

Narcisismo e Comparação Social: uma Análise entre Estudantes de Ciências Contábeis

Narcissism and Social Comparison: an Analysis Among Students of Accounting

Josiane Aparecida Alves de Freitas

Mestre em Controladoria e Contabilidade pela Universidade Federal de Minas Gerais
(UFMG)

josianeaf@gmail.com

Jacqueline Veneroso Alves da Cunha

Doutora em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP)
Professora Associada do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de
Minas Gerais (UFMG)

jvac@face.ufmg.br

Bruna Camargos Avelino

Doutora em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP)
Professora Adjunta do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de
Minas Gerais (UFMG)

bcavelino@gmail.com

Resumo

O ser humano possui características comportamentais que influenciam determinadas atitudes por ele adotadas. Uma dessas características é a forma como ele se enxerga em relação ao mundo e a outras pessoas. Quando os indivíduos tendem a achar que ser superior a outros os tornam especiais, pode-se observar que existem neles características narcisistas. E, para sustentarem a sua sensação de superioridade, os narcisistas utilizam as comparações com outros indivíduos. O objetivo desta pesquisa consiste em examinar a relação entre traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e as diferenças individuais na frequência de comparação social entre estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais. A coleta de dados foi realizada por meio de questionário aplicado a 176 estudantes, contemplando três escalas para mensurar traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e aspectos relacionados ao processo de comparação social. Chegou-se à conclusão de que indivíduos com níveis mais elevados de traços de personalidade narcisista apresentam, também, níveis mais elevados de autoestima. Em relação à autoestima e à comparação social, verificou-se que indivíduos que apresentam autoestima elevada tendem a realizar menos comparações sociais. Estes dois primeiros resultados convergiram com as discussões teóricas e resultados obtidos por estudos semelhantes.

Palavras-chave: Narcisismo; Comparação social; Ciências Contábeis.

Abstract

The human being has behavioral characteristics that influence certain attitudes adopted by him. One of these characteristics is the way he sees himself in relation to the world and to other people. When individuals tend to think that being superior to others make them special, it can be observed that there are narcissistic characteristics in them. And to support their sense

Submetido em janeiro e aceito em outubro de 2019 por Márcia Carvalho após o processo de Double Blind Review

Este trabalho foi anteriormente apresentado no evento 8º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças (2018)

of superiority, narcissists use comparisons with other individuals. This research examined the relation between non-pathological traits of a narcissist personality, high self-esteem and the individual differences in the frequency of social comparison among students of the course of Accounting of Federal University of Minas Gerais. Data collection was performed through a questionnaire applied to 176 students of the course of Accounting, contemplating three scales of measure non-pathological traits of narcissistic personality, high self-esteem and aspects related to the process of social comparison. It was concluded that individuals with higher levels of narcissistic personality traits also have higher levels of self-esteem. In relation to self-esteem and social comparison, it was found that individual with high self-esteem tended to perform less social comparisons. These two first results converged with the theoretical discussions and results obtained by similar studies.

Keywords: Narcissism; Social comparison; Accounting.

1 Introdução

O ser humano possui características comportamentais que influenciam determinadas atitudes por ele adotadas. Uma dessas características é a forma como ele se enxerga em relação ao mundo e a outras pessoas. Quando os indivíduos tendem a achar que ser superior a outros os tornam especiais, pode-se observar que existem neles características narcisistas (KRIZAN; BUSHMAN, 2011).

Por mais que outras pessoas não enxerguem essa superioridade e que ela não seja fundamentada (GABRIEL; CRITELLI; EE, 1994; JOHN; ROBINS, 1994), narcisistas utilizam as comparações com outros indivíduos como artifício para sustentarem a sua sensação de superioridade e, assim, continuarem se sentindo especiais. Portanto, ao realizar comparações sociais depreciativas, os narcisistas conseguem manter seu senso de superioridade durante os "altos" e "baixos" da vida cotidiana (KRIZAN; BUSHMAN, 2011).

O narcisismo, geralmente, é explicado como uma construção de personalidade caracterizada por um senso grandioso de si, uma necessidade de atenção e admiração, hipersensibilidade à avaliação de outros e um senso de direito: está associado a uma série de problemas de ajuste sociopsicológico (AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION, 1994).

Krizan e Bushman (2011) frisam que narcisismo não é o mesmo que autoestima elevada, embora ambos envolvam um senso positivo de si mesmo. Isso porque o narcisismo também abrange uma preocupação com o domínio interpessoal e a superioridade, além de uma falta de tolerância a *feedbacks* negativos.

O foco desta pesquisa é o narcisismo não patológico: traço ou característica de personalidade, apresentada por um grande número de indivíduos considerados "normais" (WALLACE; BAUMEISTER, 2002; BRUNELL *et al.*, 2011). Pretende-se responder a seguinte questão: **qual é a relação entre traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e aspectos relacionados à frequência da comparação social em estudantes de Ciências Contábeis?** Tem-se como objetivo do estudo examinar a relação entre traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e as diferenças individuais na frequência de comparação social em estudantes de Ciências Contábeis.

Esta pesquisa se justifica pelo fato de que os traços de narcisismo estão presentes em todas as pessoas, de forma que é o perigo de excesso o responsável por suas conotações depreciativas (AMERNIC; CRAIG; 2010). Por isso, é necessário discutir estratégias de intervenção que auxiliem na redução dos possíveis impactos negativos causados pelo narcisismo excessivo. Além disso, o narcisismo em estudantes universitários pode revelar dificuldades de aprendizado e, também, o perfil de personalidade dos futuros profissionais das mais diversas áreas (ABREU, 2012; HUDSON, 2012). Ao se utilizarem de comparações

depreciativas na tentativa de continuarem se sentindo especiais, os narcisistas podem, em última instância, se sentirem frustrados ao não atingirem as expectativas esperadas ou serem superados por um indivíduo que anteriormente era considerado por eles como inferior. Isto é especialmente prejudicial para pessoas narcisistas, que reagem ao fracasso de maneira muito mais negativa do que aquelas não narcisistas. Com ansiedade esmagadora e raiva, são arrastados para um ciclo negativo. Contratempos acadêmicos desafiam seu senso de si. Conseqüentemente, o aluno pode evitar frequentar as aulas e parar de estudar para fugir do desafio à sua autoestima. Isso leva a piores notas e, por fim, a uma piora ainda maior em sua autoestima (HUDSON, 2012), o que justifica a relevância de se discutir a temática em análise.

Ainda, os narcisistas podem ser mais propensos a se envolverem em fraudes e a serem antiéticos em relações econômicas (SOYER; ROVENPOR; LOPELMAN, 1999; WILHELM; WILHELM, 2011), pela dificuldade de aceitarem fracassos. Os estudantes de cursos da área gerencial são mais propensos ao narcisismo (ROBAK; CHIFFRILLER; ZAPPONE, 2007) e esse tipo de comportamento é ainda mais prejudicial entre estudantes de Ciências Contábeis, dado que o ambiente de trabalho no qual estão inseridos é mais suscetível a lidar com questões relacionadas a fraudes (SMITH *et al.*, 2002).

A temática do narcisismo tem um aprofundamento incipiente no contexto nacional, principalmente quando se consideram análises relacionadas ao âmbito acadêmico (AVELINO, 2017). Isto ocorre porque o foco das pesquisas tem sido o narcisismo em gestores e a conseqüente influência na tomada de decisões, como é o caso dos estudos realizados por Lubit (2002), que investigou sobre a natureza do narcisismo destrutivo e como ele influencia na qualidade do trabalho de gestores; Valadão Jr. e Medeiros (2007), que pesquisaram sobre a manifestação do narcisismo nas práticas discursivas de liderança; Soares e Goulart (2010), que identificaram os elementos característicos do narcisismo nos profissionais de uma organização de trabalho; e Melo Jr. e Ronchi, (2015), que analisaram manifestações narcisistas nos discursos dos CEOs (*Chief Executive Officer*) de grandes empresas brasileiras.

Espera-se, em suma, que este trabalho permita compreender com maior completude o comportamento narcisista e sua possível relação com a autoestima elevada e com aspectos relacionados à frequência da realização de comparações sociais, trazendo ao debate elementos relevantes à pesquisa na área de contabilidade. Pretende-se, ainda, proporcionar contribuições aos próprios estudantes, principalmente aqueles com tendências narcisistas, no sentido de discutir intervenções que auxiliem na redução dos possíveis impactos negativos causados por tal traço de personalidade, quando excessivo. Por fim, ao proporcionar o reconhecimento de tendências narcisistas, espera-se contribuir também com as instituições de ensino, que passam a ter a oportunidade de identificar os traços elencados em seus alunos, buscando meios de auxiliá-los a lidarem com situações de desconforto no ambiente da universidade.

2 Revisão de Literatura

2.1 Abordagem Conceitual do Narcisismo

Com suas origens nas mitologias da Grécia antiga, o conceito de narcisismo surgiu a partir do mito de Narciso, que apresenta uma série de variações, mas a versão mais conhecida é a da obra *Metamorfoses*, de Ovídeo (LUBIT, 2002; GUIMARÃES, 2012). Conforme a lenda, Narciso era um jovem de beleza incomparável que desprezava a afeição que tinham por ele, até que um dia apaixonou-se por seu próprio reflexo nas águas de um rio. Narciso permaneceu a beira das águas tentando abraçar, inutilmente, sua imagem e acabou definhando-se.

Existem muitas interpretações do mito de narciso, mas no âmbito clínico, o termo narcisismo surgiu por volta do século XIX (GUIMARÃES, 2012). Os cientistas sociais

utilizam esse termo para se referirem aos sentimentos que os indivíduos têm por si mesmos e à maneira como controlam a autoestima (LUBIT, 2002). Nas pessoas com transtorno de personalidade narcisista, esse sentimento de si próprio é excessivo e disfuncional, e os indivíduos com esse transtorno apresentam um senso exagerado de auto importância, de arrogância, baixa empatia, além de uma necessidade de admiração constante (WALLACE; BAUMEISTER, 2002; O'REILLY III; DOERR; CALDWELL; CHATMAN, 2014).

Wallace e Baumeister (2002) também explicam que o conceito de narcisismo deixou de ser adotado apenas em casos de doença mental e passou a abranger tendências e traços de personalidade de indivíduos considerados como “normais”. Portanto, o narcisismo pode ser diferenciado em clínico e subclínico. O primeiro caso é considerado como um transtorno de personalidade pela Associação Americana de Psicologia (APA, 2000). E o segundo como não patológico, se referindo a traços ou características de personalidade apresentados por um grande número de indivíduos considerados “normais” (WALLACE; BAUMEISTER, 2002).

Alguns autores citam, ainda, que determinados traços de narcisismo podem ser considerados como saudáveis, à medida que promovem a autoconfiança individual (LUBIT, 2002; MILLER; CAMPBELL, 2008; AMERNIC; CRAIG, 2010). Apesar disso, Hudson (2012) pontua a dificuldade de se formular uma definição exata do que seria o narcisismo não patológico, porém, existem algumas características importantes que envolvem a definição desse termo. Um dos fatores que diferencia as características patológicas das não patológicas é o excesso. O narcisismo clínico é determinado pelo sentimento de grandiosidade de sua própria importância, arrogância, agressividade, exibicionismo, busca excessiva de admiração, excesso de autoconfiança e a falta de respeito pelas necessidades dos outros (WINK, 1991; LUBIT, 2002; WALLACE; BAUMEISTER, 2002). O diferencial do indivíduo com traços de narcisismo não patológico é apresentar a capacidade de, mesmo sendo manipulador e sensível a críticas, ter suficiente autoconfiança e capacidade de adaptação, e a busca pela promoção de grandiosidade não apenas para si, mas também para e com a ajuda dos outros. Por isso, alguns autores afirmam que níveis moderados de narcisismo podem caracterizar um narcisismo construtivo, e que pode ser apresentado por pessoas consideradas “normais” (LUBIT, 2002; WALLACE; BAUMEISTER, 2002; MACCOBY, 2003; KETS DE VRIES, 2004).

2.2 Autoestima

A autoestima é definida literalmente por quanto valor as pessoas colocam em si mesmas (BAUMEISTER *et al.*, 2003). A alta autoestima refere-se a uma avaliação global altamente favorável do eu (autoaprovação). A baixa autoestima, por definição, refere-se a uma definição desfavorável do eu (desvalorização) (ABERSON; HEALY; ROMERO, 2000). Kernis (2005) afirma que a autoestima é a representação pessoal dos sentimentos gerais e comuns de autovalor.

A autoestima tende a ser estável ao longo do tempo e em diferentes contextos na vida adulta. Pelo menos na cultura ocidental, ela é um construto correlacionado positivamente à satisfação de vida (DIENER; DIENER, 1995) e alguns estudos têm demonstrado que ela se correlaciona negativamente com a depressão (ORTH; ROBINS; ROBERTS, 2008) e positivamente com indicadores de ajustamento emocional (KERNIS, 2005).

Baumeister *et al.* (2003) ressaltam, no entanto, que a autoestima é uma percepção e não realidade, pois se refere à crença de uma pessoa sobre se ela é inteligente e atraente, por exemplo, e não diz necessariamente sobre se a pessoa realmente é inteligente e atraente. Branden (1994) afirma que a autoestima tem consequências profundas para todos os aspectos da existência do indivíduo, e que a maioria dos problemas psicológicos – da ansiedade e da depressão – estão conectados ao problema da baixa autoestima.

Apesar de alguns autores (LUBIT, 2002; MILLER; CAMPBELL, 2008; AMERNIC; CRAIG, 2010) considerarem que o narcisismo é sinônimo de autoestima elevada, Krizan e

Bushman (2011, p. 212) discordam e ainda afirmam que, embora ambos envolvam um senso positivo de si mesmo, o narcisismo poderia ser caracterizado como o "lado negro" da autoestima elevada, porque também abrange uma preocupação com o domínio interpessoal e superioridade e uma sensibilidade ao *feedback* negativo. Os autores afirmam que a autoestima elevada não é tão importante para os narcisistas quanto o senso de superioridade, que é um fator indispensável para a manutenção da autovisão grandiosa dos narcisistas. Para isso, esses indivíduos vão utilizar das comparações sociais (BOGART; BENOTSCH; PAVLOVIC, 2004) em desfavor das demais pessoas, mesmo que sejam pessoas próximas, para manter seu senso de superioridade durante os "altos" e "baixos" da vida cotidiana.

2.3 Comparação Social

O reconhecimento do papel fundamental dos processos de comparação social iniciou-se em meados do século XX, não só como um meio pelo qual as pessoas compreendem melhor o mundo que as rodeia, mas também enquanto forma de avaliação do seu valor pessoal. Em 1954, Festinger propôs a teoria da comparação social, segundo a qual as comparações sociais são fontes privilegiadas de informação sobre os indivíduos, influenciando os comportamentos, experiências e julgamentos (LINS *et al.*, 2016). Quando as pessoas avaliam as suas próprias características, comparando suas opiniões e habilidades com as de outras, ocorre a comparação social. A comparação social permite que os indivíduos aumentem a confiança no seu próprio valor, e ainda, reduzem as incertezas acerca do mundo que os rodeia (BUUNK; GIBBONS, 2006).

Qualquer característica individual pode ser objeto de comparação com os outros, tais como a forma como os indivíduos se avaliam em relação à saúde, ao sucesso profissional, às habilidades e aos pontos de vista (GIBBONS; BUUNK, 1999). A partir disso, passou-se a discutir sobre como as pessoas se reconhecem e como as comparações sociais influenciam na visão que têm delas mesmas (BUUNK *et al.*, 2005).

As comparações também podem ser utilizadas como forma de autoaperfeiçoamento e de autoengrandecimento (GIBBONS; BUUNK, 1999; MYERS; CROWTHER, 2009). O primeiro caso se refere a comparações com indivíduos considerados como superiores em relação à dimensão comparada. E o segundo caso se refere a situações nas quais os objetos de comparação social são indivíduos considerados inferiores em relação à característica comparada (TAYLOR; LOBEL, 1989; BONIFIELD; COLE, 2008).

Para Krizan e Bushman (2011), os narcisistas estão interessados em proteger seu exagerado senso de autoestima, afirmando diretamente sua superioridade sobre os outros, o que implica uma forte orientação para comparações sociais depreciativas em relação às demais pessoas; e que o interesse dos narcisistas em características relacionadas ao *status* seja o melhor meio para promover seu senso de superioridade (CAMPBELL; RUDICH; SEDIKIDES, 2002).

3 Metodologia

3.1 Caracterização da Pesquisa, Amostra e Coleta de Dados

Em relação aos objetivos, este estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, pois visa identificar e comparar aspectos comportamentais de estudantes de contabilidade. Quanto aos procedimentos, foi adotado o levantamento, que permite a coleta de dados da amostra por meio de questões aplicadas diretamente aos participantes em forma de questionário. A abordagem do problema, por sua vez, é quantitativa, uma vez que foram empregados métodos estatísticos no tratamento dos dados (BEUREN, 2003; MARTINS; THEÓPHILO, 2009).

A amostra da pesquisa, de natureza não probabilística, foi composta por 176 estudantes matriculados no curso de graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). A escolha da amostra se justifica pelo fato de o curso de graduação em questão ter sido eleito o melhor curso de Ciências Contábeis no Brasil nos anos de 2014 e 2015 pelo RUF (*Ranking* Universitário Folha), fato que se repetiu em 2018. O *ranking* em análise é uma avaliação anual do Ensino Superior no Brasil feita pela Folha de São Paulo desde 2012. No *ranking* de universidades, estão classificadas as 192 Instituições de Ensino brasileiras, públicas e privadas, a partir de cinco indicadores: pesquisa, internacionalização, inovação, ensino e mercado.

Em relação aos procedimentos de coleta de dados, optou-se pela aplicação de um questionário aos estudantes. Os respondentes, após consentirem em participar desta pesquisa, tiveram acesso ao questionário impresso, aplicado presencialmente pelos pesquisadores. Os dados foram coletados durante o mês de maio de 2017. Foram obtidos 176 questionários com todas as respostas necessárias para a realização deste estudo. O questionário aplicado foi subdividido em quatro partes principais: (i) informações gerais sobre o participante, incluindo informações sobre gênero, idade, estado civil, ano de ingresso no curso, previsão de formatura e exercício de alguma atividade concomitante ao curso, seja remunerada (estágio, iniciação científica com bolsa, emprego) ou não (iniciação científica sem bolsa, auxílio em empresa da família, etc); (ii) Escala de Autoestima de Rosemberg (1965) traduzida; (iii) escala para identificar traços de personalidade narcisista: para isso, utilizou-se o Inventário de Personalidade Narcisista (NPI) de Raskin e Hall (1981) em uma versão traduzida e adaptada; e (iv) a adaptação e tradução da Escala de Gibbons e Buunk (1999) sobre orientação de comparação social dos participantes.

3.2 Escalas Analisadas

3.2.1 Inventário de Personalidade Narcisista (NPI)

Samuel e Widiger (2008) citam que durante a década de 1970 ocorreu uma proliferação de medidas e instrumentos destinados a avaliar o narcisismo não patológico. Em 1979, Raskin e Hall publicaram o Inventário de Personalidade Narcisista (*Narcissistic Personality Inventory - NPI*), que foi uma das primeiras medidas de autorelato desenvolvidas para mensurar o narcisismo subclínico de um indivíduo (RASKIN; TERRY, 1988). Portanto, o objetivo do NPI não é identificar uma doença, mas ser uma medida padrão de narcisismo em populações consideradas “normais”. Apesar da existência de tantas medidas alternativas, o NPI é considerado a escala que apresenta maior validação, por isso, tem sido utilizado em diversos estudos empíricos sobre o narcisismo não patológico, particularmente na literatura de personalidade geral e psicologia social (WALLACE; BAUMEISTER, 2002; SAMUEL; WIDIGER, 2008).

O NPI originalmente apresenta quarenta itens, sendo que em cada um deles é apresentado um par de declarações, e o respondente deve escolher entre as duas declarações a que melhor reflete sua personalidade. Apesar da difundida utilização da escala NPI com os quarenta itens originais, nesta pesquisa optou-se por utilizar uma versão mais curta, com dezesseis itens, conforme a proposta de Ames, Rose e Anderson (2006). Segundo esses autores, apesar da comprovada consistência do NPI em prever os traços de personalidade narcisista, a escala pode ser longa e dificultar a aplicabilidade da pesquisa, devido à pressão de tempo e fadiga do respondente. Portanto, eles sugerem a utilização de uma versão mais curta, que possui apenas dezesseis dos quarenta itens da escala original, e que apresentou resultados semelhantes à versão original do NPI em cinco estudos realizados pelos autores (AMES; ROSE; ANDERSON, 2006).

Na escala NPI, é atribuído um ponto para cada resposta que seria a opção que revelaria a personalidade narcisista do respondente. A pontuação final se refere ao somatório de todos os pontos alcançados na escala, sendo que pontuações maiores indicam maior grau de narcisismo. Apesar de alguns autores utilizarem em seus estudos a escala do NPI para classificar o grau (alto ou baixo, mais ou menos acentuado, destrutivo ou saudável) de narcisismo dos indivíduos de acordo com a pontuação obtida (RHODEWALT; MORF, 1998; MORF; WEIR; DAVIDOV, 2000; BOGART; BENOTSCH; PAVLOVIC, 2004), este estudo não teve a pretensão de segregar traços narcisistas considerados como “normais” ou excessivos, de forma semelhante à pesquisa de Miller e Campbell (2008).

3.2.2 Escala de Autoestima

A escala de autoestima de Rosenberg (1965), um instrumento de autorelato amplamente utilizado para avaliar a autoestima individual, apresenta dez itens para mensurar a autoestima global, medindo sentimentos positivos e negativos sobre o eu do respondente. Do total de itens da escala de autoestima, cinco se referem à autoimagem positiva e os outros cinco à autoimagem negativa. Todos os itens são respondidos usando um formato de escala do tipo *Likert* de quatro opções de resposta, que compreende desde a discordância completa até a concordância completa (GRAY-LITTLE; WILLIAMS; HANCOCK, 1997).

Conforme Baumeister, Campbell, Krueger e Vohs (2003), apesar dos possíveis problemas que podem ocorrer devido ao autorelato, a escala de Rosenberg (1965) é a mais utilizada nas pesquisas e apresenta maior confiabilidade.

A pontuação é atribuída de acordo com o grau de concordância da resposta, sendo que, para as questões positivas, quanto maior a concordância com a afirmativa de um item maior é a pontuação atribuída (as notas variam de 1 a 4). Entretanto, nas questões negativas, a pontuação é invertida, de forma que quanto maior a concordância com a afirmativa de um item negativo menor é a pontuação atribuída ao item. Nesta escala, maiores pontuações indicam maior autoestima.

3.2.3 Escala de Orientação de Comparação Social

O fato de existirem diferentes frequências na realização de comparações sociais motiva os pesquisadores a estabelecerem medidas de comparação social. Essas diferenças individuais que levaram Gibbons e Buunk (1999) a desenvolverem, a partir de um projeto em conjunto nos Estados Unidos da América e na Holanda, uma escala de orientação de comparação social, também conhecida como INCOM (*Iowa-Netherlands Comparison Orientation*). Esta escala avalia as diferenças individuais na tendência de cada pessoa a ser comparada com os outros, ou seja, foi projetada para medir a tendência de um indivíduo de se comparar a outras pessoas. Originalmente, a escala de comparação social apresenta 11 afirmativas sobre comparação social, e o respondente deve determinar qual o nível de concordância, de acordo com sua própria personalidade, com as afirmativas. Em vista disso, apresenta um formato do tipo *Likert*, com cinco opções de resposta, que compreende desde a discordância completa até a concordância completa.

Nesta pesquisa, utilizou-se a versão curta dessa escala, que apresenta apenas seis itens (BUUNK; GIBBONS, 2006). A pontuação é atribuída de acordo com o grau de concordância da resposta, sendo que quanto maior a concordância com a afirmativa de um item maior é a pontuação atribuída (as notas variam de 1 a 5). Na escala, existe uma questão de validação, na qual a distribuição dos pontos é inversa ao nível de concordância em relação à afirmativa: maiores pontuações indicam maior orientação a realizar comparações sociais.

3.3 Modelo Analítico

Para atender ao objetivo de analisar a relação entre traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e as diferenças individuais na frequência de comparação social foi realizado o teste de correlação. A correlação entre duas variáveis, medidas num mesmo indivíduo, é calculada com o intuito de verificar se existe inter-relacionamento entre essas variáveis. A correlação mensura a direção e o grau da relação entre duas variáveis quantitativas (CHEN; POPOVICH, 2002). E a intensidade dessa associação pode ser quantificada por meio do chamado Coeficiente de Correlação. O coeficiente de correlação deve estar no intervalo fechado de -1 a 1, em que -1 indica perfeita correlação negativa ou inversa e 1 indica perfeita correlação positiva ou direta. A correlação negativa indica que o crescimento de uma das variáveis implica, em geral, no decréscimo da outra. A correlação positiva indica, em geral, o crescimento ou o decréscimo concomitante das duas variáveis consideradas. E uma correlação de valor zero indica que não há relação entre as variáveis (GUJARATI; PORTER, 2011).

Nesta pesquisa, utilizou-se o *software* estatístico STATA® para se realizar os testes descritos ao longo da metodologia. Inicialmente, foi apurado o escore total obtido por cada indivíduo da amostra, em cada uma das três escalas utilizada. Portanto, a escala NPI de Raskin e Terry (1988) para mensurar o narcisismo; a escala de Rosenberg (1965) para medir a autoestima, e a escala de Gibbons e Buunk (1999) para verificar a orientação de comparação social dos participantes. Cada uma das escalas representa uma variável: i) Narcisismo; ii) Autoestima; e iii) Comparação social.

Para verificar a consistência das escalas utilizadas, antes de se realizar os testes de correlação, utilizou-se o coeficiente alfa desenvolvido por J. Cronbach em 1951. Os coeficientes obtidos estão evidenciados na Tabela 1 a seguir.

Tabela 1: Alfa de Cronbach

Escala	Variável	Tipo de Escala	Alfa de Cronbach
Inventário de Personalidade Narcisista (NPI) de Raskin e Terry (1988) - Traduzida e adaptada	Narcisismo	Dicotômica	0,6587
Escala de Autoestima de Rosenberg (1965) - Traduzida	Autoestima	Tipo <i>Likert</i>	0,8277
Escala de Orientação para Comparação Social de Gibbons e Buunk (1999) - Traduzida e adaptada	Comparação Social	Tipo <i>Likert</i>	0,8559

Fonte: Resultados da Pesquisa

O coeficiente alfa de *Cronbach* apresenta valores que variam entre zero e um. Entende-se que a consistência interna de um questionário é tanto maior quanto mais perto de um estiver o valor da estatística. Há, no entanto, discussão sobre os valores aceitáveis de alfa. A maneira prática de avaliar o valor de alfa é comparar o valor calculado com o valor preconizado por diferentes autores em tabelas apresentadas na literatura. Neste estudo, adotou-se a tabela de Landis e Koch (1977) para avaliar o coeficiente alfa de *Cronbach* em escalas dicotômicas. Portanto, a consistência do NPI pode ser considerada substancial (alfa entre 0,61 e 0,80). Em relação à avaliação das escalas do tipo *Likert*, utilizou-se a tabela de classificação de George e Mailery (2001), assim, tanto a escala de autoestima quanto a escala de orientação para comparação social apresentam consistências consideradas como boas (alfa entre 0,81 e 0,90).

Em seguida, foi realizado o teste de normalidade da distribuição dos dados utilizando o teste de Kolmogorov-Smirnov e, na sequência, fez-se a estimação do coeficiente de Correlação de *Spearman*, conforme está detalhado na análise de resultados.

4 Análise de Resultados

4.1 Descrição do Perfil dos Estudantes

Considerando os dados retornados pelos respondentes, constatou-se que estes apresentam o seguinte perfil: em sua maioria do gênero masculino (59%); solteiros (90%); com idade média de 24 anos; cursaram o ensino médio, predominantemente, em instituições de ensino públicas (57%) e exercem, em sua maior parte, atividade remunerada concomitante ao curso de Ciências Contábeis (77%), conforme evidenciado na Tabela 2.

Tabela 2 – Perfil dos Respondentes

Identificação	Frequência		
	Absoluta	Relativa	
Gênero	Feminino	72	41%
	Masculino	104	59%
	TOTAL	176	100%
Faixa Etária	Até 20 anos	35	20%
	Entre 21 e 30 anos	114	65%
	Acima de 30 anos	16	9%
	Não Informado	11	6%
	TOTAL	176	100%
Estado Civil	Solteiro	159	90%
	Casado	17	10%
	TOTAL	176	100%
Ano de Ingresso no Curso	2008	1	1%
	2009	1	1%
	2010	4	2%
	2011	12	7%
	2012	17	10%
	2013	28	16%
	2014	20	11%
	2015	22	13%
	2016	46	26%
	2017	21	12%
	Não Informado	4	2%
TOTAL	176	100%	
Ano Previsão de Formatura	2015	1	1%
	2016	1	1%
	2017	33	19%
	2018	38	22%
	2019	16	9%
	2020	34	19%
	2021	43	24%
	2022	6	3%
	Não Informado	4	2%
TOTAL	176	100%	
Tipo de Instituição na qual cursou a maior parte do Ensino Médio	Pública	101	57%
	Privada	75	43%
	TOTAL	176	100%
Exerce Atividade Remunerada	Sim	136	77%
	Não	40	23%
	TOTAL	176	100%

Fonte: Elaborada pelos autores.

Ainda de acordo com a Tabela 2, nota-se que a maioria dos respondentes está matriculada no curso de Ciências Contábeis há, aproximadamente, dois anos e meio e a previsão média de formatura é para o ano de 2019.

4.2 Descrição das Respostas às Escalas Utilizadas

Em relação às escalas, detalha-se, na Tabela 3, a estatística descritiva dos escores obtidos em cada escala. Portanto, no NPI, a maior pontuação que poderia ser obtida pelos indivíduos era 16, caso todas as assertivas escolhidas refletissem traços de personalidade narcisista. Porém, a maior pontuação obtida foi 15, a menor foi 0; em média, a pontuação foi 3, e 2 foi a pontuação mais frequente. Isto indica que, no geral, os indivíduos integrantes da amostra tendem a apresentar menos traços de personalidade narcisista. Sobre a escala de autoestima, o maior escore possível de ser atingido por esse teste era 40, caso o respondente concordasse completamente com as afirmativas que indicam autoestima elevada. A menor pontuação apresentada por um respondente foi 16 e a maior, 39, com média, mediana e moda semelhantes e iguais a 29. Portanto, os indivíduos da amostra geralmente concordam com mais de 70% das assertivas de autoestima elevada. A pontuação obtida referente à escala de orientação para comparação social variava entre 6 e 28, sendo que a maior nota possível de se obter nessa escala era 30. A média e o valor de escores que mais se repetiu foi 19, porém, a mediana foi de 20 pontos. Logo, os respondentes tendem a fazer comparações sociais em 66% das afirmativas apresentadas.

Tabela 3 – Estatística Descritiva dos Escores Obtidos por Escala

	Escalas		
	NPI	Autoestima	Comparação Social
Média	3,00	29,00	19,00
Mediana	3,00	29,00	20,00
Moda	2,00	29,00	19,00
Desvio padrão	2,56	4,58	3,69
Mínimo	0,00	16,00	6,00
Máximo	15,00	39,00	28,00
Mayor pontuação possível de ser obtida	16,00	40,00	30,00

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nas Tabelas 4, 5 e 6 evidenciam-se as frequências das respostas apresentadas nos questionários. A Tabela 4 é sobre a frequência no Inventário de Personalidade Narcisista; as alternativas marcadas com (*) são as que refletem traços de personalidade narcisista.

Tabela 4 – Frequência das Respostas do NPI

	A	Frequência		B	Frequência	
		Absoluta	Relativa		Absoluta	Relativa
1	Quando as pessoas me elogiam, às vezes fico sem jeito (envergonhado).	155	88%	Sei que sou bom porque todo mundo fica dizendo que sou bom. (*)	21	12%
2	Prefiro me misturar com a multidão.	147	84%	Gosto de ser o centro das atenções. (*)	29	16%
3	Não sou melhor ou pior que a maioria das pessoas.	138	78%	Penso que sou uma pessoa especial. (*)	38	22%
4	Gosto de ter autoridade sobre outras pessoas. (*)	54	31%	Não me importo de seguir ordens.	122	69%
5	Acho fácil manipular pessoas. (*)	60	34%	Não gosto quando sinto que estou manipulando pessoas.	116	66%
6	Insisto em ter o respeito que me é devido. (*)	46	26%	Geralmente eu tenho o respeito que me é devido.	130	74%
7	Tento não ser uma pessoa exibida.	169	96%	Se eu tiver uma chance, provavelmente me exibirei. (*)	7	4%
8	Sempre sei o que estou	42	24%	Às vezes não tenho certeza do	134	76%

fazendo. (*)				que estou fazendo.			
9	Às vezes eu conto boas histórias.	150	85%	Todos gostam de ouvir minhas histórias. (*)	26	15%	
10	Espero muito das outras pessoas. (*)	45	26%	Gosto de fazer algo pelas pessoas.	131	74%	
11	Geralmente gosto de ser o centro das atenções. (*)	45	26%	Sinto desconfortável sendo o centro das atenções.	131	74%	
12	Não significa muito para mim ser uma autoridade.	129	73%	As pessoas sempre parecem reconhecer a minha autoridade. (*)	47	27%	
13	Estou me conduzindo para ser alguém importante. (*)	57	32%	Espero ser bem sucedido.	119	68%	
14	As pessoas geralmente acreditam naquilo que lhes digo.	156	89%	Posso fazer qualquer pessoa acreditar no que eu quiser que acredite. (*)	20	11%	
15	Sou mais capaz do que as outras pessoas. (*)	12	7%	Existem muitas coisas que posso aprender com as outras pessoas.	164	93%	
16	Sou muito semelhante a qualquer pessoa.	147	84%	Sou uma pessoa extraordinária. (*)	29	16%	

Fonte: Elaborada pelos autores.

Vale destacar que, no NPI, considerando as assertivas que refletem traços de personalidade narcisista, o item 5 sobre manipulação de pessoas e o item 13 sobre expectativa para o futuro apresentaram maior número de respostas consideradas narcisistas, sendo escolhida por 60 (34%) e 57 (32%) respondentes, respectivamente. Já a questão 7 sobre exibicionismo e a questão 15 sobre capacidade comparada apresentaram o menor nível de respostas narcisistas, escolhidas por apenas 7 (4%) e 12 (7%) respondentes, respectivamente.

A Tabela 5 dispõe sobre a escala de autoestima. Salienta-se que as questões marcadas com (*) são as questões negativas, que tiveram a distribuição de pontos inversamente proporcional ao nível de concordância.

Tabela 5 - Frequência das Respostas da Escala de Autoestima

Afirmativas	Discordo Comp.		Discordo		Concordo		Concordo Comp.		
	Frequência								
	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	
1	No geral, estou satisfeito comigo mesmo.	9	5%	35	20%	105	60%	27	15%
2 (*)	Às vezes eu acho que não sou bom em tudo.	3	2%	24	14%	82	47%	67	38%
3	Eu sinto que eu tenho uma série de boas qualidades.	0	0%	12	7%	107	61%	57	32%
4	Eu sou capaz de fazer as coisas tão bem quanto outras pessoas	3	2%	12	7%	97	55%	64	36%
5 (*)	Eu sinto que eu não tenho muito do que me orgulhar.	59	34%	80	45%	31	18%	6	3%
6 (*)	Certamente eu me sinto inútil às vezes.	38	22%	52	30%	74	42%	12	7%
7	Sinto que sou uma pessoa de valor como as outras pessoas.	1	1%	4	2%	99	56%	72	41%
8 (*)	Eu gostaria de ter mais respeito por mim mesmo.	43	24%	65	37%	60	34%	8	5%
9 (*)	No geral, eu tendo a achar que sou um fracasso.	80	45%	77	44%	16	9%	3	2%
10	Eu tenho uma atitude positiva com relação a mim mesmo.	5	3%	21	12%	100	57%	50	28%

Pode-se verificar, em relação à frequência de distribuição de respostas da escala de autoestima, que a questão 3, sobre a percepção das próprias qualidades dos respondentes, apresentou o maior número de respostas que indicavam concordância (mas não concordância completa), ou seja, 107 (61%). Nessa mesma questão, nenhum dos indivíduos discordou da afirmativa, logo, ninguém afirma acreditar que não possui nenhuma qualidade. Já a questão em que a maioria dos indivíduos escolheu a alternativa que indica maior grau de autoestima foi a questão 7, sobre a percepção do valor próprio, na qual 41% (72) assinalaram a alternativa de “Concordo Completamente”, que indica maior grau de autoestima. E a afirmativa 2 indica que 67 indivíduos (38%) não acreditam ser bons em tudo que fazem.

Na Tabela 6, evidenciam-se os resultados acerca da escala de orientação para comparação social. De forma similar ao relatado no que diz respeito à Tabela 5, ressalta-se que as questões marcadas com (*) são as questões negativas, que tiveram a distribuição de pontos inversamente proporcional ao nível de concordância.

Tabela 6 - Frequência das Respostas da Escala de Orientação de Comparação Social

Afirmativas	Discordo Comp.		Discordo		Não Conc. Não Desc.		Concordo		Concordo Comp.	
	Frequência									
	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.	Ab.	Rel.
1 Com frequência, eu me comparo com os outros em relação ao que já conquistei na vida.	5	3%	27	15%	36	20%	67	38%	41	23%
2 Eu sempre presto atenção na forma como faço as coisas, comparando com a forma que outras pessoas fazem.	5	3%	28	16%	47	27%	77	44%	19	11%
3 Com frequência, eu me comparo com pessoas queridas (namorado(a), familiares, amigos e etc.).	5	3%	45	26%	31	18%	68	39%	27	15%
4 (*) Eu não sou o tipo de pessoa que faz comparações com outras pessoas frequentemente.	32	18%	69	39%	30	17%	38	22%	7	4%
5 Se eu quero saber se fiz algo bem, eu comparo o que eu fiz com o que outras pessoas fizeram.	8	5%	40	23%	46	26%	68	39%	14	8%
6 Com frequência, eu comparo o meu desempenho socialmente (habilidades sociais e popularidade) com outras pessoas.	18	10%	34	19%	33	19%	68	39%	23	13%

Fonte: Elaborada pelos autores.

A partir da análise de frequência de distribuição de respostas da escala de orientação para comparação social, é possível verificar na afirmativa 1 que 41 (23%) indivíduos concordam completamente que frequentemente comparam suas conquistas com os outros; em contrapartida, sobre essa mesma afirmativa, cinco (3%) indivíduos discordam completamente disso. Em relação à afirmativa 5, apenas 14 respondentes concordam completamente que utilizam comparações para verificar se as atividades por eles realizadas foram bem feitas. E 18 (10%) indivíduos discordam completamente de que frequentemente comparam seu desempenho social com outras pessoas.

4.3 Análise de Correlação

Inicialmente, antes da efetivação dos testes de correlação, foi realizado o teste de *Kolmogorov-Smirnov* para verificar se os dados amostrais seguem uma distribuição normal, pois os testes paramétricos tradicionais, como a correlação linear de Pearson, são baseados no pressuposto de distribuição normal da amostra. Nesse sentido, surgiu a necessidade de se certificar se essa suposição poderia ser assumida. O teste supracitado pode ser utilizado para testar a hipótese nula de que os dados seguem uma distribuição normal (MAROCO, 2007). Para não se rejeitar a hipótese nula, o *p-valor* do teste deve ser maior do que 0,05, que se refere ao nível de significância adotado nesta pesquisa.

Conforme os resultados obtidos, evidenciados na Tabela 7, para nenhuma das três variáveis (Narcisismo, Autoestima e Comparação Social), o *p-valor* foi superior a 0,05, portanto, rejeita-se a hipótese nula do teste de normalidade, significando que não há evidências de que os dados utilizados nessa pesquisa apresentam distribuição normal.

Tabela 7 - Teste de Normalidade - Kolmogorov-Smirnov

	p-valor
Narcisismo	0,0000
Autoestima	0,0301
Comparação Social	0,0000

Fonte: Resultados da Pesquisa.

Na impossibilidade de se realizar um teste de caráter paramétrico, optou-se pelo teste de correlação de *Spearman*. O coeficiente de correlação de postos de *Spearman*, denominado pela letra grega ρ (*rho*), é uma medida de correlação não paramétrica. Ao contrário do coeficiente de correlação de Pearson, não requer que a relação entre as variáveis seja linear. É indicado quando os dados obtidos não aderem à distribuição normal (CHEN; POPOVICH, 2002). Na Tabela 8, evidenciam-se os coeficientes de correlação encontrados, e também os *p-valores* de cada correlação realizada entre as três variáveis deste estudo. Os coeficientes sinalizados com (*) são estatisticamente significativos ao nível de significância de 5%.

Tabela 8 - Coeficiente ρ de Spearman

		Narcisismo	Autoestima	Comparação social
Narcisismo	Coeficiente de Correlação	1,0000		
	p-valor			
Autoestima	Coeficiente de Correlação	0,1760*	1,0000	
	p-valor	0,0192		
Comparação social	Coeficiente de Correlação	0,0362	-0,2110*	1,0000
	p-valor	0,6333	0,0050	

Fonte: Resultados da pesquisa.

Conforme os resultados obtidos, infere-se que a correlação entre as variáveis Narcisismo e Autoestima, e a correlação entre as variáveis Autoestima e Comparação Social foram estatisticamente significativas. O coeficiente de correlação entre Narcisismo e Autoestima foi igual a 0,176, isso significa que essas variáveis apresentam uma correlação positiva, portanto, as duas variam em um mesmo sentido, ou seja, indivíduos que apresentam escores maiores no inventário de personalidade narcisista também tendem a apresentar escores maiores na escala de autoestima. Isto implica que o traço de personalidade narcisista está relacionado ao nível de autoestima dos indivíduos da amostra.

Analisando o coeficiente de correlação entre a autoestima e a comparação social, constata-se que o grau de correlação entre elas é de -0,211. Esse resultado indica uma

correlação negativa entre as variáveis, isto é, as variações apresentadas por elas ocorrem em sentidos opostos. Dessa forma, os indivíduos que apresentaram maiores pontuações referentes à autoestima, obtiveram menores pontuações na escala de comparação social, e vice-versa. Pode-se inferir, portanto, que indivíduos com maior autoestima apresentam menor tendência de realizar comparações sociais. Vale ressaltar que as correlações encontradas foram baixas, pois isso não depende da significância estatística, mas do coeficiente encontrado, que está mais próximo de zero do que de 1 ou -1 (MAROCO, 2007).

Os achados corroboram, em parte, a pesquisa de Krizan e Bushman (2011), na qual os autores testaram a correlação entre traços de personalidade narcisista, nível de autoestima e orientação para comparação social, utilizando as mesmas escalas de autoestima (ROSEMBERG, 1965), o Inventário de Personalidade Narcisista (RASKIN; HALL, 1981) e de comparação social (INCOM) (GIBBONS; BUUNK, 1999), em 190 estudantes universitários norte-americanos. E verificaram que o narcisismo e a autoestima apresentam relação positiva, assim como nesta pesquisa. Entretanto, Krizan e Bushman (2011) não observaram correlação estatisticamente significativa entre a autoestima e a orientação para comparação social, mas identificaram correlação positiva entre os traços de narcisismo e a orientação para comparação social.

Bogart, Benotsch e Pavlovic (2004), por sua vez, buscaram avaliar como o narcisismo não patológico e a autoestima influenciavam na tendência a realizar comparações sociais, empregando as mesmas escalas utilizadas na presente pesquisa, em uma amostra 109 estudantes de psicologia em uma universidade norte-americana. Os autores encontraram correlação positiva e significativa entre o narcisismo e a comparação social, o que divergiu dos resultados desta pesquisa. Em relação ao narcisismo e à autoestima, eles também encontraram correlação significativa e positiva, de forma análoga ao presente estudo. Bogart, Benotsch, e Pavlovic (2004) verificaram uma correlação negativa, mas que não foi estatisticamente significativa, entre autoestima e comparação social, entretanto, citaram que uma maior depressão, ansiedade, incerteza e baixa autoestima geralmente estão associadas a maiores pontuações obtidas na escala de orientação para comparação social, portanto, isso pode justificar o resultado da correlação negativa encontrada nesta pesquisa entre as variáveis autoestima e comparação social. Nesse sentido, pessoas com autoestima elevada tendem a fazer menos comparações sociais, enquanto pessoas com baixa autoestima tendem a fazer mais comparações sociais.

5 Considerações Finais

O objetivo desta pesquisa foi examinar a relação entre traços não patológicos de personalidade narcisista, autoestima elevada e as diferenças individuais na frequência de comparação social entre estudantes de graduação do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais. O estudo teve como motivação o fato de que qualquer indivíduo pode apresentar traços de narcisismo e que isso pode afetar, dentre outros aspectos, o desempenho acadêmico, as escolhas profissionais e a possibilidade de se envolver em fraudes. Além disso, este estudo verificou se a tendência de comportamento narcisista está relacionada a outros traços de personalidade, como a autoestima e a predisposição a realizar comparações sociais.

A obtenção dos dados necessários para se conseguir responder a questão de pesquisa foi feita mediante a aplicação de questionários a 176 graduandos do curso de Ciências Contábeis. Após realizar os testes estatísticos necessários, chegou-se à conclusão de que indivíduos com maiores níveis de traços de personalidade narcisista apresentam maiores índices de autoestima. Em relação à autoestima e à comparação social, verificou-se que indivíduos que apresentam autoestima elevada tendem a realizar menos comparações sociais. Estes dois primeiros resultados convergiram com as discussões teóricas e resultados obtidos

por estudos semelhantes. Em relação aos traços narcisistas e a propensão à comparação social, não foi observado significância estatística necessária para se analisar os resultados obtidos.

Esta pesquisa apresenta algumas limitações que podem ser destacadas. A amostra selecionada se refere aos graduandos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais, sendo que poderia abranger demais instituições de ensino superior, públicas e privadas. O fato de a amostra ser não probabilística limita a possibilidade de realizar inferências sobre a população a partir da análise das respostas obtidas. A técnica de coleta de dados por meio de questionários também pode apresentar problemas, como a dependência de respostas de autorelato dos indivíduos respondentes, que nem sempre preenchem os instrumentos de pesquisa da maneira que melhor reflita a realidade.

Assim, sugere-se, para trabalhos futuros, a ampliação da amostra, englobando diferentes instituições de ensino superior, públicas e privadas; e a realização de testes de diferença de médias para verificar se características do perfil dos respondentes, tais como: gênero, faixa etária e período que está cursando influenciam nos escores obtidos sobre traços de personalidade narcisista, autoestima e predisposição a realizar comparações sociais. Sugere-se, ainda, ampliar a amostra para os docentes dos cursos de Ciências Contábeis, para analisar se os traços de personalidade por eles apresentados apresentam relação com a qualidade dos conteúdos ministrados.

Referências

ABERSON, C. L.; HEALY, M.; ROMERO, V. Ingroup bias and self-esteem: A meta-analysis. **Personality and social psychology review**, v. 4, n. 2, p. 157-173, 2000.

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION. **Diagnostic and statistical manual of mental disorders**; revised (DSM-III-R). Washington DG, 1987.

AMERNIC, J. H.; CRAIG, R. J. Accounting as a facilitator of extreme narcissism. **Journal of Business Ethics**, v. 96, n. 1, p. 79-93, 2010.

AMES, D. R.; ROSE, P.; ANDERSON, C. P. The NPI-16 as a short measure of narcissism. **Journal of research in personality**, v. 40, n. 4, p. 440-450, 2006.

AVELINO, B. C. **Olhando-se no espelho**: uma investigação sobre o narcisismo no ambiente acadêmico. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017.

BAUMEISTER, R. F.; CAMPBELL, J. D.; KRUEGER, J. I.; VOHS, K. D. Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles?. **Psychological science in the public interest**, v. 4, n. 1, p. 1-44, 2003.

BEUREN, I. M. *et al.* **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2003.

BOGART, L. M.; BENOTSCH, E. G.; PAVLOVIC, J. D. P. Feeling superior but threatened: The relation of narcissism to social comparison. **Basic and applied social psychology**, v. 26, n. 1, p. 35-44, 2004.

BONIFIELD, C.; COLE, C. A. Better him than me: social comparison theory and service recovery. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 36, n. 4, p. 565-577, 2008.

BRANDEN, N. **The six pillars of self-esteem**. New York: Bantam Books, 1994.

BRICKMAN, P.; BULMAN, R. J. Pleasure and pain in social comparison. In: SULLS, J.; MILLER, R. L. (Eds.). **Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives**. Washington, DC: Hemisphere, 1977.

BUUNK, A. P.; BELMONTE, J.; PEIRÓ, J. M.; ZURRIAGA, R.; GIBBONS, F. X. Diferencias individuales en la comparación social: Propiedades de la escala española de orientación hacia la comparación social. **Revista Latinoamericana de Psicología**, v. 37, n. 3, 2005.

BUUNK, A. P.; GIBBONS, F. X. Social comparison orientation: A new perspective on those who do and those who don't compare with others. **Social comparison and social psychology: Understanding cognition, intergroup relations, and culture**, p. 15-32, 2006.

BUSHMAN, B. J.; BAUMEISTER, R. F. Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence?. **Journal of personality and social psychology**, v. 75, n. 1, p. 219, 1998.

CAMPBELL, W. K.; RUDICH, E. A.; SEDIKIDES, C. Narcissism, self-esteem, and the positivity of self-views: Two portraits of self-love. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 28, n. 3, p. 358-368, 2002.

CHEN, P. Y.; POPOVICH, P. M. **Correlation: Parametric and nonparametric measures** (No. 137-139). Sage, 2002.

CRONBACH, L. J. Coefficient alpha and the internal structure of tests. **Psychometrika**, v. 16, n. 3, p. 297-334, 1951.

DIENER, E.; DIENER, M. Cross-cultural correlates of life satisfaction and self-esteem. In: **Culture and well-being** (p. 71-91). Springer, Dordrecht, 2009.

FESTINGER, L. A theory of social comparison processes. **Human relations**, v. 7, n. 2, p. 117-140, 1954.

GABRIEL, M. T.; CRITELLI, J. W.; EE, J. S. Narcissistic illusions in self-evaluations of intelligence and attractiveness. **Journal of Personality**, v. 62, n. 1, p. 143-155, 1994.

GEORGE, D.; MAILERY, M. **Using SPSS for Windows step by step: a simple guide and reference**. Boston, MA: Allyn & Bacon, 2001.

GIBBONS, F. X.; BUUNK, B. P. Individual differences in social comparison: development of a scale of social comparison orientation. **Journal of personality and social psychology**, v. 76, n. 1, p. 129, 1999.

GRAY-LITTLE, B.; WILLIAMS, V. S.; HANCOCK, T. D. An item response theory analysis of the Rosenberg Self-Esteem Scale. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 23, n. 5, p. 443-451, 1997.

GUIMARAES, L. M. **Três estudos sobre o conceito de narcisismo na obra de Freud:** origem, metapsicologia e formas sociais. Dissertação de Mestrado, Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. **Econometria Básica**. AMGH Editora, 2011.

HEMPHILL, K. J.; LEHMAN, D. R. Social comparisons and their affective consequences: The importance of comparison dimension and individual difference variables. **Journal of Social and Clinical Psychology**, v. 10, n. 4, p. 372-394, 1991.

HUDSON, E. J. **Understanding and Exploring Narcissism: Impact on Students and College Campuses**, 2012.

JOHN, O. P.; ROBINS, R. W. Accuracy and bias in self-perception: individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. **Journal of personality and social psychology**, v. 66, n. 1, p. 206, 1994.

LANDIS, J. R.; KOCH, G. G. The measurement of observer agreement for categorical data. **Biometrics**, p. 159-174, 1977.

LINS, S. L. B.; CAMPOS, M.; LEITE, A. C.; CARVALHO, C. L.; CARDOSO, S.; NATIVIDADE, J. C. Evidências de validade da Escala de Orientação para a Comparação Social (INCOM) para o contexto de adolescentes portugueses. **Psicologia**, v. 30, n. 1, p. 1-14, 2016.

LUBIT, R. O impacto dos gestores narcisistas nas organizações. **Revista de Administração de Empresas**, v. 42, n. 3, p. 1-12, 2002.

KERNIS, M. H. Measuring self-esteem in context: The importance of stability of self-esteem in psychological functioning. **Journal of personality**, v. 73, n. 6, p. 1569-1605, 2005.

VRIES, M. K. Organizations on the Couch:: A Clinical Perspective on Organizational Dynamics. **European Management Journal**, v. 22, n. 2, p. 183-200, 2004.

KRIZAN, Z.; BUSHMAN, B. J. Better than my loved ones: Social comparison tendencies among narcissists. **Personality and Individual Differences**, v. 50, n. 2, p. 212-216, 2011.

MACCOBY, M. **The productive narcissist: The promise and peril of visionary leadership**. Broadway Books, 2003.

MAROCO, J. **Análise estatística: com utilização do SPSS**. Edições Sílabo, 2007.

MARTINS, G. D. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica**. São Paulo: Atlas, 2009.

MELO JR, J. S. M.; RONCHI, C.C. O Reino Mágico das Organizações: um Ambiente para a Ressonância da Narrativa Narcisista. **Business and Management Review**, v. 4, n. 10, p. 126-138, 2015.

MYERS, T. A.; CROWTHER, J. H. Social comparison as a predictor of body dissatisfaction: A meta-analytic review. **Journal of abnormal psychology**, v. 118, n. 4, p. 683, 2009.

MILLER, J. D.; CAMPBELL, W. K. Comparing clinical and social-personality conceptualizations of narcissism. **Journal of personality**, v. 76, n. 3, p. 449-476, 2008.

MORF, C. C.; RHODEWALT, F. Narcissism and self-evaluation maintenance: Explorations in object relations. **Personality and social psychology bulletin**, v. 19, n. 6, p. 668-676, 1993.

MORF, C. C.; WEIR, C.; DAVIDOV, M. Narcissism and intrinsic motivation: The role of goal congruence. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 36, n. 4, p. 424-438, 2000.

O'REILLY III, C. A. DOERR, B.; CALDWELL, D. F.; CHATMAN, J. A. . Narcissistic CEOs and executive compensation. **The Leadership Quarterly**, v. 25, n. 2, p. 218-231, 2014.

ORTH, U.; ROBINS, R. W.; ROBERTS, B. W. Low self-esteem prospectively predicts depression in adolescence and young adulthood. **Journal of personality and social psychology**, v. 95, n. 3, p. 695, 2008.

RASKIN, R. N.; HALL, C. S. A narcissistic personality inventory. **Psychological Reports**, v. 45, n. 2, p. 590, 1979.

RASKIN, R.; TERRY, H. A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. **Journal of personality and social psychology**, v. 54, n. 5, p. 890, 1988.

RHODEWALT, F.; MORF, C. C. On self-aggrandizement and anger: A temporal analysis of narcissism and affective reactions to success and failure. **Journal of personality and social psychology**, v. 74, n. 3, p. 672, 1998.

ROBAK, R. W.; CHIFFRILLER, S. H.; ZAPPONE, M. C. College students' motivations for money and subjective well-being. **Psychological reports**, v. 100, n. 1, p. 147-156, 2007.

SOARES, C. R.; GOULART, Í. B. Identificando elementos característicos do narcisismo nos profissionais de uma organização do trabalho. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 10, n. 2, p. 1-18, 2010.

ROSENBERG, M. **Society and the adolescent self-image**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965.

SAMUEL, D. B.; WIDIGER, T. A. Convergence of narcissism measures from the perspective of general personality functioning. **Assessment**, v. 15, n. 3, p. 364-374, 2008.

SMITH, K. J.; DAVY, J. A.; ROSENBERG, D. L.; HAIGHT, G. T. A structural modeling investigation of the influence of demographic and attitudinal factors and in-class deterrents on

cheating behavior among accounting majors. **Journal of Accounting Education**, v. 20, n. 1, p. 45-65, 2002.

TAYLOR, S. E.; LOBEL, M. Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. **Psychological review**, v. 96, n. 4, p. 569, 1989.
<http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.96.4.569>.

VALADÃO JR, V. M.; MEDEIROS, C. R. O.; LIMA, M. C. A manifestação do narcisismo nas práticas discursivas de liderança. **GESTÃO. Org-Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v. 5, n. 3, 2007.

WALLACE, H. M.; BAUMEISTER, R. F. The performance of narcissists rises and falls with perceived opportunity for glory. **Journal of personality and social psychology**, v. 82, n. 5, p. 819, 2002.

WILHELM, P. G.; WILHELM, W. M. Healthy Narcissism, Global Competitiveness and Game Theory: Using the Fischer versus Kasparov Dichotomy for Entrepreneurship Education. In: **Competition Forum**, v. 9, n. 2, p. 454, jul. 2011. American Society for Competitiveness.

WINK, P. Two faces of narcissism. **Journal of personality and social psychology**, v. 61, n. 4, p. 590, 1991.