentes con ellos.

No fue hasta 1980 que el trastorno de personalidad narcisista fue incluido oficialmente en el Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales (DSM, por sus siglas en inglés), pasando a ser considerado uno de los 11 tipos de personalidad patológicas en el área clínica (*American Psychiatric Association*, 1980). Posterior a su inclusión, surgieron múltiples críticas a esta clasificación, ya que no consideraba la existencia de dos tipos de trastorno de personalidad narcisista que algunos teóricos habían propuesto: uno denominado de “forma abierta” (*overt form*), y otro denominado de “forma encubierta” (*covert form*) (Levy et al., 2012). En la actualidad, este manual diagnóstico aún no ha incluido esta distinción dentro de su clasificación (*American Psychiatric Association*, 2013).

Una corriente de investigación del narcisismo, distinta a la clínica psicodinámica discutida hasta este punto, se enmarca en la teoría del aprendizaje social. Esta corriente predomina en la investigación de la psicología social y de la personalidad, con autores como Millon, ya en 1981, empleando el término de “narcisismo saludable” para referirse a un proceso exitoso de integración de la personalidad. La investigación en esta área ha permitido confirmar antiguas observaciones derivadas de la práctica y la teorización clínica, además de que ha puesto en cuestionamiento la propuesta, ampliamente difundida, de que el narcisismo es una cubierta defensiva para una baja autoestima (Levy et al., 2012). En este sentido, desde la corriente del aprendizaje social, el narcisismo no se considera un constructo de personalidad necesariamente patológico, sino que es entendido dentro de un continuo de personalidad que, en algunos casos, puede llegar a ser patológico.

El auge de la investigación del narcisismo rondó la década de 1980, y desde entonces se han hecho esfuerzos importantes para su estudio sistemático, así como para dar con una conceptualización adecuada; aunque algunos autores comparten la opinión de que el estatus del narcisismo como constructo, dado el curso de desarrollo sin restricciones que ha tenido, ha visto comprometidas su precisión y su utilidad científica, de lo que, en cambio, podría ser un constructo potencialmente útil (Bradlee y Emmons, 1992). A pesar de esto, en las últimas décadas, la investigación del narcisismo mediante pruebas estandarizadas ha permitido el surgimiento de discusiones y elaboraciones teóricas que buscan generar explicaciones acerca del narcisismo (véase Grapsas et al., 2020; Krizan y Herlache, 2018; y Weiss et al., 2019).

Dado el surgimiento de nuevos modelos teóricos alrededor del narcisismo, parece que el constructo, al menos para la psicología social y de la personalidad, está lejos de ser un tema zanjado, habiéndose generado importantes avances en la conceptualización y medición del constructo en los últimos 20 años (Miller et al., 2021). Dada esta larga historia, es necesario entonces establecer las distinciones que se han hecho en torno al constructo y a su definición hasta la actualidad.

### **Definiciones del narcisismo**

Clínicos y académicos conciben a la persona narcisista prototípica como un individuo sumamente dominante, *agéntico* y antagonista (poco modesto, con baja empatía, poco complaciente, y manipulador), que, a excepción de la ira, no suele experimentar afectos negativos (Miller y Campbell, 2008) y que presenta una alta autoestima (Miller et al., 2021); sin embargo, estas características no son propias de todos los individuos que han sido denominados como narcisistas.

En este punto es necesario realizar una delimitación importante con respecto a la denominación empleada usualmente en la literatura con respecto a las “personas narcisistas”, ya que el término suele tener implicaciones incorrectas. El término, al menos en

la actualidad, se emplea con la intención de describir a las personas con altos niveles de narcisismo, y no, como suele suceder, que se trata de un individuo con un solo tipo de personalidad, que excluye cualquier otra posible característica distinta a esta (Krizan y Herlache, 2018). Se recomienda entonces entender la expresión de “personas narcisistas” como una referencia al alto nivel de narcisismo que estas presentan, y de esta manera prevenir interpretaciones conceptuales inapropiadas.

En relación con esta conceptualización actual, dada la larga historia que el narcisismo ha tenido dentro de la investigación científica, han surgido distintas formas de entender y clasificar al constructo. Entre las principales clasificaciones que se le han dado se encuentran las siguientes: a) una categoría patológica; b) un proceso del desarrollo; y, finalmente, c) un rasgo de personalidad normal (Bradlee y Emmons, 1992).

Como una categoría patológica se ha incluido en los trastornos de personalidad. El DSM-5, el cual es el manual diagnóstico de trastornos mentales más actualizado para el momento, describe el trastorno de personalidad narcisista con las siguientes características (*American Psychiatric Association*, 2014):

Patrón dominante de grandeza (en la fantasía o en el comportamiento), necesidad de admiración y falta de empatía, que comienza en las primeras etapas de la vida adulta y se presenta en diversos contextos, y que se manifiesta por cinco (o más) de los hechos siguientes: 1. Tiene sentimientos de grandeza y prepotencia (p. ej., exagera sus logros y talentos, espera ser reconocido como superior sin contar con los correspondientes éxitos). 2. Está absorto en fantasías de éxito, poder, brillantez, belleza o amor ideal ilimitado. 3. Cree que es “especial” y único, y que sólo pueden comprenderle o sólo puede relacionarse con otras personas (o instituciones) especiales o de alto estatus. 4. Tiene una necesidad excesiva de admiración. 5. Muestra un sentimiento de privilegio (es decir, expectativas no razonables

de tratamiento especialmente favorable o de cumplimiento automático de sus expectativas). 6. Explota las relaciones interpersonales (es decir, se aprovecha de los demás para sus propios fines). 7. Carece de empatía: no está dispuesto a reconocer o a identificarse con los sentimientos y necesidades de los demás. 8. Con frecuencia envidia a los demás o cree que éstos sienten envidia de él. 9. Muestra comportamientos o actitudes arrogantes, de superioridad (pp. 365-366).

Esta definición se centra específicamente en los aspectos patológicos del narcisismo, y ha sido fuente para la elaboración de múltiples instrumentos; sin embargo, y como han señalado Rogoza et al. (2018), históricamente el DSM ha empleado una categorización del trastorno de personalidad narcisista que está saturada de los aspectos grandiosos, sin distinguir los aspectos vulnerables. Aunque relevante para describir un tipo de personalidad narcisista patológica, esta es, por tanto, una clasificación incompleta, al no poder abarcar todas las dimensiones propuestas del narcisismo.

En la actualidad, dentro de la corriente de investigación que entiende al narcisismo como un constructo de personalidad normal, este puede ser definido como un tipo de personalidad caracterizada por la “auto-importancia titulada” (*entitled self-importance*), de acuerdo a Krizan (2018). El idioma español no cuenta con un término que refleje un sentido equivalente, pero puede traducirse como “creerse con derecho a la importancia”. Esta sucinta definición tiene como objetivo identificar el rasgo característico de los distintos tipos de narcisismo, permitiendo así un punto de convergencia para las diversas clasificaciones existentes, entre las cuales se encuentran: a) narcisismo grandioso y vulnerable; b) narcisismo abierto y encubierto (*overt* y *covert*, respectivamente); y c) rivalidad narcisista y admiración narcisista.

Entre los fenotipos más ampliamente utilizados dentro de la investigación se encuentran el grandioso y el vulnerable; de hecho, en relación con este punto, algunos

autores como Weiss y Miller (2018) consideran que una gran variedad de clasificaciones bidimensionales del narcisismo, aunque presentan denominaciones diferentes, se refieren básicamente al narcisismo grandioso y al narcisismo vulnerable. El primero corresponde a la grandiosidad del narcisismo, y se caracteriza por presentar dominancia, agresión, seguridad en sí mismos, actitudes arrogantes, autoestima inflada, explotación y una fuerte necesidad por la admiración de otras personas; mientras que el narcisismo vulnerable, por su parte, se caracteriza por presentar una autoestima frágil, inestabilidad emocional, introversión, afecto negativo, hostilidad, necesidad por ser reconocido, egocentrismo, preocupación con fantasías de grandiosidad, así como oscilación entre sentimientos de superioridad e inferioridad (Wink, 1991). El narcisismo grandioso es asociado por clínicos y académicos con el narcisista prototípico, a pesar de que estas características no necesariamente están presentes en todos los casos de trastorno de personalidad narcisista (Campbell y Miller, 2008).

Un interés particular que ha surgido a raíz de considerar al narcisismo como bidimensional consiste en determinar qué es lo que subyace al narcisismo grandioso y al narcisismo vulnerable, con el objetivo de poder identificar “el núcleo” del narcisismo; es decir, el factor narcisista subyacente a ambos tipos de narcisismo. Distintos modelos teóricos han surgido para dar respuesta a esta interrogante: algunos autores consideran que el núcleo se encontraría en la auto-importancia titulada (Krizan y Herlache, 2018); otros, en cambio, consideran que este factor sería el antagonismo (Weiss et al., 2019). Retomando la definición de Krizan (2018), el rasgo básico compartido por los distintos tipos de narcisismo, es la auto-importancia titulada; los rasgos particulares del narcisismo grandioso y el narcisismo vulnerable llegan a ser incluso opuestos en varios sentidos, pero ambos comparten una visión de grandeza y de “ser especiales”, lo cual está enmarcado en la definición de Krizan (2018).

En síntesis, históricamente se han desarrollado definiciones del constructo a partir del narcisismo grandioso, incluso cuando este se consideraba unidimensional;

posteriormente se incluyeron las definiciones del narcisismo vulnerable como una categoría separada. En ambos casos, se ha hecho especial distinción sobre el carácter patológico y el carácter normal de estos rasgos. En la actualidad, la búsqueda parece centrarse en una definición que sea lo suficientemente específica para incluir ambos tipos de narcisismo, como puede verse, por ejemplo, en la definición de Krizan (2018) dada anteriormente.

Aunque originalmente la definición del narcisismo surgió a partir de observaciones en contextos clínicos, el empleo de instrumentos estandarizados para medir el constructo, supuso modificaciones en su definición, las cuales han estado íntimamente ligadas al instrumento de medida que los principales autores han empleado, y, en algunos casos, incluso los instrumentos que ellos mismos han desarrollado. Las convergencias y discrepancias en la conceptualización del narcisismo han ido de la mano con la elaboración de instrumentos de medición, destinados a indagar sobre estas características.

### **Medición del narcisismo**

La investigación sistemática del narcisismo requirió la elaboración y validación de instrumentos que pudieran captar la complejidad del constructo. Han sido muchos los instrumentos de medición desarrollados para tal fin, pero el más utilizado en la investigación del narcisismo es el Inventario de Personalidad Narcisista (*Narcissistic Personality Inventory*, NPI) propuesto originalmente por Raskin y Hall en 1979, el cual fue elaborado a raíz de la inclusión del trastorno de personalidad narcisista en el DSM-III. Es por esta razón que el objetivo de los autores consistió en elaborar ítems que pudieran representar las ocho características de este nuevo diagnóstico: 1) sentido grandioso de la importancia personal; 2) preocupación con fantasías de éxito, poder, brillantez, belleza o amor ideal ilimitado; 3) exhibicionismo; 4) responder al criticismo, a la indiferencia o al fracaso con fría indiferencia o bien con marcados sentimientos de rabia, inferioridad, vergüenza, humillación o vacío; 5) creerse con derecho o tener la expectativa de obtener favores especiales, sin asumir

responsabilidades recíprocas; 6) explotación; 7) relaciones que varían entre los extremos de la idealización y la devaluación; y 8) falta de empatía.

Estudios posteriores buscaron demostrar la utilidad del NPI en distintos contextos, así como su estructura factorial subyacente (Raskin y Terry, 1988). La versión definitiva consiste en un instrumento de medición de 40 ítems, con dos enunciados por cada ítem, de los cuales el sujeto debe escoger solo uno, diseñado para medir rasgos de personalidad narcisistas, entendidos como rasgos normales de personalidad. Los rasgos que mide esta prueba están íntimamente relacionados con las características del trastorno de personalidad narcisista, en su concepción original del DSM-III (véase *American Psychiatric Association*, 1980). Una implicación importante de este hecho es que el diagnóstico del trastorno está saturado de rasgos de grandiosidad, por lo que el NPI emerge como una medida de narcisismo grandioso, en lugar de capturar tanto la vulnerabilidad como la grandiosidad del constructo. Dado que posteriores instrumentos de medición se basaron en el NPI, muchas de las mediciones del narcisismo están saturadas de narcisismo grandioso (Rogoza et al., 2018).

A raíz de estas observaciones, se propuso la elaboración de un instrumento que diera cuenta del aspecto de vulnerabilidad del narcisismo, lo cual devino en la presentación de la Escala de Narcisismo Hipersensible (*Hypersensitive Narcissism Scale* [HSNS]; Hendin y Cheek, 1997). Esta escala es considerablemente más corta que el NPI, ya que solo cuenta con 10 ítems tipo Likert con cinco opciones de respuesta. Adicionalmente, a diferencia del NPI, que ha tenido una masiva cantidad de investigaciones dedicadas a analizar la estructura de la prueba en diferentes culturas, la HSNS no muestra la misma cantidad de estudios de este estilo (Rogoza et al., 2019).

En su artículo original, Hendin y Cheek (1997) pudieron comprobar lo que se había supuesto para ese momento: el NPI (saturado de narcisismo grandioso) y la HSNS (saturado de narcisismo vulnerable) mostraban patrones de correlación distintos con ciertos

rasgos de personalidad, lo que suponía un perfil de personalidad narcisista distinto al que se venía trabajando al utilizar solo el NPI. A partir de esta distinción entre las mediciones del narcisismo, se pudo comprobar que las diferencias sistemáticas entre hombres y mujeres se evidencian en los aspectos grandiosos del narcisismo: donde las personas de sexo masculino muestran mayores niveles que las de sexo femenino; mas no en los aspectos vulnerables, donde no parece haber diferencias por sexo (Grijalva et al., 2015)

Más recientemente, se ha propuesto la construcción de instrumentos de medición del narcisismo desde una perspectiva multidimensional, en lugar de medir una única dimensión general, debido en parte al reconocimiento de las diferencias que se encuentran en importantes correlatos de estas dimensiones; surgió entonces la necesidad de contar con instrumentos que capturaran múltiples dimensiones del narcisismo al mismo tiempo (Miller et al., 2015). Entre los instrumentos que se enmarcan en esta propuesta se encuentran: a) el Inventario de Narcisismo Patológico (*Pathological Narcissism Inventory*, [PNI]; Pincus et al., 2009); b) el Inventario de Narcisismo de Cinco Factores (*Five-Factor Narcissism Inventory*, [FFNI]; Glover et al., 2012); c) el Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista (*Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire*, [NARQ]; Back et al., 2013); y más recientemente d) la Escala de Narcisismo Unificada (*Unified Narcissism Scale*, [UNS]; Sivanathan et al., 2021).

Los modelos del narcisismo en los que están basados tres instrumentos serán expuestos con mayor extensión posteriormente; sin embargo, es importante resaltar que todos comparten la conceptualización de que el narcisismo es, al menos, bidimensional. En primer lugar, en el caso del PNI, Pincus y colaboradores (2009) elaboraron este instrumento con el objetivo de capturar el narcisismo patológico, el cual está asociado con déficits regulatorios y estrategias antagonistas para manejar las situaciones amenazantes para el ego. De acuerdo a estos autores, este instrumento es capaz de capturar siete dimensiones patológicas del narcisismo, entre las cuales se encuentran: rabia auto-titulada, explotación, fantasía grandiosa, y sacrificio por la automejora, las cuales corresponden al narcisismo

grandioso, por una parte; y, por otra, la autoestima contingente, devaluación y ocultación del yo, correspondientes al narcisismo vulnerable. Pincus et al. (2009), en su estudio con 796 participantes, reportaron coeficientes de confiabilidad alfa de Cronbach desde 0,78 hasta 0,93 para las dimensiones patológicas, y de 0,95 para la escala general.

En segundo lugar, el modelo subyacente al FFNI está basado en el Modelo de los Cinco Factores, y fue desarrollado para proveer una medida de varios rasgos asociados con distintas conceptualizaciones del narcisismo (grandioso y vulnerable), que puede aportar además datos a nivel de rasgos elementales (Miller et al., 2015). Una de las ventajas del FFNI es que arroja puntuaciones para múltiples niveles: el nivel más general arroja dos dimensiones, correspondientes al narcisismo grandioso y al narcisismo vulnerable; en un siguiente nivel arroja 15 subescalas, de las cuales 11 se agrupan en el narcisismo grandioso, y el resto en el narcisismo vulnerable; finalmente, a un nivel más elemental, arroja rasgos básicos de personalidad denominados extraversión, antagonismo y neuroticismo (Miller et al., 2013; y Weiss et al., 2019). En cuanto a la confiabilidad de la escala, Miller et al. (2015) encontraron en su estudio con 274 individuos, coeficientes alfa de Cronbach con una mediana de 0,79 para los tres factores más elementales subyacentes al instrumento. A nivel factorial, a este instrumento subyacen los tres rasgos básicos de extraversión, antagonismo y neuroticismo (véase Fossati et al., 2017; y Sherman et al., 2015).

Seguidamente, el NARQ está basado en un modelo el cual asume que algunas personas narcisistas emplean aproximaciones basadas en la admiración para mantener un concepto grandioso de sí mismos (admiración); mientras que otras personas usan una aproximación basada en la auto-protección, en donde los rivales son denigrados (rivalidad) (Back et al., 2013). De acuerdo a Miller y colaboradores (2013), la rivalidad y la admiración están alineadas con la conceptualización de la vulnerabilidad y la grandiosidad, respectivamente. En cuanto a la confiabilidad del cuestionario, Doroszuk et al. (2019) en una muestra de 800 sujetos, han reportado coeficientes alfa de Cronbach con una mediana de

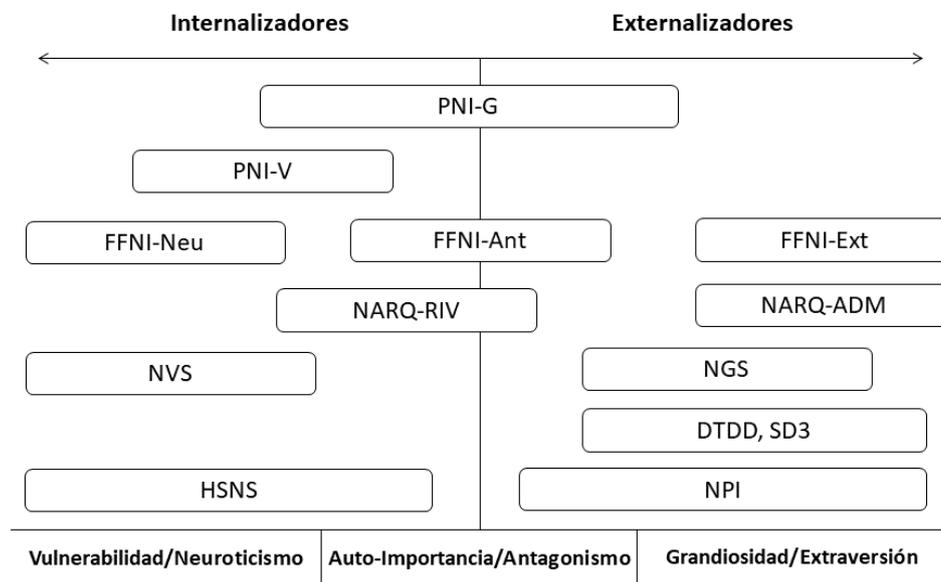
0,83 para Admiración y de 0,82 para Rivalidad. A nivel factorial, este instrumento ha presentado consistentemente dos factores asociados a la admiración y a la rivalidad (véase Doroszuk et al., 2019; y Leckel et al., 2017).

Por último, el instrumento más recientemente publicado, la Escala de Narcisismo Unificada (UNS, por sus siglas en inglés; Sivanathan et al., 2021), no postula un modelo particular sobre el constructo, sino que aboga por una concepción bidimensional del narcisismo. Tomando ítems del Inventario de Personalidad Narcisista [NPI] (Raskin y Hall, 1979) y el Inventario de Narcisismo Patológico [PNI] (Pincus et al., 2009) como punto de partida para construir un instrumento que pudiese evaluar tanto el narcisismo grandioso como el vulnerable. En cuanto a la estructura factorial, este instrumento ha presentado cinco factores subyacentes: liderazgo y vanidad, pertenecientes al narcisismo grandioso; y autoestima contingente, fantasías de grandiosidad y ocultación de necesidades, correspondientes al narcisismo vulnerable (Sivanathan et al., 2021). Debido a la reciente publicación de este instrumento, aún son necesarios estudios posteriores para confirmar la estructura factorial y su red nomológica con otras variables.

Como se puede apreciar, existen numerosos instrumentos de una, dos y múltiples dimensiones del narcisismo que presentan distintas saturaciones del constructo. Algunos de los instrumentos más utilizados en la investigación del narcisismo, así como las dimensiones del narcisismo que estos miden, se presentan a continuación en la Figura 1 (Rogoza et al., 2018, p. 42).

## Figura 1

*Diferentes Mediciones del Narcisismo, Dentro de la Estructura Multidimensional de la Personalidad Narcicista (Basado en Rogoza et al., 2018)*



*Nota:* NPI = Inventario de Personalidad Narcicista; HSNS = Escala de Narcisismo Hipersensible; DTDD = *Dark Triad Dirty Dozen*; SD3 = *Short Dark Triad*; NGS = Escala de Grandiosidad Narcicista; NVS = Escala de Vulnerabilidad Narcicista; NARQ = Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcicista; ADM = Admiración; RIV = Rivalidad; FFNI = Inventario de Narcisismo de los Cinco Factores; Ext = Extraversión; Ant = Antagonismo; Neu = Neuroticismo; PNI = Inventario de Narcisismo Patológico; V = Vulnerabilidad; G = Grandiosidad. Esta figura fue publicada, en inglés, por los autores originales bajo una licencia Creative Commons 4.0 y está disponible en <https://osf.io/gtkbu/>.

En la actualidad existe un amplio acuerdo de que existen dos formas básicas de narcisismo: grandioso y vulnerable; y que además existen medidas independientes para cada una; sin embargo, los investigadores pueden emplear instrumentos separados para medir el narcisismo grandioso (p. ej., el NPI), y el narcisismo vulnerable (p. ej., la HSNS), o pueden utilizar un instrumento que capture ambos tipos (p. ej., el FFNI) (Rogoza et al., 2018). El narcisismo es un constructo heterogéneo, pero a través de la construcción e investigación de los instrumentos de medición se ha podido delimitar su red nomológica.

Uno de los modelos que ha sido empleado con este fin, a partir de la identificación de los factores elementales del narcisismo, es el Modelo de los Cinco Factores.

### Narcisismo y el Modelo de los Cinco Factores

La delimitación de la red nomológica del narcisismo se ha visto dificultada en parte debido a la variedad de instrumentos empleados para su medición, que suponen saturaciones distintas del constructo y sus dimensiones. Uno de los intereses principales con respecto al narcisismo ha sido identificar los rasgos de personalidad a los que está asociado el constructo, lo cual ha permitido hallar un punto común para identificar las saturaciones de los instrumentos, así como poder precisar *qué está midiendo qué*.

El Modelo de los Cinco Factores es una organización jerárquica de rasgos de personalidad en términos de cinco dimensiones básicas: extraversión, agradabilidad, escrupulosidad, neuroticismo y apertura a la experiencia (McCrae y John, 1992). En la Tabla 1 se presenta un resumen de las correlaciones entre distintas mediciones del narcisismo con los cinco factores.

**Tabla 1**

*Correlaciones de Pearson entre Distintas Medidas de Narcisismo y los Cinco Factores*

Medidas del Narcisismo	Cinco Factores				
	Extraversión	Neuroticismo	Apertura	Escrupulosidad	Agradabilidad
NPI <sup>a</sup>	,43**	-,19*	,10	,14	-,35**
HSNS <sup>b</sup>	-,24**	,58**	-,07	-,13	-,27**
FFNI-SF Vul <sup>c</sup>	-,24**	,50**	-,22**	-,25**	-,39**
FFNI-SF Gran <sup>c</sup>	,20**	,10	-,16**	-,26**	-,53**

*Nota.* NPI = Inventario de Personalidad Narcisista; HSNS = Escala de Narcisismo Hipersensible; FFNI-SF Vul = Inventario de Narcisismo de Cinco-Factores – Versión Corta: Narcisismo Vulnerable; FFNI-SF Gran = Inventario de Narcisismo de Cinco-Factores – Versión Corta: Narcisismo Grandioso.

<sup>a</sup> Resultados obtenidos en Bradlee y Emmons (1992), con  $n = 175$ .

<sup>b</sup> Resultados obtenidos en Miller et al. (2011), con  $n = 283$ .

<sup>c</sup> Resultados obtenidos en Sherman et al. (2015), con  $n = 288$ .

\* Indica un resultado significativo con una  $p < 0,05$ .

\*\* Indica un resultado significativo con una  $p < 0,01$ .

En el caso de las mediciones hechas con el NPI (Raskin y Terry, 1988), el cual ha sido considerado una medición del narcisismo grandioso, este ha mostrado un patrón de correlaciones con los cinco factores de personalidad que sigue las siguientes características:

a) una correlación positiva, moderada y significativa con extraversión; b) una correlación baja, negativa y significativa con neuroticismo; c) una correlación baja y no significativa con apertura a la experiencia; d) una correlación baja y no significativa con escrupulosidad; y e) una correlación baja, negativa y significativa con agradabilidad (Bradlee y Emmons, 1992). El retrato general que emerge del narcisismo grandioso, a partir del NPI, es, por tanto, un individuo extravertido, pero antagónico y con poca ansiedad (Bradlee y Emmons, 1992).

En el caso de las investigaciones llevadas a cabo con la HSNS, considerada como una medición del narcisismo vulnerable, se ha encontrado el siguiente patrón con los cinco factores: a) una correlación moderada, positiva y significativa con neuroticismo; b) una correlación baja, negativa y significativa con extraversión; c) una correlación baja, negativa y no significativa con apertura a la experiencia; d) una correlación baja, negativa y significativa con agradabilidad; y e) una correlación baja, negativa y no significativa con escrupulosidad (Miller et al, 2011). Un individuo con marcados rasgos de vulnerabilidad narcisista es, por tanto, una persona neurótica, introvertida, y antagonista.

Un rasgo fundamental del modelo de los cinco factores es la extraversión, ya que este está presente en ambos tipos de narcisismo, pero su relación es opuesta: para la grandiosidad la extraversión es un rasgo característico, mientras que en la vulnerabilidad predomina, en cambio, la introversión. Un caso similar se produce con el neuroticismo, donde la vulnerabilidad se relaciona positivamente, mientras que la grandiosidad lo hace de manera inversa. El único rasgo donde grandiosidad y vulnerabilidad convergen es la baja agradabilidad, también denominado como antagonismo.

Al considerar las mediciones hechas con instrumentos multidimensionales, los resultados son cónsonos con lo encontrado en las investigaciones con pruebas de una sola dimensión. En el caso del FFNI, el cual es una prueba basada en el Modelo de los Cinco Factores, que captura tanto el narcisismo grandioso como el vulnerable, se han encontrado resultados similares a las investigaciones anteriores, ya que para el narcisismo grandioso el

patrón de correlaciones es el siguiente: a) correlación positiva, baja y significativa con extraversión; b) correlación negativa, baja y significativa con apertura a la experiencia; c) correlación moderada, negativa y significativa con agradabilidad; d) correlación negativa, baja y significativa con escrupulosidad; y e) correlación positiva, baja y no significativa con neuroticismo. Para el narcisismo vulnerable, medido a través del FFNI, en cambio, el patrón es distinto, ya que todas las relaciones resultaron significativas, pero solo la relación con neuroticismo fue moderada y negativa, todas las demás relaciones resultaron bajas y negativas (apertura a la experiencia, agradabilidad, escrupulosidad, extraversión) (Sherman et al., 2015).

Para las pruebas multidimensionales del narcisismo, el patrón resultante para la grandiosidad es un individuo extravertido, con poca apertura a la experiencia, sumamente desagradable o antagonista, y con poca ansiedad. En cambio, una persona con marcados niveles de vulnerabilidad resultaría introvertido, con poca apertura a la experiencia, desagradable o antagonista, y sumamente neurótico o con grandes niveles de ansiedad. El patrón de personalidad para la grandiosidad y la vulnerabilidad es muy similar al que se encuentra en pruebas unidimensionales, sin embargo, el rasgo de apertura a la experiencia emerge como un rasgo común, a pesar de que su relación es baja y negativa para ambos tipos de narcisismo. A través de distintas mediciones del narcisismo, el único factor de personalidad que presenta una relación significativa y en la misma dirección, independientemente del tipo de narcisismo, es el antagonismo.

La medición del narcisismo a través de rasgos de personalidad básicos permite generar un puente entre la investigación del narcisismo y la investigación en personalidad (Sherman et al., 2015); lo cual puede ayudar a descifrar qué comportamientos, cogniciones y emociones están asociados a los rasgos elementales del narcisismo, así como a conocer los procesos que cada uno de estos rasgos desencadena y la interacción de estos efectos a corto y a largo plazo. La investigación señala a la extraversión, al neuroticismo y al antagonismo como rasgos esenciales para estudiar y comprender los distintos tipos de

narcisismo. Recientemente, el interés ha recaído sobre la determinación de las características centrales del narcisismo o el “núcleo del narcisismo” (Krizan y Herlache, 2018).

### **Antagonismo: el núcleo del narcisismo**

Una vez que fueron identificadas las diferentes dimensiones del narcisismo, y se pasó del modelo unidimensional al modelo bidimensional, las cuestiones acerca de cuáles eran estas dimensiones y cuáles eran sus elementos constitutivos comenzaron a surgir. La primera pregunta ha llevado a algunos autores a plantear distintas denominaciones: cubierto y encubierto (Wink, 1991); rivalidad y admiración (Back et al., 2013); y por último el que ha tomado mayor aceptación dentro de la investigación del narcisismo: grandioso y vulnerable (Miller et al. 2011). Algunos autores han llegado a considerar que, además de algunas diferencias en su conceptualización, estas denominaciones se refieren a los mismos componentes de grandiosidad y vulnerabilidad; incluso en el caso de la admiración y la rivalidad, estas estarían alineadas, respectivamente, con estos dos componentes (Miller et al., 2015).

La segunda pregunta, acerca de cuáles son los factores subyacentes a los distintos tipos de narcisismo, resulta más relevante, al menos en el sentido de que no se refiere a los términos empleados por uno u otro autor para denominar a un constructo; en cambio, esta pregunta apunta hacia identificar cuáles son los aspectos que solo se pueden encontrar en un tipo de narcisismo, y no en el otro, así como los elementos compartidos entre ambos, siendo esto último lo que delimitaría el “núcleo del narcisismo”.

Son distintas las propuestas que han realizado los autores dentro del área; Krizan y Herlache (2018) abogan por la autotitulación o el creerse con derecho al reconocimiento como la característica subyacente; mientras que Miller y sus colaboradores (Miller et al., 2013; Miller et al., 2015; Sherman et al., 2015) han optado por el modelo de los cinco factores para dar una explicación a estas diferencias y comunalidades entre el narcisismo

grandioso y vulnerable. A pesar de estas discrepancias, se ha llegado a considerar que tanto la autotitulación como el antagonismo son conceptos equivalentes en su relación con el narcisismo (Miller et al., 2021).

Con respecto a la propuesta de Miller y colaboradores, esta es la siguiente: tres factores de personalidad permiten dar razón a estas diferencias: la extraversión, el neuroticismo y el antagonismo (el polo opuesto de la agradabilidad en el modelo original). El narcisismo grandioso tiene como elementos característicos una alta extraversión y un alto antagonismo; mientras que el narcisismo vulnerable es caracterizado por un alto neuroticismo y un alto antagonismo. Estos autores concluyen que un narcisista grandioso es una persona extrovertida y antagonista; y un narcisista vulnerable es una persona neurótica y antagonista. Ambos comparten en su núcleo al antagonismo; y tienen como características particulares la extraversión (para la grandiosidad) y el neuroticismo (para la vulnerabilidad).

De acuerdo a Miller et al. (2021), individuos con un alto antagonismo tienden a ser arrogantes, insensibles hacia las otras personas, deshonestos, cínicos y explotadores, rasgos comunes al narcisismo grandioso y vulnerable. Mientras que la extraversión, usualmente considerada como un rasgo más adaptativo dentro del narcisismo, se asocia con asertividad, liderazgo, una alta autoestima y tendencia a la proactividad, siendo este rasgo único en el narcisismo grandioso. Finalmente, el neuroticismo, fundamental para el narcisismo vulnerable, se caracteriza por una autoestima frágil y contingente, vergüenza, emocionalidad negativa y desregulación emocional.

Esta propuesta daría razón de la heterogeneidad encontrada en la investigación del narcisismo como un constructo unidimensional. Durante mucho tiempo se mantuvo la concepción del narcisista como una persona con una fachada caracterizada por una alta autoestima explícita, que cubría una autoestima implícita frágil o baja, lo cual se ha denominado la “máscara del narcisismo” o “la paradoja del narcisismo” (Bosson et al., 2008). Siguiendo la propuesta de los cinco factores, se ha encontrado que la extraversión explica la

relación positiva del narcisismo grandioso con la autoestima y con la afectividad positiva; mientras que el neuroticismo explicaría la relación negativa del narcisismo vulnerable con la autoestima, y la relación con la afectividad negativa (Jauk y Kaufman, 2018). Aunque el antagonismo ha sido identificado como el núcleo del narcisismo, este factor es en sí mismo multifacético, y por tanto se puede esperar una relación distintiva con distintos tipos de narcisismo que tienen en común una relación positiva y significativa con el antagonismo (Weiss et al., 2019).

Como se mencionó anteriormente, tanto clínicos como académicos asocian los rasgos grandiosos con los aspectos característicos del narcisismo (Miller y Campbell, 2008); sin embargo, estos no se atribuyen únicamente a la extraversión, ya que el antagonismo cumple un papel importante al describir a este narcisista prototípico. Parte de la dificultad para diferenciar ambos tipos de narcisismo surge por su convergencia en los rasgos antagonistas, ya que estos se asocian con las siguientes características, usualmente atribuidas a una persona narcisista típica: psicoticismo, desinhibición, manipulación, engaño, insensibilidad y hostilidad (Weiss et al., 2019). Estos rasgos comunes en el narcisismo son sumamente relevantes en las interacciones sociales, ya que son rasgos usualmente asociados a la concepción popular y científica del narcisismo. Surge entonces la interrogante de cuáles son las consecuencias que estos rasgos traen a los individuos narcisistas en su entorno social, dados los diferentes patrones posibles de estos rasgos.

### **Consecuencias del narcisismo**

El narcisismo está relacionado con estrategias interpersonales y comportamientos que son relevantes para la iniciación y el mantenimiento de relaciones sociales (Wurst et al., 2016); a pesar de esto, las consecuencias asociadas al narcisismo resultan contradictorias o paradójicas a nivel interpersonal (Back et al., 2013). Los seres humanos se encuentran con muchas ocasiones donde ciertas conductas llevan a consecuencias positivas inmediatas, pero que acarrearán consecuencias negativas a largo plazo; en el caso del narcisismo, esta

temporalidad es importante (Campbell y Campbell, 2009), ya que permite entender los resultados contradictorios que usualmente se han hallado en relación a este constructo. De acuerdo a Campbell y Campbell (2009), los beneficios sociales del narcisismo se encuentran principalmente en situaciones *emergentes*, mientras que los costos o consecuencias negativas se aprecian principalmente en situaciones *duraderas*.

Estos autores definen una situación emergente como aquella que involucra individuos que no están familiarizados entre sí, relaciones en etapas iniciales, y contextos de corta duración. Plantean, en cambio, que las situaciones duraderas son aquellas en que están involucrados individuos familiarizados entre ellos, relaciones prolongadas, y consecuencias a largo plazo. Afirman además que, tanto para los individuos narcisistas como para las personas que los rodean, los beneficios a corto plazo son superiores que aquellos a largo plazo; mientras que las consecuencias negativas incrementan a largo plazo.

Esto puede apreciarse a nivel interpersonal en las relaciones románticas, donde el narcisismo se ha asociado con una mayor agradabilidad e interés romántico por parte de otras personas a corto plazo; mientras que, en relaciones establecidas a largo plazo, se ha asociado negativamente con el compromiso ( $b = -0,25$ ;  $t_{(302)} = -4,55$ ;  $p < 0,001$ ), debido en gran medida a la atención que se le brinda a otras alternativas novedosas de pareja ( $r = 0,36$ ;  $p < 0,001$ ) (Campbell y Foster, 2002). Tal como señalan Campbell y Campbell (2009), las personas narcisistas parecen presentar una dinámica donde los beneficios que se dan en contextos novedosos, con personas desconocidas, son mucho mayores que aquellos donde interactúan con personas familiares en contextos conocidos; por lo que emerge una tendencia a abandonar constantemente los contextos, una vez que estos pasan de ser emergentes a duraderos. En el caso de las consecuencias negativas para los otros, estas sobrepasan a los beneficios a largo plazo, por lo que hay una mayor propensión a evitar o alejarse de las personas narcisistas.

Esta distinción de la temporalidad permite explicar en parte los resultados discrepantes acerca de las consecuencias sociales del narcisismo; aunque posteriores avances han demostrado que no es solo una cuestión de tiempo o de la novedad de la situación, sino también de la forma en que el individuo narcisista interactúa con otras personas. En un estudio realizado por Wurst y colaboradores (2016) se encontró evidencia de que la agradabilidad ( $r = 0,31$ ), el atractivo físico ( $r = 0,32$ ) y el atractivo general percibido por otras personas ( $r = 0,33$ ), estaban relacionados positivamente (todas con  $p < 0,05$ ) con un conjunto de aproximaciones de carácter narcisistas, denominado por los autores como de “admiración”, pero no se halló ningún tipo de asociación con otra aproximación narcisista denominada como “rivalidad” (agradabilidad,  $r = 0,03$ ; atractivo físico,  $r = -0,02$ ; atractivo general,  $r = 0,03$ ).

En otro estudio dentro de su investigación encontraron que todos los indicadores de valoración negativa por parte de la pareja sentimental, en una relación ya establecida, se relacionaban con la rivalidad narcisista, especialmente los problemas de pareja a largo plazo ( $r = 0,15$ ;  $p < 0,05$ ); mientras que un menor número de indicadores presentó una relación significativa con la admiración narcisista. De esto se puede concluir que distintas maneras de aproximación al entorno social muestran diferentes resultados a corto y a largo plazo; es necesario, por lo tanto, tomar en consideración no solo el tiempo en que han interactuado las personas, sino qué estrategias de aproximación utiliza el individuo narcisista para satisfacer sus necesidades, y de esta forma poder predecir el resultado de distintas interacciones sociales. Una aproximación basada en la rivalidad producirá resultados negativos a largo plazo, mientras que una aproximación basada en la admiración permitirá predecir resultados positivos a corto y a largo plazo, aunque estos últimos en menor medida.

En relación con los resultados hallados con respecto a rasgos particulares de distintos tipos de narcisismo, entre las consecuencias usualmente asociadas al narcisismo se encuentran la agresión y la ira; sin embargo, la investigación ha revelado que esta asociación parece estar presente solo con ciertos rasgos (Czarna et al., 2021); siendo que el

narcisismo vulnerable presenta una disposición a la ira que no está presente en igual medida en las personas donde predomina el narcisismo grandioso (Maciantowicz y Zajenkowski, 2020). Específicamente, se ha encontrado que el neuroticismo y la regulación emocional son dos factores que median entre el narcisismo y las reacciones de ira y agresividad (Czarna et al., 2021). Es necesario, por tanto, estudiar las posibles consecuencias del narcisismo a partir de los rasgos que subyacen a diferentes tipos de narcisismo, así como las estrategias particulares a las que estas personas pueden recurrir.

A pesar de que el narcisismo grandioso ha sido considerado la versión más adaptativa del narcisismo, ya que promueve primeras impresiones positivas (Giacomin y Jordan, 2019), este también se ha asociado con consecuencias negativas, en parte como producto de ser personas autocentradas, lo cual conlleva a una disminuida capacidad de reconocimiento de estímulos sociales, como expresiones faciales (Giacomin et al., 2021), así como la tendencia a la manipulación y al engaño para satisfacer sus necesidades a través de otras personas (Eddy, 2021).

Aunque se han encontrado que el narcisismo conlleva a consecuencias negativas a largo plazo, es importante tener en consideración que la edad es un factor que incide sobre estas características de personalidad; siendo los jóvenes adultos entre 18 y 25 años quienes tienden a ser percibidos como más narcisistas que los adultos e incluso que los adolescentes (Trzesniewski y Donnellan, 2014), aunque los resultados sobre si los adultos emergentes actualmente son más narcisistas que en el pasado han sido contradictorios (véase Wetzel et al., 2017). Sin embargo, la investigación ha demostrado que diversas características asociadas al narcisismo tienden a disminuir conforme el individuo avanza en edad, aunque estas variaciones sean pequeñas (Cramer, 2011; Foster et al., 2003), por lo que puede esperarse que las consecuencias negativas asociadas al narcisismo disminuyan en la medida en que estos rasgos sean menos marcados, siendo probablemente más predominantes en los adultos emergentes.

Se puede apreciar entonces la heterogeneidad que rodea al narcisismo, ya que son múltiples los factores que presentan correlaciones con rasgos y consecuencias que pueden llegar a ser incluso opuestas a otros factores que también están incluidos en el constructo. Si bien esto fomentó resultados divergentes en el pasado, actualmente hay una mayor comprensión de qué factores son relevantes para comprender al constructo, y qué efectos tienen sobre su conducta, sus emociones y sus cogniciones. A partir de esto, la interrogante que ha surgido se refiere a la manera en que estas características desencadenan procesos particulares en el individuo; lo cual ha fomentado la elaboración de distintos modelos teóricos del narcisismo, centrados en explicar distintos aspectos.

### **Modelos del narcisismo**

En la mayoría de los instrumentos multidimensionales recientes del narcisismo su elaboración se ha realizado en conjunto con el planteamiento de un modelo teórico novedoso sobre el narcisismo. Por una parte, el NARQ elaborado por Back y colaboradores en 2013, se publicó en conjunto con el modelo NARC; por otra parte, el FFNI desarrollado por Glover et al. (2012) se fundamentó en el Modelo de los Cinco Factores, y consolidó su propuesta teórica con el TMN (Weiss et al., 2019). A continuación se describen las propuestas básicas de ambos modelos.

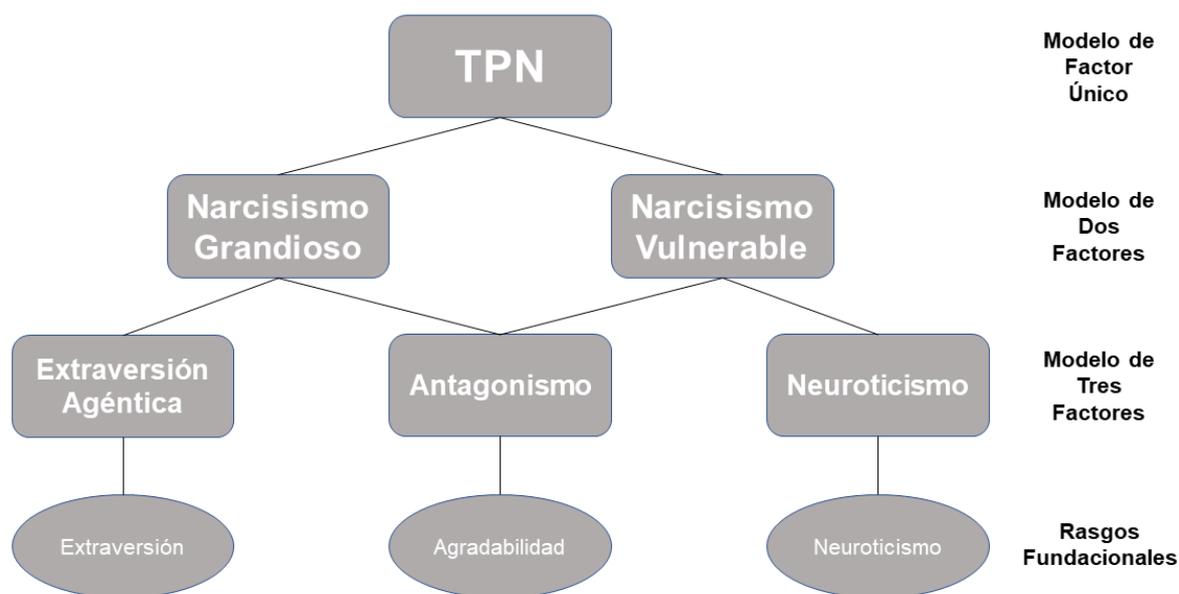
**Modelo Trifurcado del Narcisismo (TMN, por sus siglas en inglés).** De acuerdo a Weiss et al. (2019), este modelo conceptualiza al narcisismo como divisible en tres aspectos, entre los que se encuentran los rasgos de extraversión, el antagonismo (o la baja agradabilidad) y el neuroticismo. Esta organización de tres niveles permite identificar los rasgos particulares que en la literatura han ocasionado divergencias en la investigación del narcisismo, cuando se ha estudiado como un constructo unifactorial o bifactorial.

Una de las propuestas particulares del modelo es que el narcisismo puede ser comprendido como una pirámide, presentado en la Figura 2, donde en la parte superior se encuentra el factor general del narcisismo; seguidamente, se encuentran los dos factores

subyacentes, correspondientes al narcisismo grandioso y al narcisismo vulnerable; y en la base de la pirámide se encuentran los tres rasgos de personalidad, siendo la extraversión fundamental en el narcisismo grandioso, y el neuroticismo en el narcisismo vulnerable, dejando al antagonismo como el punto central de la base de la pirámide, que se extiende a todas las secciones superiores, siendo por tanto los rasgos antagonistas el núcleo del narcisismo en sus distintas conceptualizaciones. El modelo también propone sutiles diferencias entre el antagonismo grandioso y el antagonismo vulnerable, predominando en el primero la falta de modestia y la falta de tacto; y en el caso del segundo, la desconfianza y la oposición.

## Figura 2

*Modelo Trifurcado del Narcisismo (TMN) (Basadon en Weiss et al., 2019)*



*Nota:* TPN = Trastorno de Personalidad Narcisista. La figura original en inglés está publicada por los autores originales bajo una licencia Creative Commons 4.0, y está disponible en <https://osf.io/2UA35/>

De acuerdo a Weiss y colaboradores (2019), el modelo trifurcado del narcisismo (TMN, por sus siglas en inglés) busca conceptualizar al narcisismo como un constructo jerárquico, lo cual debe ser tomado en cuenta por los investigadores al momento de realizar estudios, ya que los resultados variarán en función del nivel en que decidan trabajar; asimismo, los autores a través del TMN buscan resaltar el papel de las múltiples formas de medición del narcisismo, las cuales aportan información relevante sobre algunas de sus

dimensiones, pero una aproximación más completa debería ser capaz de capturar al narcisismo y a todos sus componentes en distintos niveles.

El instrumento que se propuso originalmente para medir el narcisismo, de acuerdo al modelo TMN, fue el Inventario de Narcisismo de los Cinco Factores (FFNI, por sus siglas en inglés), elaborado por Glover y colaboradores en el 2012, que contaba originalmente con 148 ítems. Debido a su extensión, posteriormente se presentó una versión corta del cuestionario (FFNI-SF), la cual contaba con 60 ítems, en esta oportunidad presentada por Sherman et al. (2015). Más recientemente se ha introducido una versión aún más corta (FFNI-SSF), con solo 15 ítems (Packer et al., 2021). En las tres versiones se ha hallado una estructura factorial de tres factores: extraversión, antagonismo y neuroticismo.

**Concepto de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARC, por sus siglas en inglés).** De acuerdo a Back et al. (2013), este modelo describe y analiza dos dimensiones o procesos del narcisismo grandioso. La propuesta principal de este modelo consiste en identificar dos rutas del narcisismo, con procesos, correlatos y consecuencias particulares; una con orientaciones asertivas, denominada “admiración”, y otra basada en orientaciones antagónicas, denominada “rivalidad”. Back y sus colaboradores emplean este modelo para explicar los efectos ambiguos en las relaciones interpersonales de las personas narcisistas a partir de estas rutas, donde la asertividad y el antagonismo serían la razón de que un individuo narcisista sea percibido de forma positiva o negativa, respectivamente.

Una idea subyacente al modelo es que la meta principal del narcisismo es mantener una visión grandiosa de sí mismo, lo cual puede alcanzarse con dos estrategias distintas: a) con una tendencia a aproximarse a la admiración social a través de la auto-promoción, caracterizada por tres facetas de grandiosidad, encanto y unicidad; o b) con una tendencia a prevenir el fracaso social a través de la auto-defensa; caracterizada por las facetas de supremacía, devaluación y agresividad (Doroszuk et al., 2019). Estas estrategias conllevan dinámicas particulares que determinan la activación de una u otra. En el caso de la rivalidad,

los comportamientos antagonistas pueden surgir a partir de fracasos y amenazas al ego, ya sean reales o imaginarias, hacia el individuo. Estas conductas se llevan a cabo con la finalidad de proteger a la persona de perder su grandiosidad. Para la admiración, los comportamientos dirigidos a resaltar la grandiosidad surgen con el fin de sentirse admirado y especial.

Los beneficios de la admiración se evidencian a corto plazo, mientras que las consecuencias negativas de la rivalidad se hacen presentes en mayor medida a largo plazo (Wurst et al., 2016). Los resultados de la interacción social son empleados a modo de retroalimentación para el mantenimiento o el cambio de estrategia: resultados donde el individuo es valorado socialmente de forma positiva, fomentan la utilización de la estrategia particular, esto usualmente sucede con la admiración; por su parte, los resultados socialmente negativos son percibidos como posibles amenazas al ego, haciendo que el individuo opte por una estrategia de autoprotección.

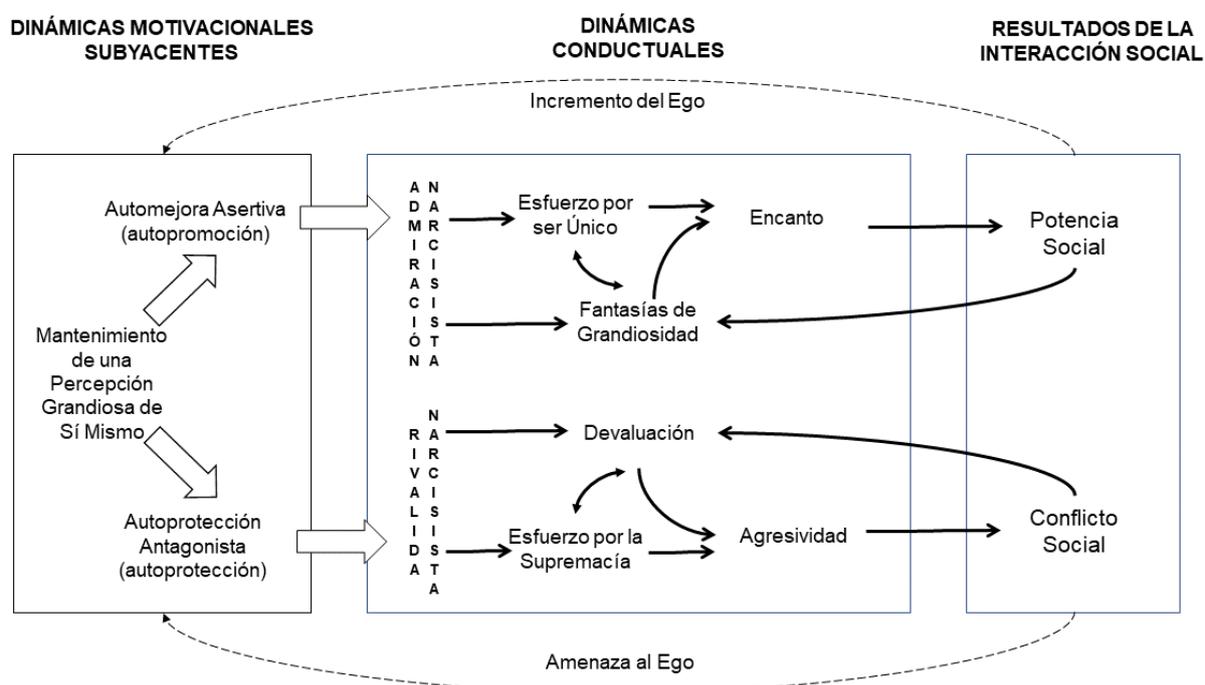
Este proceso va acompañado de un frecuente automonitoreo, donde el sujeto compara su “yo deseado” o yo grandioso, con el yo percibido. Este monitoreo puede resultar en una adecuación percibida entre ambos, donde el sujeto es admirado; o puede resultar en una inadecuación percibida, donde el sujeto no ha recibido el respeto que cree merecer. El resultado de este monitoreo es el que determina la elección de una estrategia u otra. En relación con esto, se ha hallado que las personas tienden a presentar más abiertamente estrategias de admiración como primera alternativa, en comparación con las estrategias de rivalidad (Gignac y Zajenkowski, 2021).

Una esquematización de las dinámicas conductuales de la rivalidad y la admiración fue aportada inicialmente por Back et al. (2013) (véase la Figura 3), siendo su propuesta la siguiente: en la vía de la admiración narcisista, el esfuerzo por ser único y las fantasías de grandiosidad predicen las conductas encantadoras; y en el caso de la rivalidad narcisista, el esfuerzo por la supremacía y la devaluación predicen las conductas agresivas. Ambos tipos

de conductas tienen resultados particulares en la interacción social; usualmente la admiración produce consecuencias positivas a corto plazo (Wurst et al., 2016), las cuales conllevan a un aumento del ego; en cambio, la rivalidad se asocia con consecuencias sociales negativas a largo plazo (Wurst et al., 2016), las cuales producen a su vez amenazas al ego.

### Figura 3

Concepto de Rivalidad y Admiración Narcisista (NARC) (Basado en Back et al., 2013)



En estudios posteriores se realizaron expansiones a este esquema, como es el caso de Rogoza (2018), donde se plantea que estas consecuencias sociales incrementan la probabilidad de que una u otra estrategia sea utilizada. En el caso de las consecuencias sociales que generan un aumento del ego, la inclinación se produce hacia la admiración, ya que el sujeto opta por auto-promocionar sus cualidades; y en el caso de que las consecuencias sociales generen amenazas al ego, se esperaría una mayor probabilidad de emplear estrategias de rivalidad, ya que el sujeto es más proclive a la auto-defensa.

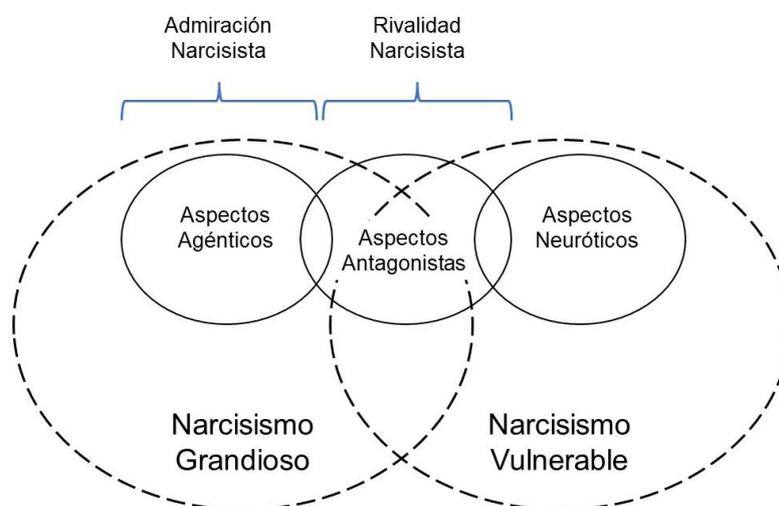
Back y colaboradores (2013) elaboran un modelo del narcisismo que da cuenta de estrategias de interacción interpersonal que explicarían las diferencias en cuanto a la

percepción que otras personas tienen de individuos narcisistas a corto y a largo plazo (véase Wurts et al. 2016). Sin embargo, dentro de su trabajo original parece haber un intercambio frecuente entre los términos “dimensiones”, “estrategias” y “procesos” al referirse a la rivalidad y a la admiración. Al catalogarlos como dimensiones, estarían suponiendo que son parte constitutiva del narcisismo grandioso; sin embargo, la investigación basada en el Modelo de los Cinco Factores parece ser más adecuada para la comprensión de las dimensiones subyacentes al narcisismo grandioso y vulnerable, y no solo a un tipo particular como hace el modelo NARC al analizar el narcisismo grandioso.

De acuerdo a Back et al. (2013), quienes introdujeron la distinción entre la rivalidad y la admiración narcisista, estas serían exclusivas al narcisismo grandioso, y por tanto no contemplan la relación de estas con el narcisismo vulnerable, si bien reconocen la relevancia de este tipo de narcisismo para comprender la personalidad narcisista. La razón de esta distinción no es profundizada por los autores. En estudios posteriores, Back (2018) elaboró aún más sobre la manera en que la admiración y la rivalidad se relacionaban con distintos rasgos y los tipos de narcisismo (ver Figura 4). Como se puede apreciar, nuevamente se plantea que el narcisismo vulnerable, y específicamente el rasgo de neuroticismo, no se relacionan con la admiración ni con la rivalidad narcisista.

#### Figura 4

*Modelo de las Relaciones entre Admiración y Rivalidad Narcisista con Diversos Elementos del Narcisismo (Basado en Back, 2018)*



Una situación similar se presenta en el caso de Leckelt et al. (2017) y Doroszuk et al. (2019): los primeros trabajaron en una versión reducida del NARQ, y los segundos en una adaptación en español. Ambos afirman nuevamente que la admiración y la rivalidad narcisista son específicas del narcisismo grandioso, pero ninguno hace mención del narcisismo vulnerable ni de las razones por las cuales no es contemplado.

Siguiendo los planteamientos de Back et al. (2013), el núcleo de estas estrategias se encuentra en mantener una visión grandiosa de sí mismo; en este sentido podría considerarse propio del narcisismo grandioso esta característica. A pesar de esto, la grandiosidad, así como la autotitulación y la explotación de otros, son rasgos comunes a todos los tipos de narcisismo, diferenciándose específicamente en aspectos como la extraversión y el neuroticismo (Miller et al., 2015).

Desarrollos posteriores basados en el modelo NARC, consideran a la admiración y a la rivalidad, no como dimensiones, sino como estrategias asociadas con conductas, afectos y cogniciones particulares dirigidas a satisfacer un motivo social, cuya utilización dependerá de las condiciones ambientales en que se encuentre el individuo (Grapsas et al., 2020)

Resulta, por tanto, más adecuado considerar a la rivalidad y a la admiración como procesos o estrategias particulares que se presentan o se acentúan en el narcisismo.

En síntesis, este es un modelo que permite explicar las dinámicas conductuales de dos estrategias distintivas del narcisismo (Rogoza, 2018), que, sin embargo, se ha limitado a trabajar únicamente con el narcisismo grandioso, aunque no hay una razón particular para considerar que estos procesos sean exclusivos de solo un tipo de narcisismo, ya que la rivalidad captura elementos de supremacía, devaluación y agresividad que se relacionan simultáneamente con las dimensiones de grandiosidad y vulnerabilidad (Rogoza et al., 2018). De hecho, las conductas agresivas asociadas a la rivalidad se aprecian especialmente en el narcisismo vulnerable (Czarna et al., 2019; y Weiss et al., 2019).

Con respecto a los instrumentos que han acompañado al modelo NARC, Back y colaboradores introdujeron en 2013 la primera versión del Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARQ, por sus siglas en inglés). Este instrumento contaba con 18 ítems. Posteriormente, se elaboró una versión reducida del instrumento con solo seis ítems (Leckelt et al., 2017). Para ambas versiones, se ha obtenido una estructura factorial de dos factores: rivalidad y admiración narcisista.

**Integración de los Modelos NARC y TMN.** El modelo NARC busca explicar la forma en que los individuos narcisistas se involucran en procesos y estrategias regulatorias para manejarse en los contextos interpersonales, mientras que el TMN da cuenta de la estructura y la composición del narcisismo en distintos niveles, lo que permite entender la organización general del narcisismo, así como los factores particulares que explican ciertas relaciones con otras variables. Un modelo que permita combinar la explicación estructural y la jerarquía del narcisismo, como lo hace el TMN, a la vez que permita analizar distintos procesos regulatorios que explicarían la conducta final de los individuos, como lo hace el modelo NARC, sería una aproximación teórica más completa, que daría pie a entender de una manera más compleja los distintos procesos asociados al narcisismo: desde su

caracterización y sus elementos constitutivos, hasta la conducta originada desde estos componentes, pasando por distintos procesos de interacción con el medio ambiente.

Como señala Freis (2018), una aproximación basada en rasgos permite generar predicciones generales de las conductas a través de distintas situaciones, para entender las comunalidades en el comportamiento de los individuos; mientras que una aproximación basada en los procesos motivacionales puede ayudar a explicar las dinámicas situacionales, y a generar predicciones más específicas. Es por esto que conocer la extensión en que la perspectiva estructural o de rasgos del TMN pudiese compaginar y ampliar la comprensión procesual del modelo NARC para explicar el narcisismo, resulta de interés, ya que de esta forma se podría comprobar la amplitud de los procesos de rivalidad y admiración presentes en el modelo NARC, partiendo de la aplicación de la comprensión estructural del narcisismo que aporta el TMN a modelos distintos.

Uno de los beneficios asociados a estos modelos es que cuentan con sus respectivos instrumentos de medición, los cuales permiten tener una visión más completa de los múltiples factores implicados en cada uno. De esta forma es posible establecer relaciones entre las variables latentes de cada modelo, y determinar la adecuación de posibles modelos tomando en cuenta los constructos de admiración y rivalidad, así como los rasgos elementales del narcisismo grandioso y vulnerable: extraversión, antagonismo y neuroticismo. Técnicas de análisis de datos como ecuaciones estructurales de covarianza permitirían poner a prueba los modelos conceptuales de la admiración y la rivalidad narcisista, partiendo de una comprensión estructural del narcisismo, y, mediante el contraste empírico, depurar los modelos teóricos inicialmente propuestos (Medrano y Muñoz-Navarro, 2017), para así alcanzar una comprensión más compleja y más ajustada a la realidad.

Dado que el modelo procesual propuesto para la rivalidad y la admiración, considerando sus respectivas facetas, solo se ha empleado para el narcisismo grandioso, existe una laguna de conocimiento acerca de las formas en que la inclusión del narcisismo

vulnerable, así como de los factores subyacentes a ambos tipos de narcisismo, pueden ampliar la comprensión general del constructo. Es decir, actualmente se tiene un planteamiento del modelo NARC para procesos asociados al narcisismo grandioso, pero no se tiene una diferenciación clara de cómo opera este proceso en el caso del narcisismo vulnerable, así como tampoco se ha delimitado el papel de los factores subyacentes de extraversión, neuroticismo y antagonismo, fundamentales para comprender la estructura del narcisismo, en dicho modelo. A partir de esto, se planteó como objetivo de la investigación analizar el papel de la extraversión, el antagonismo y el neuroticismo en la admiración y la rivalidad narcisista. Adicionalmente, se propuso corroborar si la admiración y la rivalidad narcisista son procesos exclusivos del narcisismo grandioso.

## Método

### Pregunta de investigación

¿De qué manera y en qué medida la extraversión, el antagonismo y el neuroticismo explican la admiración y la rivalidad narcisista?

### Hipótesis

#### Hipótesis general

Las variables de extraversión, antagonismo y neuroticismo tienen un efecto directo sobre la admiración narcisista y la rivalidad narcisista.

El modelo de las relaciones propuestas se presenta en la Figura 5; mientras que el modelo competidor, donde se restringe la relación entre el neuroticismo y la rivalidad narcisista como nula, es presentado posteriormente en la Figura 6.

**Figura 5**

*Modelo de Ecuaciones Estructurales Propuesto*

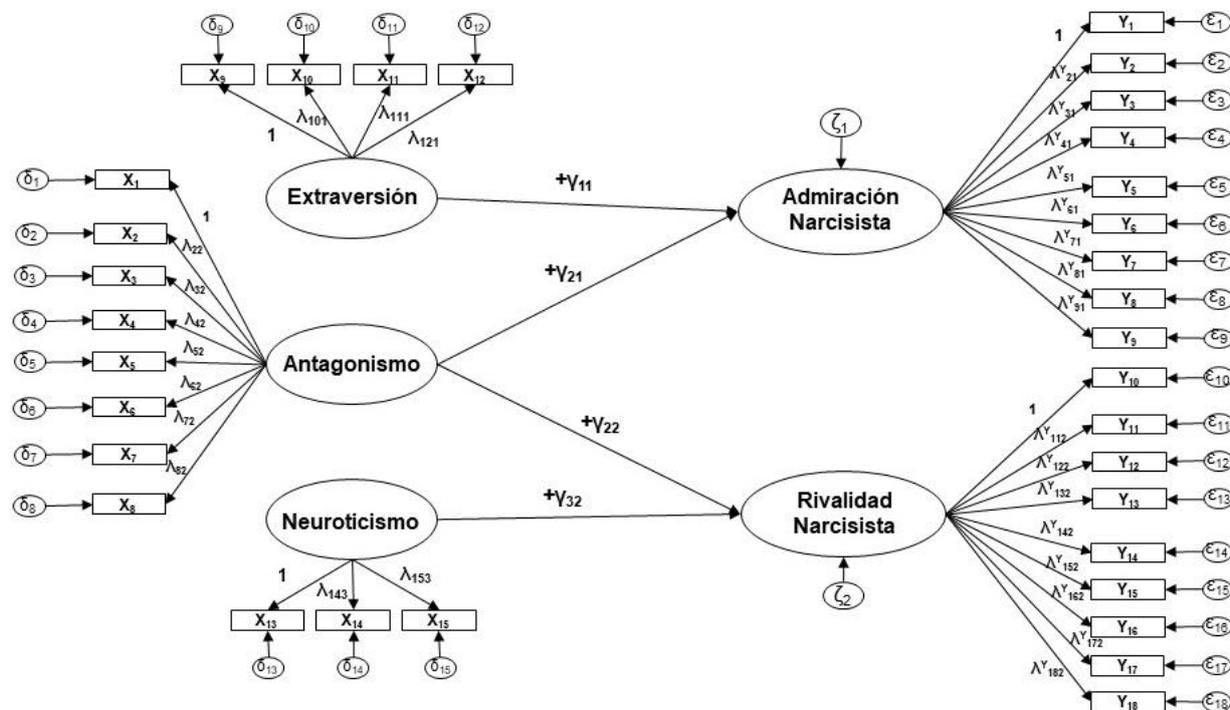
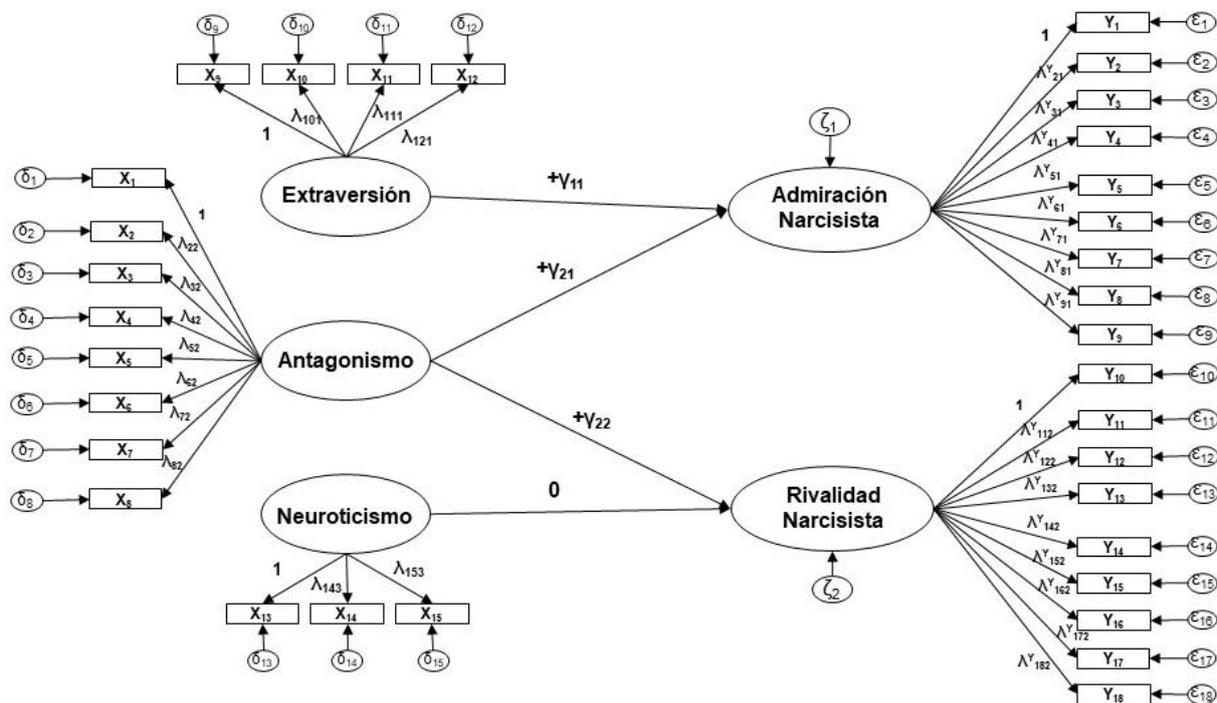


Figura 6

Modelo de Ecuaciones Estructurales Competidor



### Hipótesis específicas

**Para Admiración Narcisista.** Altas puntuaciones de Extraversión y altas puntuaciones de Antagonismo se relacionarán con altas puntuaciones de Admiración Narcisista.

**Para Rivalidad Narcisista.** Altas puntuaciones de Antagonismo y Neuroticismo se relacionarán con altas puntuaciones de Rivalidad Narcisista.

### Definición de variables

#### Extraversión

**Definición conceptual.** Es una dimensión de personalidad que refleja diferencias individuales en las tendencias para experimentar y exhibir afectos positivos, comportamiento asertivo, pensamiento decidido, y deseos por la atención social (Wilt y Revelle, 2017).

**Definición operacional.** Es la puntuación promedio obtenida en las escalas “Búsqueda de Aclamación”, “Autoridad”, “Fantasías de Grandiosidad” y “Exhibicionismo”, en el Inventario de Narcisismo de Cinco Factores - Versión Corta (FFNI-SF), en su adaptación

al español (Chaustre, 2021a) (ver Anexo A). El nivel de medida es de cuasi-intervalo, donde mayores puntuaciones reflejan un mayor nivel de extraversión.

### ***Antagonismo***

**Definición conceptual.** Es uno de los polos de un dominio de personalidad bipolar, que involucra las orientaciones personales hacia otros, las cuales van desde un extremo antagonista hasta otro afable. El antagonismo puede caracterizarse como las diferencias individuales en la motivación para mantener relaciones sociales positivas con otros; las personas antagonistas le otorgan menor importancia a la armonía interpersonal, tendiendo a sacrificarla por las metas personales (Lynam y Miller, 2019).

**Definición operacional.** Es la puntuación promedio obtenida en las escalas de “Manipulación”, “Explotación”, “Autotitulación”, “Falta de Empatía”, “Arrogancia”, “Ira Reactiva”, “Desconfianza” y “Búsqueda de Emociones” en el Inventario de Narcisismo de Cinco Factores - Versión Corta (FFNI-SF), en su adaptación al español (Chaustre, 2021a) (ver Anexo A). El nivel de medida es de cuasi-intervalo, donde mayores puntuaciones reflejan un mayor nivel de antagonismo.

### ***Neuroticismo***

**Definición conceptual.** Es un rasgo de personalidad que engloba la tendencia a experimentar afectos y emociones negativas, incluyendo sentimientos de tristeza, ansiedad e ira (Tackett y Lahey, 2017).

**Definición operacional.** Es la puntuación promedio obtenida en las escalas de “Vergüenza”, “Indiferencia” y “Necesidad de Admiración”, una vez que se han invertido las puntuaciones en “Indiferencia”, en el Inventario de Narcisismo de Cinco Factores - Versión Corta (FFNI-SF), en su adaptación al español (Chaustre, 2021a) (ver Anexo A). El nivel de medida es de cuasi-intervalo, donde mayores puntuaciones reflejan un mayor nivel de neuroticismo.

### ***Admiración narcisista***

**Definición conceptual.** Es una estrategia social que involucra una dinámica particular caracterizada por tres aspectos: a) un estado motivacional-afectivo de esforzarse por ser único, b) un estado cognitivo de fantasías de grandiosidad, y c) un patrón conductual “encantador” (p. ej., expresivo, auto-confiado, dominante); usualmente asociado con consecuencias sociales como popularidad, interés social, atracción, y la obtención de recursos sociales y estatus. (Back, 2018)

**Definición operacional.** Es el promedio simple de las puntuaciones obtenidas en los ítems 1, 2, 3, 5, 7, 8, 15, 16 y 18 del Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista, en su versión en español de Doroszuk et al. (2019) (ver Anexo B). El nivel de medida es de cuasi-intervalo, donde mayores puntuaciones reflejan un mayor nivel de admiración narcisista.

### ***Rivalidad narcisista***

**Definición conceptual.** Es una estrategia social que involucra una dinámica particular caracterizada por tres aspectos: a) un estado motivacional-afectivo de esforzarse por la supremacía; b) un estado cognitivo de devaluación de otros; y c) un patrón conductual agresivo (p. ej., irritado, hostil, socialmente insensible); usualmente asociado con consecuencias sociales como rechazo, impopularidad, disolución de relaciones, críticas y falta de confianza (Back, 2018).

**Definición operacional.** Es el promedio simple de las puntuaciones obtenidas en los ítems 4, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 14 y 17 del Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista, en su versión en español de Doroszuk et al. (2019) (ver Anexo B). El nivel de medida es de cuasi-intervalo, donde mayores puntuaciones reflejan un mayor nivel de rivalidad narcisista.

### **Sexo**

**Definición conceptual.** “Es una interacción entre componentes biológicos complejos, tales como la genética, las hormonas y las respuestas cerebrales diferenciadas,

pero que se manifiestan y desarrollan en el ámbito de lo psicosocial a partir del dimorfismo sexual” (González et al., 2016, p. 275).

**Definición operacional.** Categoría reportada por el sujeto en el cuestionario de información sociodemográfica, la cual puede ser “Hombre” (codificado como 1) o “Mujer” (codificado como 0). Es una variable nominal de dos categorías.

### ***Edad***

**Definición conceptual.** Entendida como la edad cronológica, es decir, “es el número de años transcurridos desde el nacimiento de la persona” (Alvarado y Salazar, 2014, p. 59).

**Definición operacional.** Es el valor reportado por el sujeto acerca de sus años de vida en el cuestionario de información sociodemográfica. Es una variable de intervalo, donde mayores puntajes reflejan mayor edad.

### ***Carrera***

**Definición conceptual.** Es el “conjunto de estudios, generalmente universitarios, que habilitan para el ejercicio de una profesión” (Real Academia Española, 2014).

**Definición operacional.** Es la opción escogida por el sujeto acerca de la carrera universitaria en la cual se encuentra actualmente matriculado, entre las opciones planteadas en el cuestionario de información sociodemográfica. Las alternativas de respuesta son: Administración y Contaduría, Ciencias Sociales, Comunicación Social, Derecho, Economía, Educación, Filosofía, Ingeniería Civil, Ingeniería Industrial, Ingeniería en Informática, Ingeniería de Telecomunicaciones, Letras, Psicología, y por último Teología. Es una variable nominal policotómica.

### ***Estado civil***

**Definición conceptual.** Es la “condición de una persona en relación con su nacimiento, nacionalidad, filiación o matrimonio, que se hacen constar en el registro civil y que delimitan el ámbito propio de poder y responsabilidad que el derecho reconoce a las personas naturales” (Real Academia Española, 2014).

**Definición operacional.** Es la opción escogida por el sujeto acerca de su estado matrimonial actual, entre las opciones planteadas en el cuestionario de información sociodemográfica. Entre las alternativas se encuentran: Soltero/a, Casado/a, Divorciado/a, y, por último, Viudo/a. Es una variable nominal policotómica.

### ***Variables controladas***

**Instrucciones.** Las instrucciones para responder cada cuestionario fueron las mismas para todos los participantes.

**Orden de presentación de los cuestionarios.** Todos los participantes respondieron los cuestionarios en el mismo orden.

### **Tipo de investigación**

La investigación es de carácter no experimental, debido a que no hay manipulación de las variables de interés: antagonismo, extraversión, neuroticismo, rivalidad narcisista ni admiración narcisista; además de que la estrategia de investigación es asociativa, en el sentido de que el objetivo reside en explorar las relaciones funcionales entre las variables, sin realizar una intervención directa sobre ellas (Ato et al., 2013). Asimismo, se considera una investigación empírica explicativa, en el sentido de que se busca explorar las relaciones entre las variables para explicar su comportamiento y poner a prueba dos modelos teóricos (Ato et al., 2013; y Ato y Vallejo, 2015): el modelo trifurcado del narcisismo y el concepto de admiración y rivalidad narcisista; con el objetivo de hacer una integración entre ambos. Este tipo de investigaciones se consideran explicativos no el sentido tradicional de explicación causal, sino a través de la descomposición y análisis riguroso de la variación en las variables observables y no observables (Ato y Vallejo, 2015).

### **Diseño de investigación**

El diseño se considera transversal, ya que la recolección de los datos para las variables de antagonismo, extraversión, neuroticismo, rivalidad y admiración narcisista, se realizó en un único momento temporal (Ato et al., 2013); asimismo, se considera un diseño

prospectivo, de más de un eslabón causal, ya que se busca contrastar hipótesis de relaciones entre variables dentro de un modelo donde se presenta más de una relación causal (León y Montero, 2003), a través del modelo de ecuaciones estructurales, también denominado ecuaciones estructurales de covarianza.

La realización del modelo de ecuaciones estructurales implica cinco etapas (Medrano y Muñoz-Navarro, 2017): a) especificación del modelo, en el cual se establece cuáles serán las variables a incluir en el modelo, y cuál es la relación que existe entre estas; b) identificación del modelo, se determina si se cuenta con la información suficiente para poder contrastar el modelo, en este sentido se determina el número de grados de libertad, comparando el número de parámetros a estimar con el número de elementos conocidos de la matriz de varianza-covarianza. Se busca que el modelo esté *sobreidentificado*, es decir, con grados de libertad mayores a 0; c) estimación del modelo, consiste en obtener los valores de los parámetros resultantes en el modelo, partiendo de las varianzas y covarianzas presentes en la muestra; d) evaluación del modelo, esta tiene por objetivo determinar si las relaciones entre las variables incluidas en el modelo estimado efectivamente reflejan las relaciones observadas en los datos; y, por último, e) re-especificación del modelo, se analizan los residuales del modelo para determinar posibles problemas, y sugerir modificaciones para mejorarlo.

Existen múltiples estrategias para desarrollar y analizar un modelo de ecuaciones estructurales. En este caso se emplean dos de las principales (Hair et al., 2019): a) estrategia de modelaje confirmatorio, y b) estrategia de modelos competidores. La primera de ellas consiste en especificar un modelo, basado en una teoría, en el cual se establece un patrón de relaciones entre variables. El resultado del análisis permite determinar si los datos obtenidos se ajustan al modelo propuesto, aunque otros modelos tentativos podrían ajustarse también. En segundo lugar, la estrategia de modelos competidores, consiste en comparar dos modelos, usualmente derivados de teorías competidoras. De esta forma se puede determinar si uno de los modelos se ajusta en mayor medida a los datos (Hair et al.,

2019). Con la segunda estrategia se busca el mayor ajuste con el modelo más parsimonioso posible.

### **Diseño muestral**

La población objetivo está constituida por los estudiantes de pregrado pertenecientes a la Universidad Católica Andrés Bello, en su sede ubicada en Montalbán, de la ciudad Caracas, en Venezuela. La matrícula total de estudiantes para el inicio del período académico 2020-2021 fue de aproximadamente 8000 estudiantes en pregrado, de los cuales alrededor del 51 % son mujeres, y el resto hombres (L. Rodríguez, comunicación personal, 29 de octubre, 2020).

La muestra objetivo se trata de estudiantes de pregrado pertenecientes a la universidad, matriculados durante el semestre vigente para el momento de la recolección. El tamaño muestral propuesto fue de 300 personas, cumpliendo de esta forma con dos criterios al trabajar con el análisis estructural de covarianza: uno establecido por Barrett (2007), según el cual las muestras no deberían presentar un tamaño menor a 200 casos; y el otro por Shi et al. (2018), quienes también proponen emplear al menos 200 sujetos para modelos pequeños, y 500 para modelos más grandes.

La muestra final obtenida fue de 302 personas, siendo 72,8 % mujeres y 27,2 % hombres, con una edad promedio de 21,3 años ( $S = 3,41$ ;  $CV = 16 \%$ ;  $P_{10} = 18,1$ ;  $P_{90} = 24$ ). Con respecto al estado civil, la mayoría de los participantes eran solteros, siendo solo uno de ellos casado. La mayor porción de los estudiantes pertenecía a Psicología (46,36 %), seguido por los estudiantes de Comunicación Social (19,87 %) y los de Ingeniería (17,22 %); mientras que los demás estudiantes pertenecían al resto de carreras (16,55 %).

El tipo de muestreo empleado fue el no probabilístico propositivo (Kerlinger y Lee, 2002); debido a que la muestra no fue elegida aleatoriamente, y se seleccionó solo a aquellas personas que cumplieron con los criterios de inclusión (es decir, ser estudiante de pregrado), en función del acceso que se pudo tener a ellas, y a su disposición para participar en la investigación.

## Instrumentos

***Inventario de Narcisismo de los Cinco Factores – Versión Corta (FFNI-SF).*** Es un cuestionario de autorreporte compuesto de 60 ítems, que cuenta con un patrón de respuesta tipo Likert, que va desde 1 (“completamente en desacuerdo”), hasta 5 (“completamente de acuerdo”). El cuestionario se distribuye en 15 subescalas, cada una construida a partir de cuatro ítems. Las subescalas se agrupan, a su vez, en dos tipos de narcisismo, estos son: a) Narcisismo Grandioso, conformado por Indiferencia, Exhibicionismo, Autoridad, Fantasías de Grandiosidad, Manipulación, Explotación, Autotitulación, Falta de Empatía, Arrogancia, Búsqueda de Aclamación, y Búsqueda de Emociones; y b) Narcisismo Vulnerable, conformado por Vergüenza, Necesidad de Admiración, Ira Reactiva, y Desconfianza (Glover et al., 2012; y Sherman et al., 2015).

El inventario fue desarrollado a partir de la teoría de los Cinco Factores de Personalidad, por lo que los resultados de las 15 subescalas pueden agruparse a partir de tres rasgos o factores que se desprenden de esta conceptualización: extraversión (Búsqueda de Aclamación, Autoridad, Fantasías de Grandiosidad y Exhibicionismo), antagonismo (Manipulación, Explotación, Autotitulación, Falta de Empatía, Arrogancia, Ira Reactiva, Desconfianza y Búsqueda de Emociones) y neuroticismo (Vergüenza, Indiferencia y Necesidad de Admiración) (Miller et al., 2015; y Weiss et al., 2019). Es decir, las 15 subescalas de la prueba pueden agruparse de tal forma que constituyan el modelo bidimensional (narcisismo grandioso y vulnerable) o el tridimensional (extraversión, antagonismo y neuroticismo).

Con respecto a la estructura factorial del instrumento, los creadores originales del FFNI (Glover et al., 2012) inicialmente no realizaron un análisis factorial para obtener las 15 subescalas, las cuales fueron derivadas directamente del modelo de cinco factores (Clark, 2007), así como tampoco lo realizaron para el modelo bifactorial. Sin embargo, posteriormente, Miller et al. (2015), con la versión original, y Sherman et al. (2015), quienes desarrollarían la versión corta del instrumento, realizaron los respectivos análisis factoriales

exploratorios a partir de las 15 subescalas, obteniendo una solución de tres factores, correspondientes a antagonismo, neuroticismo y extraversión, los cuales explicaban entre 64 y 66 % de la varianza para la versión completa, y 59 % para la versión corta.

Este es un patrón que se repite en las investigaciones psicométricas que han optado por realizar análisis factoriales exploratorios o análisis de componentes principales. En este último caso, los resultados indican nuevamente la presencia de tres componentes que explican aproximadamente 50 % de la varianza (Fossati et al., 2018). Con respecto a los análisis factoriales confirmatorios, se ha hallado en muestras de Reino Unido y de Rusia un ajuste adecuado del modelo de tres factores (Papageorgiou et al., 2021).

En relación con la versión en español (Chaustre, 2021a), aplicada en una muestra de estudiantes y profesores universitarios de Caracas, Venezuela, se obtuvieron coeficientes de confiabilidad adecuados para la mayoría de las 15 subescalas, mientras que otros resultaron bajos; estos variaron desde 0,58 hasta 0,88; con una media de 0,73. Sin embargo, los índices de confiabilidad para las escalas generales fueron consistentemente mayores, lo cual se puede observar tanto para Narcisismo Grandioso ( $\alpha = 0,88$ ) y Vulnerable ( $\alpha = 0,82$ ), como para Antagonismo ( $\alpha = 0,83$ ), Extraversión ( $\alpha = 0,84$ ) y Neuroticismo ( $\alpha = 0,89$ ). Al haber sido aplicada en una muestra venezolana, y habiendo obtenido resultados adecuados con la escala, no se consideró necesaria la aplicación de una prueba piloto.

**Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARQ).** Es un cuestionario conformado por 18 ítems, que presenta una escala de respuesta tipo Likert, con puntuaciones que van desde 1 (“completamente en desacuerdo”), hasta 6 (“completamente de acuerdo”). Los ítems pueden agruparse en dos estrategias generales, que a su vez están conformadas por tres subcomponentes cada una. La agrupación se realiza de la siguiente forma (Back et al., 2013): a) Admiración (Grandiosidad, Esfuerzo por Ser Único, y Encanto); y b) Rivalidad (Devaluación, Esfuerzo por la Supremacía, y Agresividad).

La versión en español del cuestionario fue desarrollada y validada por Doroszuk y colaboradores (2019) en tres muestras de estudiantes universitarios, una proveniente de

Chile, otra de Colombia y la última de España. Los resultados obtenidos en cuanto a la confiabilidad de las escalas fueron adecuados, tanto para Admiración (España,  $\alpha = 0,78$ ; Chile,  $\alpha = 0,84$ ; Colombia,  $\alpha = 0,81$ ), como para Rivalidad (España,  $\alpha = 0,81$ ; Chile  $\alpha = 0,85$ ; Colombia,  $\alpha = 0,81$ ). Adicionalmente, estos autores llevaron a cabo un análisis factorial confirmatorio, a partir del cual comprobaron la adecuación de la estructura factorial propuesta con los datos recabados en su investigación. Estos resultados confirmatorios también se encontraron en la versión en polaco (Rogoza et al., 2016) y en italiano (Vecchione et al., 2018) del cuestionario, donde Rivalidad y Admiración emergían como factores de segundo orden, a partir de los factores de Grandiosidad, Esfuerzo por Ser Único, Grandiosidad, Devaluación, Esfuerzo por la Supremacía y Agresividad.

En el caso de la población venezolana, también se encontraron resultados adecuados en cuanto a la confiabilidad de las escalas, con un alfa de 0,82 para Admiración Narcisista, y de 0,80 para Rivalidad Narcisista (Chaustre, 2021b). Adicionalmente, en esta investigación se realizó un análisis factorial exploratorio, en el cual se comprobó parcialmente la estructura factorial propuesta originalmente por Back et al. (2013), ya que los factores de Admiración y Rivalidad, en este caso, surgieron como factores de primer orden a partir de los 18 ítems, y no como factores de segundo orden. Al haberse aplicado en muestras hispanohablantes, dos de ellas latinoamericanas, y haber demostrado una adecuada confiabilidad al ser aplicada en una muestra venezolana, no se consideró necesaria la realización de una prueba piloto.

**Información sociodemográfica.** Las características sociodemográficas de los participantes fueron registradas a partir de un cuestionario corto, de autorreporte, donde se solicita información referente al sexo, la edad, estado civil y la carrera universitaria en la que estuviesen matriculados.

## Procedimiento

En primer lugar, se adaptaron los instrumentos seleccionados a una versión en línea, a través de la plataforma *Google Forms*. En esta se pueden construir cuestionarios en línea manteniendo el patrón de respuesta particular de cada instrumento; y, además, aporta la posibilidad de identificar las preguntas que el participante haya dejado sin responder, solicitando que complete cada apartado antes de avanzar al siguiente. De esta manera se previenen los datos ausentes, así como los datos atípicos que se encuentren fuera del rango de opciones preestablecido, ya que el programa bloquea las respuestas que se salgan de este patrón.

Se incluyó un mensaje de bienvenida antes de la presentación de los cuestionarios, de forma similar a como se haría en una administración presencial de papel y lápiz, donde se especificaron los objetivos de la investigación, el carácter anónimo y confidencial de las respuestas y la posibilidad de no completar los cuestionarios si así era deseado; finalmente, se incluyeron los datos de identificación del investigador, así como un correo electrónico de contacto.

El orden de presentación de los cuestionarios fue el siguiente: mensaje de bienvenida, información sociodemográfica, el Inventario de Narcicismo de los Cinco Factores, y por último el Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista. Esto con el objetivo de que, exceptuando las preguntas sociodemográficas, primero se presentaron los cuestionarios de mayor extensión, hasta llegar por último al más corto, siguiendo además el orden temporal, de izquierda a derecha, en el modelo de ecuaciones estructurales propuesto.

Una vez adaptados los cuestionarios en su versión en línea, se realizó la administración. Entre las ventajas que presenta la plataforma *Google Forms* se encuentra el hecho de que los cuestionarios pueden compartirse a través de enlaces en distintos medios (p. ej., servicios de mensajería instantánea, redes sociales y correo electrónico); lo cual

facilitó la administración, que, al tratarse de una recolección de datos en línea, para acceder a la muestra se procedió mediante tres vías.

La primera de ellas consistió en contactar a los directores de cada escuela de pregrado perteneciente a la universidad, vía correo electrónico. A aquellos que respondieron se les facilitó el enlace, el cual fue difundido a su vez entre profesores, para solicitar su colaboración con la distribución de los cuestionarios a sus estudiantes. En adición a esto, también fueron contactos algunos profesores directamente solicitando su colaboración.

La segunda vía consistió en emplear el método denominado como “bola de nieve” (Peña, 2017); en este, partiendo de un grupo de estudiantes que cumplían las condiciones necesarias para pertenecer a la muestra, es decir, ser estudiantes de pregrado de la universidad, se solicitó su colaboración respondiendo los cuestionarios y difundiendo el enlace, para así contactar a otros posibles participantes, y así sucesivamente. Finalmente, la tercera vía consistió en emplear redes sociales para difundir la información de la investigación, junto con el enlace, permitiendo a los usuarios de estas plataformas participar y difundir. En específico, se emplearon plataformas como Twitter, WhatsApp, Instagram y LinkedIn.

En todos los casos, la participación de los estudiantes fue voluntaria, y además no se ofreció ningún tipo de compensación. Una vez completada la recolección, fue bloqueada la posibilidad de recibir nuevas respuestas del cuestionario. Posteriormente, se descargó el archivo definitivo con los registros que suministra la plataforma, y se procedió a preparar la base de datos en el programa Microsoft Excel (versión 19.0).

Por último, para el análisis de datos se emplearon diversos programas de cálculo estadístico: para los análisis descriptivos y de contraste de hipótesis los programas IBM SPSS Statistics (versión 25) y Jamovi (versión 2.2.2) (The Jamovi Project, 2021); para el cálculo de la potencia estadística el programa G\*Power (versión 3.1) (Faul et al., 2013); y, finalmente, para el modelo de ecuaciones estructurales se empleó el módulo SEMlj (Galluchi y Jentschke, 2021) para el programa Jamovi.

### **Consideraciones éticas**

Siguiendo el código deontológico de la práctica de la investigación en psicología (Escuela de Psicología, 2002), en esta investigación se tomaron en cuenta los siguientes lineamientos éticos: a) consentimiento informado de los participantes, una vez que se especificaron los objetivos de la investigación y los lineamientos de qué se esperaba por parte de los participantes; b) privacidad de la información, al asegurar que la información brindada por los participantes se mantendría anónima y confidencial; c) responsabilidad, en el sentido de que el investigador está calificado para realizar los procedimientos y asume la responsabilidad sobre sus actos al momento de conducir la investigación.

De igual manera, se tomaron en cuenta los lineamientos éticos de la investigación en psicología propuestos por la Asociación Americana de Psicología (2010) (APA, por sus siglas en inglés): a) consentimiento informado, una vez que el investigador notifica a los posibles participantes de los objetivos generales de la investigación, duración estimada y lo que se esperaría de ellos, la posibilidad de rechazar o abandonar en cualquier momento si así lo desean, así como los medios de contacto para realizar preguntas; b) privacidad y confidencialidad, en el sentido de que la información solicitada a los participantes no va más allá de lo estrictamente necesario para la investigación; asimismo, la información particular recabada no podrá asociarse a un sujeto en específico, y se comunicará únicamente como datos generales del grupo; c) mantenimiento de registros, en este sentido el control, mantenimiento, almacenamiento, difusión y eliminación de la información recabada queda a cargo del investigador. Esto con el fin de facilitar posteriores análisis, replicaciones, y cumplir con requerimientos institucionales.

## Resultados

### Análisis Descriptivo

Inicialmente se procedió a calcular los estadísticos descriptivos para las variables de estudio incluidas en el modelo y, asimismo, fueron calculados los índices de confiabilidad para cada una de ellas, a través del coeficiente omega de McDonald y el alfa de Cronbach (ver Tabla 2). Usualmente se considera deseable que estos valores sean cercanos o superiores a 0,7 para su utilización en la investigación (Devon et al., 2007), aunque también se han considerado valores iguales o superiores a 0,6 (Ahmad et al., 2016). En este caso, cuatro de cinco variables cumplieron con el primer criterio, llegando Neuroticismo ( $\omega = 0,833$ ) a presentar el valor más alto; siendo Extraversión la única variable que no sobrepasa este criterio; sin embargo, de aproximarse el valor obtenido ( $\omega = 0,674$ ), se alcanzaría el mínimo deseado. Por tanto, puede considerarse que las medidas utilizadas presentan una confiabilidad aceptable, si bien Extraversión dista ligeramente del mínimo esperado con el primer criterio más estricto.

**Tabla 2**

*Estadísticos Descriptivos para las Variables del Modelo*

	$\omega$ ( $\alpha$ )	Media	S	CV	As	K	Mínimo	Q1	Q2	Q3	Máximo
Extraversión	0,674 (0,650)	3,31	0,54	16,31	-0,365	0,343	1,50	2,94	3,38	3,69	4,81
Antagonismo	0,786 (0,778)	2,36	0,47	19,92	0,207	0,181	1,19	2,03	2,34	2,66	4,09
Neuroticismo	0,833 (0,827)	3,17	0,37	11,67	-0,253	0,583	1,92	2,98	3,17	3,42	4,08
Admiración	0,818 (0,815)	3,75	0,80	21,33	-0,252	0,357	1,00	3,22	3,78	4,22	5,89
Rivalidad	0,823 (0,802)	2,07	0,71	34,30	0,821	0,511	1,00	1,53	2,00	2,47	4,56

*Nota.* Todos los cálculos se realizaron con  $n = 302$ .  $\omega$  = coeficiente omega de McDonald,  $\alpha$  = coeficiente alfa de Cronbach, S = desviación estándar, CV = coeficiente de variación, As = coeficiente de asimetría de Fisher, K = coeficiente de curtosis centrado en 0. Q1 = primer cuartil. Q2 = segundo cuartil. Q3 = tercer cuartil.

Con respecto al grado de variabilidad presente en cada una de las variables, este fluctuó desde niveles bajos, siendo el más pequeño el de Neuroticismo (CV = 11,67 %), llegando hasta niveles aceptables de variabilidad, como es el caso de Rivalidad (CV = 34,3

%). Por lo que se puede considerar que estas presentan una variabilidad adecuada. En relación con la forma de las distribuciones de datos solo dos variables presentaron una asimetría positiva, siendo Antagonismo la que contó con el menor nivel de sesgo ( $As = 0,207$ ) y Rivalidad con el más elevado ( $As = 0,821$ ); esto implica que los datos tienden a agruparse hacia el extremo inferior de sus respectivos recorridos. El resto de variables mostró el patrón inverso: concentrándose en mayor medida en el extremo superior; siendo esta la situación para Admiración ( $As = -0,252$ ), Neuroticismo ( $As = -0,253$ ) y Extraversión ( $As = -0,365$ ). Esto puede apreciarse también en que Antagonismo ( $M = 2,36$ ) presentó una media más baja que Extraversión ( $M = 3,31$ ) y Neuroticismo ( $M = 3,17$ ); asimismo, la media de Rivalidad ( $M = 2,07$ ) fue más baja que la de Admiración ( $M = 3,75$ ).

Continuando con las medidas de forma, todos los valores obtenidos para la curtosis son positivos, lo cual indica que estas distribuciones tienden a ser leptocúrticas; es decir, con un mayor apuntalamiento en el centro de la distribución y con colas más delgadas hacia los extremos, siendo la distribución de Neuroticismo la más leptocúrtica ( $K = 0,583$ ) y Antagonismo la menos leptocúrtica ( $K = 0,181$ ). Si se toman en consideración los valores absolutos de asimetría y curtosis de todas las variables del modelo, estos son inferiores a 1, por lo que puede considerarse que no se evidencia ni una asimetría ni una curtosis excesiva, al menos en comparación con una distribución normal (Ferrando y Anguiano-Carrasco, 2010; Muthén y Kaplan, 1985).

Al analizar si las variables efectivamente se ajustan a una distribución normal (ver Tabla 3), se puede observar que tanto Neuroticismo como Rivalidad se diferenciaron significativamente de esta distribución en las dos pruebas consideradas (Razali y Wah, 2011). Mientras que, tanto para Extraversión como Admiración, solo una de las pruebas indicó que estas se ajustan a la distribución normal, empleando un criterio de significancia de 1 %. Únicamente Antagonismo se puede considerar como normalmente distribuida bajo las dos pruebas empleadas. Esto parece indicar, al menos en las pruebas de contraste de hipótesis, que la mayoría de las variables no están normalmente distribuidas.

**Tabla 3**

*Pruebas de Normalidad Kolmogorov-Smirnov y Shapiro-Wilk para las Variables del Modelo*

Variable	Prueba K-S <sup>a</sup>			Prueba S-W		
	Estadístico	gl	p	Estadístico	gl	p
Extraversión	,084	302	<,001	,989	302	,019
Antagonismo	,045	302	,200	,994	302	,244
Neuroticismo	,072	302	,001	,986	302	,005
Admiración	,078	302	<,001	,990	302	,040
Rivalidad	,103	302	<,001	,949	302	<,001

*Nota.* gl = grados de libertad. p = probabilidad asociada a la significancia.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Seguidamente fueron calculadas las relaciones entre las variables del modelo. Estos resultados se presentan a continuación en la Tabla 4. Al menos en las correlaciones simples, se pueden apreciar las asociaciones propuestas entre: Extraversión-Admiración ( $r = 0,719$ ), Antagonismo-Admiración ( $r = 0,442$ ), Antagonismo-Rivalidad ( $r = 0,640$ ) y Neuroticismo-Rivalidad ( $r = 0,326$ ), todas significativas ( $p < 0,01$ ). Como resultado resaltante, Antagonismo correlacionó de manera estadísticamente significativa con todas las demás variables del modelo.

**Tabla 4**

*Matriz de Correlación Producto-Momento de Pearson para las Variables del Modelo*

Variables		2	3	4	5
1. Extraversión	<i>r</i>	,408*	-0,037	,719*	,191*
	Valor <i>p</i>	<0,001	0,519	<0,001	0,001
2. Antagonismo	<i>r</i>	-	,330*	,442*	,640*
	Valor <i>p</i>		<0,001	<0,001	<0,001
3. Neuroticismo	<i>r</i>		-	-0,071	,326*
	Valor <i>p</i>			0,218	<0,001
4. Admiración	<i>r</i>			-	,208*
	Valor <i>p</i>				<0,001
5. Rivalidad	<i>r</i>				-
	Valor <i>p</i>				

*Nota.* Todos los estadísticos fueron calculados con  $n = 302$ . *r* = correlación producto-momento de Pearson, valor *p* = significancia bilateral.

\* La correlación es significativa con un nivel de 0,01.

Una vez analizadas las dimensiones generales, se procedió a analizar descriptivamente los ítems que conforman las pruebas empleadas: FFNI-SF, para medir extraversión, antagonismo y neuroticismo; y NARQ, para medir admiración y rivalidad narcisista. Se halló que, de los 78 reactivos considerados, 20 superaban el criterio de un valor absoluto mayor a 1 en curtosis o asimetría (ver Anexo C), lo cual implica valores excesivos como para considerar que estos ítems se distribuyen normalmente (Ferrando y Anguiano-Carrasco, 2010; Muthén y Kaplan, 1985).

Adicionalmente, se calcularon los estadísticos descriptivos de las 15 dimensiones del FFNI-SF (ver Anexo D). En este caso, todas las dimensiones cumplieron con el criterio de asimetría y curtosis menor a 1. Sin embargo, dado que estas 15 dimensiones, en conjunto con los 18 ítems del NARQ, conforman los indicadores o variables medidas de ambos modelos, se estimó la curtosis multivariada a partir de estas 33 variables. Se obtuvo una curtosis multivariada de Mardia igual a 1304 ( $Z = 27$ ;  $p < 0,001$ ); donde valores superiores a 3 (Finney y DiStefano, 2013) y estadísticamente significativos (Cain et al., 2017) se consideran indicadores de no-normalidad multivariada. Se puede considerar que, tanto a nivel univariado como multivariado, hay evidencias de la no-normalidad de las variables medidas. Esta condición influye sobre las técnicas específicas a utilizar en el modelo de ecuaciones estructurales.

Con respecto a este último punto, existen diferentes métodos para llevar a cabo el análisis basado en modelos de ecuaciones estructurales; uno de los más empleados, y presente en la mayoría de los programas estadísticos, es el método de máxima verosimilitud (Collier, 2020); sin embargo, este ha demostrado ser sensible al incumplimiento de ciertos supuestos, como el de normalidad. Entre las distintas alternativas, se ha hallado que el método de mínimos cuadrados ponderados diagonalmente (DWLS, por sus siglas en inglés) presenta resultados adecuados cuando no se cumple el supuesto de normalidad multivariada, incluso si se cuenta con variables ordinales y una muestra pequeña (Finney y DiStefano, 2013; Mîndrilă, 2010), por lo que se optó por este método de análisis. La matriz

de correlación producto-momento de Pearson que fue utilizada para los análisis posteriores, a partir de las 33 variables medidas en el modelo, se presenta en el Anexo E.

### Análisis de Variables Sociodemográficas

Una vez calculados los descriptivos, se procedió a realizar pruebas de contraste de hipótesis a partir de las variables sociodemográficas: sexo, carrera, estado civil y edad, sobre las variables del modelo. Esto se hizo con el fin de determinar posibles diferencias iniciales producto de no emplear un procedimiento aleatorio al seleccionar la muestra. Sin embargo, en el caso del estado civil, casi todos los participantes eran solteros ( $n = 301$ ), siendo solo una persona casada; y, por tanto, no se consideró esta variable para el resto de los análisis.

Con respecto al sexo, al comparar hombres y mujeres en las variables de estudio, se hallaron diferencias significativas en Extraversión, Antagonismo y Rivalidad (ver Tabla 5). En los tres casos, los hombres presentaron mayores niveles de las respectivas variables en comparación con las mujeres, siendo estas diferencias pequeñas en Extraversión ( $d = -0,335$ ) y Antagonismo ( $d = -0,389$ ), pero moderadas para Rivalidad ( $d = -0,431$ ). Los descriptivos para hombres y mujeres se presentan en el Anexo F.

**Tabla 5**

*Prueba t de Student para las Variables Métricas, a Partir del Sexo*

Variable	Sexo <sup>a</sup>	Media	Prueba Levene para varianzas		Prueba t para medias			$d^b$	1- $\beta$
			F	p	t	gl	p		
Extraversión	Varianzas homogéneas Femenino	3,26	0,238	0,626	-2,477	300	0,014	-0,34	0,745
	Masculino	3,44							
Antagonismo	Varianzas homogéneas Femenino	2,31	6,482	0,011	-3,074	300	0,002	-0,39	0,852
	Masculino	2,49							
Neuroticismo	Varianzas homogéneas Femenino	3,19	1,303	0,254	1,158	300	0,248	0,16	0,234
	Masculino	3,13							
Admiración	Varianzas homogéneas Femenino	3,71	0,008	0,928	-1,282	300	0,201	-0,16	0,234
	Masculino	3,84							
Rivalidad	Varianzas heterogéneas Femenino	1,99	12,417	0,000	-2,916	116,64	0,004	-0,43	0,912
	Masculino	2,29							

*Nota.* F = valor F de Fisher. p = significancia bilateral. t = valor t de Student. gl = grados de libertad. d = magnitud del efecto d de Cohen. 1- $\beta$  = potencia estadística. Todos los cálculos se realizaron con  $n = 302$ .

<sup>a</sup> Femenino,  $n = 220$ . Masculino,  $n = 82$ .

<sup>b</sup> Valores positivos son favorables al grupo de sexo femenino, valores negativos son favorables al masculino.

Seguidamente, a partir de la variable carrera se hallaron diferencias estadísticamente significativas en Extraversión, Neuroticismo y Admiración (ver Tabla 6). Sin embargo, con un criterio de significancia más estricto de 1 %, ninguna de estas diferencias se consideraría significativa. Esto se puede apreciar en la magnitud del efecto, las cuales se pueden considerar bajas, siendo la varianza explicada por la carrera de 8 % en Extraversión, ( $\eta^2 = 0,08$ ) y de 6,5 % para Neuroticismo ( $\eta^2 = 0,065$ ) y Admiración ( $\eta^2 = 0,065$ ). Los descriptivos en función de la carrera se presentan en el Anexo G.

**Tabla 6**

*Prueba Anova de Contraste de Medias para las Variables del Modelo, a Partir de la Carrera de Pregrado*

Variable	Fuente de Varianza	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	p	$\eta^2$	1- $\beta$
Extraversión	Entre grupos	7,175	11	0,652	2,306	0,010	0,080	0,952
	Dentro de grupos	82,031	290	0,283				
	Total	89,207	301					
Antagonismo	Entre grupos	2,308	11	0,210	0,955	0,488	0,035	0,550
	Dentro de grupos	63,696	290	0,220				
	Total	66,004	301					
Neuroticismo	Entre grupos	2,728	11	0,248	1,836	0,048	0,065	0,885
	Dentro de grupos	39,173	290	0,135				
	Total	41,901	301					
Admiración	Entre grupos	12,499	11	1,136	1,825	0,049	0,065	0,885
	Dentro de grupos	180,532	290	0,623				
	Total	193,031	301					
Rivalidad	Entre grupos	3,614	11	0,329	0,645	0,790	0,024	0,374
	Dentro de grupos	147,832	290	0,510				
	Total	151,446	301					

*Nota.* gl = grados de libertad. F = valor obtenido F de Fisher. p = valor de significancia.  $\eta^2$  = coeficiente de magnitud del efecto eta-cuadrado. 1- $\beta$  = potencia estadística. Todos los cálculos fueron realizados con  $n = 302$ .

Finalmente, la última variable sociodemográfica a considerar fue la edad. Se encontró que esta no correlacionó con ninguna de las variables del modelo. Específicamente, la edad no se asoció significativamente con Extraversión ( $r = -0,095$ ;  $p = 0,100$ ), Antagonismo ( $r = -0,008$ ;  $p = 0,892$ ), Neuroticismo ( $r = -0,086$ ;  $p = 0,135$ ), Admiración ( $r = -0,083$ ;  $p = 0,149$ ) ni con Rivalidad ( $r = 0,023$ ;  $p = 0,693$ ).

En síntesis, con respecto a las variables sociodemográficas, el sexo parece generar diferencias considerables en las variables de personalidad incluidas en el estudio. Siendo los hombres quienes tienden a presentar rasgos más marcados asociados a la extraversión

y al antagonismo, así como una mayor tendencia a la rivalidad, al compararlos con las mujeres.

### Modelo de Ecuaciones Estructurales

Para la interpretación de modelos estructurales completos es necesario evaluar múltiples índices de ajuste, siendo una práctica desaconsejada basar el análisis en un único indicador (Schreiber, 2008). Por este motivo se presenta a continuación (ver Tabla 7) un resumen de los índices que serán empleados, basados en parte en las recomendaciones de Kline (2015), así como el criterio esperado para interpretar cada indicador, para facilitar la interpretación de los resultados.

**Tabla 7**

*Índices de Ajuste para Modelos de Ecuaciones Estructurales*

Categoría	Abreviatura	Nombre del Índice	Criterio de Ajuste	Referencia
Ajuste absoluto	$\chi^2$	Chi-Cuadrado	$p > 0,05$	Medrano y Muñoz-Navarro (2017)
Ajuste parsimonioso	$\chi^2/df$	Razón de Chi-Cuadrado sobre grados de libertad	$< 3$	Medrano y Muñoz-Navarro (2017)
Ajuste incremental	GFI	Índice de Bondad de Ajuste	$> 0,90$	McDonald y Ho (2002)
	CFI	Índice de Ajuste Comparativo	$> 0,90$	Cupani (2012)
	IFI	Índice de Ajuste Incremental	$> 0,90$	Collier (2020)
Otros índices	SRMR	Raíz Media Cuadrática de los Residuales Estandarizada	$< 0,09$	MacCallum et al. (1996)
	RMSEA (IC 95 %)	Raíz Cuadrática Media del Error de Aproximación, con intervalos de confianza al 95 %	$< 0,08$	MacCallum et al. (1996) y Kenny et al., (2014)

Empleando la técnica de mínimos cuadrados ponderados diagonalmente (DWLS, por sus siglas en inglés), para el modelo propuesto se obtuvieron los resultados reportados en la Tabla 8. Como se puede observar, Extraversión ( $\gamma = 0,844$ ) y Antagonismo ( $\gamma = 0,176$ ) predicen significativamente la Admiración Narcisista, aunque el primero es significativo al 1 % y el segundo solo al 10 %. Por su parte, tanto Neuroticismo ( $\gamma = 0,290$ ) como Antagonismo ( $\gamma = 0,737$ ) predicen la Rivalidad Narcisista, ambos con un nivel de significancia de 1 %. Estos resultados apoyan las hipótesis planteadas en el modelo

propuesto. A partir de este modelo se puede explicar 90,6 % de las variaciones en Admiración ( $R^2 = 0,906$ ) y 69,5 % de Rivalidad ( $R^2 = 0,695$ ).

**Tabla 8**

*Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Modelo Propuesto*

Relaciones Hipotetizadas:	Coefficientes estandarizados	Z	p	Hipótesis
Extraversión → Admiración	0,844	5,79	<0,001	Apoyada
Antagonismo → Admiración	0,176	1,95	0,051	Apoyada
Antagonismo → Rivalidad	0,737	5,61	<0,001	Apoyada
Neuroticismo → Rivalidad	0,290	4,64	<0,001	Apoyada

**Coefficiente de Determinación Múltiple ( $R^2$ ):**

Admiración	0,906
Rivalidad	0,695

**Estadísticos de Ajuste del Modelo:**

$\chi^2 = 1643$ ;  $g/ = 487$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/g/ = 3,37$ ; CFI = 0,848; GFI = 0,985; IFI = 0,849; SRMR = 0,111; RMSEA (IC 95 %) = 0,089 (0,084 – 0,094).

*Nota.* Z = valor Z obtenido. p = significancia.  $R^2$  = coeficiente de determinación múltiple.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado. g/ = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz cuadrática media del error de aproximación.

En relación con la adecuación del modelo propuesto, solo el índice de bondad de ajuste (GFI = 0,985) permite señalar un adecuado ajuste. Sin embargo, el resto de indicadores no cumplen con los valores esperados. A pesar de esto, seguidamente, se comprobó el ajuste del modelo competidor. Para esto, se generó una restricción en los datos: el efecto de Neuroticismo sobre Rivalidad se mantendría en 0 ( $\gamma = 0$ ). Con esta restricción impuesta en los cálculos, los resultados obtenidos para este modelo se presentan en la Tabla 9.

Para este modelo se mantuvieron las relaciones entre Extraversión ( $\gamma = 0,878$ ) y Antagonismo ( $\gamma = 0,195$ ) con Admiración, la primera con una significancia de 1 % y la segunda, ahora, de 5 %. Por su parte, Antagonismo continuó prediciendo significativamente a la Rivalidad ( $\gamma = 0,825$ ). El porcentaje de varianza explicada para Admiración incrementó 7,8 % ( $R^2 = 0,984$ ) y disminuyó en 1,5 % para Rivalidad ( $R^2 = 0,680$ ).

**Tabla 9***Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Modelo Rival*

<b>Relaciones Hipotetizadas:</b>	<b>Coefficientes estandarizados</b>	<b>Z</b>	<b>p</b>	<b>Hipótesis</b>
Extraversión → Admiración	0,878	5,86	<0,001	Apoyada
Antagonismo → Admiración	0,195	2,30	0,021	Apoyada
Antagonismo → Rivalidad	0,825	5,86	<0,001	Apoyada
Neuroticismo → Rivalidad	-	-	-	-
<b>Coefficiente de Determinación Múltiple (<math>R^2</math>):</b>				
Admiración	0,984			
Rivalidad	0,680			
<b>Estadísticos de Ajuste del Modelo:</b>				
$\chi^2 = 1715,2$ ; $gl = 488$ ; $p < 0,001$ ; $\chi^2/gl = 3,51$ ; CFI = 0,839; GFI = 0,985; IFI = 0,840; SRMR = 0,113; RMSEA (IC 95 %) = 0,091 (0,087 – 0,096).				

*Nota.* Z = valor Z obtenido. p = significancia.  $R^2$  = coeficiente de determinación múltiple.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado. gl = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz cuadrática media del error de aproximación.

A pesar de estas diferencias, nuevamente solo un indicador señaló un buen ajuste (GFI = 0,985 > 0,90); mientras que el resto no. Para comparar los resultados obtenidos entre ambos modelos, se realizó una prueba de diferencias para modelos anidados a partir de Chi-Cuadrado, obteniéndose un resultado significativo en la comparación ( $\chi^2_{d(1)} = 71,8$ ;  $p < 0,001$ ). Un resultado significativo en esta prueba implica que el modelo menos restrictivo, es decir, el modelo propuesto, se ajusta en mayor medida a los datos, en comparación con el modelo más restrictivo, el modelo competidor (Bryant y Satorra, 2012), donde fue restringida la relación entre Neuroticismo y Rivalidad. Debido al ajuste inadecuado de ambos modelos, y siguiendo las recomendaciones de Collier (2020), fue necesario analizar el modelo de medida para realizar modificaciones.

### **Análisis del Modelo de Medida**

Se evaluaron los modelos de medida de las variables estudiadas, para así identificar indicadores que no cumplieran con las condiciones esperadas para el análisis. Se procedió inicialmente con el modelo de medida para las variables Admiración y Rivalidad Narcisista, medidas a través del NARQ. Como se puede apreciar en la Tabla 10, tanto para Rivalidad como para Admiración dos ítems presentaron una carga factorial inferior a 0,40; lo cual se

considera una saturación baja (Lloret-Segura et al., 2014). Entre los ítems que presentaron una baja carga factorial se encuentran: 5 (“Disfruto mucho de mis éxitos”) y 18 (“En general, se me da muy bien tratar con los demás”), pertenecientes a Rivalidad, junto con 11 (“Suele molestarme que me critiquen”) y 14 (“Los demás no valen nada”), pertenecientes a Admiración.

Asimismo, la mayoría de los indicadores señalan un bajo ajuste. Solo el índice de bondad de ajuste (GFI = 0,989 > 0,90) señala la adecuación del modelo a los datos; mientras que el resto de indicadores no cumplieron con los criterios esperados. Por otra parte, la confiabilidad estimada a partir de este método permite señalar que las puntuaciones son confiables, al superar el valor mínimo esperado de 0,6 (Diamantopoulos y Siguaw, 2000).

**Tabla 10**

*Análisis Factorial Confirmatorio para Admiración y Rivalidad Narcisista*

Constructo	Carga Factorial Estandarizada	Z	p
<b>Admiración Narcisista (C.R. = 0,81)</b>			
1. Soy magnífico/a. <sup>a</sup>	,593	-	-
2. Algún día seré famoso/a.	,532	8,15	<,001
8. Merezco que me consideren una gran persona.	,571	8,81	<,001
3. Muestro a los demás lo especial que soy.	,750	9,80	<,001
5. Disfruto mucho de mis éxitos.	,261	3,93	<,001
15. Ser una persona muy especial me da mucha fuerza.	,664	8,36	<,001
7. Suelo ser capaz de atraer la atención de los demás hacia mí mismo/a durante una conversación.	,627	7,61	<,001
16. Puedo ser el centro de atención gracias a mis excelentes aportaciones.	,736	8,87	<,001
18. En general, se me da muy bien tratar con los demás.	,259	3,61	<,001
<b>Rivalidad Narcisista (C.R. = 0,81)</b>			
13. La mayoría de la gente no conseguirá nada <sup>a</sup>	,437	-	-
14. Los demás no valen nada.	,311	4,45	<,001
17. La mayoría de la gente son perdedores de alguna forma.	,427	6,14	<,001
6. Disfruto en secreto de los fracasos de mis rivales.	,689	6,84	<,001
9. Quiero que mis rivales fracasen.	,736	6,60	<,001
10. Disfruto cuando alguien es inferior a mí.	,714	5,97	<,001
4. Me molesta cuando otra persona me roba el protagonismo.	,600	5,64	<,001
11. Suele molestarme que me critiquen.	,331	3,74	<,001
12. Me cuesta soportar que otra persona sea la protagonista de un evento.	,751	6,42	<,001

**Estadísticos del Ajuste del Modelo:**  $\chi^2 = 459$ ;  $gl = 134$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/gl = 3,43$ ; CFI = 0,856; GFI = 0,989; IFI = 0,857; SRMR = 0,107; RMSEA (IC 95 %) = 0,09 (0,081 – 0,099).

*Nota.* Z = valor Z obtenido. p = significancia. C.R. = coeficiente de confiabilidad del compuesto.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado. gl = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los

residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz cuadrática media del error de aproximación. En negrita las cargas factoriales inferiores a 0,4.

<sup>a</sup> Ítem restringido para lograr la identificación del modelo.

Seguidamente se analizó el modelo de medida para Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo, medidos a través del FFNI-SF. Los resultados obtenidos se presentan en la Tabla 11. En esta oportunidad, solo dos variables tuvieron una carga factorial inferior a 0,4; siendo estas “Falta de Empatía”, por una parte, y “Desconfianza”, por otra; ambas pertenecientes al factor Antagonismo. A pesar de esto, nuevamente solo un indicador señaló un ajuste adecuado: el índice de bondad de ajuste (GFI = 0,995 > 0,90), mientras que el resto de indicadores señalan un ajuste inadecuado. Con respecto a la confiabilidad, nuevamente se obtuvieron puntuaciones confiables, al superar el mínimo de 0,6 (Diamantopoulos y Siguaw, 2000).

**Tabla 11**

*Análisis Factorial Confirmatorio para Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo*

Constructo	Carga Factorial Estandarizada	Z	p
<b>Extraversión (C.R. = 0,66)</b>			
4. Búsqueda de Aclamación <sup>a</sup>	,661	-	-
2. Autoridad	,527	7,80	<,001
10. Fantasías de Grandiosidad	,594	7,35	<,001
7. Exhibicionismo	,493	6,20	<,001
<b>Antagonismo (C.R. = 0,78)</b>			
13. Manipulación <sup>a</sup>	,622	-	-
8. Explotación	,617	9,59	<,001
3. Autotitulación	,774	9,86	<,001
9. Falta de Empatía	<b>,292</b>	4,08	<,001
1. Arrogancia	,720	8,76	<,001
12. Ira Reactiva	,507	6,97	<,001
6. Desconfianza	<b>,370</b>	4,98	<,001
5. Búsqueda de Emociones	,445	6,64	<,001
<b>Neuroticismo (C.R. = 0,83)</b>			
15. Vergüenza <sup>a</sup>	,846	-	-
11. Indiferencia <sup>b</sup>	,684	10,84	<,001
14. Necesidad de Admiración	,840	13,08	<,001

**Estadísticos del Ajuste del Modelo:**  $\chi^2 = 333$ ;  $gl = 87$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/gl = 3,83$ ; CFI = 0,855; GFI = 0,995; IFI = 0,856; SRMR = 0,100; RMSEA (IC 95 %) = 0,097 (0,086 – 0,108).

*Nota.* Z = valor Z obtenido. p = significancia. C. R. = coeficiente de confiabilidad del compuesto.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado. gl = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz cuadrática media del error de aproximación. En negrita las cargas factoriales inferiores a 0,4.

<sup>a</sup> Ítem restringido para lograr la identificación del modelo.

<sup>b</sup> Se invirtieron las puntuaciones.

Como se puede apreciar, se identificó un total de seis ítems, entre ambos instrumentos, cuyas cargas factoriales se pueden considerar bajas, por lo que, el ajuste pobre en el análisis estructural completo puede deberse a la inclusión de estos ítems con poca relevancia para sus respectivos factores. Por tanto, debido a que su extracción podría incrementar el ajuste general del modelo, se procedió a un segundo análisis de ecuaciones estructurales completo.

### Segundo Modelo de Ecuaciones Estructurales

En vista de que ambos modelos presentaron un ajuste inadecuado, se eliminaron del análisis aquellos ítems cuyas cargas factoriales eran menores a 0,40. Como se mencionó anteriormente (ver Tabla 10 y 11) estos ítems correspondieron a los factores: a) Admiración, ítems 5 y 18; b) Rivalidad, ítems 11 y 14; y c) Antagonismo, ítems 6 y 9. Los resultados del modelo de medida, habiendo retirado estos ítems, se presentan en la Tabla 12. Como se puede apreciar, los coeficientes de confiabilidad no variaron en más de 0,01; sin embargo, la dimensión 5 de Antagonismo (“Búsqueda de Emociones”) ahora presentó una carga factorial menor a 0,40. Se conservó esta variable para no realizar modificaciones adicionales al modelo.

**Tabla 12**

*Resultados del Segundo Modelo de Medida para Admiración, Rivalidad, Extraversión, Antagonismo y Neuroticismo*

Constructo	Carga Factorial Estandarizada	Z	p
<b>Admiración Narcisista (C.R. = 0,82)</b>			
1. Soy magnífico/a. <sup>a</sup>	0,536	-	-
2. Algún día seré famoso/a.	0,567	8,16	<,001
8. Merezco que me consideren una gran persona.	0,531	8,56	<,001
3. Muestro a los demás lo especial que soy.	0,706	9,04	<,001
15. Ser una persona muy especial me da mucha fuerza.	0,653	8,75	<,001
7. Suelo ser capaz de atraer la atención de los demás hacia mí mismo/a durante una conversación.	0,634	7,12	<,001
16. Puedo ser el centro de atención gracias a mis excelentes aportaciones.	0,754	8,84	<,001
<b>Rivalidad Narcisista (C.R. = 0,81)</b>			
13. La mayoría de la gente no conseguirá nada <sup>a</sup>	0,404	-	-
17. La mayoría de la gente son perdedores de alguna forma.	0,413	5,85	<,001
6. Disfruto en secreto de los fracasos de mis rivales.	0,625	6,27	<,001
9. Quiero que mis rivales fracasen.	0,652	6,19	<,001
10. Disfruto cuando alguien es inferior a mí.	0,662	5,59	<,001
4. Me molesta cuando otra persona me roba el protagonismo.	0,721	5,80	<,001

12. Me cuesta soportar que otra persona sea la protagonista de un evento.	0,775	6,12	<,001
<b>Extraversión (C.R. = 0,66)</b>			
4. Búsqueda de Aclamación <sup>a</sup>	0,593	-	-
2. Autoridad	0,491	7,48	<,001
10. Fantasías de Grandiosidad	0,625	8,57	<,001
7. Exhibicionismo	0,578	7,42	<,001
<b>Antagonismo (C.R. = 0,79)</b>			
13. Manipulación <sup>a</sup>	0,657	-	-
8. Explotación	0,581	9,39	<,001
3. Autotitulación	0,747	10,11	<,001
1. Arrogancia	0,744	8,89	<,001
12. Ira Reactiva	0,556	7,64	<,001
5. Búsqueda de Emociones	<b>0,383</b>	6,47	<,001
<b>Neuroticismo (C.R. = 0,83)</b>			
15. Vergüenza <sup>a</sup>	0,903	-	-
11. Indiferencia <sup>b</sup>	0,651	9,72	<,001
14. Necesidad de Admiración	0,800	9,93	<,001

Nota. Z = valor Z obtenido. p = significancia. C. R. = coeficiente de confiabilidad del compuesto. En negrita las cargas factoriales inferiores a 0,4.

<sup>a</sup> Ítem restringido para lograr la identificación del modelo.

<sup>b</sup> Se invirtieron las puntuaciones.

Con respecto al segundo modelo propuesto, sin incluir los seis ítems mencionados, los nuevos resultados se presentan en la Tabla 13. Como sucedió anteriormente, Extraversión ( $\gamma = 0,759$ ) y Antagonismo ( $\gamma = 0,275$ ) predijeron la Admiración Narcisista, así como Antagonismo ( $\gamma = 0,713$ ) y Neuroticismo ( $\gamma = 0,239$ ) lo hicieron con Rivalidad Narcisista. Como resultado resaltante, todos los efectos pasaron a ser significativos al 1 % ( $p < 0,01$ ).

**Tabla 13**

*Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Segundo Modelo Propuesto*

Relaciones Hipotetizadas:	Coefficientes estandarizados	Z	p	Hipótesis
Extraversión → Admiración	0,759	5,30	<0,001	Apoyada
Antagonismo → Admiración	0,275	2,76	0,006	Apoyada
Antagonismo → Rivalidad	0,713	5,40	<0,001	Apoyada
Neuroticismo → Rivalidad	0,239	4,08	<0,001	Apoyada
<b>Coefficiente de Determinación Múltiple (<math>R^2</math>):</b>				
Admiración	0,902			
Rivalidad	0,626			

**Estadísticos de Ajuste del Modelo:**

$\chi^2 = 845$ ;  $gl = 316$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/gl = 2,67$ ; CFI = 0,916; GFI = 0,990; IFI = 0,916; SRMR = 0,093; RMSEA (IC 95 %) = 0,075 (0,068 – 0,081).

Nota. Z = valor Z obtenido. p = significancia.  $R^2$  = coeficiente de determinación múltiple.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado.  $gl$  = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz

---

cuadrática media del error de aproximación.

En esta ocasión, se puede apreciar que la mayoría de los índices presentaron resultados adecuados. Exceptuando la prueba de Chi-Cuadrado que resultó significativa ( $p < 0,001$ ), en conjunto con la adecuación del GFI ( $0,990 > 0,90$ ), la razón de chi-cuadrado sobre grados de libertad fue inferior a 3, el CFI (0,916) y el IFI (0,916) fueron superiores a 0,90; mientras que el RMSEA (0,075) resultó inferior a 0,80. El único índice que podría indicar un ajuste inadecuado es el SRMR, ya que sobrepasa ligeramente el límite de 0,90 (SRMR = 0,93). Se puede apreciar un incremento considerable de la adecuación de este segundo modelo, en comparación con el propuesto originalmente.

Se prosiguió entonces con el segundo modelo competidor, para el cual se mantuvieron las modificaciones hechas al extraer los ítems con baja carga factorial ( $< 0,40$ ). Los resultados de este modelo rival, manteniendo nula la relación entre Neuroticismo y Rivalidad ( $\gamma = 0$ ), se presentan en la Tabla 14.

**Tabla 14**

*Resultados del Modelo de Ecuaciones Estructurales para el Segundo Modelo Rival*

<b>Relaciones Hipotetizadas:</b>	<b>Coefficientes estandarizados</b>	<b>Z</b>	<b>p</b>	<b>Hipótesis</b>
Extraversión → Admiración	0,807	5,53	<0,001	Apoyada
Antagonismo → Admiración	0,273	2,91	0,004	Apoyada
Antagonismo → Rivalidad	0,789	5,57	<0,001	Apoyada
Neuroticismo → Rivalidad	-	-	-	-

**Coefficiente de Determinación Múltiple ( $R^2$ ):**

Admiración	0,978
Rivalidad	0,622

**Estadísticos de Ajuste del Modelo:**

$\chi^2 = 893,5$ ;  $gl = 317$ ;  $p < 0,001$ ;  $\chi^2/gl = 2,81$ ; CFI = 0,908; GFI = 0,990; IFI = 0,909; SRMR = 0,908; RMSEA (IC 95 %) = 0,078 (0,072 – 0,084).

---

*Nota.* Z = valor Z obtenido. p = significancia.  $R^2$  = coeficiente de determinación múltiple.  $\chi^2$  = valor obtenido de chi-cuadrado. gl = grados de libertad. CFI = índice de ajuste comparativo. GFI = índice de bondad de ajuste. IFI = índice de ajuste incremental. SRMR = raíz media cuadrática de los residuales estandarizada. RMSEA (IC 95 %) = intervalo de confianza al 95 % para la raíz cuadrática media del error de aproximación.

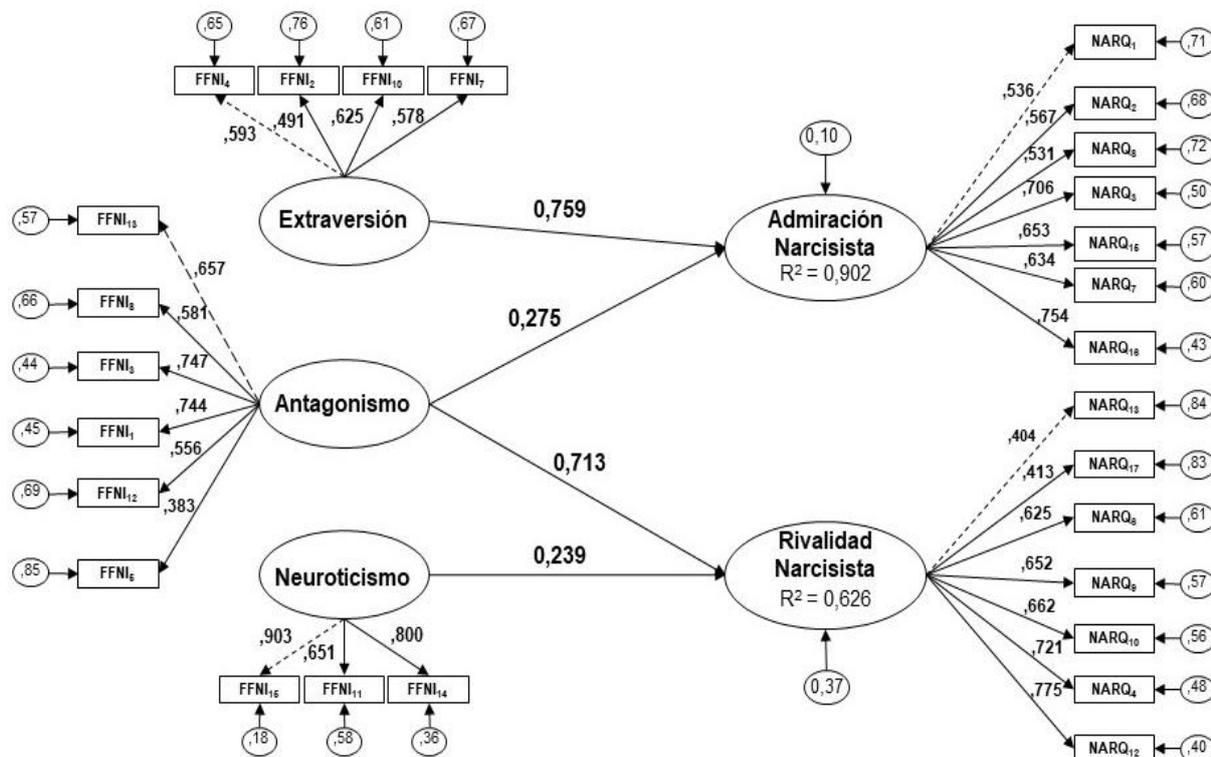
De forma similar al segundo modelo propuesto, este segundo modelo competidor presentó un incremento considerable en los índices considerados. A pesar de que la prueba Chi-Cuadrado resultó significativa ( $p < 0,001$ ), la razón de Chi-Cuadrado sobre grados de

libertad ( $\chi^2/gf = 2,81 < 3$ ), el GFI (0,990), el CFI (0,908) y el IFI (0,909) superaron el criterio mínimo de 0,90; el RMSEA (0,078) fue inferior al 0,80; aunque el SRMR (0,908) fue ligeramente superior al criterio de máximo 0,90. Partiendo de los índices de ajuste, el modelo competidor no difiere sustancialmente del modelo propuesto, por lo que fueron necesarios comparaciones adicionales.

Para comparar la adecuación del segundo modelo propuesto contra el segundo competidor, y tratándose de modelos anidados, nuevamente se llevó a cabo una prueba de diferencia de Chi-Cuadrado. En esta ocasión se alcanzó una significancia de 1 % ( $\chi^2_{d(1)} = 50,3; p < 0,001$ ). Habiéndose alcanzado la significancia estadística en esta comparación, se puede considerar que el modelo con menos restricciones (modelo propuesto) se ajusta mejor a los datos, en comparación con el modelo más restrictivo de comparación (modelo competidor) (Bryant y Satorra, 2012). Los resultados del modelo estructural propuesto, sin esta restricción, se presentan en la Figura 7, y los del modelo competidor en el Anexo H.

**Figura 7**

*Modelo de Ecuaciones Estructurales Resultante para el Modelo Propuesto*



*Nota.* Las líneas discontinuas indican cargas factoriales restringidas ( $\lambda = 1$ ) para lograr la identificación del modelo.

## Discusión

El objetivo de la investigación consistió en determinar la manera y la medida en que tres rasgos de personalidad: extraversión, antagonismo y neuroticismo, se relacionaban con dos procesos considerados como característicos del narcisismo: admiración y rivalidad. La inclusión de estas variables se hizo a partir de dos modelos: uno de tipo estructural y otro procesual. En este sentido, de acuerdo al modelo trifurcado del narcisismo (Weiss et al., 2019), este constructo puede concebirse de manera jerárquica, existiendo dos tipos generales de narcisismo: grandioso y vulnerable, a los cuales subyacen tres rasgos básicos: extraversión, antagonismo y neuroticismo.

En el caso de la extraversión, este rasgo está asociado con la asertividad, el liderazgo, alta autoestima y una aproximación proactiva, siendo característica del narcisismo grandioso; el neuroticismo, en cambio, se asocia con una autoestima frágil, emociones negativas, desregulación emocional y vergüenza, siendo este particular del narcisismo vulnerable; y, por último, el antagonismo es común a ambos tipos de narcisismo, y se asocia con arrogancia, engaño, cinismo y explotación de otros (Miller et al., 2021).

Por su parte, el modelo denominado “concepto de admiración y rivalidad narcisista” (Back et al., 2013; Back, 2018) está centrado en describir cómo las personas buscan mantener una visión grandiosa de sí mismos, ya sea a través de la admiración narcisista, donde predomina el esfuerzo por ser únicos y las fantasías de grandiosidad, que resultan en un intento por mostrarse encantadores frente a los demás; o a través de la rivalidad narcisista, caracterizada por el esfuerzo por la supremacía y la devaluación de otras personas, lo cual usualmente conlleva a la agresión. Sin embargo, este modelo de admiración y rivalidad fue propuesto como aplicable únicamente al narcisismo grandioso (Back et al., 2013; Back, 2018; Doroszuk et al., 2019; y Leckelt et al., 2017); a pesar de que algunos autores han planteado que entre los rasgos fundamentales asociados a la rivalidad se encuentran el antagonismo y el neuroticismo (Rogoza, 2018).

Por este motivo se propuso contrastar dos modelos, mediante ecuaciones estructurales, para comprobar si efectivamente la admiración y la rivalidad narcisista son estrategias particulares del narcisismo grandioso, comprendido a partir de sus rasgos subyacentes: extraversión y antagonismo; o si, en cambio, el narcisismo vulnerable también está vinculado con estas estrategias, específicamente a través de sus rasgos elementales: antagonismo y neuroticismo; siendo este último el único rasgo que no está presente en el narcisismo grandioso, hipotetizándose que estaría vinculado específicamente con la estrategia de rivalidad.

En este sentido, mediante un estudio empírico explicativo, basado en una estrategia de investigación asociativa, se propuso probar la adecuación de estos dos modelos contrastados. La implementación de modelos de ecuaciones estructurales permitió generar modelos con relaciones particulares, pudiendo analizar la estructura de las variables latentes, así como todas las relaciones propuestas de manera simultánea (Ato y Vallejo, 2015). Sin embargo, antes de profundizar en los hallazgos de este análisis más global, es necesario abordar los aspectos particulares del resto de variables consideradas en el estudio.

Con respecto a las características de la muestra estudiada en cuanto a las variables del modelo, se puede apreciar un patrón similar al de investigaciones anteriores en cuanto a aquellos rasgos o características catalogadas como más antagonistas. En el caso de los tres rasgos de personalidad considerados, los niveles de extraversión y neuroticismo en la muestra fueron similares entre sí, siendo más bajos los niveles de antagonismo, tal como sucedió en investigaciones previas (Chaustre, 2021a). Una situación semejante se produjo con las estrategias narcisistas, donde los participantes exhibieron un predominio por la admiración, siendo menores los niveles de rivalidad presente en la muestra, de forma análoga a otras investigaciones (Chaustre, 2021b; Doroszuk et al., 2019; y Gignac y Zajenkowski, 2021).

Esto permite a caracterizar a la muestra, al menos en promedio, como más extravertidos y neuróticos que antagonistas, que tienden a mostrarse positivamente ante otros para ser reconocidos, en lugar de devaluar a aquellos con quienes compiten por la

atención. Este patrón es congruente con las características de los participantes, dado que se trata de una población no clínica; al ser estudiantes a nivel universitario es menos probable que se encuentren sujetos con niveles extremos de narcisismo, que cursarían con un antagonismo más predominante (Jauk y Kaufman, 2018), que conllevaría a un patrón relacional marcado por la rivalidad, al menospreciar a las demás personas en un intento antagonista por protegerse a sí mismos (Wurst et al., 2016).

Otra característica resaltante de la muestra es que, al estar conformada por estudiantes universitarios, donde la edad promedio de los participantes fue de aproximadamente 21 años, se puede considerar como una muestra conformada principalmente por adultos emergentes, los cuales son considerados como más narcisistas que los adolescentes, adultos y adultos mayores (Trzesniwski y Donnell, 2014). A pesar de esto, la edad no se asoció con ninguna de las variables relacionadas con el narcisismo, lo cual puede explicarse, en parte, porque se trataba de personas con poca variabilidad en cuanto a su edad se refiere.

Sobre la edad y los rasgos de personalidad, si bien algunas facetas del narcisismo tienden a disminuir con la edad, estas diferencias suelen apreciarse al comparar grupos de adultos con 15 o 20 años de diferencia entre sí (Cramer, 2011; y Roberts et al., 2010). A pesar de esto, se puede considerar que los participantes en esta etapa del desarrollo probablemente presenten los rasgos narcisistas más marcados que tendrán en su vida como adultos, antes de que estos comiencen a disminuir.

Al tratarse de estudiantes de pregrado, la carrera de procedencia también fue medida, para comprobar posibles diferencias. Con respecto a la carrera de procedencia de los participantes, estos eran mayormente estudiantes de Psicología, siendo aproximadamente un 46 % de la muestra, seguidos por los estudiantes de Comunicación Social con alrededor de 20 %. En esta ocasión se encontraron diferencias que, si bien fueron estadísticamente significativas, presentaron magnitudes de efecto bajas. Este punto resulta de interés, ya que es posible que las características de personalidad narcisista estén vinculadas con la elección de carrera, dado que estas personas tienden a buscar diversas

maneras de mantener una visión grandiosa de sí mismos (Back et al., 2018), lo cual pueden alcanzar a través de estudios y trabajos socialmente valorados. A pesar de esto, debido a la disparidad en el número de estudiantes por carrera, no se pueden generalizar los resultados hallados en esta muestra, si bien es un factor que valdría la pena indagar en futuras investigaciones.

Otro factor relevante en cuanto a las características de los participantes es el sexo. En cuanto a las diferencias atribuibles al sexo, se apreció que los participantes eran en su mayoría mujeres (72,8 %), presentando menores niveles de extraversión, antagonismo y rivalidad que los hombres. En relación con la extraversión y el antagonismo, estas diferencias también se pueden apreciar en el estudio meta-analítico de Grijalva et al. (2015), en donde encontraron que los hombres tienden a ser más narcisistas que las mujeres, aunque estas diferencias variaban en función del rasgo o faceta narcisista a considerar. En concreto, hallaron que los hombres presentan diferencias más marcadas en facetas denominadas de explotación/autotitulación, por una parte, y en autoridad/liderazgo, por otra. Estas han sido dimensiones del narcisismo que se relacionan, respectivamente, con el antagonismo y la extraversión (Ackerman et al., 2011).

Estas diferencias entre hombres y mujeres pueden explicarse en parte porque los hombres presentan una mayor tendencia a considerarse a sí mismos como especiales y que merecen privilegios por sobre los demás, por lo que pueden llegar a explotar a otras personas por su propio beneficio (Grijalva et al., 2015), presentando así mayores niveles de antagonismo. Por otra parte, los hombres tienden a ser más asertivos, con mayor motivación para liderar y deseos de poder y autoridad (Grijalva et al., 2015), siendo la extraversión uno de los factores determinantes en la emergencia del liderazgo en los grupos (Lemoine et al., 2016).

Para la diferencia entre hombres y mujeres en relación con la rivalidad narcisista se tiene una explicación similar; dado que los hombres tienden a ser más antagonistas que las mujeres (Fossati et al., 2017; y Muris et al., 2017), esto los vuelve más propensos a desarrollar dinámicas de rivalidad con otras personas, ya que la empatía y el deseo de

agradar a otros se ven disminuidos, lo que fomentaría una aproximación más abiertamente hostil. Esto explicaría parcialmente por qué los hombres tienden a ser más directos en su agresión, mientras que las mujeres recurren en mayor medida a las agresiones indirectas (Björkqvist, 2018).

Habiendo analizado estos factores individualmente, es necesario tomar en consideración también a las relaciones entre las variables del modelo. En este sentido, un aspecto relevante a considerar es que, incluso en las asociaciones simples, se pudo apreciar que el antagonismo estaba vinculado positivamente con todas las demás variables. Esto contribuye a la propuesta de que el antagonismo es el rasgo central del narcisismo, ya que fluctúa con diversas manifestaciones del constructo, siendo la extraversión y el neuroticismo particulares de ciertos aspectos, mas no de todos (Miller et al., 2021; y Weiss et al., 2019).

Pasando entonces al análisis global, mediante modelos de ecuaciones estructurales, se tiene que el resto de efectos entre variables muestran un patrón similar, al menos parcialmente, al que proponen Back et al. (2013) y Back (2018), dado que la admiración, considerada como una estrategia más asertiva para auto-promocionarse (Doroszuk et al., 2019), es determinada en gran parte por la extraversión; mientras que la rivalidad, concebida como una estrategia antagonista de auto-defensa (Back, 2018), es influida en mayor medida por el antagonismo. Por lo que puede considerar que el mayor factor determinante de la admiración es la extraversión, mientras que el de la rivalidad es el antagonismo. La principal diferencia de lo que cabría esperar, de acuerdo al modelo "concepto de admiración y rivalidad narcisista", propuesto por estos autores, es que el neuroticismo incidiera sobre la rivalidad.

De acuerdo a lo señalado por Back (2018), la extraversión y el antagonismo son centrales en la admiración narcisista, aunque solo el antagonismo influye sobre la estrategia de rivalidad. Contrario a lo propuesto por el modelo NARC, los resultados hallados en esta investigación permiten indicar que el neuroticismo tiene un efecto sobre esta estrategia particular, de forma similar a como el antagonismo influye sobre la admiración narcisista, al

menos en la magnitud del efecto que presentan estos rasgos. Es por esto que se puede considerar que los aspectos vulnerables del narcisismo están vinculados directamente con la estrategia de rivalidad (Miller et al., 2015). Sin embargo, el rasgo predominante en la admiración narcisista es la extraversión, mientras que el antagonismo lo es de la rivalidad, lo cual sí concuerda con el planteamiento de Back et al. (2013).

Se prosiguió entonces con la comparación de dos modelos rivales, uno en el cual se planteaba que extraversión y antagonismo tenían un efecto directo sobre admiración, así como que el antagonismo y el neuroticismo lo tenían sobre la rivalidad; y otro donde se restringía el efecto del neuroticismo sobre la rivalidad como nulo, se pudo comprobar que el primer modelo presentó un mayor grado de ajuste, en comparación con este último. Esto tiene importantes implicaciones para el concepto de admiración y rivalidad narcisista (Back, 2018), el cual concibe ambas estrategias como únicas del narcisismo grandioso, confirmando así las hipótesis propuestas.

Estos resultados compaginan con las consideraciones hechas por Miller et al. (2015), quienes abogan que la rivalidad presenta marcados aspectos vulnerables del narcisismo. Puede considerarse entonces que, tanto el narcisismo grandioso como el vulnerable, están relacionados con estas estrategias narcisistas; siendo que el narcisismo grandioso, usualmente considerado como la versión más adaptativa (Rogoza et al., 2018), presenta una propensión a emplear estrategias basadas en la admiración, para conseguir la atención de otros y mantener una visión positiva de sí mismos (Back, 2018); mientras que el narcisismo vulnerable, usualmente considerado como menos adaptativo debido a los múltiples correlatos negativos que presenta (Rogoza et al., 2018), estaría vinculado con estrategias basadas en la protección de sí mismos, denigrando a otras personas (Back et al., 2013), mostrando una mayor propensión a la ira (Maciantowicz y Zajenkowski, 2020) y a la hostilidad (Czarna et al., 2019).

Es importante destacar que una u otra estrategia no parecen ser específicas de un tipo particular de narcisismo; ya que ambos comparten un rasgo común en el antagonismo, que, si bien presenta un mayor efecto sobre la rivalidad, es característico a todos los

individuos narcisistas (Weiss et al., 2019). A pesar de que la estrategia empleada en mayor medida es la admiración (Gignac y Zajenkowski, 2020), la elección de una u otra forma de aproximarse a sus objetivos depende de la configuración particular de los rasgos de personalidad (Rogoza, 2018), así como del tipo de situaciones en las que elijan involucrarse (Campbell y Campbell, 2009) y qué consecuencias les produzcan estas estrategias (Grapsas et al., 2020).

Como se hipotetizó inicialmente, es posible emplear modelos acerca de la estructura del narcisismo, como el modelo trifurcado, para dilucidar qué factores influyen sobre las estrategias que distintas personas narcisistas emplean para mantener una visión grandiosa de sí mismas. En este sentido, a través de los rasgos de extraversión, antagonismo y neuroticismo es posible delimitar qué elementos cognitivos, conductuales, afectivos y motivacionales estarán presentes a través de estrategias particulares para alcanzar sus metas.

De esta manera se logra expandir el alcance de un modelo procesual, como el concepto de admiración y rivalidad narcisista, concebido originalmente como apropiado únicamente para un tipo de narcisismo, aplicándolo desde la perspectiva de un modelo estructural de rasgos elementales, como el modelo trifurcado. Esto permite hacer predicciones generales del comportamiento, al considerar rasgos estables como la extraversión, el antagonismo y el neuroticismo; así como predicciones específicas al contexto, tomando en consideración las estrategias de admiración y de rivalidad.

Surge entonces una integración de ambos modelos, que involucra una perspectiva estructural del narcisismo, así como la relación que sus componentes tienen con dos vías o procesos necesarios para que las personas narcisistas mantengan una visión grandiosa de sí mismas; expandiendo así el conocimiento que se tiene acerca de un constructo tan heterogéneo como el narcisismo, al depurar ciertas concepciones que se mantienen hasta el momento acerca del alcance de estos modelos considerados.

## Conclusiones

Con respecto a las variables consideradas en el modelo, se encontró que el proceso de admiración narcisista se explica a partir de los rasgos de extraversión y antagonismo, siendo el primero el que presenta un mayor efecto en comparación con este último. De forma similar, se halló que los rasgos de antagonismo y neuroticismo explican el proceso de rivalidad narcisista; sin embargo, en esta ocasión, el antagonismo fue el rasgo que mejor explicaba la rivalidad. Puede considerarse entonces que las personas narcisistas que optan por la admiración para alcanzar una visión grandiosa de sí mismos son individuos marcadamente extrovertidos, que presentan rasgos antagonistas. Por su parte, aquellas personas que emplean la rivalidad como estrategia principal son individuos con características sumamente antagonistas, que presentan en conjunto rasgos neuróticos.

En relación con las variables sociodemográficas, sus efectos sobre las variables del modelo fueron variados. En concreto, para el sexo se halló que las mujeres tienden a presentar menores niveles de extraversión, antagonismo y rivalidad, en comparación con los hombres, siendo estas diferencias moderadas bajas. Sin embargo, para el neuroticismo y la admiración no se evidenciaron diferencias entre hombres y mujeres.

A pesar de que se hallaron diferencias en extraversión, neuroticismo y admiración entre las distintas carreras consideradas, estas fueron sumamente bajas, a tal nivel que puede considerarse que la carrera de procedencia no tiene un efecto práctico sobre estas variables. En el caso del antagonismo y la rivalidad, la carrera no generó diferencias a nivel estadístico ni a nivel práctico. De forma similar, al menos en el rango de edad considerado en los estudiantes universitarios de la muestra, la edad no presentó una asociación con ninguna de las variables del modelo.

Al analizar la asociación entre las variables, se evidenció que el antagonismo se asocia positivamente con todas las demás variables del modelo considerado, lo cual indica que este rasgo podría ser el núcleo del narcisismo, ya que está presente en todos los rasgos y estrategias narcisistas consideradas en el estudio. Por otra parte, entre los rasgos

restantes se apreció que la extraversión se asocia positivamente con la admiración y la rivalidad, mas no con el neuroticismo; siendo que este último correlacionó positivamente solo con la estrategia de rivalidad.

Finalmente, la comparación de modelos competidores, mediante modelos de ecuaciones estructurales, permite señalar que el neuroticismo tiene un efecto sobre la rivalidad narcisista, por lo cual se puede concluir que los procesos de admiración y rivalidad narcisista no son exclusivos del narcisismo grandioso; ya que la extraversión y el antagonismo, elementos particulares del narcisismo grandioso, así como el antagonismo y el neuroticismo, atributos característicos del narcisismo vulnerable, son rasgos determinantes en la admiración y la rivalidad narcisista, respectivamente.

Se cuenta entonces con un modelo en el cual convergen consideraciones sobre procesos narcisistas, como el concepto de admiración y rivalidad narcisista, con los planteamientos estructurales del modelo trifurcado del narcisismo, el cual contempla los rasgos subyacentes al narcisismo grandioso y vulnerable a partir de la extraversión, el antagonismo y el neuroticismo.

En síntesis, a diferencia de lo que se había postulado anteriormente sobre los procesos de admiración y rivalidad, estos no son exclusivos de un tipo particular de narcisismo; sino que tanto el narcisismo grandioso como el vulnerable, a través de sus rasgos elementales, muestran patrones particulares en relación con estas estrategias. Por tanto, es necesario considerar los rasgos subyacentes a diferentes tipos de narcisismo, para así alcanzar una mayor comprensión de la manera en que las personas narcisistas se desenvuelven en su relación con otras personas.

## Limitaciones y Recomendaciones

Entre las principales limitaciones del estudio se encuentran aquellos factores relacionados con la muestra empleada. En concreto, al trabajar con una muestra seleccionada de forma propositiva y no probabilística se reduce la posibilidad de generalizar los resultados encontrados al resto de la población objetivo. En esta misma línea, la proporción de estudiantes por carrera y el sexo no mantiene la proporción presente en la población. Específicamente, la mayor parte de los participantes eran mujeres, estudiantes de Psicología y de Comunicación Social.

En este sentido, futuras investigaciones podrían hacer uso de muestreos probabilísticos estratificados, especialmente aquellos donde se mantenga la proporcionalidad de la población objetivo. Igualmente, se recomienda expandir la población de interés a individuos con rangos de edad distintos y que no se encuentren cursando estudios de pregrado en la universidad. Incluso resultaría de interés el probar el modelo obtenido en poblaciones clínicas.

Debido a la disparidad en la cantidad de hombres y mujeres en la muestra, no se consideró recomendable hacer análisis por separado para ambos grupos. Sin embargo, en futuras investigaciones sería provechoso contar con muestras de ambos sexos lo suficientemente grandes como para llevar a cabo los análisis de ecuaciones estructurales para cada uno, ya que se apreciaron diferencias en tres de las cinco variables incluidas en el modelo.

Finalmente, al tratarse de un diseño transversal no fue posible evidenciar la evolución ni las consecuencias que conllevan estos rasgos y estrategias narcisistas. Dado que distintos factores asociados al narcisismo presentan consecuencias diferentes a corto y a largo plazo, sería provechoso que futuras investigaciones pudieran estudiar los efectos de la extraversión, el antagonismo, el neuroticismo, la admiración y la rivalidad en más de un momento de la vida de los participantes.

## Referencias

- Ackerman, R. A., Witt, E. A., Donnellan, M. B., Trzesniewski, K. H., Robins, R. W., y Kashy, D. A. (2011). What does the narcissistic personality inventory really measure? *Assessment*, 18(1), 67-87. <https://doi.org/10.1177%2F1073191110382845>
- Ahmad, S., Zulkurnain, N. N. A., y Khairushalimi, F. I. (2016). Assessing the validity and reliability of a measurement model in Structural Equation Modeling (SEM). *Journal of Advances in Mathematics and Computer Science*, 1-8: BJMCS.25183. <https://doi.org/10.9734/BJMCS/2016/25183>
- Alvarado, A. M., y Salazar, Á. M. (2014). Análisis del concepto de envejecimiento. *Gerokomos*, 25(2), 57-62. <http://dx.doi.org/10.4321/S1134-928X2014000200002>
- American Psychiatric Association (1980). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (3ª ed.). Autor.
- American Psychiatric Association (2013). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (5ª ed.). Autor.
- American Psychological Association (2010). *Ethical principles of psychologists and code of conduct*. Autor.
- Asociación Americana de Psiquiatría (2014). *Guía de consulta de los criterios diagnósticos del DSM-5*. Autor.
- Ato, M., López-García, J. J., y Benavente, A. (2013). Un sistema de clasificación de los diseños de investigación en psicología. *Anales de Psicología*, 29(3), 1038-1059. <https://doi.org/10.6018/analesps.29.3.178511>
- Ato, M., y Vallejo, G. (2015). *Diseños de investigación en psicología*. Ediciones Pirámide.

- Back, M. D. (2018). The narcissistic admiration and rivalry concept. En A. D. Hermann, A. B. Brunell, y J. D. Foster (Eds.), *Handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies* (pp. 57-67). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-92171-6\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-319-92171-6_6)
- Back, M. D., Küfner, A. C., Dufner, M., Gerlach, T. M., Rauthmann, J. F., y Denissen, J. J. (2013). Narcissistic admiration and rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(6), 1013-1037. <https://doi.org/10.1037/a0034431>
- Barrett, P. (2007). Structural equation modelling: Adjudging model fit. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 815-824. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.09.018>
- Björkqvist, K. (2018). Gender differences in aggression. *Current Opinion in Psychology*, 19, 39-42. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.03.030>
- Bosson, J. K., Lakey, C. E., Campbell, W. K., Zeigler-Hill, V., Jordan, C. H., y Kernis, M. H. (2008). Untangling the links between narcissism and self-esteem: A theoretical and empirical review. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(3), 1415–1439. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2008.00089.x>
- Bradlee, P. M, y Emmons, R. A. (1992). Locating narcissism within the interpersonal circumplex and the five-factor model. *Personality and Individual Differences*, 13(7), 821-830. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(92\)90056-U](https://doi.org/10.1016/0191-8869(92)90056-U)
- Bryant, F. B., y Satorra, A. (2012). Principles and practice of scaled difference chi-square testing. *Structural equation modeling: A multidisciplinary journal*, 19(3), 372-398. <https://doi.org/10.1080/10705511.2012.687671>
- Cain, M. K., Zhang, Z., y Yuan, K. H. (2017). Univariate and multivariate skewness and kurtosis for measuring nonnormality: Prevalence, influence and estimation. *Behavior Research Methods*, 49(5), 1716-1735. <https://doi.org/10.3758/s13428-016-0814-1>

- Campbell, W. K., y Campbell, S. M. (2009). On self-regulatory dynamics created by the peculiar benefits and costs of narcissism: A contextual reinforcement model and examination of leadership. *Self and Identity*, 8, 214-232. <https://doi.org/10.1080/15298860802505129>
- Campbell, W. K., y Foster, C. A. (2002). Narcissism and commitment in romantic relationships: An investment model analysis. *Society for Personality and Social Psychology*, 28(4), 484-495. <https://doi.org/10.1177/0146167202287006>
- Chaustre, D. (2021a). Adaptación al español del “Five-Factor Narcissism Inventory-Short Form” (FFNI-SF) en estudiantes universitarios venezolanos. *Revista de Investigación en Psicología*, 24(2), 105-124. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v24i2.21267>
- Chaustre, D. (2021b). Propiedades psicométricas del Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista (NARQ) en estudiantes universitarios de Venezuela. *Revista Ciencias Psicológicas*, 15(2): e-2484. <https://doi.org/10.22235/cp.v15i2.2484>
- Clark, L. A. (2007). Assessment and diagnosis of personality disorder: perennial issues and an emerging reconceptualization. *Annual Review of Psychology*, 58, 227-257. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190200>
- Collier, J. E. *Applied structural equation modeling using AMOS: basic to advanced techniques* (1ª ed.). Routledge.
- Cramer, P. (2011). Narcissism through the ages: What happens when narcissists grow older? *Journal of Research in Personality*, 45, 479-492. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2011.06.003>
- Cupani, M. (2012). Análisis de ecuaciones estructurales: Conceptos, etapas de desarrollo y un ejemplo de aplicación. *Revista Tesis*, 2(1), 186-199.
- Czarna, A. Z., Zajenkowski, M., Maciantowicz, O., y Szymaniak, K. (2019). The relationship of narcissism with tendency to react with anger and hostility: The roles of neuroticism

- and emotion regulation ability. *Current Psychology*, 40(11), 5499-5514.  
<https://doi.org/10.1007/s12144-019-00504-6>
- Devon, H. A., Block, M. E., Moyle-Wright, P., Ernst, D. M., Hayden, S. J., Lazzara, D. J., Savoy, S. M., y Kostas-Polston, E. (2007). A psychometric toolbox for testing validity and reliability. *Journal of Nursing scholarship*, 39(2), 155-164.  
<https://doi.org/10.1111/j.1547-5069.2007.00161.x>
- γ, A., y Siguaw, J. A. (2000). *Introducing LISREL: A Guide for the Uninitiated*. SAGE.
- Dominguez-Lara, S., Merino-Soto, C., Zamudio, B., y Guevara-Cordero, C. (2018). Big Five Inventory en universitarios peruanos: Resultados preliminares de su validación. *Psykhé (Santiago)*, 27(2), 1-12. <https://doi.org/10.7764/psykhe.27.2.1052>
- Doroszuk, M., Kwiatkowska, M. M., Torres-Marín, J., Navarro-Carrillo, G., Włodarczyk, A., Blasco-Belled, A., Martínez-Buelvas, L., Albert, J. D., Oviedo-Trespalacios, O., y Rogoza, R. (2019). Construct validation of the Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire in Spanish-speaking countries: Assessment of the reliability, structural and external validity and cross-cultural equivalence. *International Journal of Psychology*, 55(3), 413-424. <https://doi.org/10.1002/ijop.12595>.
- Eddy, C. M. Self-serving social strategies: A systematic review of social cognition in narcissism. *Current Psychology*, 1-19. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01661-3>
- Ellis, H. (1898). Autoeroticism: A psychological Study. *Alienist and Neurologist*, 19, 260-299.
- Escuela de Psicología (2002). *Contribuciones a la deontología de la investigación en psicología*. Universidad Católica Andrés Bello.
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., y Buchner, A. (2007). G\*Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39, 175-191.

- Ferrando, P. J., y Anguiano-Carrasco, C. (2010). El análisis factorial como técnica de investigación en psicología. *Papeles del Psicólogo*, 31(1), 18-33.
- Finney, S. J., y DiStafano, C. (2013). Nonnormal and categorical data in structural equation modeling. En G. R. Hancock y R. O. Mueller (Eds.), *Structural equation modelling: A second course* (2ª ed.) (pp. 439-492). Information Age Publishing.
- Fossati, A., Somma, A., Borroni, S., y Miller, J. D. (2017). Assessing dimensions of pathological narcissism: psychometric properties of the Short Form of the Five-Factor Narcissism Inventory in a sample of Italian university students. *Journal of Personality Assessment*, 100(3), 250-258.  
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1080/00223891.2017.1324457>
- Foster, J. D., Campbell, W. K., y Twenge, J. M. (2003). Individual differences in narcissism: Inflated self-views across the lifespan and around the world. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 469-486. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00026-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00026-6)
- Freis, S. D. (2018). The Distinctiveness Model of the Narcissistic Subtypes (DMNS): What binds and differentiates grandiose and vulnerable narcissism. En A. D. Hermann, A. B. Brunell, y J. D. Foster (Eds.), *Handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies* (pp. 37-46). Springer.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-92171-6\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-319-92171-6_4)
- Freud, S. (1931/1992). Tipos libidinales. En J. Strachey (Ed.), *Obras completas: Sigmund Freud* (Vol. 21, pp. 215-222). Amorrortu Editores.
- Gallucci, M., y Jentschke, S. (2021). SEMLj: jamovi SEM Analysis. (Módulo de Jamovi). Recuperado de: <https://semlj.github.io/>
- Giacomin, M., Brinton, C., y Rule, N. O. (2021). Narcissistic individuals exhibit poor recognition memory. *Journal of Personality*: 34797571  
<https://doi.org/10.1111/jopy.12690>

- Giacomin, M., y Jordan, C. H. (2019). Misperceiving grandiose narcissism as self-esteem: Why narcissists are well liked at zero acquaintance. *Journal of Personality*, 87(4), 827-842. <https://doi.org/10.1111/jopy.12436>
- Gignac, G. E., y Zajenkowski, M. (2021). The frustrated narcissist: Intelligence may reduce the chances of developing narcissistic rivalry. *Intelligence*, 87: 101556. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2021.101556>
- González, S., González-Arratia, N. I., y Valdez, J. L. (2016). Significado psicológico de sexo, sexualidad, hombre y mujer en estudiantes universitarios. *Enseñanza e investigación en Psicología*, 21(3), 274-281.
- Glover, N., Miller, J. D., Lynam, D. R., Crego, C, y Widiger, T. A. (2012). The Five-Factor Narcissism Inventory: A five factor measure of narcissistic personality traits. *Journal of Personality Assessment*, 94, 500-512. <https://doi.org/10.1080/00223891.2012.670680>
- Grapsas, S., Brummelman, E., Back, M. D., y Denissen, J. J. (2020). The “why” and “how” of narcissism: A process model of narcissistic status pursuit. *Perspectives on Psychological Science*, 15(1), 150-172. <https://doi.org/10.1177%2F1745691619873350>
- Grijalva, E., Newman, D. A., Tay, L., Donnellan, M. B., Harms, P. D., Robins, R. W., y Yan, T. Gender differences in narcissism: A meta-analytic review. *Psychological bulletin*, 141(2), 261-310. <https://doi.org/10.1037/a0038231>
- Hair, J. F., Babin, B. J., Anderson, R. E., y Black, W. C. (2019). *Multivariate data analysis* (8<sup>a</sup> ed.). Cengage Learning.
- Hendin, H. M., y Cheek, J. M. (1997). Assessing hypersensitive narcissism: A reexamination of Murray's Narcism Scale. *Journal of Research in Personality*, 31, 588-599. <https://doi.org/10.1006/jrpe.1997.2204>

- Jauk, E., y Kaufman, S. B. (2018). The higher the score, the darker the core: The nonlinear association between grandiose and vulnerable narcissism. *Frontiers in Psychology*, 9: 1305. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01305>
- Kenny, D. A., Kaniskan, B., y McCoach, D. B. (2014). The performance of RMSEA in models with small degrees of freedom. *Sociological Method & Research*, 44(3), 486-507. <https://doi.org/10.1177/0049124114543236>
- Kerlinger, F. N., y Lee, H. B. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales* (4ª ed.). McGraw-Hill.
- Kernberg, O. F. (1975). *Borderline conditions and pathological narcissism*. Aronson.
- Kline, R. B. (2015). *Principles and practice of structural equation modeling* (4º ed.). Guilford Publications.
- Kohut, H. (1977). *The restoration of the self*. International Universities Press.
- Krizan, Z. (2018). The narcissism spectrum model: A spectrum perspective on narcissistic personality. En A. D. Hermann, A. B. Brunell, y J. D. Foster (Eds.), *Handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies* (pp. 15-25). Springer.
- Krizan, Z., y Herlache, A. D. (2018). The narcissism spectrum model: A synthetic view of narcissistic personality. *Personality and Social Psychology Review*, 22(1), 3-31. <https://doi.org/10.1177%2F1088868316685018>
- León, O., y Montero, I. (2003). *Métodos de investigación* (3ª ed.). McGraw-Hill.
- Leckelt, M., Wetzel, E., Gerlach, T. M., Ackerman, R. A., Miller, J. D., Chopik, W. J., Penke, L., Geukes, K., Küfner, A. C. P., Hutteman, R., Richter, D., Renner, K.-H., Allroggen, M., Brecheen, C., Campbell, W. K., Grossmann, I., y Back, M. D. (2017). Validation of the Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire Short Scale (NARQ-S) in

- convenience and representative samples. *Psychological Assessment*, 30(1), 86-96.  
<http://dx.doi.org/10.1037/pas0000433>
- Lemoine, G. J., Aggarwal, I., y Steed, L. B. (2016). When women emerge as leaders: Effects of extraversion and gender composition in groups. *The Leadership Quarterly*, 27(3), 470-486. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2015.12.008>
- Levy, K. N., Ellison, W. D., y Reynoso, J. S. (2012). A historical review of narcissism and narcissistic personality. En W. K. Campbell y J. S. Miller (Eds.), *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments* (3-13). Wiley.
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., y Tomás-Marco, I. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 30(3), 1151-1169.  
<http://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>
- Lynam, D. R., y Miller, J. D. (2019). The basic trait of antagonism: An unfortunately underappreciated construct. *Journal of Research in Personality*, 81, 118-126.  
<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2019.05.012>
- MacCallum, R. C., Browne, M. W., y Sugawara, H. M. (1996). Power analysis and determination of sample size for covariance structure modeling. *Psychological Methods*, 1(2), 130.
- Maciantowicz, O., y Zajenkowski, M. Is narcissistic anger fueled by neuroticism? the relationship between grandiose and vulnerable narcissism, neuroticism, and trait anger. *Current Psychology*, 39, 1674-1681. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-9866-y>

- McCrae, R. R., y John, O. P. (1992). An introduction to the Five-Factor Model and its applications. *Journal of Personality*, 60(2), 175–215. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970>
- McDonald, R. P., y Ho, M. H. R. (2002). Principles and practice in reporting structural equation analyses. *Psychological Methods*, 7(1), 64. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/1082-989X.7.1.64>
- Medrano, L. A., y Muñoz-Navarro, R. (2017). Aproximación conceptual y práctica a los modelos de ecuaciones estructurales. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 11(1), 219-239. <http://dx.doi.org/10.19083/ridu.11.486>
- Miller, J. D., Back, M. D., Lynam, D. R., y Wright, A. G. (2021). Narcissism today: What we know and what we need to learn. *Current Directions in Psychological Science*, 30(6), 519-525. <https://doi.org/10.1177%2F09637214211044109>
- Miller, J. S., y Campbell, W. K. (2008). Comparing clinical and social-personality conceptualizations of narcissism. *Journal of Personality*, 76(3), 449-476. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2008.00492.x>
- Miller, J. S., Few, L. R., Wilson, L., Gentile, B., Widiger, T., MacKillop, J., y Campbell, W. K. (2013). The Five-Factor Narcissism Inventory (FFNI): A test of the convergent, discriminant, and incremental validity of FFNI scores in clinical and community samples. *Psychological Assessment*, 25(3), 748-758. <https://doi.org/10.1037/a0032536>
- Miller, J. D., Hoffman, B. J., Gaughan, E. T., Gentile, B., Maples, J., y Campbell, K. W. (2011). Grandiose and vulnerable narcissism: A nomological network analysis. *Journal of Personality*, 79(5), 1013–1042. <https://doi.org/10.1111/j.1467>
- Miller, J. S., Lynam, D. R., McCain, J. L., Few, L. R., Crego, C., Widiger, T. A., Campbell, W. K. (2015). Thinking structurally about narcissism: An examination of the Five-Factor

- Narcissism Inventory and its components. *Journal of Personality Disorders*, 30(1), 1-18. [https://doi.org/10.1521/pedi\\_2015\\_29\\_177](https://doi.org/10.1521/pedi_2015_29_177)
- Millon, T. (1981). *Disorders of personality: DSM-III, axis II*. Wiley.
- Mîndrilă, D. (2010). Maximum likelihood (ML) and diagonally weighted least squares (DWLS) estimation procedures: A comparison of estimation bias with ordinal and multivariate non-normal data. *International Journal of Digital Society*, 1(1), 60-66.
- Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., y Meijer, E. (2017). The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy). *Perspectives On Psychological Science*, 12(2), 183-204. <https://doi.org/10.1177%2F1745691616666070>
- Muthén, B., y Kaplan, D. (1985). A comparison of some methodologies for the factor analysis of non-normal Likert variables. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 38(2), 171–189. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8317.1985.tb00832.x>
- Packer West, M., Miller, J. D., Weiss, B., Spencer, C. C., Crowe, M. L., Campbell, W. K., y Lynam, D. R. (2021). Development and validation of the super-short form of the Five-Factor Narcissism Inventory (FFNI-SSF). *Personality and Individual Differences*, 177: 110825. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110825>
- Papageorgiou, K. A., Denovan, A., Dagnall, N., y Artamonova, E. (2021). A cross-cultural investigation of the Five-Factor Narcissism Inventory Short Form: Narcissism as a multidimensional trait in the United Kingdom and Russia. *Journal of Personality Assessment*, 1-9. <https://doi.org/10.1080/00223891.2021.1929263>
- Peña, G. (2017). *Estadística inferencial: Una introducción para las ciencias del comportamiento* (2ª ed.). ABediciones.

- Pincus, A. L., Ansell, E. B., Pimental, C. A., Cain, N. M., Wright, A. G. C., y Levy, K. N. (2009). Initial construction and validation of the pathological narcissism inventory. *Psychological Assessment*, 21(3), 365-379. <https://doi.org/10.1037/a0016530>
- Raskin, R. N., y Hall, C. S. (1979). A narcissistic personality inventory. *Psychological Reports*, 45(2), 590. <https://doi.org/10.2466/pr0.1979.45.2.590>
- Raskin, R. y Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(5), 890-902.
- Razali, N. M., y Wah, Y. B. (2011). Power comparisons of Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors and Anderson-Darling tests. *Journal of Statistical Modeling and Analytics*, 2(1), 21-33.
- Real Academia Española (2014). *Diccionario de la lengua española* (23<sup>a</sup> ed.). Autor.
- Roberts, B. W., Edmonds, G., y Grijalva, E. (2010). It is developmental me, not generation me: Developmental changes are more important than generational changes in narcissism—Commentary on Trzesniewski & Donnellan (2010). *Perspectives on Psychological Science*, 5(1), 97-102. <https://doi.org/10.1177%2F1745691609357019>
- Rogoza, R. (2018). Narcissist unmasked. Looking for the narcissistic decision-making mechanism: a contribution from the Big Five. *Social Psychological Bulletin*, 13, e26623. <https://doi.org/10.5964/spb.v13i2.26623>
- Rogoza, R., Rogoza, M., y Wyszynska, P. (2016). Polish adaptation of the narcissistic admiration and rivalry concept. *Pol. Forum Psychol.* 21, 410–431. <https://doi.org/10.14656/PFP20160306>
- Rogoza, R., Zemojtel-Piotrowska, M., y Campbell, W. K. (2018). Measurement of narcissism: From classical applications to modern approaches. *Studia Psychologica: Theoria et Praxis*, 18(1), 27-48. <https://doi.org/10.21697/sp.2018.18.1.02>

- Schreiber, J. B. (2008). Core reporting practices in structural equation modeling. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 4(2), 83-97.  
<https://doi.org/10.1016/j.sapharm.2007.04.003>
- Sherman, E. D., Miller, J. D., Few, L. R., Campbell, W. K., Widiger, T. A., Crego, C., y Lynam, D. R. (2015). Development of a Short Form of the Five-Factor Narcissism Inventory: The FFNI-SF. *Psychological Assessment*, 27(3), 1110–1116.  
<https://doi.org/10.1037/pas0000100>
- Shi, D., Lee, T., y Maydeu-Olivares, A. (2018). Understanding the model size effect on SEM fit indices. *Educational and Psychological Measurement*, 79(2), 310-334.  
<https://doi.org/10.1177/0013164418783530>
- Sivanathan, D., Bizumic, B., y Monaghan, C. (2021). The Unified Narcissism Scale: Moving towards an integrated measure of narcissism. *Personality Science*, 2, 1-24.  
<https://doi.org/10.5964/ps.7417>
- Tackett, J. L., y Lahey, B. B. (2017). Neuroticism. En T. A. Widiger (Ed.), *Oxford library of psychology: The Oxford handbook of the Five Factor Model* (pp. 39–56). Oxford University Press.
- The jamovi project (2021). *jamovi* (Versión 2.2.2) [Software de computadora]. Recuperado de: <https://www.jamovi.org>
- Trzesniewski, K. H., y Donnellan, M. B. (2014). “Young People These Days...” Evidence for Negative Perceptions of Emerging Adults. *Emerging Adulthood*, 2(3), 211-226.  
<https://doi.org/10.1177/2167696814522620>
- Vecchione, M., Dentale, F., Graziano, M., Dufner, M., Wetzel, E., Leckelt, M., y Back, M. D. (2018). An Italian validation of the Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire (NARQ): Further evidence for a two-dimensional model of grandiose narcissism. *BPA-Applied Psychology Bulletin*, 66(281), 29-37.

- Wälder, R. (1925). The psychoses: Their mechanisms and accessibility to influence. *International Journal of Psychoanalysis*, 6, 259-281.
- Weiss, B., Campbell, W. K., Lynam, D. R., y Miller, J. D. (2019). A trifurcated model of narcissism: On the pivotal role of trait antagonism. En J. Miller y D. Lynam (Eds.), *The handbook of antagonism* (pp. 221-235). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-814627-9.00015-3>
- Weiss, B., y Miller, J. D. (2018). Distinguishing between grandiose narcissism, vulnerable narcissism, and narcissistic personality disorder. En A. D. Hermann, A. B. Brunell, y J. D. Foster (Eds.), *Handbook of trait narcissism: Key advances, research methods, and controversies* (pp. 3-13). Springer.
- Wetzel, E., Brown, A., Hill, P. L., Chung, J. M., Robins, R. W., y Roberts, B. W. (2017). The narcissism epidemic is dead; long live the narcissism epidemic. *Psychological Science*, 28(12), 1833-1847. <https://doi.org/10.1177%2F0956797617724208>
- Wilt, J., y Revelle, W. (2017). Extraversion. En T. A. Widiger (Ed.), *Oxford library of psychology: The Oxford handbook of the Five Factor Model* (pp. 57–81). Oxford University Press.
- Wink, P. (1991). Two faces of narcissism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 590–597.
- Wurst, S. N., Gerlach, T. M., Dufner, M., Rauthmann, J. F., Grosz, M. P., Küfner, A. C. P., Denissen, J. J. A., y Back, M. D. (2016). Narcissism and romantic relationships: The differential impact of narcissistic admiration and rivalry. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(2), 280-306. <https://doi.org/10.1037/pspp0000113>

## Anexos

### Anexo A. Adaptación al Español del Five-Factor Narcissism Inventory – Short Form

(Chaustre, 2021a).

Este cuestionario contiene 60 ítems. Cada ítem se puntúa en una escala del 1 al 5, donde: 1 = completamente en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = ni en desacuerdo ni de acuerdo; 4 = de acuerdo; 5 = completamente de acuerdo. Por favor, lea cada ítem cuidadosamente y responda de la manera que más corresponda a su grado de acuerdo o desacuerdo. No hay respuestas correctas o incorrectas. Descríbase honestamente e indique sus opiniones lo más precisamente posible.

1. Soy extremadamente ambicioso
2. Otros dicen que presumo mucho, pero todo lo que digo es verdad
3. El liderazgo resulta fácil para mí
4. Cuando alguien hace algo bueno por mí, me pregunto qué es lo que quieren de mí
5. Merezco recibir un trato especial
6. Disfruto mucho entreteniendo a otros
7. Está bien aprovecharse de otros para salir adelante
8. Usualmente fantaseo con algún día ser famoso
9. Cuando la gente me juzga, simplemente no me importa
10. No me preocupo por las necesidades de otros
11. Soy muy bueno manipulando a las personas
12. A menudo siento como si necesitara los cumplidos de otras personas para estar seguro de mí mismo
13. Odio tanto ser criticado que no puedo controlar mi temperamento cuando sucede
14. Cuando me doy cuenta de que fracasé en algo, me siento humillado
15. Intentaré casi cualquier cosa para sentirme emocionado

16. Tengo un tremendo impulso para triunfar
17. Solo me asocio con personas de mi calibre
18. Estoy cómodo tomando posiciones de autoridad
19. Confío en que otras personas serán honestas conmigo
20. Creo que las reglas no aplican tanto en mí, como aplican en otras personas
21. Me gusta ser notado por otros
22. Usaré personas como herramientas para avanzar
23. Usualmente fantaseo con tener mucho éxito y poder
24. Realmente no me importa lo que otros piensen de mí
25. Generalmente no le doy mucha atención a las aflicciones de otros
26. Puedo manipular a la gente para hacer cosas
27. Soy estable en mi sentido de identidad
28. En ocasiones me he enfurecido cuando no me tratan adecuadamente
29. Me siento horrible cuando soy humillado frente a otros
30. Soy un temerario
31. Yo aspiro a la grandeza
32. No pierdo el tiempo compartiendo con personas que están debajo de mí
33. Las personas generalmente siguen mi guía y mi autoridad
34. Soy lento para confiar en las personas
35. Puede parecer injusto, pero merezco más (es decir: atención, privilegios, recompensas)
36. Me gusta ser la persona más popular en una fiesta
37. Algunas veces para triunfar tienes que usar a las demás personas
38. Rara vez fantaseo sobre volverme famosamente exitoso
39. Soy bastante indiferente hacia las críticas de otros

40. No me interesan los sentimientos de simpatía
41. Puedo hablar para entrar o salirme de cualquier situación
42. Me siento muy inseguro acerca de si lograré mucho en la vida.
43. Realmente me molesta no obtener lo que me merezco
44. Me siento avergonzado cuando las personas me juzgan
45. Me arriesgaría a una lesión por hacer algo emocionante
46. Estoy impulsado a triunfar
47. Soy una persona superior
48. Suelo hacerme cargo de la mayoría de las situaciones
49. Usualmente pienso que los otros no me dicen toda la verdad
50. Creo que tengo derecho a tratos especiales
51. Me encanta entretener a las personas
52. Estoy dispuesto a explotar a otros para avanzar en mis metas
53. Creo que algún día la mayoría de las personas sabrá mi nombre
54. Las opiniones de los demás sobre mí son de poca importancia
55. No me afecta el sufrimiento de otros
56. Es fácil hacer que las personas hagan lo que quiero
57. Me gustaría que no me importara tanto lo que otros piensen de mí
58. Me siento enfurecido cuando la gente me irrespeta
59. Me siento tonto cuando cometo un error frente a otros
60. Me gusta hacer cosas que sean riesgosas o peligrosas

**Anexo B. Adaptación al Español del Cuestionario de Admiración y Rivalidad**  
**Narcisista (Doroszuk et al., 2019)**

Por favor, indica en qué medida te describen cada una de las siguientes afirmaciones utilizando un formato de respuesta que va desde 1 (fuertemente en desacuerdo) a 6 (fuertemente de acuerdo).

1. Soy magnífico.
2. Algún día seré famoso.
3. Muestro a los demás lo especial que soy.
4. Me molesta cuando otra persona me roba el protagonismo.
5. Disfruto mucho de mis éxitos.
6. Disfruto en secreto de los fracasos de mis rivales.
7. Suelo ser capaz de atraer la atención de los demás hacia mí mismo durante una conversación.
8. Merezco que me consideren una gran persona.
9. Quiero que mis rivales fracasen.
10. Disfruto cuando alguien es inferior a mí.
11. Suele molestarme que me critiquen.
12. Me cuesta soportar que otra persona sea la protagonista de un evento.
13. La mayoría de la gente no conseguirá nada.
14. Los demás no valen nada.
15. Ser una persona muy especial me da mucha fuerza.
16. Puedo ser el centro de atención gracias a mis excelentes aportaciones.
17. La mayoría de la gente son perdedores de alguna forma.
18. En general, se me da muy bien tratar con los demás.

**Anexo C. Estadísticos Descriptivos para los Ítems de *Inventario de Narcisismo de Cinco Factores – Versión Corta* y *Cuestionario de Admiración y Rivalidad Narcisista***

Ítem	Media	S	Mín	Máx	As	K	P25	P50	P75
FFNI1	3,27	0,899	1	5	-0,168	-0,386	3	3	4
FFNI2	2,1	1,001	1	5	0,632	-0,387	1	2	3
FFNI3	3,46	1	1	5	-0,473	-0,331	3	4	4
FFNI4	2,55	1,162	1	5	0,446	-0,702	2	2	3
FFNI5	2,45	1,168	1	5	0,33	-0,806	1	2	3
FFNI6	3,66	1,001	1	5	-0,773	0,399	3	4	4
FFNI7	1,54	0,75	1	4	<b>1,376</b>	<b>1,472</b>	1	1	2
FFNI8	3,19	1,235	1	5	-0,2	<b>-1,002</b>	2	3	4
FFNI9	2,86	1,141	1	5	0,167	-0,806	2	3	4
FFNI10	1,71	0,8	1	5	<b>1,13</b>	<b>1,204</b>	1	2	2
FFNI11	2,36	1,065	1	5	0,41	-0,697	2	2	3
FFNI12	2,8	1,193	1	5	0,035	<b>-1,073</b>	2	3	4
FFNI13	2,34	1,182	1	5	0,62	-0,533	1	2	3
FFNI14	3,43	1,179	1	5	-0,38	-0,876	2	4	4
FFNI15	2,9	1,116	1	5	-0,091	-0,819	2	3	4
FFNI16	3,52	0,956	1	5	-0,571	0,096	3	4	4
FFNI17	2,13	1,018	1	5	0,67	-0,164	1	2	3
FFNI18	3,31	1,057	1	5	-0,472	-0,316	3	3	4
FFNI19	2,37	0,999	1	5	0,853	0,395	2	2	3
FFNI20	1,85	0,967	1	5	0,983	0,173	1	2	2
FFNI21	3,37	1,112	1	5	-0,692	-0,3	3	4	4
FFNI22	1,94	1,015	1	5	0,895	-0,068	1	2	2
FFNI23	3,39	1,179	1	5	-0,547	-0,588	3	4	4
FFNI24	2,88	1,125	1	5	0,202	-0,825	2	3	4
FFNI25	2,13	0,842	1	4	0,431	-0,335	2	2	3
FFNI26	2,18	1,058	1	5	0,579	-0,601	1	2	3
FFNI27	2,12	0,914	1	5	0,837	0,397	2	2	2
FFNI28	3,66	1,099	1	5	-0,962	0,29	3	4	4
FFNI29	4,08	0,921	1	5	<b>-1,257</b>	<b>1,784</b>	4	4	5
FFNI30	2,53	0,977	1	5	-0,007	-0,724	2	3	3
FFNI31	3,9	0,904	1	5	-0,921	<b>1,108</b>	3	4	4,75
FFNI32	1,61	0,79	1	5	<b>1,263</b>	<b>1,336</b>	1	1	2
FFNI33	2,98	0,931	1	5	-0,166	-0,351	2	3	4
FFNI34	3,44	1,162	1	5	-0,392	-0,747	3	4	4
FFNI35	2,2	1,066	1	5	0,656	-0,166	1	2	3
FFNI36	2,11	1,016	1	5	0,609	-0,484	1	2	3
FFNI37	1,95	1,085	1	5	0,901	-0,392	1	2	2
FFNI38	3,17	1,204	1	5	-0,087	<b>-1,049</b>	2	3	4
FFNI39	2,77	1,126	1	5	0,27	-0,711	2	3	4
FFNI40	1,7	0,782	1	5	<b>1,307</b>	<b>2,508</b>	1	2	2
FFNI41	3,22	1,05	1	5	-0,273	-0,626	2	3	4
FFNI42	3,6	1,153	1	5	-0,697	-0,3	3	4	4
FFNI43	3,31	1,051	1	5	-0,435	-0,509	3	4	4

Ítem	Media	S	Mín	Máx	As	K	P25	P50	P75
FFNI44	3,34	1,141	1	5	-0,449	-0,588	3	4	4
FFNI45	2,44	1,237	1	5	0,451	-0,871	1	2	3
FFNI46	3,79	0,84	1	5	-0,666	0,536	3	4	4
FFNI47	1,92	0,992	1	5	0,942	0,382	1	2	3
FFNI48	3,51	0,846	1	5	-0,561	0,229	3	4	4
FFNI49	2,99	1,113	1	5	-0,024	-0,751	2	3	4
FFNI50	1,97	1	1	5	0,864	0,128	1	2	3
FFNI51	3,49	1,132	1	5	-0,697	-0,315	3	4	4
FFNI52	1,53	0,81	1	5	<b>1,748</b>	<b>3,073</b>	1	1	2
FFNI53	2,86	1,144	1	5	-0,086	-0,784	2	3	4
FFNI54	2,84	1,04	1	5	0,333	-0,577	2	3	4
FFNI55	1,62	0,78	1	5	<b>1,407</b>	<b>2,405</b>	1	1	2
FFNI56	2,35	1,029	1	5	0,452	-0,441	2	2	3
FFNI57	3,58	1,186	1	5	-0,65	-0,359	3	4	4
FFNI58	4,07	0,856	1	5	<b>-1,182</b>	<b>2,109</b>	4	4	5
FFNI59	3,77	1,062	1	5	-0,714	-0,168	3	4	5
FFNI60	2,31	1,101	1	5	0,433	-0,64	1	2	3
NARQ1	3,82	1,208	1	6	-0,614	0,287	3	4	4
NARQ2	3,3	1,296	1	6	-0,04	-0,466	2	3	4
NARQ3	3,62	1,233	1	6	-0,296	-0,366	3	4	4
NARQ4	2,46	1,246	1	6	0,67	-0,151	1	2	3
NARQ5	5,02	0,954	1	6	<b>-1,15</b>	<b>1,919</b>	5	5	6
NARQ6	2,19	1,228	1	6	0,826	-0,14	1	2	3
NARQ7	3,4	1,355	1	6	-0,111	-0,76	2	4	4
NARQ8	3,69	1,297	1	6	-0,276	-0,388	3	4	4
NARQ9	1,82	1,102	1	6	<b>1,461</b>	<b>1,924</b>	1	1	2
NARQ10	1,62	1	1	6	<b>1,904</b>	<b>3,74</b>	1	1	2
NARQ11	3,78	1,455	1	6	-0,402	-0,591	3	4	5
NARQ12	1,86	1,018	1	6	<b>1,422</b>	<b>2,275</b>	1	2	2
NARQ13	1,9	1,238	1	6	<b>1,407</b>	<b>1,127</b>	1	1	2
NARQ14	1,2	0,553	1	5	<b>3,612</b>	<b>15,53</b>	1	1	1
NARQ15	3,22	1,442	1	6	-0,147	-0,79	2	4	4
NARQ16	3,08	1,343	1	6	-0,073	-0,793	2	3	4
NARQ17	1,81	1,2	1	6	<b>1,499</b>	<b>1,427</b>	1	1	2
NARQ18	4,57	1,158	1	6	-0,934	<b>1,121</b>	4	5	5

*Nota.* S = desviación estándar. Mín = valor mínimo. Máx = valor máximo. As = coeficiente de asimetría de Fisher. K = coeficiente de curtosis centrado en 0. P25 = percentil 25. P50 = percentil 50. P75 = percentil 75. Todos los cálculos fueron realizados con  $n = 302$ . En negrita los valores absolutos de asimetría o curtosis mayores a 1.

**Anexo D. Estadísticos Descriptivos para las 15 Dimensiones del *Inventario de Narcisismo de Cinco Factores – Versión Corta***

<b>Dimensión</b>	<b>Media</b>	<b>S</b>	<b>Mín</b>	<b>Máx</b>	<b>As</b>	<b>K</b>	<b>P25</b>	<b>P50</b>	<b>P75</b>
FFD1	1,94	0,659	1,00	3,75	0,496	-0,267	1,50	2,00	2,25
FFD2	3,31	0,729	1,00	5,00	-0,441	0,216	2,75	3,50	3,75
FFD3	2,12	0,823	1,00	4,75	0,466	-0,342	1,50	2,00	2,75
FFD4	3,62	0,686	1,25	5,00	-0,437	0,322	3,25	3,75	4,00
FFD5	2,55	0,795	1,00	4,75	0,101	-0,559	2,00	2,50	3,25
FFD6	2,84	0,800	1,25	5,00	0,382	-0,070	2,25	2,75	3,25
FFD7	3,16	0,799	1,00	5,00	-0,505	-0,032	2,75	3,25	3,75
FFD8	1,74	0,735	1,00	4,50	0,959	0,450	1,00	1,75	2,00
FFD9	1,79	0,601	1,00	4,00	0,905	0,920	1,25	1,75	2,00
FFD10	3,15	0,889	1,00	5,00	-0,244	-0,422	2,50	3,25	3,75
FFD11 <sup>R</sup>	3,16	0,969	1,00	5,00	-0,321	-0,491	2,50	3,25	4,00
FFD12	3,35	0,736	1,00	5,00	-0,398	0,435	3,00	3,50	3,75
FFD13	2,53	0,810	1,00	5,00	0,543	-0,096	2,00	2,50	3,00
FFD14	3,03	0,793	1,00	4,75	-0,225	-0,531	2,50	3,00	3,50
FFD15	3,66	0,844	1,25	5,00	-0,435	-0,280	3,00	3,75	4,25

*Nota.* S = desviación estándar. Mín = valor mínimo. Máx = valor máximo. As = coeficiente de asimetría de Fisher. K = coeficiente de curtosis centrado en 0. P25 = percentil 25. P50 = percentil 50. P75 = percentil 75. Todos los cálculos fueron realizados con  $n = 302$ .

<sup>R</sup> Se invirtieron las puntuaciones obtenidas en esta dimensión.



		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33			
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,024	<,001	0,066	<,001	—																							
FFD14	<i>r</i>	0,031	0,285	0,176	0,228	0,012	0,12	0,143	0,184	0,015	0,054	0,591	0,358	0,052	—																						
	<i>p</i>	0,593	<,001	0,002	<,001	0,833	0,036	0,013	0,001	0,796	0,349	<,001	<,001	0,369	—																						
FFD15	<i>r</i>	0,116	0,198	0,15	0,116	0,002	0,126	0,167	0,211	0,002	0,049	0,614	0,369	-0,03	0,662	—																					
	<i>p</i>	0,043	<,001	0,009	0,043	0,972	0,028	0,004	<,001	0,966	0,399	<,001	<,001	0,6	<,001	—																					
NA1	<i>r</i>	0,291	0,306	0,359	0,397	0,153	0,084	0,135	0,063	0,022	0,384	-0,08	0,157	0,174	0,096	0,128	—																				
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	0,008	0,146	0,018	0,275	0,704	<,001	0,166	0,006	0,002	0,094	0,026	—																				
NA2	<i>r</i>	0,288	0,262	0,321	0,495	0,212	0,051	0,166	0,068	0,008	0,71	0,093	0,089	0,265	0,117	0,149	0,513	—																			
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,38	0,004	0,241	0,889	<,001	0,107	0,122	<,001	0,042	0,01	<,001	—																			
NA3	<i>r</i>	0,347	0,361	0,393	0,415	0,179	0,01	0,343	0,172	0,04	0,418	0,071	0,35	0,317	0,035	0,045	0,513	0,422	—																		
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	0,002	0,86	<,001	0,003	0,494	<,001	0,222	<,001	<,001	0,539	0,44	<,001	<,001	—																		
NA4	<i>r</i>	0,407	0,059	0,39	0,118	0,088	0,196	0,414	0,399	0,202	0,218	0,198	0,466	0,323	0,3	0,355	0,117	0,155	0,372	—																	
	<i>p</i>	<,001	0,308	<,001	0,041	0,127	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,042	0,007	<,001	—																	
NA5	<i>r</i>	0,018	0,298	0,04	0,351	0,117	-0,14	0,128	0,076	0,011	0,202	0,233	0,079	0,064	0,243	0,219	0,309	0,21	0,334	0,044	—																
	<i>p</i>	0,756	<,001	0,484	<,001	0,042	0,015	0,026	0,191	0,843	<,001	<,001	0,171	0,269	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,446	—															
NA6	<i>r</i>	0,374	0,009	0,239	0,011	0,141	0,244	0,219	0,41	0,161	0,049	0,12	0,27	0,355	0,177	0,258	0,034	0,021	0,083	0,315	0,139	—															
	<i>p</i>	<,001	0,882	<,001	0,844	0,014	<,001	<,001	<,001	0,005	0,393	0,037	<,001	<,001	0,002	<,001	0,551	0,713	0,15	<,001	0,015	—															
NA7	<i>r</i>	0,279	0,447	0,302	0,298	0,196	0,025	0,349	0,162	0,047	0,352	-0,13	0,251	0,435	0,139	0,197	0,321	0,338	0,55	0,228	0,156	0,214	—														
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,66	<,001	0,005	0,417	<,001	0,024	<,001	<,001	0,016	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,007	<,001	—													
NA8	<i>r</i>	0,244	0,28	0,441	0,193	0,145	0,039	0,205	0,144	0,09	0,278	0,013	0,346	0,226	0,096	0,022	0,522	0,281	0,458	0,254	0,255	0,012	0,292	—													
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	0,012	0,497	<,001	0,012	0,117	<,001	0,821	<,001	<,001	0,096	0,702	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,841	<,001	—													
NA9	<i>r</i>	0,357	0,002	0,301	0,029	0,129	0,284	0,209	0,449	0,22	0,132	0,084	0,285	0,35	0,156	0,202	0,013	0,035	0,131	0,376	0,091	0,682	0,216	0,071	—												
	<i>p</i>	<,001	0,976	<,001	0,613	0,025	<,001	<,001	<,001	<,001	0,022	0,145	<,001	<,001	0,007	<,001	0,817	0,547	0,023	<,001	0,113	<,001	<,001	0,217	—												
NA10	<i>r</i>	0,481	0,004	0,338	0,002	0,148	0,337	0,203	0,428	0,279	0,132	0,096	0,259	0,365	0,141	0,167	0,096	0,089	0,121	0,343	0,131	0,562	0,16	0,117	0,569	—											
	<i>p</i>	<,001	0,948	<,001	0,977	0,01	<,001	<,001	<,001	<,001	0,021	0,096	<,001	<,001	0,015	0,004	0,094	0,124	0,036	<,001	0,022	<,001	0,005	0,043	<,001	—											
NA11	<i>r</i>	0,073	0,018	0,212	0,097	0,078	0,087	0,13	0,16	0,006	0,099	0,433	0,548	0,036	0,479	0,555	0,076	0,028	0,222	0,352	0,033	0,224	0,073	0,256	0,198	0,173	—										
	<i>p</i>	0,206	0,756	<,001	0,091	0,177	0,13	0,024	0,005	0,911	0,087	<,001	<,001	0,532	<,001	<,001	0,19	0,628	<,001	<,001	0,571	<,001	0,205	<,001	<,001	0,003	—										
NA12	<i>r</i>	0,437	0,083	0,401	0,092	0,151	0,18	0,382	0,381	0,231	0,226	0,196	0,334	0,389	0,258	0,238	0,079	0,201	0,251	0,537	0,031	0,446	0,224	0,118	0,461	0,473	0,251	—									
	<i>p</i>	<,001	0,152	<,001	0,111	0,009	0,002	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,169	<,001	<,001	<,001	0,587	<,001	<,001	0,04	<,001	<,001	<,001	<,001	—								

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33		
NA13	<i>r</i>	0,312	-	0,121	-	0,046	0,303	0,054	0,364	0,17	0,043	0,07	0,133	0,275	0,07	0,129	-0,11	-	-	0,178	-	0,412	0,145	-	0,404	0,35	0,065	0,287	—							
	<i>p</i>	<,001	0,771	0,036	0,642	0,424	<,001	0,354	<,001	0,003	0,46	0,224	0,02	<,001	0,222	0,024	0,056	0,333	0,984	0,002	0,001	<,001	0,012	0,071	<,001	<,001	0,257	<,001	—							
NA14	<i>r</i>	0,322	-	0,158	-	0,018	0,317	-	0,084	0,278	0,432	0,042	-	0,082	0,082	-	0,065	-	0,004	-	0,08	-	0,272	0,026	-	0,319	0,407	0,013	0,208	0,408	—					
	<i>p</i>	<,001	0,061	0,006	0,324	0,752	<,001	0,147	<,001	<,001	0,464	0,819	0,156	0,153	0,463	0,258	0,926	0,941	0,401	0,166	0,002	<,001	0,647	0,903	<,001	<,001	0,824	<,001	<,001	—						
NA15	<i>r</i>	0,45	0,124	0,463	0,311	0,256	0,123	0,339	0,306	0,117	0,23	0,107	0,33	0,296	0,196	0,184	0,33	0,322	0,408	0,375	0,096	0,251	0,253	0,393	0,185	0,263	0,276	0,322	0,061	0,1	—					
	<i>p</i>	<,001	0,031	<,001	<,001	<,001	0,033	<,001	<,001	0,042	<,001	0,062	<,001	<,001	<,001	0,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,096	<,001	<,001	<,001	0,001	<,001	<,001	<,001	0,294	0,084	—					
NA16	<i>r</i>	0,471	0,381	0,38	0,393	0,226	0,047	0,481	0,242	0,05	0,353	-	0,292	0,436	-	0,005	0,351	0,342	0,463	0,354	0,209	0,217	0,463	0,317	0,233	0,217	0,104	0,391	0,122	0,038	0,523	—				
	<i>p</i>	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,415	<,001	<,001	0,387	<,001	0,693	<,001	<,001	0,277	0,926	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,072	<,001	0,033	0,514	<,001	—		
NA17	<i>r</i>	0,314	0,011	0,227	0,051	0,075	0,385	0,037	0,332	0,315	0,091	-	0,208	0,212	0,071	0,139	-	-	-	0,184	-	0,305	0,062	0,049	0,455	0,403	0,074	0,232	0,495	0,376	0,143	0,167	—			
	<i>p</i>	<,001	0,851	<,001	0,373	0,197	<,001	0,519	<,001	<,001	0,116	0,738	<,001	<,001	0,221	0,015	0,573	0,194	0,892	0,001	0,161	<,001	0,281	0,4	<,001	<,001	0,201	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	0,013	0,004	—	
NA18	<i>r</i>	-	0,391	0,12	0,288	0,12	-	0,311	-	-	0,147	-	-	0,155	-	-	0,26	0,236	0,229	0,009	0,263	-	0,27	0,186	-	-	-	0,011	-	-	0,152	0,205	-	—		
	<i>p</i>	0,854	<,001	0,037	<,001	0,037	<,001	<,001	0,668	<,001	0,01	0,281	0,802	0,007	0,004	0,004	<,001	<,001	<,001	0,875	<,001	0,404	<,001	0,001	0,049	0,032	0,287	0,843	<,001	<,001	0,008	<,001	<,001	<,001	—	
	<i>M</i>	1,94	3,31	2,12	3,62	2,55	2,84	3,16	1,74	1,79	3,15	3,16	3,35	2,53	3,03	3,66	3,82	3,3	3,62	2,46	5,02	2,19	3,4	3,69	1,82	1,62	3,78	1,86	1,9	1,2	3,22	3,08	1,81	4,57		
	<i>S</i>	0,659	0,729	0,823	0,686	0,795	0,8	0,799	0,735	0,601	0,889	0,969	0,736	0,81	0,793	0,844	1,21	1,3	1,23	1,25	0,954	1,23	1,35	1,3	1,1	1	1,46	1,02	1,24	0,553	1,44	1,34	1,2	1,16		

*Nota.* *r* = correlación producto-momento de Pearson. *p* = significancia bilateral. *M* = media aritmética. *S* = desviación estándar. Todos los cálculos fueron realizados con *n* = 302.  
<sup>R</sup> = se invirtieron las puntuaciones en esta dimensión.

**Anexo F. Descriptivos por Sexo para Extraversión, Antagonismo, Neuroticismo, Admiración y Rivalidad**

Variable	Sexo <sup>a</sup>	M	S	As	K	Mín	Q1	Q2	Q3	Máx
Extraversión	Femenino	3,26	0,54	-0,357	0,234	1,5	2,875	3,313	3,625	4,5
	Masculino	3,44	0,53	-0,42	0,87	1,63	3,063	3,438	3,875	4,81
Antagonismo	Femenino	2,31	0,43	-0,118	-0,303	1,19	2,008	2,344	2,594	3,38
	Masculino	2,49	0,54	0,389	-0,043	1,34	2,117	2,438	2,875	4,09
Neuroticismo	Femenino	3,19	0,36	-0,185	0,708	1,92	3	3,167	3,417	4,08
	Masculino	3,13	0,39	-0,369	0,294	1,92	2,917	3,167	3,417	4
Admiración	Femenino	3,71	0,80	-0,105	0,458	1	3,222	3,667	4,222	5,78
	Masculino	3,84	0,81	-0,661	0,474	1,67	3,444	4	4,361	5,89
Rivalidad	Femenino	1,99	0,63	0,787	0,629	1	1,556	1,889	2,333	4,33
	Masculino	2,29	0,85	0,563	-0,303	1	1,444	2,222	2,917	4,56

*Nota.* M = media aritmética. S = desviación estándar. As = asimetría de Fisher. K = curtosis centrada en 0. Mín = valor mínimo. Q1 = primer cuartil. Q2 = segundo cuartil. Q3 = tercer cuartil. Máx = valor máximo.

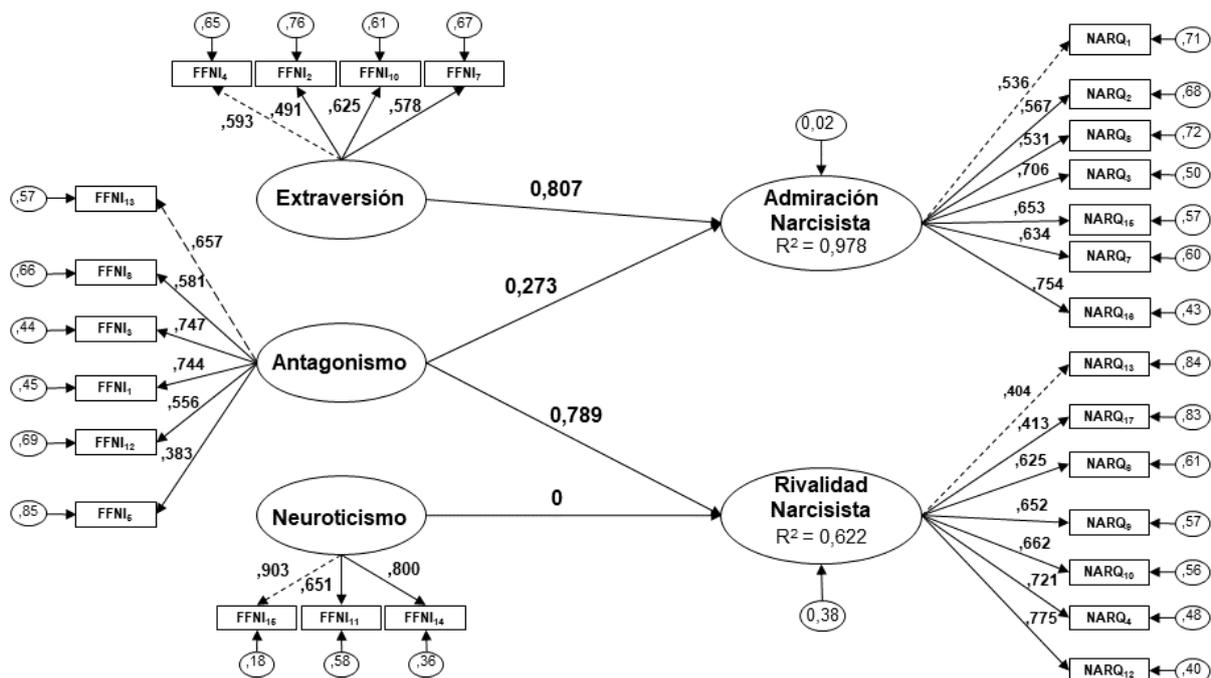
<sup>a</sup> Femenino, n = 220. Masculino, n = 82.

### Anexo G. Descriptivos por Carrera para Extraversión, Antagonismo, Neuroticismo, Admiración y Rivalidad

Variable	Carrera	n	M	S	95% del intervalo de confianza para la media		Mín	Máx
					Límite inferior	Límite superior		
Extraversión	Administración y Contaduría	19	3,30	0,48	3,07	3,53	2,56	4,50
	Ciencias Sociales	11	3,31	0,56	2,94	3,69	2,19	4,13
	Comunicación Social	60	3,51	0,50	3,38	3,64	1,69	4,81
	Derecho	3	3,58	0,18	3,14	4,03	3,38	3,69
	Economía	5	3,73	0,72	2,83	4,62	2,63	4,44
	Educación	5	3,09	0,66	2,27	3,90	2,25	3,81
	Ing. Civil	6	3,22	0,21	3,00	3,44	2,94	3,50
	Ing. Industrial	16	3,29	0,41	3,08	3,51	2,25	4,00
	Ing. Informática	23	3,47	0,69	3,17	3,77	1,63	4,44
	Ing. Telecomunicaciones	7	3,38	0,37	3,04	3,72	2,75	3,81
	Letras	7	3,53	0,61	2,96	4,09	2,38	4,00
	Psicología	140	3,18	0,53	3,09	3,27	1,50	4,38
	Total	302	3,31	0,54	3,25	3,37	1,50	4,81
Antagonismo	Administración y Contaduría	19	2,42	0,47	2,19	2,65	1,63	3,28
	Ciencias Sociales	11	2,37	0,52	2,02	2,72	1,66	3,34
	Comunicación Social	60	2,42	0,53	2,29	2,56	1,41	4,09
	Derecho	3	2,13	0,11	1,86	2,39	2,00	2,19
	Economía	5	2,57	0,27	2,23	2,90	2,31	2,91
	Educación	5	2,48	0,43	1,95	3,01	1,81	2,94
	Ing. Civil	6	2,35	0,35	1,99	2,72	1,72	2,69
	Ing. Industrial	16	2,25	0,44	2,02	2,48	1,47	2,94
	Ing. Informática	23	2,45	0,56	2,20	2,69	1,59	3,53
	Ing. Telecomunicaciones	7	2,47	0,31	2,18	2,76	2,06	2,88
	Letras	7	2,58	0,30	2,31	2,86	2,22	3,13
	Psicología	140	2,29	0,45	2,21	2,36	1,19	3,59
	Total	302	2,36	0,47	2,30	2,41	1,19	4,09
Neuroticismo	Administración y Contaduría	19	3,15	0,43	2,94	3,36	2,42	4,00
	Ciencias Sociales	11	3,20	0,30	2,99	3,40	2,75	3,67
	Comunicación Social	60	3,15	0,38	3,06	3,25	2,00	4,08
	Derecho	3	2,97	0,48	1,78	4,17	2,42	3,25
	Economía	5	3,28	0,22	3,01	3,55	3,00	3,50
	Educación	5	3,18	0,47	2,60	3,77	2,42	3,67
	Ing. Civil	6	3,31	0,50	2,78	3,83	2,58	4,08
	Ing. Industrial	16	2,94	0,39	2,73	3,15	1,92	3,58
	Ing. Informática	23	3,19	0,38	3,03	3,36	2,58	4,00
	Ing. Telecomunicaciones	7	3,52	0,22	3,32	3,73	3,17	3,83
	Letras	7	3,48	0,19	3,30	3,65	3,25	3,67
	Psicología	140	3,17	0,36	3,11	3,23	1,92	4,00
	Total	302	3,17	0,37	3,13	3,22	1,92	4,08
Admiración	Administración y Contaduría	19	3,60	0,79	3,21	3,98	2,33	5,78
	Ciencias Sociales	11	3,96	0,68	3,50	4,42	2,67	4,78
	Comunicación Social	60	4,06	0,78	3,86	4,27	2,22	5,89
	Derecho	3	4,19	0,32	3,39	4,98	4,00	4,56
	Economía	5	4,07	0,98	2,85	5,29	2,78	5,11
	Educación	5	3,82	0,69	2,97	4,68	3,00	4,89
	Ing. Civil	6	3,78	0,43	3,33	4,23	3,00	4,22
	Ing. Industrial	16	3,88	0,74	3,48	4,27	2,44	4,89
	Ing. Informática	23	3,73	0,95	3,32	4,14	1,67	5,33
	Ing. Telecomunicaciones	7	3,84	0,74	3,15	4,53	2,44	4,56
	Letras	7	3,67	0,98	2,76	4,57	2,78	5,56
	Psicología	140	3,58	0,78	3,45	3,71	1,00	5,56
	Total	302	3,75	0,80	3,66	3,84	1,00	5,89
Rivalidad	Administración y Contaduría	19	1,82	0,76	1,45	2,19	1,00	4,11
	Ciencias Sociales	11	2,09	0,90	1,49	2,69	1,22	3,56
	Comunicación Social	60	1,99	0,72	1,80	2,17	1,00	4,56
	Derecho	3	2,26	0,51	0,98	3,53	1,67	2,56
	Economía	5	2,09	0,98	0,87	3,31	1,44	3,78
	Educación	5	1,91	0,65	1,10	2,72	1,00	2,67
	Ing. Civil	6	2,11	0,83	1,24	2,98	1,00	3,11
	Ing. Industrial	16	1,86	0,58	1,55	2,17	1,22	3,22
	Ing. Informática	23	2,16	0,70	1,86	2,47	1,00	3,78
	Ing. Telecomunicaciones	7	2,06	0,51	1,59	2,54	1,44	3,00
	Letras	7	2,13	0,70	1,48	2,78	1,33	3,33
	Psicología	140	2,15	0,70	2,03	2,26	1,00	4,33
	Total	302	2,07	0,71	1,99	2,15	1,00	4,56

*Nota.*  $n$  = tamaño muestral.  $M$  = media aritmética.  $S$  = desviación estándar. Mín = valor mínimo. Máx = valor máximo.

**Anexo H. Modelo de Ecuaciones Estructurales Resultante para el Modelo Competidor**



*Nota.* Las líneas discontinuas indican cargas factoriales restringidas ( $\lambda = 1$ ) para lograr la identificación del modelo.