Universidad Abierta Interamericana

"Rasgo narcisista de la personalidad y nivel económico social en adultos de AMBA y CABA"

Alumno: Maximiliano David Ribeiro.

DNI: 33536596.

Legajo: 39921

Directora: Lic. María Carolina De Grandis

Título para obtener la Licenciatura en Psicología

Facultad de Psicología y Relaciones Humanas

Lomas de Zamora, *febrero de 2024*

Índice

Agradecimientos 3

Resumen 4

Abstract 5

Introducción 6

Metodología 15

Diseño 15

Participantes 16

Instrumentos 16

Procedimiento 18

Analisis de Datos 18

Resultados 19

Discusión y Conclusiones 25

Referencias Bibliográficas 30

Anexo 38

Operacionalización De Variables 38

Protocolo 39

Agradecimientos

A cuyas personas acompañaron el proceso para que pudiera finalizar la carrera en tan breve tiempo: familia, docentes, compañeras y compañeros de cursada, algunos de ellos colegas a la brevedad. En especial a María Celeste sin cuya presencia incondicional esto no hubiera sido lo mismo; a Estanislao que aún no lo comprende, pero asistió a clases desde antes de nacer y luego también; a mi madre por apoyarme para que pudiera cumplir con mi ajustada agenda. También a Carolina, Flavia, Cecilia, Soledad, Paul, Mariano, Florencia, Ricardo, Alejandra y Gabriel, docentes que me guiaron más allá del programa curricular. Por último, a aquellas con quienes tuve el placer de cruzarme en aulas y pasillos estos cuatro años, en especial a Flor B., Mariana B., Laura P., Caro C., Paula B., entre otros.

Resumen

La evolución del concepto de narcisismo, desde Freud hasta su inclusión en el DSM, ha abarcado fenómenos como la juventud narcisista a la cultura del narcisismo, especialmente desde el siglo XXI con el auge de internet y las redes sociales. El narcisismo se manifiesta en expresiones de grandiosidad o vulnerabilidad, dominio interpersonal, manipulación, malestar psicológico y fantasías de éxito. A pesar de la extensa investigación que sugiere un rasgo prevalente en todas las culturas, existe poca información en la exploración de su relación con factores socioeconómicos. Este estudio, realizado en adultos de AMBA y CABA (n = 405, varones 53,3 %, mujeres 46,70 %), buscó describir la relación entre el rasgo narcisista y el nivel socioeconómico. Se empleó la traducción al español del Inventario de Personalidad Narcisista (NPI) de Raskin y Hall (1979) validado en Argentina por Germanowicz (2020) ($\alpha = 0,75$) y un instrumento *ad hoc* para medir el nivel económico social. Los resultados confirmaron una correlación positiva y débil entre el rasgo narcisista y el nivel socioeconómico. Se planteó y confirmó una diferencia significativa entre el sexo y edad con el rasgo narcisista y con sus subdimensiones, respaldando la idea de que estas variaciones permiten generalizaciones más amplias en el análisis de los constructos. Se sugiere que el NPI encapsula dimensiones que vinculan el narcisismo con el poder, prestigio, oportunidades materiales y entre otros aspectos destacados por diversos autores.

Palabras clave: Rasgo Narcisista Nivel Socioeconómico Argentina

Abstract

The evolution of the concept of narcissism, from Freud to its inclusion in the DSM, has encompassed phenomena such as narcissistic youth to the culture of narcissism, especially since the 21st century with the rise of the internet and social networks. Narcissism manifests itself in expressions of grandiosity or vulnerability, interpersonal dominance, manipulation, psychological distress, and fantasies of success. Despite extensive research suggesting a trait prevalent in all cultures, there is little information exploring its relationship with socioeconomic factors. This study, carried out in adults from AMBA and CABA (n = 405, men 53,3 %, women 46,70 %), sought to describe the relationship between the narcissistic trait and socioeconomic level. The Spanish translation of the Narcissistic Personality Inventory (NPI) by Raskin and Hall (1979) validated in Argentina by Germanowicz (2020) ($\alpha = 0.75$) and an ad hoc instrument to measure socioeconomic level were used. The results confirmed a positive and weak improvement between the narcissistic trait and the socioeconomic level. A significant difference was raised and confirmed between sex and age with the narcissistic trait and with its dimensions, supporting the idea that these variations allow for broader generalizations in the analysis of the constructs. It is suggested that the NPI encapsulates dimensions that link narcissism with power, prestige, material opportunities and among other aspects highlighted by various authors.

Keywords: Narcissistic Trait Socioeconomic Level Argentina

Introducción

Si bien es Sigmund Freud el que introduce el concepto del narcisismo a la psicología, citándose por primera vez en su artículo "Introducción del narcisismo" escrito en 1914, ya le reconocía el mérito a otros psiquiatras de la época que buscaban dar explicaciones a las perversiones sexuales (Freud, 1992). Considerado como uno de los aportes más relevantes para las teorías psicodinámicas (Franco, 2016; Herbert, 2019; Porchia, 2000; Scholnik, 1993), los continuadores tomaron la definición freudiana de narcisismo y la circunscribieron a básicamente dos definiciones, como una disposición de la personalidad y como mecanismo de autorregulación (Freud, 1992; Jauk y Kanske, 2021; Kernberg; 1993, Kohut; 1990, Miller; 1991). Sin embargo, no sería hasta la entrada en los manuales de diagnóstico y tratamiento, en la década del ochenta (APA, 1984), que no cobraría la importancia con la que se lo reconoce en la actualidad (APA, 2014; Millon, 1976; Sánchez, 2003), década en la cual también se adaptaría el primer instrumento para evaluar el rasgo narcisista en población no clínica (Ackerman et al., 2010; He y Yu, 2022; Raskin y Terry; 1988).

Desde aquel punto de inflexión freudiano hasta su entrada en el DSM el *fenómeno* del narcisismo ha mutado a expresiones del estilo *la juventud narcisista* (Linne, 2022), la *sociedad narcisista* (Soria, 2019) e incluso *la cultura narcisista* (García de Mesa, 2019). Cobrando especial relevancia desde el inicio del siglo XXI a partir del uso desmedido o exacerbado de internet y las redes sociales (Cáceres Lembke y Otoya Puccio, 2021; Guerrero Tuesta, 2015; Tarullo, 2020), pasando por el fenómeno *selfie* (Casale Gómez, 2017; Halpern et al. 2016; Kershbaum Gaona, 2015; Rashmi y Sood, 2021) o de la aceleración del consumo (Flores Gavilán y Gaona Rojas, 2021; Rojas Fernández, 2021), como dos rasgos bien característicos y representativo de la sociedad actual (Aravena, 2021; Torres-Serrano, 2020). El narcisismo también resuena

en el terreno de los negocios o la política a partir de la *patocrácia*, neologismo propuesto por Łobaczewski (Taylor, 2021) o en su sentido más extremo sobre sus implicancias ecológicas (Drivet, 2022). Debates que se han promovido también desde otras disciplinas (Burgo, 2017; Hirigoyen, 2020; Lasch, 1978; Lipovetsky, 1983) y que *lejos de aclarar el panorama han contribuido a la confusión y a la polisemia.*

Para Jauk y Kanske (2021) el interés en el narcisismo a partir del nuevo milenio se debió a su relevancia para los cambios culturales. Varios autores comenzaron a presentar evidencias empíricas de que en la sociedad occidental las puntuaciones obtenidas en los estudios sobre narcisismo eran más altas que en las de generaciones anteriores. Evidencias de esto se encuentra, por ejemplo, en los estudios acerca de *la generación del Yo* (Twenge, 2006; Twenge, 2014) o el de Twenge y Campbell (2009) acerca de la *epidemia del narcisismo*, también en referencia a *los egos inflados* (Twenge et al., 2008). Cobrando aún más relevancia cuando Bizumic y Duckitt (2009) evidenciaron las relaciones entre el narcisismo y el etnocentrismo. Aunque autores como Bukowski y Samson (2022) han arribado a distintas conclusiones, criticando, por ejemplo, los autorreportes para la toma de datos ya que estos podrían estar siendo sesgados por las opiniones sobre el sí mismo o la deseabilidad social.

Independientemente de esto, también se ha encontrado que existen esfuerzos orientados a la mejora de los diseños de los instrumentos de medición tanto del rasgo narcisista (Ackerman et al. 2010; Miller et al. 2011) como del narcisismo patológico (Doroszuk, 2019; Krizan y Herlache, 2017), revelando nuevos e interesantes resultados. Krizan y Herlache (2017) sintetizan la crítica desde tres aspectos: las características que permiten identificar al narcisismo tanto social como patológico, como estás se organizan, y qué da cuenta de estas relaciones.

Si bien el narcisismo sigue una larga historia en la psicología, las teorías de rasgos son relativamente recientes. El estudio científico de la personalidad se inicia bajo el supuesto de que puede ser medida con el enfoque de rasgos mediante análisis factorial, dedicándose a analizar sus factores determinantes (Montaño et al., 2009). Desde este enfoque, dichos factores constituirían la estructura de la personalidad del individuo.

Así pues, se podría definir a los rasgos como disposiciones internas que determinan la conducta de los individuos, provocando patrones específicos de conducta. En este sentido, constituyen lo más particular y único de cada sujeto (Ferrer et al., 2020). No obstante, los rasgos tienen una naturaleza probabilística y, por tanto, conductas latentes del sujeto que podrían manifestarse o no dependiendo de las circunstancias. A pesar de todo, desde este enfoque, la importancia residiría en la existencia del rasgo, independientemente de que éste se exprese o no.

En relación al narcisismo, Doroszuk (2019) buscó operacionalizar este constructo a partir de las estrategias basadas en la dinámica cognitiva, afectivo-motivacional y conductual, en una muestra compuesta por participantes españoles, chilenos y colombianos en un intento de probar la validez, fiabilidad y equivalencia transcultural de un instrumento que mide la grandiosidad (Back et al., 2013), subdimensión que lo compone; encontrando evidencia de que puede ser usado en países de habla hispana y en variedad de investigaciones, contextos y diseños.

Una de las hipótesis interesantes que se han continuado a lo largo de las últimas tres décadas es el aumento del narcisismo, particularmente en población joven y universitaria, realizando para tal fin analisis meta analíticos utilizando el Narcissitic Personality Inventory (NPI) de Raskin y Hall (1979); encontrando que, entre los años

1979 y 2006, los resultados eran hasta un 30 % superiores en los más recientes (Twenge et al., 2008).

Según Madero (2020), estos indicadores que marcan dicho aumento están relacionados con otros conceptos analizados, entre ellos rasgos agenticos, de asertividad, extroversión y alta autoestima (Campbell et al., 2000; Madero, 2020). Y otros estudios a partir de la Teoría Generacional Howe y Strass (2000) vienen a proponer lo contrario, al describir a las generaciones más jóvenes y la orientación a grupos y a la responsabilidad civil, como indicadores de bajo rasgo narcisista, pero cabe aclarar que como indica Madero (2020) estas afirmaciones no están contrastadas empíricamente.

Como se mencionó, la raíz del estudio sobre el narcisismo se ha bifurcado en dos ramas: como una disposición de la personalidad y como mecanismo de autorregulación. Para el primer caso los antecedentes encontrados podrían resumirse en los siguientes:

La autoestima, es decir, la evaluación general que hacemos de nosotros mismos. Las personas con rasgos narcisistas tienden a un autoestima inflada y a considerarse superiores a los demás (Guerrero Tuesta, 2015), otros autores también lo han asociado con altos niveles de bienestar psicológico subjetivo y bajos niveles de depresión y ansiedad (Sedikies et al, 2004 en Madero, 2020).

La autoeficacia, es decir, la confianza orientada a la capacidad para realizar tareas específicas. Las personas con rasgos narcisistas pueden tener una alta autoeficacia en áreas en las que se sienten competentes, pero también pueden tener dificultades para aceptar críticas constructivas que les hagan sentir que no son perfectos (Ramos, 2020).

En los estudio sobre el narcisismo que se relacionan con los mecanismos de autorregulación los autores consideran que el surgimiento del narcisismo puede estar

ligado a una sensibilidad temprana, desde los primeros momentos del desarrollo del infante, a los estímulos deseables e indeseables; dependiendo del tipo de narcisismo en el que se identifiquen y, por tanto, dependiendo del tipo de temperamento predominante (Freud, 1992; Kernberg, 1993; Madero, 2020; Torres Serrano, 2020).

La regulación emocional, que refiere a la capacidad para manejar y regular las emociones, se ha encontrado que aquellas personas con rasgos narcisistas más elevados pueden tener dificultades para regular sus emociones y pueden ser más propensas a sentirse molestas o frustradas cuando las cosas no salen como esperaban. También se relaciona con el autocontrol, definido como la capacidad para controlar los impulsos y comportamientos, en donde las personas con rasgos narcisistas pueden tener dificultades para controlarse y ser más propensas a comportarse de manera impulsiva o arriesgada (Flores Gavilán y Gaona Rojas, 2021).

Por su parte autores como Foster y Trimm (2008) han propuesto la teoría de que todas las personas narcisistas tienen distintos grados de temperamento de evitación, y que dependiendo del porcentaje en el que este tipo de temperamento esté presente en la persona, el individuo podrá identificarse con la clasificación de narcisista de tipo grandioso o vulnerable. También para De la Hoz (2020) existe mayor presencia de un temperamento de aproximación en el narcisismo de tipo grandioso y una presencia más importante de un temperamento de evitación en el narcisismo de tipo vulnerable.

Por otra parte, luego de las propuesta de Freud se han interpretado las prácticas parentales como un factor influyente del narcisismo (Freud, 1992; Longobardi, 2016). Teniendo poco o nada en cuenta el hecho de que los estilos parentales no son un constructo estático, inamovible e independiente de las circunstancias del entorno y las características del hijo. Así mismo, estas afirmaciones, continúan reforzando la falacia del factor pasivo en el desarrollo psicobiológico de los individuos (De la Hoz, 2020). La

propuesta de Foster y Trimm (2008) cambiaría el grado de importancia que se le otorga a las prácticas parentales en la etiología del narcisismo, ya que se concebiría como un potenciador de los rasgos narcisistas, que contribuyen a dar forma a este estilo de personalidad, y no tanto como un factor etiológico decisivo (De la Hoz, 2020; Longobardi, 2016).

En resumen, el narcisismo se presenta en las expresiones y combinaciones de grandiosidad o vulnerabilidad exacerbada (Miller et al., 2011), sentido de importancia y de derecho (Krizan y Herlache, 2017), dominio interpersonal, manipulación, malestar psicológico, afectividad negativa (Weiss et al. 2019); y particularmente de fantasías de éxito o exageración en los logros (Germanowicz, 2020; Halpern et al., 2016; He y Yu, 2022; Rashmi y Sood, 2021).

Otra variable con la que suele correlacionarse extensivamente es con la empatía, que se refiere a la capacidad para comprender y responder a los sentimientos y necesidades de los demás. Las personas con rasgos narcisistas a menudo tienen dificultades para comprender y responder a los sentimientos de los demás, lo que puede llevar a problemas en las relaciones interpersonales (De la Hoz, 2020). Pero otros autores han propuesto que puede estar más relacionado con el perfeccionismo, en donde las personas con rasgos narcisistas predominantes suelen emplear grandes recursos energéticos en la evaluación de las tareas a realizar, y con la dominación, donde podría relacionarse con la tendencia a valorar a las personas según puedan servir para alcanzar sus objetivos (Thomas et. al 2009 en Madero, 2020).

Asimismo, desde el análisis interpersonal esto podría ser considerado como disfuncional, sin embargo, tiene una lógica totalmente opuesta si se evalúa desde el aspecto intrapersonal. Es decir, se ha discutido extensamente sobre la falta de empatía como una de las características del narcisismo (Ackerman, 2010; Bukowski y Samson,

2022; Campbell et al., 2000; Gomes Cavalcanti et al., 2022), pero para las teorías de rasgos se ha planteado la cuestión de reserva de energía también como un recurso estratégico, es decir, como la reserva emocional para sí en lugar de malgastarla en otros (Madero, 2020).

En un último apartado cabe discutir acerca del narcisismo como rasgo y como trastorno, puesto que algunas investigaciones parecen referenciar indistintamente uno u otro para referirse a correlaciones con variables ya mencionadas *ut supra*. Así podemos definir los rasgos de personalidad como aquellas características duraderas y estables que influyen en cómo una persona piensa, siente y se comporta (Liporace y Castro Solano, 2015), Los trastornos de personalidad, por otro lado, son patrones persistentes y desadaptativos de pensamiento, emociones y comportamiento que causan dificultades significativas en el funcionamiento diario de una persona y en sus relaciones (Fonagy, 2010).

La relación entre los rasgos de personalidad y los trastornos de personalidad radica en que ciertos rasgos pueden aumentar la probabilidad de desarrollar ciertos trastornos. Además, Wright et al., (2010) han confirmado una estructura que distingue elementos del narcisismo patológico relacionados con temas de grandiosidad de aquellos relacionados con la vulnerabilidad. Por ejemplo, Maxwell y Ackerman (2011) sostienen que el narcisismo patológico tiene sus raíces en vulnerabilidades psicológicas relacionadas con procesos de autorregulación desadaptativos, también que implica la experiencia consciente de impotencia, vacío, baja autoestima y vergüenza (Pincus et al. 2009).

En muchos casos, los trastornos de personalidad son considerados como una exacerbación extrema o desadaptativa de ciertos rasgos de personalidad, así como una persona con rasgos de desconfianza y sospecha puede desarrollar un trastorno de

personalidad paranoide en el que estas características se vuelven muy extremas y perjudiciales para su funcionamiento, un patrón dominante de sentimientos de grandeza, necesidad de admiración y disfunción empática puede ser indicador del trastorno de personalidad narcisista (APA, 2013).

Esto puede tener sus raíces en las teorías propuestas por Millon (1976; 2004) sobre el continuo de personalidad saludable-patológica. Sin embargo, aunque no todas las personas con ciertos rasgos desarrollarán necesariamente un trastorno si se ha considerado que altos índices de rasgo narcisista pueden correlacionar con indicadores tempranos de trastorno de personalidad narcisista (Maxwell y Ackerman, 2011; Botha y Sibeko, 2022).

El desarrollo hasta aquí permite afirmar que, aunque el rasgo narcisista ha sido objeto de investigación durante décadas y se ha demostrado que es relativamente común en la población general, aún quedan algunas áreas de investigación que no se han explorado a fondo como su relación con aspectos socioeconómicos. Para Leibovich de Figueroa et al., (1998) el contexto es un factor interviniente y determinante en el comportamiento por lo que resulta conveniente tomar en cuenta los ambientes percibidos por el sujeto.

Como sostienen Mora y Araujo (2002) en cualquiera de las variantes de los índices de Nivel Económico Social (NES) se busca reflejar en forma empírica y cuantitativa la distribución de la población en una dimensión subyacente única de posición social. Y como aclaran estos autores, este índice es una variable *construida* y no una variable *natural*. Siendo estas escalas muy útiles para generar correlaciones, explorar y estudiar fenómenos complejos, generar predicciones de hechos sociales relevantes y, eventualmente, analizar pautas de cambio a través del tiempo, pero difícilmente describen una estructura de posiciones absolutas (Mora y Araujo, 2002).

Esta dimensión subyacente representa un continuo que engloba poder, prestigio y oportunidades materiales, también las principales orientaciones actitudinales hacia la vida y la política, en la probabilidad de que cada uno actúe ante los demás como un líder de opinión, en sus comportamientos de consumo y en las oportunidades de logro en la carrera profesional y en el bienestar material (Mora y Araujo, 2002).

Respecto del instrumento para medir el rasgos narcisista de la personalidad, si bien la traducción al español del NPI es de la década del ’90 (García y Cortez, 1998) recién hace unos fue validado en Argentina por Germanowicz (2020) en una muestra de adultos argentinos de entre 18 y 45 años, y en todos los casos se comparan con los resultados de la escala original (Raskin y Hall, 1979; Raskin y Terry, 1988) puesto que como se ha demostrado el narcisismo es un rasgo relativamente independiente de la raza y cultura a la que pertenece el individuo (Back et al., 2013; Doroszuk et al. 2019; García y Cortés, 1998; Germanowicz, 2020).

Con todo esto dicho, no se ha encontrado evidencia de que se hayan estudiado factores socioeconómicos en relación con el rasgo de personalidad narcisista en general ni utilizado el NPI en particular en nuestro país, pero si se ha hipotetizado al respecto como un constructo influenciado por variables socioculturales (Germanowicz, 2020).

Esto lleva al interrogante sobre cómo se manifiestan y se relacionan el rasgo narcisista de la personalidad con el nivel socioeconómico en adultos de AMBA. Para poder determinar el nivel socioeconómico se utilizará un instrumento *ad hoc* que permita calcular el índice de vulnerabilidad (Represa et al., 2018) para expresar la capacidad de gasto de la muestra, puesto que si se interroga de manera directa por los ingresos no se suele obtener una alta tasa de respuestas (IAE, 2003), así mismo también se contrastará con el nivel socioeconómico autopercibido, lo que permitiría una visión más global además de un posicionamiento subjetivo. Por otra parte, para evaluar el

rasgo de personalidad narcisista se utilizará el Inventario de Personalidad Narcisista (Raskin y Terry, 1988) traducido al español por García y Cortéz (1998) y adaptado en Argentina por Germanowicz (2020).

Por tanto, el objetivo principal de esta investigación es describir la relación entre el rasgo narcisista de la personalidad y el nivel socioeconómico en la población general no clínica de CABA y AMBA. Del que se desprenden los siguientes objetivos específicos: determinar el nivel socioeconómico de los participantes y la clase social percibida; comparar el nivel económico social calculado con la clase social percibida y el rasgo narcisista de la personalidad en función del nivel económico social; analizar las diferencias en los niveles de rasgo narcisista entre diferentes grupos demográficos, tales como sexo, edad, orientación educativa y ocupación; describir el rasgo narcisista de la personalidad y sus subdimensiones en función del sexo de los participantes.

No obstante, las hipótesis de trabajo son: las relaciones entre el rasgo narcisista de la personalidad y el nivel económico social es positiva (H1) así como también se asocia de manera positiva el nivel económico percibido y el calculado (H2); las subdimensiones más elevadas de la muestra serán autoridad, superioridad y explotación (H3); mientras que las dimensiones exhibicionismo, vanidad y autosuficiencia tendrán relación con el nivel económico social (H4); la relación entre la edad y el rasgo narcisista de la personalidad es negativa (H5); y la habrá diferencias entre grupos según sexo y el rasgo narcisista de la personalidad (H6).

Metodología

Diseño

El diseño de esta investigación es no experimental, ya que no se manipulan las variables. El alcance es descriptivo, correlacional y transversal, puesto que se busca observar y describir el comportamiento de los grupos de estudio, la relación estadística entre las variables de estudio y se evalúan los resultados obtenidos en un único momento (Hernández Sampieri et al., 2016).

Participantes

La muestra (n =405) fue seleccionada en forma intencional de manera no probabilística (Hernández Sampieri et al., 2016) en el territorio de AMBA y CABA. Se excluyeron las personas menores de 18 años, aquellos que estuvieran diagnosticados con trastorno de personalidad o patología mental grave.

Instrumentos

Cuestionario Sociodemográfico *ad hoc* donde se pregunte: sexo, edad, si trabaja o estudia, la actividad principal que realiza, la orientación de estudios, cual es el grado de educación alcanzado y el nivel socioeconómico percibido.

Para determinar el nivel económico social [NES] se utilizaron indicadores que permitieran expresar la capacidad de gasto de la muestra. Para esto, se realizaron una serie de preguntas que permitieran recabar información para calcular el Índice de Vulnerabilidad Social (Represa et al., 2018), del que solo se ha considerado la Vulnerabilidad individual y Familiar [VIF], se describen con más detalle esta variable *ad hoc* en anexos. La misma tiene un puntaje final de 11 a 33 puntos, donde a mayor valor, mayor vulnerabilidad.

Las preguntas están orientadas al principal sostén económico del hogar y tienen las siguientes dimensiones: nivel de educación, ocupación, si es jubilado o cobra algún plan o ayuda social, el tipo de cobertura médica, cantidad de aportantes y patrimonio del hogar (pago de ABL, si poseen baño, si este es de uso exclusivo y el tipo de descarga, el tipo de vivienda, si poseen vehículo). A partir de la cantidad de personas que habitan la vivienda y la cantidad de habitación se calculará el índice de hacinamiento. Y también se realizaron preguntas especificas en relación con gastos en alimentos y médicos, materiales para educación y electrodomésticos no básicos.

Inventario de Personalidad Narcisista [NPI] de Raskin y Terry, (1988) traducido al español por García y Cortéz (1998) y adaptado en Argentina por Germanowicz (2020). Es un instrumento multifactorial, de 40 ítems de tipo dicotómico, de siete dimensiones cuya confiabilidad ha probado ser de $\alpha = 0.75$, similar a la versión traducida al español de $\alpha = 0{,}72$. Si bien la versión argentina (Germanowicz, 2020), obtuvo $\alpha = 0{,}80$, según en el análisis factorial exploratorio indicaría que se trata de una estructura unifactorial reducida a 24 ítems, pero cuyos resultados obtienen baja carga factorial por lo que se decide continuar con la versión de García y Cortez (1998) de 40 ítems.

La puntuación de todo el instrumento es directa, donde a mayor valor mayor rasgo, y lo componen las siguientes subdimensiones: *autoridad*, asociado a dominación, asertividad, liderazgo, autoconfianza y autocrítica (“Tengo habilidad para influir en los demás”); *exhibicionismo*, que se relaciona con falta de control de impulsos, búsqueda de sensaciones y extraversión (“La modestia no me sienta bien, no va conmigo”); *vanidad*, parece asociarse con la creencia ser físicamente atractivo para sí y para los demás (“Me gusta exhibir mi cuerpo”); *superioridad*, se asocia con presencia social, autoconfianza, alto estatus y ego (“Sé que soy capaz puesto que todo el mundo me lo repite”);

explotación, asociado con falta de consideración y tolerancia, rebeldía, inconformidad y hostilidad (“Generalmente soy capaz de exponer mis razones de modo que pueda salir de cualquier aprieto”); *pretensión* que se ha relacionado con ambición, necesidad de poder, dominancia, hostilidad, dureza y escaso autocontrol y tolerancia hacia otros (“Si yo gobernara el mundo, éste sería un lugar mucho mejor”); y *autosuficiencia* relacionada con asertividad, independencia, autoconfianza y necesidad de logro (“Me gusta asumir la responsabilidad de tomar decisiones”).

Procedimiento

Con la idea de conseguir una muestra lo suficientemente amplia y heterogénea, en la cual se compartan espacios distintos niveles socioeconómicos se solicitó la participación en las principales vías comerciales y estaciones de tren, es decir, aquellos sitios que funcionen como conglomerados de personas, así mismo se solicitó a todos los participantes que a su vez pudieran recomendar a quienes enviar el formulario. Se puso especial esfuerzo en conseguir que la muestra resultara similar en género y evitar el sesgo de respuestas en ambientes universitarios.

Los datos fueron relevados durante los meses de junio y septiembre del 2023 mediante la aplicación Google Forms ®, y compartida mediante enlace y escaneo de Qr. El tiempo promedio de administración fue de unos 4 a 7 minutos.

Analisis de Datos

Para el analisis estadístico se utilizó el Statistical Package for The Social Sciences, versión 21.0 de 64 bits (IBM, 2012). Se valoró la fiabilidad de los cuestionarios empleados mediante el índice de consistencia interna α de Cronbach. La

prueba de normalidad arrojó un *p* valor 0.000, tanto en las subdimensiones de la escala como el puntaje total la muestra, es decir se distribuye en forma no paramétrica; por tanto, se definieron los analisis estadísticos pertinentes tales como U de Mann-Whitney y H de Kruskall-Wallis. También se calcularon estadísticos descriptivos, como medias, desvíos típicos, entre otros; e inferenciales, como consistencias internas y correlaciones, efectuándose para tal fin un análisis bivariado mediante Rho de Spearman. Se utilizó la prueba correspondiente dependiendo del carácter paramétrico de las variables y para todo ello se asumió un nivel de significación del 5%.

Resultados

A partir del procesamiento de datos se obtuvieron los siguientes resultados ordenados en función de los objetivos planteados. En la **Tabla 1** pueden observarse los resultados del analisis descriptivo que se recogen de las variables sociodemográficas. Se pudo trabajar con la totalidad de la muestra (n = 405) varones 53,3 %, mujeres 46,70 %. La zona de residencia se dividió en cuatro áreas, una para Ciudad autónoma de Buenos Aires (20,00 %), y tres para el Área Metropolitana de Buenos Aires, Zona Norte 11,9 %; Zona Oeste 14,3 % y Zona Sur 53,8 %.

El nivel económico percibido se distribuyó en Bajo 3,50 % Alto 9.10 %, Medio alto 9.10 %, Medio bajo 34.30 % y Medio 44,00 %. El nivel educativo reportado se distribuye entre 4.70 % Universitarios, 25.40 % Secundario finalizado, 32.30% Primaria finalizada y 37.50 estudios de nivel Terciario. En cuanto a la ocupación, un 9,10 % informó conocimientos Técnicos, 10,10 % se encuentra desempleado, el 18,00 % es Operador, el 20,70 % es personal no calificado y finalmente el 42,00 dijo tener conocimientos Profesionales en el área en que se desempeña.

Tabla 1

Descripción de variables sociodemográficas

Variable	Etiqueta	*n*	%
Género	Mujer	189	46.70
	Varón	216	53.30
Zona de residencia	Zona norte	48	11.90
	Zona oeste	58	14.30
	CABA	81	20.00
	Zona sur	218	53.80
Nivel económico percibido	Bajo	14	3.50
	Alto	37	9.10
	Medio alto	37	9.10
	Medio bajo	139	34.30
	Medio	178	44.00
Nivel educativo alcanzado	Universitario	19	4.70
	Secundario	103	25.40
	Primario	131	32.30
	Terciario	152	37.50
Ocupación	Técnico	37	9.10
	Desempleado	41	10.10
	Operador	73	18.00
	No calificado	84	20.70
	Profesional	170	42.00

N = 405

En la **Tabla 2** se observa en analisis descriptivo, con medias, desvíos y rango mínimo y máximo, para la edad y las dimensiones del NPI. Donde la edad media es de 32,53 % y el desvío 9,02, rango comprendido entre los 18 y los 70 años. Se analizaron cada una de las siete dimensiones del inventario de personalidad narcisista además del ítem que recupera el puntaje total.

Tabla 2

Descriptivos de variables edad y dimensiones del NPI

Variable	Etiqueta	M (Ds)	Min	Max
Edad	-	32.53 (9.02)	18	70
NPI	Autoridad	3.90 (2.02)	0	8
	Exhibicionismo	1.87 (1.76)	0	7
	Superioridad	1.93 (1.2)	0	5
	Pretensión	1.8 (1.5)	0	6
	Explotación	1.65 (1.33)	0	5
	Autosuficiencia	2.89 (1.30)	0	6
	Vanidad	1.05 (1.00)	0	3

	Total	15.08 (6.75)	1	37

Nota: [NPI] Narcissistic Personality Inventory

En la tabla 3 se procedió a calcular la distribución del rasgo narcisista de la personalidad para cada una de sus dimensiones. Fijándose para tal fin tres grados del rasgo a partir de los puntajes brutos. Puede observarse que la muestra obtuvo puntajes bajos en las dimensiones Exhibicionismo, Pretensión y Explotación y puntajes medios en Autoridad, Superioridad, Autosuficiencia, Vanidad, así como el puntaje total.

Tabla 3

Distribución del rasgo narcisista según sus dimensiones para el total de la muestra

Dimensión		*n*	%	R
Autoridad	Bajo	101	25,00	0-2
	Medio	212	52,40	3-5
	Alto	92	22,70	6-8
Exhibicionismo	Bajo	210	51,90	0-1
	Medio	185	45,60	2-5
	Alto	10	2,40	6-7
Superioridad	Bajo	146	36,10	0-1
	Medio	210	51,80	2-3
	Alto	49	12,10	4-5
Pretensión	Bajo	192	47,40	0-1
	Medio	182	44,90	2-4
	Alto	31	7,60	5-6
Explotación	Bajo	200	49,30	0-1
	Medio	173	42,70	2-3
	Alto	32	7,90	4-5
Autosuficiencia	Bajo	73	18,00	0-1
	Medio	289	71,40	2-4
	Alto	43	10,60	5-6
Vanidad	Bajo	152	37,50	0
	Medio	209	51,60	1-2
	Alto	44	10,90	3
Total	Bajo	126	31,00	1-10
	Medio	216	53,30	11-21
	Alto	63	15,50	22-37

N = 405

En el siguiente paso se procedió a realizar el cálculo del índice de vulnerabilidad social del total de la muestra. En la tabla 4 se observa la distribución de puntajes

mínimos y máximos, así como la media y desvío para los índices que componen dicha variable de estudio.

Tabla 4

Descripción de índice de vulnerabilidad del total de la muestra

Variable	M (Ds)	Min	Max
Vulnerabilidad Hogar	6.65 (1.08)	5	11
Índice de hacinamiento	1.72 (1.10)	0	8
Capacidad de gasto	7.09 (1.4)	6	12
Vulnerabilidad salud	-	0	1
Vulnerabilidad laboral	-	0	1
Índice de vulnerabilidad	17.24 (3.72)	11	33

Nota: se puede consultar un detalle de como se construyeron estos indicadores en anexos.

A partir del índice de vulnerabilidad social se pudo calcular el nivel económico social de la muestra, el mismo resulta de dividir los resultados totales en cuartiles. Obteniéndose así cinco clases económicas calculadas que, como puede observarse, el 22.10 % se ubica en la clase alta, el 19,30 la media alta, el 19,10 % la media, el 20,10 la media baja y el 17,80 % la clase baja.

Tabla 5

Cálculo de Nivel económico social de la muestra a partir del indice de vulnerabilidad

Variable		*n*	%	R
Índice de vulnerabilidad	Alto	91	22,1	11-13
	Medio alto	79	19,3	14-15
	Medio	78	19,1	16-17
	Medio bajo	82	20,1	18-20
	Bajo	75	17,8	21-33

En la tabla 6 se observa la correlación bivariada entre las subdimensiones del NPI y las variables sociodemográficas tales como edad, nivel económico percibido e índice de vulnerabilidad. Se utilizó el estadístico Rho de Spearman que permite correlacionar variables escalares de distribución anormal. De los resultados obtenidos se

observa que la variable edad correlaciona de manera inversa y leve con el nivel económico percibido, el índice de vulnerabilidad, exhibicionismo, explotación, vanidad y el rasgo narcisista total, por otra parte, la correlación entre edad y pretensión resultó negativa y moderada.

El nivel económico percibido correlaciona de manera directa y leve con las variables índice de vulnerabilidad, pretensión y explotación. Por último, la variable índice de vulnerabilidad correlaciona de manera directa y leve con exhibicionismo, superioridad, pretensión, explotación, vanidad y el rasgo narcisista total. No se muestran las correlaciones entre las subdimensiones del NPI puesto que pertenecen a la misma escala.

Tabla 6

Correlación entre variables sociodemográficas y dimensiones del NPI

Var.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Edad	-	-0.111*	-0.134**	-0.088	-0.287**	0.036	-0.430**	-0.257**	-0.086	-0.222**	-0.273**
2. NEP		-	0.220**	0.069	0.027	-0.035	0.154**	0.120*	-0.041	0.046	0.077
3. IV			-	0.091	0.228**	0.143**	0.073	0.156**	0.053	0.140**	0.198**
4. Aut.				-	-	-	-	-	-	-	-
5. Exh.					-	-	-	-	-	-	-
6. Sup.						-	-	-	-	-	-
7. Pret.							-	-	-	-	-
8. Expl.								-	-	-	-
9. Autos.									-	-	-
10. Van.										-	-
11. Rasgo											-

*. $p < 0,05$ **. $p < 0,01$. Nota: los datos subrayados son correlaciones moderadas. 2. NEP: Nivel económico social; 3. IV: Índice de vulnerabilidad; 4. Aut: Autoridad, 5. Exh. Exhibicionismo; 6. Sup. Superioridad; 7. Pret. Pretensión; 8. Expl. Explotación; 9. Autos. Autosuficiencia; 10. Van. Vanidad; 11. Rasgo: Puntaje total del NPI.

En la tabla 7 se muestran los resultados de la comparación entre el rasgos narcisista total y los grupos sociodemográficos. Dividiéndose entre tres grupos para edad, jóvenes adultos (18-30), adultos emergentes (31-60) y adultos mayores (> 60), y a

su vez comparándose según el género. Encontrándose que la mayor presencia del rasgo se encuentra en el primer grupo, y que los varones tienden a ser más narcisistas a excepción del grupo adultos mayores en el que son las mujeres las que mayor puntúan.

Tabla 7

Comparación entre grupos según la edad de los participantes y las dimensiones del NPI

Dimensión	*p*	Edad	*n*	Varones	Mujeres	Total
					Rango	
Rasgo total	0.000	18-30	172	128.28	110.58	243.02
		31-60	231	88.34	87.95	174.55
		60-	2	9.00	39.50	48

Prueba H de Kruskall-Wallis
Nota: Para varones el valor p. = 0.000, en mujeres 0.017

Por otra parte, en la tabla 8 se compara el rasgo con nivel económico percibido encontrándose que la menor presencia del rasgo se encuentra en aquellos que se auto perciben de clase media y más alto en la clase media alta. Por otra parte, casi no hay diferencias entre los extremos del nivel económico bajo y alto. En este analisis no se realiza la comparación según el género de los encuestados puesto que el nivel significación para mujeres no es aceptable.

Tabla 8.

Comparación entre grupos según el nivel económico percibido y las dimensiones del NPI

Dimensión	*p*	Nivel económico	*n*	Total
				Rango
Rasgo total	0.000	Medio	178	164.72
		Bajo	14	227.43
		Alto	37	228.88
		Medio bajo	139	231.38
		Medio alto	37	245.39

Prueba H de Kruskall-Wallis
Nota: el valor *p* para la comparación según género mujeres = 0.125, varones = 0.000

Finalmente se procedió a comparar cada una de las subdimensiones del NPI según el género de los encuestados, la misma se observa en la tabla 9. Encontrándose que todos ellos son resultados significativos a excepción de autoridad. También todas las dimensiones son mayores en los varones.

Tabla 9

Comparación entre grupos según género y dimensiones del NPI

Dimensión	*p*	Varones (n =216)	Mujeres (n =189)
		Rango	
Autoridad	0.180	-	-
Exhibicionismo	0.000	236.91	164.25
Superioridad	0.000	221.85	181.46
Pretensión	0.000	220.97	182.47
Explotación	0.001	218.10	185.74
Autosuficiencia	0.004	231.70	170.09
Vanidad	0.000	222.06	181.22
Rasgo total	0.000	235.62	165.72

Prueba de Mann-Whitney

Discusión y Conclusiones

La presente investigación tuvo como objetivo principal describir la relación entre el rasgo narcisista de la personalidad y el nivel socioeconómico en la población general no clínica de CABA y AMBA.

Pese a que se ha investigado extensamente el rasgo narcisista, existe un vacío en la exploración de su relación con factores socioeconómicos. Varios autores, como Leibovich de Figueroa et al. (1998) y Mora y Araujo (2002), destacan que el contexto social influye en el comportamiento. Las escalas que miden el Nivel Económico Social ofrecen una visión empírica, aunque estas mediciones son construcciones y no reflejan

una posición social absoluta. Sin embargo, resultan útiles para establecer correlaciones, analizar fenómenos complejos y prever eventos sociales importantes, aunque no describen con precisión estructuras de posiciones definitivas.

Para medir el rasgo narcisista de la personalidad se utilizó la traducción al español del Inventario de Personalidad Narcisista (NPI) de García y Cortez (1998), validado en Argentina por Germanowicz (2020). Los resultados se compararon también con la escala original de Raskin y Hall (1979) y Raskin y Terry (1988) debido a la demostrada independencia del narcisismo respecto a la raza y cultura del individuo, respaldado por investigaciones previas (Back et al., 2013; Doroszuk et al., 2019; García y Cortés, 1998; Germanowicz, 2020).

Para poder determinar el nivel socioeconómico se utilizó un instrumento *ad hoc* que permita calcular el índice de vulnerabilidad (Represa et al., 2018) para expresar la capacidad de gasto de la muestra, se calculó el índice de hacinamiento y se sumaron el resto de los componentes con el fin de construir una tabla que indique el Nivel Económico Social de la muestra consultada.

Finalmente se determinó el nivel socioeconómico de los participantes y la clase social percibida, lo que permite comparar el nivel socioeconómico calculado con la clase social percibida y estos a su vez con el rasgo narcisista de la personalidad. Se han analizado las diferencias entre el rasgo narcisista según diferentes grupos demográficos, tales como sexo, edad, nivel económico percibido y el ya mencionado nivel económico social calculado. También se han descripto todas las subdimensiones del rasgo narcisista según el sexo de los participantes.

En base a los resultados obtenidos se puede confirmar la (H1) que existe una correlación positiva entre el rasgo narcisista de la personalidad y el índice de vulnerabilidad que permite ordenar los casos según el nivel económico social. Lo que

permite inferir que si aumenta la primera también lo hará la segunda, sin embargo, el nivel de correlación es débil. Una posible explicación para esto es que las personas con un estatus socioeconómico más alto tienen más recursos y oportunidades para satisfacer sus necesidades y deseos, lo que puede llevar a un mayor sentido de autoimportancia y autoestima inflada, lo que apoya esta afirmación son las correlaciones positivas y leves en las dimensiones exhibicionismo, superioridad, explotación y vanidad. Además, las personas con un estatus socioeconómico más alto a menudo tienen más control sobre su entorno y tienen menos restricciones en cuanto a cómo se comportan y cómo se les percibe (Giarrizzo, 2006). Por otra parte, también existe correlación positiva y leve entre las dimensiones pretensión y explotación del NPI y el nivel económico percibido, estas a su vez se han asociado con falta de consideración y tolerancia la inconformidad, la ambición y necesidad de poder, la dominancia.

En cuanto a la (H2) se comprueba la correlación entre el nivel económico percibido y el calculado, la misma es positiva y leve. Si se observa la tendencia de respuestas de la muestra puede observarse que el mayor porcentaje tiende a concentrarse en la clase media (alta y baja), similar a los datos obtenidos por el índice de vulnerabilidad; sin embargo, mientras que el 3.50 % respondió que pertenecía a la clase baja en realidad se encuentra dentro del 17,80 % de la clase baja calculada, y a la inversa, el 9.10 % que se percibe en clase alta se encuentra en el 22,10 % de la alta calculada. Una posible explicación de esto ya ha sido arrojada por Giarrizzo (2006) al respecto de la pobreza subjetiva, pero basta mirar los resultados entre el rasgo narcisista y la zona de residencia y comparar los datos de otros indicadores socioeconómicos (INDEC, 2022a) para observar la misma tendencia. Nuevamente son las subdimensiones del NPI las ayudan a afirmar esta nueva hipótesis, dado que la correlación positiva y leve en pretensión y explotación.

La (H3) no se confirma, dado que el total de la muestra obtuvo puntajes bajos en las dimensiones exhibicionismo, pretensión y explotación y puntajes medios en autoridad, superioridad, autosuficiencia, vanidad, así como el puntaje total.

La (H4) puede aceptarse parcialmente dado que las dimensiones exhibicionismo y vanidad se correlacionan de manera positiva con el nivel económico percibido, y ninguna de estas con el percibido. Dicho esto, no puede afirmarse que todas las personas con un estatus socioeconómico más alto exhiban los rasgos narcisistas más elevados, puesto que la relación estas dimensiones es compleja y puede variar según la cultura y el contexto (Ackerman, 2010; Doroszuk, 2019; García y Cortez, 1998; Germanowicz, 2020). En nuestro país, por ejemplo, y en especial en las grandes ciudades, la relación entre el rasgo narcisista de la personalidad y los aspectos socioeconómicos pueden estar influencias por las aspiraciones laborales, la competencia académica, la imagen pública y la apariencia.

Se confirma la (H5) en cuanto a que el rasgo narcisista tiene una relación inversa con la edad, por tanto, los más de la muestra jóvenes muestran rasgos más elevados del constructo. Esta tendencia se ha estudiado y comparado desde Raskin y Hall (1979) hasta Madero (2020), y se han planteado multiplicidad de hipótesis, desde proyectos de vida, hasta rasgos agenticos y estereotípicos. En un mayor detalle puede observarse que los que más elevan los puntajes son los varones, confirmando la (H6) sin embargo, aunque no sea determinantes si al menos es curioso que en el grupo etario de más de 60 años obtuvo mayor puntaje una mujer.

Para esta última hipótesis de trabajo lo que se obtiene es que lo hombres tienen un rasgo predominantemente mayor en puntaje global como en las subdimensiones, menos el componente autoridad cuyo nivel de significación no permite un análisis más exhaustivo. Esto se relaciona con el planteamiento de Germanowicz (2020), que las

diferencias según sexo y edad permitirían contrastar hipótesis más generalizables a la población. Y como posible explicación se puede decir que el NES encapsula dimensiones como poder, prestigio, oportunidades materiales, orientaciones vitales y actitudes hacia la vida y la política, el liderazgo en la interacción social, los patrones de consumo, y el éxito en la carrera y bienestar material (Mora y Araujo, 2002).

Para finalizar se propone que esta investigación puede servir como aporte adicional a las investigaciones sobre desigualdad económica y social y la influencia retro e intro interactiva con los rasgos personalidad. Por ejemplo, que las personas con un estatus socioeconómico más alto pueden tener más recursos y oportunidades para destacarse y mostrar su superioridad, lo que puede reforzar los rasgos narcisistas de su personalidad. Sin embargo, se plantean nuevos interrogantes acerca de las polisemia del término narcisista y sobre todo en cómo se expresa en personas con estatus socioeconómico más bajo pueden, con menos recursos y oportunidades para destacarse, competir o demostrar, pretender o dominar.

Por otra parte, cabría preguntarse si existe efectivamente un aumento del rasgo narcisista o si los esfuerzos en mejorar los instrumentos de personalidad no estarían arrojando datos que podrían ser leídos en un sentido negativo, cuando en realidad se corresponden con aspectos no solo necesarios sino deseables en las sociedades modernas. Por lo tanto, es importante seguir investigando esta relación para comprender mejor cómo los factores socioeconómicos pueden influir en la expresión de los rasgos de la personalidad. Por otra parte, se propone como posibles líneas de investigación, estudiar otros constructos socioeconómicos y sus interacciones con las teorías de rasgos, por ejemplo, otros índices de vulnerabilidad como género y grupos etarios, el bienestar económico o la pobreza subjetiva.

Referencias Bibliográficas

Ackerman, R. A.; Witt, E. A.; Brent Donellan, M.; Trzesniewski, K. M.; Robins, R. W. y Kashi, D. A. (2010). What Does the Narcissistic Personality Inventory Really Measure? Assessment. 18(1) 67–87 Recuperado de: http://www.sagepublications.com

APA (1984). American Psychiatric Association. Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales. https://www.psychiatry.org/Psychiatrists/Practice/DSM/About-DSM/History-of-the-DSM#section_3

APA (2014). American Psychiatric Association. Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales. https://www.eafit.edu.co/ninos/reddelaspreguntas/Documents/dsm-v-guia-consulta-manual-diagnostico-estadistico-trastornos-mentales.pdf

Aravena Urra, C. (2021). Imaginarios sociales de jóvenes universitarias sobre relaciones sexo-afectivas. Recuperado en: https://repositorio.uahurtado.cl/handle/11242/26049

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, 1013–1037. https://doi.org/10.1037/a0034431

Bizumic, B., & Duckitt, J. (2009). Narcissism and ethnocentrism: A review. Directions in Psychiatry, 29(2), 99-109. https://www.researchgate.net/profile/Boris-Bizumic/publication/279861188_Narcissism_and_ethnocentrism_A_review/links/56de531108ae46f1e99f9d81/Narcissism-and-ethnocentrism-A-review.pdf

Bukowski, H., y Samson, D. (2022). Narcissists are not more egocentric: evidence from a performance-based perspective-taking measure. https://psyarxiv.com/rtyfm/download?format=pdf

Burgo, J. (2017). Narcisistas: defiendete y sobrevive en la era del egocentrismo. Paidós. https://www.amazon.com/-/es/Joseph-Burgo/dp/8449333563

Caceres Lembke, E. B. y Otoya Puccio, K. M. (2021). Construcción de la identidad en la adolescencia a través del uso de redes sociales. Universidad Femenina del Sagrado Corazón. Escuela de Posgrado. Programa Académico de Maestría en Psicología. https://repositorio.unife.edu.pe/repositorio/handle/20.500.11955/753

Casale Gomez, D. 2017 El narcisismo del Siglo XXI. El fenómeno de las selfies. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de comunicación y lenguaje. Carrera de comunicación social. Bogotá, Colombia. https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/36042

Doroszuk, M., Kwiatkowska, M. M., Torres-Marín, J., Navarro-Carrillo, G., Włodarczyk, A., Blasco-Belled, A., ... & Rogoza, R. (2020). 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://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/ijop.12595

Drivet, L. (2022). Pandemia (y rebelión) en la granja. Reflexiones sobre la renegación de la afrenta biológica del narcisismo humano universal y sus implicancias ecológicas. Revista Latinoamericana de Estudios sobre Cuerpos, Emociones y Sociedad. N°38. N°14, abril-julio 2022. Argentina. Pp. 69-80 http://relaces.com.ar/index.php/relaces/article/view/432

Flores Gavilán, J. E. y Gaona Rojas, M. J. (2021). Factores de riesgo asociados al comportamiento impulsivo en el uso de plataformas virtuales en jóvenes: Una Revisión Sistemática. Universidad Cesar Vallejo. Facultad De Ciencias De La Salud. Escuela Profesional De Psicología https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/83642

Franco, Y. (2016). Más allá del naricisismo. El Psicoanalitico N° 24. Recuperado en: https://www.elpsicoanalitico.com.ar/num24/ep-24.pdf

Freud, S. (1992). Introducción al narcisismo en Trabajos sobre metapsicología, y otras obras (1914-1916). Vol. XIV. Amorrortu editores S.A. (1976). https://www.amorrortueditores.com/papel/9789505185900/XIV++%C2%ABContribuci%C3%B3n+a+la+historia+del+movimiento+psicoanal%C3%ADtico%C2%BB++Trabajos+sobre+metapsicolog%C3%ADa++y+otras+obras+(1914-1916)

García, J. M. y Cortéz, J. F. (1998). La medición empírica del narcisismo. Psicothema, 1998. Vol. 10, Nº 3. 725-735. https://www.redalyc.org/pdf/727/72710318.pdf

Germanowicz, A. (2020). Estudio exploratorio del Inventario NPI versión reducida en adultos entre 18 y 45 años residentes en Argentina. Universidad Argentina de la Empresa. Facultad de Ciencias de la Salud. http://titula.universidadeuropea.com/handle/20.500.12880/1343

Giarrizzo, V, (2006). La pobreza subjetiva en Argentina, construcción de indicadores para aproximarse al bienestar de la población, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1184_GiarrizzoV.pdf

Guerrero Tuesta, V. R. (2015). Narcisismo y autoestima asociados al uso de Facebook. Universidad San Francisco de Quito. Colegio de Comunicación y Artes Contemporáneas. Quito. http://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/1803

Halpern, D. et al. (2016). “Selfie-ists” or “Narci-selfiers” A cross-lagged panel analysis of selfie taking and narcissism. ScienceDirectJournal.com. Personality and Individual Differences. N° 97 98-101 Recuperado de www.elsevier.com/locate/paid

He, Z. Z., y Yu, S. (2022). A closer look at grandiose narcissism: A revised version of the narcissistic personality inventory using a single-stimulus Likert format among Chinese adolescents and adults. Personality and Individual Differences, 192, 111556. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0191886922000605

Herbert, A. (2019) Relaciones entre el narcisismo y las neurosis narcisistas. XI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. XI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. 426-428 https://www.aacademica.org/000-111/420.abstract

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2016). Metodología de la investigación. 6ta Edición Sampieri. https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf

Hirigoyen, M. F. (2020). Los narcisos al poder. Paidós. https://www.amazon.com/-/es/Marie-France-Hirigoyen/dp/8449336538

IAE. (2003). Indicadores de Actividad Económica (IAE) Nº 70 septiembre 2003. http://www.creebba.org.ar/iae/iae70.html

IBM. (2012). IBM SPSS Stastistic For Windows, version 22.0. Armonk, NY: IBM Corp.

INDEC (2002). Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina. https://www.indec.gob.ar/

INDEC (2022a). Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022. *https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-CensoNacional-999-999-Censo-2022*

INDEC (2022b). Encuesta Permanente de Hogares (EPH), 1er trimestre 2022. Recuperado de: https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos-1

Jauk, E. y Kanske P. (2021). Can neuroscience help to understand narcissism? A systematic review of an emerging field. Personality Neuroscience. Vol 4: e3, 1–29. https://www.cambridge.org/core/journals/personality-neuroscience/article/can-neuroscience-help-to-understand-narcissism-a-systematic-review-of-an-emerging-field/B5CB5310003D08C578E3A8D78136E53B

Kernberg, O. (1993). Desórdenes fronterizos y narcisismo patológico. México: Paidós.

Kershbaum Gaona (2015). Selfie: El fenómeno que trasciende la web. Recuperado en: https://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/4197

Kohut, H. (1990). La restauración del sí-mismo. México: Paidós. https://www.casadellibro.com/libro-la-restauracion-del-si-mismo/9788449310904/788545

Krizan, Z., y Herlache, A. D. (2017). The Narcissism Spectrum Model. Sagepub. https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1088868316685018

Lasch, C. (1978). The culture of narcissism. Nueva York: WW Norton and Company. https://www.amazon.com/Culture-Narcissism-American-Diminishing-Expectations/dp/0393307387

Linne, J. (2022). Entre afectos y algoritmos. Jóvenes, tecnologías y afectividad. Revista de la Carrera de Sociología. vol. 12 núm. 12 2022, 719 – 743 https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/entramadosyperspectivas/article/view/7854

Lipovetsky, G. (1983). La era del vacío. Anagrama. https://listado.mercadolibre.com.ar/la-era-del-vacio-lipovetsky

Miller et al., (2011). Is the Narcissistic Personality Inventory Still Relevant? A Test of Independent Grandiosity and Entitlement Scales in the Assessment of Narcissism. Assessment. 19(1) 8–13. Reprints and permission: sagepub.com/journalsPermissions.nav DOI: 10.1177/1073191111429390"

Miller, A. (1991). El drama del niño dotado: en busca del verdadero yo. Tusquets. https://listado.mercadolibre.com.ar/el-drama-del-nino-dotado-alice-miller

Millon, T. (1976). Psicopatología Moderna. Enfoque biosocial de los aprendizajes erróneos y de los disfuncionalismos. Salvat. https://www.iberlibro.com/PSICOPATOLOG%C3%8DA-MODERNA-Enfoque-biosocial-aprendizajes-err%C3%B3neos/4212045806/bd

Porchia, A. (2000). Acerca del narcisismo. 7º Congreso Internacional de Psiquiatría, de la Asociación Argentina de Psiquiatras. http://www.psi.uba.ar/academica/carrerasdegrado/psicologia/sitios_catedras/practicas_profesionales/820_clinica_tr_personalidad_psicosis/material/acerca_del_narcisismo.pdf

Publio, O. N. (2002) Metamorfosis / Ovidio. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2002 Trad. Pérez Vega, A. Recuperado en: https://www.cervantesvirtual.com/nd/ark:/59851/bmccz361

Rashmi, C. P. y Sood, R. S. (2021). Selfie creating dual personalities. A study of selfie, narcissism and social media. Journal of Content, Community & Communication. Vol. 13 Year 7, June -2021 360-371 https://www.amity.edu/gwalior/jccc/pdf/jun_30.pdf

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, 890-902. https://psycnet.apa.org/journals/psp/54/5/890.html?uid=1988-25254-001

Represa, Natacha Soledad; Sánchez, Érica Yanina; Porta, Andrés. (2018). Estudio de la vulnerabilidad social en Argentina mediante el uso de SIG: Construcción de un índice de aplicación local; Universidade Federal do Rio de Janeiro; Anuário do Instituto de Geociências; 41; 2; 8-2018; 351-357 http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/96401

Rojas Fernández, J. C. (2021). Las adicciones en “La era del vacío” y “la sociedad líquida”. Revista Colombiana Salud Libre. 2021; 16 (2) https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/rcslibre/article/view/9527

Sánchez, R. O. (2003). Theodore Millon, una teoría de la personalidad y su patología. Psico-USF, v. 8, N°2, p. 163-173 https://www.scielo.br/j/pusf/a/FsQVk84xCpGV9W8BQpLBVnf/?format=html&lang=es

Schkolnik, F. (1993). Polisemia del narcisismo. Revista uruguaya de psicoanálisis N°77 (Recuperado en línea). http://publicaciones.apuruguay.org/index.php/rup/article/view/1220

Soria, N. (2019). Síntomas del discurso capitalista. XI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología. Pp 821-824 https://www.aacademica.org/000-111/517.pdf

Tarullo, R. (2020). ¿Por qué los y las jovenes están en las redes sociales? Un analisis de sus motivaciones a partir de la teoría de usos y gratificaciones. Revista Prisma Social Nº 29. 2° trismestre. Sección abierta. Pp. 222-239 https://revistaprismasocial.es/article/view/3558

Taylor, S. (2021). The Problem of Pathocracy. The Psychologist, 34, 40-45. https://eprints.leedsbeckett.ac.uk/id/eprint/7802/3/TheProblemOfPathocracyAM-TAYLOR.pdf

Torres-Serrano M. (2020). FOMO, Apego y Narcisismos. Redes sociales. Revista de Psicologia, Ciències de l'Eduació i de l'Esport. 38(1), Facultat de Psicologia, Ciències de l'Educació i de l'Esport Blanquerna. Universitat Ramon Llull. 31-38 https://raco.cat/index.php/Aloma/article/view/371994

Twenge, J. M., y Campbell, W. K. (2009). The narcissism epidemic: Living in the age of entitlement. New York: Free Press. https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=m3YndShMSUUC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Twenge,+J.+M.,+y+Campbell,+W.+K.+(2009).+The+narcissism+epidemic:+Living+in+the+age+&ots=gQx-Z792YR&sig=VLq-L2ene1_cqrY93rJeabdzloM

Twenge, J. M. (2006). Generation me: Why today's young Americans are more confident, assertive, entitled—And more miserable than ever before. New York: Free Press. https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=1wGZBAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP11

&dq=Generation+me:+Why+today%E2%80%99s+young+Americans+are+more+&ots=xUyvskQ10R&sig=Fb7m6NLkAsyU8tpQg6x8vOyuztY

Twenge, J. M. (2014). Generation me-revised and updated: Why today's young Americans are more confident, assertive, entitled--and more miserable than ever before. Simon and Schuster. https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=1wGZBAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP11&dq=Twenge,+J.+M.+(2014).+Generation+me-revised+and+updated:+Why+today%27s+young+&ots=xUyvskQ2UL&sig=2kMyYMsphOE7jonvWUcNU0kI-Rc

Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Keith Campbell, W., & Bushman, B. J. (2008). Egos inflating over time: A cross-temporal meta-analysis of the Narcissistic Personality Inventory. Journal of personality, 76(4), 875-902. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6494.2008.00507.x

Anexo

Operacionalización De Variables

Narcissistic Personality Inventory

Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Escala	Items
Sujetos con rasgos extravertidos, dominantes, exhibicionistas, agresivos, impulsivos, centrados en sí mismo, autoindulgentes, satisfechos consigo mismos y no conformistas, características congruentes con aquellas que se esperan de manifestaciones no clínicas del narcisismo.	En qué grado los individuos difieren en narcisismo como rasgo de personalidad. Siendo que, a puntajes más altos, tanto a nivel global, como en sus dimensiones, son más narcisistas.	Autoridad	Dicotómica	1, 8, 10, 11, 12, 32, 33, 36
		Exhibicionismo		2, 3, 7, 20, 28, 30, 38
		Superioridad		4, 9, 26, 37, 40
		Pretensión		5, 14, 18, 24, 25, 27
		Explotación		6, 13, 16, 23, 35
		Autosuficiencia		17, 21, 22, 31, 34, 39
		Vanidad		15, 19, 29

Índice de vulnerabilidad

Variable	Item	Rango
Vulnerabilidad Hogar	Paga el impuesto municipal (ABL) (si-no)	1-2
	Tiene Baño (si-no)	1-2
	El baño es exclusivo (si-no)	1-2

	El baño cuenta con sist de descarga (si-no)	1-2
	Tipo de vivienda (Propia-Alquilada- Cedida/prestada-Otra situación)	1-4
	Subtotal	5-12
Indice de hacinamiento	Cant de personas habitan la casa dividido cant dormitorios	0-8
Capacidad de gasto	Alimentos (si-no)	1-2
¿En los últimos 6 meses, los ingresos del hogar alcanzan para cubrir las siguientes necesidades?	Ropa (si-no)	1-2
	Salud (si-no)	1-2
	Educación (si-no)	1-2
	Bienes /electrodomésticos NO básicos Bienes /electrodomésticos NO básicos (si-no)	1-2
	¿Tiene vehículo propio? (si-no)	1-2
	Total	6-12
V. salud	¿Tiene cobertura de salud por... (Si solo tiene cobertura de emergencias médicas, marque No tiene obra social, prepaga ni plan estatal de salud).	0-1
V. Estabilidad Igresos	En caso de no trabajar actualmente, ¿está realizando búsqueda activa al menos los últimos 6 meses?	0-1
Indice vulnerabilidad total mayor puntaje, mayor vulnerabilidad		11-32

Protocolo

Medición empírica del rasgo narcisista de la personalidad en adultos de AMBA

Cuestionario en Google Forms: https://forms.gle/KK6vZbvvQLbuEjM9A

Soy Maximiliano Ribeiro y el presente cuestionario es parte una investigación para mi tesis de grado de la carrera de *Licenciado en Psicología de la Universidad Abierta Interamericana*. A continuación, tendrás una serie de preguntas/afirmaciones para completar. En todos los casos se te pedirá que marques una casilla a excepción de

donde se te indique que completes el campo con alguna información (por ejemplo, edad en números).

El cuestionario está orientado a aspectos sociodemográficos, nivel socioeconómico y rasgos de personalidad. En ninguno de los casos se preguntará por información sensible o datos íntimos.

Tu participación es voluntaria y anónima, y toda la información es completamente confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de la presente investigación.

Te dejo al final un medio de contacto por si tenés alguna duda o consulta. Y de ser posible compartí este mismo link a alguno de tus conocidos. ¡Desde ya, muchas gracias por aportar tu granito de arena a la ciencia!

ribeiromaxd@gmail.com

Maximiliano. D. Ribeiro

Acepta participar: Sí, No.

Requisitos excluyentes

Tenes entre 18 y 45 años, y residis en AMBA: Si, No.

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

1. ¿Cuál es el sexo registrado al nacer?

* Mujer / Femenino Varón / Masculino X / Ninguna de las anteriores

2. De acuerdo con la identidad de género se considera...

* mujer mujer trans / travesti varón varón trans / masculinidad trans no binario otra identidad / ninguna de las anteriores Prefiero no contestar

3. Edad (en números)

* Tu respuesta

Rellena previamente las respuestas y, a continuación, haz clic en Generar enlace

4. ¿En qué parte de la Provincia de Buenos Aires vive?

* Capital Federal Área metropolitana (conurbano) Interior

5. Si indicó "interior", complete la localidad a continuación (ejemplo Mar del Plata, Bahía Blanca, etc.) De lo contrario escriba una letra o un punto para avanzar.

* Tu respuesta

6. ¿Cuál es tu nivel económico percibido?

* Alto Medio alto Medio Medio Bajo Bajo

DATOS SOCIOECONÓMICOS

1. Características del hogar

1.1. Localidad/Barrio donde vivís

* Tu respuesta

1.2. Paga el impuesto municipal (ABL):

* Sí No

1.3. Tienen baño:

* Si No

1.4. El baño es de uso exclusivo del hogar:

* Si No

1.5. El baño cuenta con inodoro CON sistema de descarga (cadena, botón o mochila):

* Si No

2. La vivienda es…

* Propia Alquilada Cedida por trabajo Prestada Otra situación

3. Hacinamiento (Complete en números)

3.1. Cantidad de personas que habitan la vivienda:

* Tu respuesta

3.2. Cantidad de habitaciones (ambientes, sin contar baño ni cocina):

* Tu respuesta

3.3. Cantidad de habitaciones utilizados para dormir (incluyendo baño y cocina):

* Tu respuesta

4. Necesidades básicas: ¿En los últimos 6 meses, los ingresos del hogar alcanzan para cubrir las siguientes necesidades?

4.1. Alimentos (3/4 comidas diarias)

* Sí No

4.2. Ropa (reposición)

* Sí No

4.3. Salud (médico, remedios)

* Sí No

4.4. Educación (materiales, transporte y útiles)

* Sí No

4.5 Bienes /electrodomésticos NO básicos (TV, microondas, PC, etc. No se incluyen heladera, cocina calefón o termotanque).

* Sí No

5. ¿Tiene vehículo propio?

* Sí No

6. ¿Tiene cobertura de salud por... (Si solo tiene cobertura de emergencias médicas, marque No tiene obra social, prepaga ni plan estatal de salud).

* obra social o prepaga (incluye PAMI)? programas o planes estatales de salud? No tiene obra social, prepaga ni plan estatal de salud Ignorado

7. Cantidad de aportantes en el hogar (en números)

* Tu respuesta

8. ¿Es usted el mayor aportante?

* Si No

DATOS LABORALES Y EDUCATIVOS (Complete a continuación los datos del mayor aportante, sea usted u otra persona):

1. Trabaja actualmente

* Sí No

2. En caso de respuesta negativa, ¿está realizando búsqueda activa al menos los últimos 6 meses?

* Sí No No aplica

3. Ocupación

* Profesional Técnico Operador No calificado Desempleado

4. La actividad principal de la empresa, negocio, institución en la que trabaja o del trabajo que realiza por su cuenta es...

* educación o salud privada administración pública, educación o salud pública comercio industria agropecuaria, pesca o minería construcción transporte o almacenamiento hotel o restaurante banco, financiera o aseguradora empresa de electricidad, gas o agua otros servicios personales, técnicos o profesionales Ignorado No trabaja

5. ¿Cobra jubilación o pensión? (No incluye AUH, plan estatal, tarjeta alimentaria, etcétera).

* Sí No

6. Nivel educativo máximo alcanzado:

* Primario Secundario Terciario Universitario

7. En caso de haber realizado una carrera terciaria/universitaria, ¿qué orientación tiene?

* No aplica Arquitectura, diseño, urbanismo Ciencias de la comunicación Ciencias exactas, naturales Ciencias económicas, empresariales Ciencias de la educación, psicopedagogía Ciencias sociales Derecho, Ciencias Políticas Filosofía y letras Ingeniería Medicina/ Ciencias de la salud Motricidad humana, deportes Psicología, relaciones humanas Tecnología informática Turismo

CUESTIONARIO DE PERSONALIDAD

Vas a visualizar una serie de afirmaciones, selecciona aquella con la que te sientas más identificada /o. SOLO UNA POR BLOQUE.

1 * Tengo habilidad para influir en los demás. / No soy bueno/a para influir en los demás.

2 * La modestia no me sienta bien, no va conmigo. / Soy esencialmente una persona modesta.

3 * Haría casi cualquier cosa si me retaran a hacerla. / Tiendo a ser una persona más o menos precavida.

4 * En ocasiones cuando la gente me halaga, me siento apenado. / Sé que soy capaz puesto que todo el mundo me lo repite.

5 * La idea de gobernar el mundo me asusta, a más no poder. / Si yo gobernara el mundo, éste sería un lugar mucho mejor.

6 * Generalmente soy capaz de exponer mis razones de modo que pueda salir de cualquier aprieto. / Trato de asumir las consecuencias de mi conducta.

7 * Prefiero ser uno del montón. / Me gusta ser el centro de la atención.

8 * Yo tendré éxito. / Ser exitoso no me preocupa demasiado.

9 * No soy ni mejor ni peor que la mayoría de las personas. / Considero que soy una persona especial.

10 * No estoy seguro de si pudiera ser un buen líder. / Me veo a mí mismo como un buen líder.

11 * Soy asertivo (defender o declarar con firmeza opiniones o derechos, aunque no vayan de acuerdo con los demás). / Desearía ser más asertivo de lo que soy.

12 * Me gusta tener autoridad sobre los demás. / No me incomoda recibir órdenes.

13 * Me es fácil manipular a las personas. / Me disgusta cuando me sorprendo manipulando a las personas.

14 * Insisto en recibir el respeto que merezco. / Generalmente obtengo el respeto que merezco.

15 * No tengo un especial gusto en exhibir mi cuerpo. / Me gusta exhibir mi cuerpo.

16 * La gente para mi es como un libro abierto. / En ocasiones me es difícil entender a la gente.

17 * Si me siento competente, estoy dispuesto a asumir la responsabilidad que implica la toma de decisiones. / Me gusta asumir la responsabilidad de tomar decisiones

18 * Sólo deseo ser razonablemente feliz. / Quiero llegar a ser alguien a los ojos del mundo.

19 * Mi cuerpo no es algo fuera de lo común. / Me gusta ver mi cuerpo.

20 * Procuro no ser un presumido. / Tiendo a presumir si tengo oportunidad de hacerlo.

21 * Siempre sé lo que estoy haciendo. / En ocasiones no estoy seguro de lo que estoy haciendo.

22 * A veces dependo de la gente para hacer las cosas. / Rara vez dependo de alguien para hacer las cosas.

23 * A veces cuento buenas anécdotas. / Todo el mundo le gusta escuchar mis anécdotas.

24 * Espero mucho de los demás. / Me gusta hacer cosas para los demás.

25 * No me quedaré satisfecho hasta que reciba todo lo que merezco. / Acepto las cosas como van llegando.

26 * Los halagos me apenan. / Me gusta sentirme halagado.

27 * Tengo una fuerte voluntad de poder. / El poder por sí mismo no me interesa.

28 * No me interesan mucho las nuevas modas y tendencias. / Me gusta iniciar las nuevas modas y tendencias.

29 * Me gusta verme en el espejo. / No tengo particular interés por verme en el espejo.

30 * Realmente me gusta ser el centro de atención. / Me incomoda ser el centro de atención.

31 * Puedo vivir mi vida de la manera que yo desee. / La gente no siempre puede vivir su vida como la desea.

32 * Ser autoridad no me significa gran cosa. / Los demás parecen siempre reconocer mi autoridad.

33 * Preferiría ser líder. / Me da casi lo mismo ser líder que no serlo

34 * Voy a ser una gran persona. / Espero llegar a ser exitoso.

35 * En ocasiones, la gente cree lo que yo le digo. / Soy capaz de lograr que los demás crean cualquier cosa que yo les diga.

36 * Soy líder natural (nato). / El liderazgo es una cualidad cuyo desarrollo requiere de mucho tiempo.

37 * Me gustaría que alguien escribiese mi biografía algún día. / No me gusta que la gente se meta en mi vida por ningún motivo.

38 * Me disgusta cuando la gente no se fija en mi cuando salgo en público. / No me molesta no sobresalir cuando salgo en público.

39 * Soy más capaz que los demás. / Hay mucho que aprender de los demás.

40 * Soy como los demás. / Soy una persona extraordinaria.

"Sé quién en verdad eres. Descubre tus talentos y tu propósito en la vida. Esto te llevará a hacer lo que amas y porque haces las cosas con amor, obtendrás lo que necesitas". E. Fromm