**MODULO 3 Teorías de la Personalidad I**

**D) Teoría de los Cinco Grandes de Costa y McCrae**

Compilador: Lic. Hugo Andrés Romero Calderón

Psicólogo UMSA-UBA

1. **EL “MODELO DE LOS CINCO GRANDES”.**

El “Modelo de los Cinco Grandes” ha adquirido especial resonancia dentro de los modelos de rasgos. Su historia es ya larga y es uno de los modelos más relevantes en el estudio de la personalidad en los últimos años, siendo este modelo el resultado del resurgimiento del estudio factorial del léxico clásico a partir de los años 80.

 Este modelo deriva de la interacción de dos líneas de investigación, la psicoléxica y la tradicional factorial (John y Srivastava, 1999; McCrae y John, 1992).

PAUL COSTA, JR.

Por lo que se refiere a la psicoléxica, son modelos que consideran el lenguaje una fuente fiable de datos relativos a las características que pueden definir y construir la personalidad humana. El enfoque léxico constituye una forma indirecta de apresar atributos de personalidad o unidades básicas de su estructura, ya que se centra en los términos lingüísticos en los que tales propiedades están codificadas.

Por lo que respecta a la tradición factorial, esta examina la emergencia de los mismos factores a través del análisis factorial, preferentemente de frases descriptivas contenidas en cuestionarios de personalidad.

ROBERT MCCRAE

A partir de estas investigaciones los Cinco Grandes parecen configurarse como una estructura adecuada e integradora para la descripción de la personalidad en el lenguaje natural y en el contexto de los cuestionarios de personalidad.

Este planteamiento y la correspondiente metodología de construcción de taxonomías de la personalidad no suponen un enfoque nuevo en la psicología de la personalidad.

* + 1. **Inicios y evolución del modelo.**

En los modelos léxicos en general y el de los Cinco Grandes en particular se pueden definir varias etapas.

Cabe destacar una primera etapa, cronológicamente situada entre los años 20 y 30, en que de forma muy poco sistemática, existen intentos por parte de investigadores de la época, de recurrir al diccionario para definir las características de las personas.

Estos esfuerzos tendrían un reflejo histórico en una de las investigaciones de Galton, quien recogió expresiones lingüísticas de un diccionario referentes a fenómenos y características de la personalidad.

McDougall (1932) ya postula que la personalidad debería analizarse atendiendo a cinco componentes distinguibles, cada uno de ellos compuestos por distintas variables. Es en esa misma época cuando Thurstone (1934) publica los resultados de un análisis factorial de 60 adjetivos en el que se acaba obteniendo cinco factores.

Todos estos trabajos pasaron desapercibidos en su momento, al no tratar cuestiones relacionadas con los intereses de la época. Una segunda etapa arrancaría con el trabajo de Allport y Odbert (1936) quienes, partiendo del diccionario, seleccionaron 18.000 términos con capacidad para distinguir el comportamiento de un ser humano respecto a otro. Según un criterio de jueces, estos adjetivos acabaron agrupándose en cuatro categorías.

Cattell (1943), a partir de la lista creada por Allport, eliminó términos y añadió otros, y también con la ayuda de jueces construyo un conjunto amplio de escalas, que serían las precursoras de sus futuros 16 factores de personalidad. A partir del trabajo de Cattell, Fiske (1949) realizó un análisis factorial con datos obtenidos a través de diversas fuentes y obtuvo por primera vez una estructura de cinco factores.

Años más tarde serían Tupes y Cristal (1961) quienes utilizando muestras diferentes, un número mayor de las escalas propuestas por Cattell y el análisis factorial como metodología de análisis obtienen una estructura igualmente de cinco factores parecida a la actual propuesta de los Cinco Grandes. Norman (1963) consigue replicar en una muestra diferente los mismos resultados. Y el mismo autor obtiene una taxonomía en la que los cinco factores detectados constan de cuatro escalas de adjetivos bipolares (Norman, 1967). El modelo de cinco factores va adquiriendo reconocimiento y confianza, con lo que empiezan a proliferar estudios para su validación transcultural como en Filipinas (Guthrie y Bennett, 1971) ó Japón (Bond, Nakazato y Shiraishi, 1975).

Pero es en esta época de euforia del modelo que empiezan a surgir fuertes críticas, como las de Mischel (1968), a la aproximación estructural de la personalidad lo que, junto con la desviación de los intereses en otras temáticas, posiblemente provocaron el olvido de este modelo hasta ya finales de los 70 y comienzos de la década de los 80. Será a partir de esta época en que autores como Goldberg y, sobre todo, Costa y McCrae, resucitan el interés por este modelo, siendo el mismo Goldberg (1982) quien les da, por primera vez el nombre, ahora tan popular, de los “Cinco Grandes”.

Costa y McCrae introducen una variante en la metodología de la evaluación de la personalidad, con el objetivo de ver si esta afecta a la estructura obtenida. Estos autores incluyeron en la evaluación cuestionarios constituidos por frases en vez de por adjetivos, haciendo también que los cuestionarios pudieran ser autoadministrados y heteroadministrados. Se podría decir que ha sido el trabajo de estos dos investigadores el que ha dado a los Cinco Grandes una proyección más amplia, al elaborar un cuestionario tradicional de medida de la personalidad considerada en términos de las cinco dimensiones.

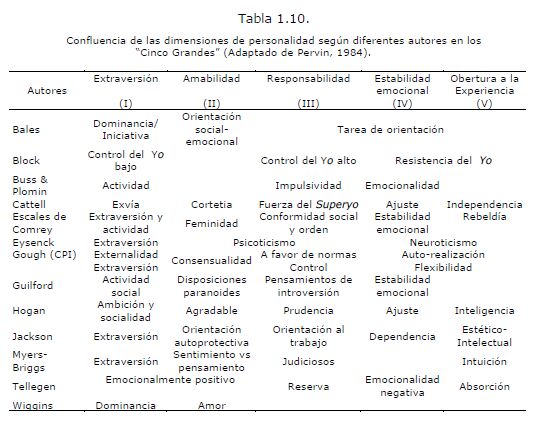
**1.2.2 Características generales del modelo.**

Los modelos de los Cinco Grandes parten de la premisa que la mayor parte de los rasgos de personalidad pueden ser abarcados por cinco grandes dimensiones de personalidad, independientemente del lenguaje o la cultura. El modelo de Cinco Grandes es una taxonomía de rasgos construida a partir del lenguaje.

Este modelo considera el lenguaje una fuente fiable de datos relativos a las características que pueden definir y construir la personalidad humana, sin partir de ninguna concepción teórica previa y sólo llegando a la definición de la estructura de la personalidad a partir del análisis factorial de estos datos lingüísticos.

Estas cinco dimensiones han sido estudiadas a través de los cuestionarios aplicados a miles de personas y analizadas después a través del análisis factorial. Es importante insistir en que los investigadores no decidieron encontrar cinco dimensiones sino que las cinco dimensiones surgieron de sus análisis de los datos.

Estas cinco conceptos no aparecen en el mismo momento, la Extraversión y el Neuroticismo son identificados y definidos por Wiggins (1968), aunque no utiliza ningún cuestionario al ya existir diversos que medían las citadas dimensiones. Costa y McCrae (1976, 1985) añaden la tercera dimensión, la Apertura a la Experiencia y no es hasta más tarde, en que se introducen la Amabilidad y la Responsabilidad. A partir de este momento se puede empezar a hablar del modelo de los Cinco Grandes.

En la Tabla 1.10. se facilita un cuadro comparativo de la confluencia de los diferentes modelos dimensionales en base a los cinco grandes factores.

El modelo de los Cinco Grandes tiene, en general, características muy positivas (De Raad y Perugini, 2002):

• Integra un amplio conjunto de constructos de la personalidad, facilitando la comunicación entre investigadores de distintos enfoques.

• Es un modelo comprensivo que facilita la exploración de las relaciones entre personalidad y otros fenómenos.

• Es eficiente, ya que permite una descripción de la estructura de la personalidad.

Aunque también recibe algunas criticas (Tous, 1995) por la falta de una teoría que sustente al modelo, y por considerar pocos los factores definidos para determinar la compleja estructura de la personalidad.

A pesar de las discrepancias existentes en cómo nombrar a estos factores, en general se utilizan los términos descritos por McCrae y Costa (1985): Neuroticimo, Extroversión, Apertura a la Experiencia, Amabilidad y Responsabilidad, conocidos con los acrónimos de OCEAN en lengua inglesa (Openess, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness y Neuroticism) y CREAN en lengua castellana (Cordialidad, Responsabilidad, Extroversión, Apertura y Neuroticismo).

**1.2.3. Descripción de los “Cinco Grandes”.**

Los llamados Cinco Grandes han recibido distintos nombres y conceptualizaciones, Ej. FFT (Five Factory Theory). Las definiciones y nomenclaturas más aceptadas, y que se utilizaran en este estudio por ser las más corrientes en español y ser su instrumento uno de los objetos de estudio de este trabajo, han sido las propuestas por Costa y McCrae (1985, 1992).

**1.2.3.1. Neuroticismo (N).**

Contrasta el ajuste o estabilidad emocional con el desajuste o inestabilidad.

El Neuroticismo (N) se relaciona con los afectos negativos como ansiedad, miedo, vergüenza, rabia, etcétera. Pero N no trata sólo de emociones negativas que interfieren con la adaptación.

De este modo las personas con alto N suelen tener ideas irracionales y dificultades para enfrentar situaciones de estrés, mientras que las personas con bajo N son calmadas y no pierden fácilmente el control en situaciones de dificultad.

Las personas con una puntuación alta en Neuroticismo tienden a la hipersensibilidad emocional y les cuesta volver a la normalidad tras experiencias cargadas emocionalmente. Suelen ser ansiosos, preocupados, con frecuentes cambios de humor y depresiones. Tienden a experimentar desórdenes psicosomáticos y presentan reacciones muy fuertes a todo tipo de estímulos.

El sujeto estable tiende a responder emocionalmente de una forma controlada y proporcionada. Vuelve a su estado habitual rápidamente después de una elevación emocional. Normalmente es equilibrado, tranquilo, controlado, y despreocupado.

**1.2.3.2. Extraversión (E).**

Esta dimensión incluye la sociabilidad aunque ésta es sólo uno de sus componentes. Las personas con puntuaciones altas en este factor son asertivos, activos y habladores, gustan de la excitación y la estimulación siendo energéticos y optimistas. Los introvertidos suelen ser reservados pero no huraños, calmados más que indolentes, prefieren estar solos pero no por ansiedad social, y no son ni infelices ni pesimistas.

Las personas extrovertidas son sociables, les gustan los sitios con mucha gente como las fiestas multitudinarias. Tienen muchos amigos con quienes les encanta hablar todo el tiempo. Les gusta la excitación, las bromas y el cambio.

Son arriesgadas, despreocupadas y optimistas y suelen estar activos haciendo cosas en todo momento. Las personas con puntuaciones bajas son reservadas socialmente. Se muestran distantes, excepto con los amigos íntimos. Suelen ser previsores, y desconfían de los impulsos del momento. No les gusta la diversión ruidosa y disfrutan de un modo de vida ordenado.

**1.2.3.3. Apertura a la Experiencia (O).**

Es la dimensión que ha originado más confusiones y desacuerdos entre todos los modelos de los cinco factores. Sus elementos constituyentes son la imaginación activa, la sensibilidad estética, la atención a las vivencias internas, gusto por la variedad, curiosidad intelectual e independencia de juicio.

El individuo abierto es original e imaginativo, curioso por el medio externo e interno, con vidas más ricas e interesados por ideas nuevas y valores no convencionales. En su polo opuesto el individuo tiende a ser convencional en su conducta y apariencia, prefieren lo familiar a lo novedoso y son social y políticamente conservadores.

Las personas altas en Apertura se definen como liberales, creativas y tolerantes. Tienden a la fantasía y a tener emociones y pensamientos “no-ortodoxos”. Se salen del camino marcado por los demás para generar nuevas vías. Sienten pasión por las manifestaciones artísticas. No les disgustan en absoluto las ideas y valores nuevos. Les encanta probar nuevas cosas y viajar.

Por el contrario, la persona baja en Apertura es esencialmente conservadora y con una tendencia a seguir los caminos ya marcados. También suele ser más religiosa. Le cuesta encontrar nuevas vías para hacer frente a los problemas y no ve con buenos ojos las ideas que pueden provocar cambios profundos, especialmente si son radicales.

**1.2.3.4. Amabilidad (A).**

Refleja tendencias interpersonales. La persona con puntuaciones altas es altruista, considerado, confiado y solidario. La persona amable es agradable y cordial con los demás. Se preocupa por sus necesidades y por su bienestar. Tiende a confiar en el otro. Percibe e interpreta adecuadamente tanto sus propias emociones como las del otro. Es una persona empática, capaz de resonar emocionalmente con los demás. En la parte baja de las puntuaciones el individuo es frío, egocéntrico, escéptico y competitivo. No le preocupa lo que le pueda pasar a la gente que le rodea y al mundo en general. Es una persona sin escrúpulos, capaz de manipular a los demás para conseguir lo que quiere. Si es necesario empleará la violencia puesto que es incapaz de percibir el dolor que provoca. Su polo positivo se refiere a la docilidad más que a la capacidad de establecer relaciones interpersonales amistosas; y su polo negativo, a establecer relaciones hostiles.

**1.2.3.5. Responsabilidad (C).**

Esta dimensión tiene sus bases en el autocontrol, no sólo de impulsos sino también en la planificación, organización y ejecución de tareas. Por esta razón, también se la ha denominado como "voluntad de logro", ya que implica una planificación cuidadosa y persistencia en sus metas. Está asociado además con la puntualidad y la escrupulosidad. El concienzudo es voluntarioso y determinado, de propósitos claros. El polo opuesto es más laxo, informal y descuidado en sus principios morales. Las personas con una puntuación alta en Responsabilidad son ordenadas y reflexivas. Le dan bastantes vueltas a las cosas antes de tomar una decisión y les gusta tenerlo todo planificado. Respetan las normas sociales y, en general, las obligaciones contraídas. Tienen un sentido del deber muy pronunciado. En general, son capaces de controlar sus impulsos de manera exitosa. Esta dimensión de personalidad puede interpretarse como el polo opuesto a la impulsividad. Así, una persona poco responsable tiene poca capacidad para controlar sus impulsos, es irreflexiva e incapaz de organizarse y, en general, no suele respetar las obligaciones tanto personales como sociales.

**1.2.4. Medida de los cinco grandes**

Son muchos los instrumentos desarrollados a partir del léxico con el objetivo de evaluar los cinco grandes.

Entre los instrumentos de autoevaluación de la personalidad más destacados podemos encontrar:

• NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992).

• Marcadores de Goldberg. (1992). Este autor que propone dos instrumentos, uno basado en 50 adjetivos bipolares y otro en 100 adjetivos unipolares. También ha propuesto las escalas IPIP (Goldberg, 1999).

• BFQ (Big Five Quetionnaire; Caprara, Barbaranelli, Borgogni, y Perugini, 1993).

• HPI (Hogan Personality Inventory; Hogan, 1987).

• FFPI (Five Factor Personality Inventory; De Raad, 2000).

En general, el NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992) probablemente viene siendo el cuestionario más emblemático del Modelo de Cinco grandes y el que ha contribuido junto con sus creadores a que este modelo haya llegado donde está.

**1.2.4.1. Cuestionario de Personalidad de Costa y McCrae (NEO-PI-R).**

Costa y McCrae, siguiendo el enfoque léxico, desarrollan un primer instrumento para evaluar estos cinco factores en población general denominado NEO-PI (Costa y McCrae; 1985). Este primer instrumento sólo evaluaba facetas para tres de las dimensiones: Neuroticismo, Extraversión y Apertura a la Experiencia, no evaluando ninguna faceta, aunque sí los factores principales, de Responsabilidad y Amabilidad. Se trataba de un cuestionario autoadministrado de 181 ítems distribuidos entre las cinco dimensiones a evaluar.

Existen estudios en muestras españolas que reproducían la estructura factorial de las facetas estudiadas, mostrando un buen comportamiento del instrumento (Silva, Avia, Sanz, Matínez-Arias, Graña y Sánchez Bernados, 1994).

No es hasta la versión revisada, el NEO-PI-R (Costa y McCrae, 1992) en que añaden las facetas de Amabilidad y Responsabilidad, mejorando, por tanto, la medida de la taxonomía de los cinco grandes. El NEO-PI-R fue diseñado (Costa y McCrae, 1992) específicamente para evaluar ampliamente el modelo de los Cinco Grandes, incluyendo las facetas de todos y cada uno, de los cinco factores o dimensiones, en total 30 facetas, 6 para cada uno de las dimensiones.

En la Tabla 1.11. se exponen los cinco factores medidos con sus respectivas facetas.



Comentemos de forma muy breve, a que se refiere cada una de las facetas (Tabla 1.11.) medidas por el NEO-PI-R para entender mejor los conceptos evaluados por este cuestionario dentro de cada una de las dimensiones:

**Neuroticismo:**

• N1 (Ansiedad): Abarca tensión, nerviosismo, tendencia a preocuparse y a experimentar miedo.

• N2 (Agresión-Hostilidad): Tendencia a experimentar enfado, irritación.

• N3 (Depresión): Sentimientos de culpa, tristeza, soledad.

• N4 (Ansiedad social): Sentimientos de vergüenza, sensibilidad al ridículo.

• N5 (Impulsividad): Dificultad en el control de impulsos y necesidades.

• N6 (Vulnerabilidad al estrés): Dificultad para controlar el estrés y tendencia a la dependencia en situaciones interpretadas de emergencia.

**Extroversión:**

• E1 (Cordialidad): Capacidad para establecer vínculos con otros.

• E2 (Gregarismo): Preferencia para estar en compañía de otros.

• E3 (Asertividad): Recoge desde la tendencia a la dominancia hasta la tendencia a evitar confrontaciones.

• E4 (Actividad): Necesidad de estar ocupado. Se caracteriza por conductas motoras vigorosas.

• E5 (Búsqueda de emociones): Definida como la tendencia a acercarse a las fuentes de estimulación.

• E6 (Emociones positivas): Tendencia a experimentar con frecuencia emociones de alegría, felicidad…

**Apertura a la Experiencia:**

• O1 (Fantasía): Puntúa bajo la gente que prefiere ocuparse de lo que tiene entre manos.

• O2 (Estética): Apreciación del arte y la belleza.

• O3 (Sentimientos): Implica receptividad a los propios sentimientos y emociones, que se valoran como importantes de la vida.

• O4 (Acciones): Interés por diferentes actividades, por ir a sitios nuevos, comer cosas inusuales.

• O5 (Ideas): Apertura de mente a cosas nuevas a ideas poco convencionales, disfrute de argumentos filosóficos.

• O6 (Valores): Tendencia a reexaminar los valores sociales, religiosos, políticos.

**Cordialidad:**

• A1 (Confianza): Tendencia a atribuir buenas intenciones a los demás.

• A2 (Franqueza): Se trata de individuos francos, sinceros e ingenuos.

• A3 (Altruismo): Preocupación activa por los otros, generosidad, consideración hacia los demás.

• A4 (Actitud conciliadora): Se refiere a las reacciones hacia los conflictos, puntúan alto los cooperativos, no rencorosos que perdonan ofensas.

• A5 (Modestia): Se trata de un aspecto de autoconcepto, los que puntúan alto prefieren pasar desapercibidos.

• A6 (Sensibilidad a los demás): Simpatía y preocupación por otros.

**Responsabilidad:**

• C1 (Competencia): Es el sentimiento de creerse capaz, efectivo y resolutivo para tratar con los aspectos de la vida.

• C2 (Orden): Personas limpias, ordenadas y bien organizadas.

• C3 (Sentimiento del deber): Tendencia a adherirse estrictamente a sus principios éticos y cumplir sus obligaciones.

• C4 (Necesidad de logro): Niveles de aspiración elevados y tendencia trabajar duro para conseguir su objetivo.

• C5 (Autodisciplina): Habilidad para empezar tareas y llevarlas a cabo a pesar del aburrimiento o de cualquier distracción.

• C6 (Deliberación): Tendencia a pensar cuidadosamente antes de actuar.

Una vez ya definidos los conceptos medidos por el cuestionario, a continuación se expondrán las propiedades psicométricas y las evidencias de la validez del cuestionario.

En el estudio original para el índice de fiabilidad de consistencia interna se encuentran valores de alfa aceptables para los cinco factores principales situados entre 0.86 y 0.93 (Costa y McCrae, 1992), y valores algo más bajos, como cabe esperar, para las facetas, con coeficientes entre 0.56 y 0.87. Respecto a la fiabilidad test-retest, para este instrumento se realizaron también medidas retest al cabo de dos años, obteniendo valores de entre 0.83 y 0.91 (McCrae, Yik, Trapnell, Bond y Paulhus, 1998).

La estructura factorial obtenida directamente a partir del análisis de componentes principales con rotación ortogonal de las 30 facetas es consistente con cada dimensión, aunque se encuentran pesos secundarios importantes en algunas facetas.

El cuestionario se ha traducido y validado en muchos países e idiomas, obteniendo resultados similares a los obtenidos por los propios autores, como en las adaptaciones al holandés, alemán, francés ó polaco (Borkenau y Ostendorf, 1993; Hoeekstra, Ormel y de Fruyt, 1996; Rolland, 1998; Zawadxki, Strelau, Szczepaniak y Sliwinska, 1997).

De hecho, las sucesivas réplicas que se han realizado en diferentes culturas y países con el NEO-PI-R informan de coeficientes de congruencia factoriales buenos (alrededor de 0.90).

Por lo que respecta a traducciones y validaciones en población española, existen varias publicaciones que reflejan la validez y consistencia de la versión española de TEA (1999).

**1.2.5 Versiones abreviadas del NEO-PI-R: el NEO-FFI y el NEO-FFI-R.**

Las versiones reducidas son muy útiles en investigación, sobre todo en las que es necesaria la administración de varios cuestionarios, como sucede en nuestro caso.

Para la primera versión diseñada por Costa y McCrae en 1985 (NEO-PI), los mismo autores ya realizaron una versión abreviada de solo 60 ítems, 12 por escala, al que le dan el nombre de NEO-FFI (Costa y McCrae, 1989).

Esta primera versión abreviada mostraba valores alfa de consistencia interna entre 0.73 y 0.88 en estudios transculturales (Holden, 1992; Holden y Fekken, 1994). Costa y McCrae (1992), tal como se explicaba anteriormente, realizan una revisión de su instrumento (el NEO-PI-R) y publicando también, y de forma conjunta, la revisión abreviada de 60 ítems de este instrumento (NEO-FFI; Costa y McCrae, 1992)

Para esta versión abreviada se muestran valores de consistencia interna entre 0.68 y 0.86 en la población americana original.

Estudios transculturales, realizados en población alemana (Borkenau y Ostendorf, 1993; Schmitz, Hartkamp, Baldini, Rollnik y Tress; 2001) muestran valores alfa entre 0.66 y 0.85, coeficientes similares a los que se encuentran en poblaciones de Reino Unido (Egan, Deary y Austin, 2000) y de la Republica Checa (Hrebícková, Urbánek, Cermák, Szarota, Fickova, y Orlická. 2002).

Al mismo tiempo, son muchos los estudios que al reproducir la estructura factorial de este instrumento, muestran ítems con cargas inferiores a 0.30 en la dimensión esperada. Así se encuentran desde publicaciones en que solo cinco ítems aparecen con cargas inferiores (Holden y Fekken, 1994) hasta estudios (Rolland et al., 1998; Egan et al., 2000) que muestran un número mucho más elevado de ítems con cargas inferiores en la dimensión esperada, concentrados sobre todo en las dimensiones de Extraversión y Apertura a la Experiencia.

En la misma dirección, la investigación de la estructura del NEO-FFI con técnicas de análisis de modelos de ecuaciones estructurales obtiene, en todos los casos, que el modelo de estructura simple no ajustaba bien a los datos obtenidos (Holden y Fekken, 1994; Hrebícková et al., 2002; Schmitz, Hartkamp, Baldini, Rollnik y Tress, 2001).

Teniendo en cuenta estas críticas, McCrae y Costa (2004) proponen una revisión de la forma abreviada del instrumento (NEO-FFI-R), manteniendo la estructura de 12 ítems por dimensión y el formato de respuesta tipo Likert con cinco alternativas, pero reemplazando 14 de los 60 ítems.

Naturalmente, los nuevos ítems se extraen del NEO-PI-R. Esta revisión del instrumento, el NEO-FFI-R, pretende dar solución a los problemas que se han ido poniendo en evidencia con los estudios transculturales y de validez.

Los criterios seguidos en la selección de estos nuevos ítems en el NEO-FFI-R fueron cuatro:

• Minimizar los efectos de la aquiescencia.

• Incrementar las correlaciones con las puntuaciones de los factores del NEO-PI-R.

• Diversificar el contenido de los ítems.

• Incrementar la comprensión de los ítems.

Con el objetivo de comprobar las propiedades del instrumento en un rango de edad amplio, los autores lo administraron a dos muestras diferentes, una primera de población adolescente y una segunda de población adulta.

Por lo que refiere al análisis de datos descriptivos, se muestran la media aritmética y desviación típica del estudio original en la Tabla 1.12. Como se puede ver, se encuentran valores alfa de consistencia interna de entre 0.73 y 0.86.

1. **Herencia, Biología y Rasgos**

Los psicólogos comparativos han buscado la personalidad en otras especies y en uno de los estudios más interesantes, empleados y voluntarios de un zoológico describieron chimpancés, a los que habían observado por periodos prolongados, usando adjetivos seleccionados de estudios de la personalidad humana.

Cuando se analizaron los datos, se encontró que los Cinco Grandes factores de la personalidad de los estudios con humanos se replicaban muy cercanamente en los chimpancés.

Como los humanos, algunos chimpancés son más sociables y juguetones que otros (extroversión o “surgencia”); algunos son más temerarios y erráticos (baja rectitud); algunos son más sensibles y comprensivos (afabilidad); algunos son más estables y menos excitables (bajo neuroticismo o emocionalidad); e incluso la apertura es aparente en aquellos chimpancés que, al igual que los humanos, son descritos como ingeniosos y curiosos.

Además, en los chimpancés estuvo presente un sexto factor que de hecho fue el más destacado para ellos: el dominio, reflejado en calificaciones de ser dominante y pendenciero y no ser sumiso o tímido (King y Figueredo, 1997).

Es interesante imaginar que 98% de semejanza genética entre nuestras dos especies es la base para nuestras personalidades aparentemente similares. (La cultura, por supuesto, conduce a una expresión diferente de esos cinco factores en la sociedad humana y en el zoológico.)

La personalidad no está limitada a los primates. Muchos amantes de los gatos han notado que, mientras algunos felinos son feroces, otros son amigables. La observación de la personalidad felina por los psicólogos comparativos (quienes investigan a varias especies) sugiere que los gatos tienen tendencias de personalidad que son comparables con el temperamento humano: variaciones en la emocionalidad, sociabilidad, actividad y audacia.

En efecto, esas variaciones de temperamento se han observado de manera sistemática en muchas especies, incluidos lobos, cabras, peces e incluso en el pulpo (Durr y Smith, 1997).

Considere la personalidad de las olominas (Budaev, 1997). Algunas exploran con sus movimientos los tanques y se aproximan a nuevos estímulos; otras nadan con rapidez lejos de los estímulos nuevos y de los potenciales predadores, supuestamente por temor. Cuando están con otras olominas, algunas son más sociables que otras. Incluso en las olominas aparecen dos dimensiones fundamentales de personalidad: activa y sociable contra pasiva (enfoque), y audaz contra temerosa (evitación del temor).

Esas dimensiones han sido encontradas también en otras especies, incluidas las ratas (García-Sevilla, 1984), y recuerdan las dimensiones de la personalidad de extroversión y neuroticismo que han sido descritas en los humanos. Tenemos mucho que aprender considerando la variación humana como una consecuencia de tendencias con una base biológica similar (Wilson y otros, 1994).

La forma en que un organismo responde al estrés de una situación nueva o potencialmente atemorizante al parecer está sujeta a variaciones biológicamente determinadas entre los miembros de muchas especies. Así, también existen tendencias a ser activamente sociables. A la distancia esas variaciones parecen insignificantes y podemos describir más bien las características de la especie: la audacia de los leones, la timidez de un ciervo.

Pero, de cerca, un animal no parece igual a cualquier otro. Dentro de nuestra propia especie, vemos esas variaciones con la exagerada proporcionalidad de vistas de primer plano (en especial las de quienes estamos interesados en la personalidad).

Las influencias biológicas, en especial en el cerebro, tienen efectos profundos en la personalidad y la conducta social humana que apenas comenzamos a entender.

Durante mucho tiempo hemos sabido que el cerebro influye en la personalidad. De hecho, el profundo cambio de personalidad que ocurrió cuando un accidente ocasionó una grave lesión cerebral en Phineas Gage, convirtiendo a un hombre de buenos modales y simpático en un inadaptado impulsivo, forma parte del currículo estándar para los estudiantes de introducción a la psicología (Harlow y Miller, 1939/1993).

No obstante, apenas ahora se entienden los detalles de esos efectos cerebrales. Fenómenos sociales tales como entender las expresiones faciales de otra gente y desear comunicarse con otros tienen mecanismos nerviosos que los neurocientíficos ahora pueden localizar (Brothers, 1996).

Buena parte del enfoque biológico de la personalidad se centra en la herencia. Al comparar la similitud de la personalidad de gemelos y otros familiares, los investigadores estiman la heredabilidad de la personalidad: el grado en que dos personas con un estatus genético similar tienen personalidades parecidas, aun cuando se hayan desarrollado en ambientes diferentes.

El estudio de gemelos que han sido criados aparte proporciona información especialmente útil. La personalidad es hereditaria en la medida que tengan personalidades similares a pesar de haber sido criados en ambientes diferentes.

Los investigadores genéticos estiman que de 30 a 40%, o incluso en ocasiones hasta 55% o más, de la variabilidad en la personalidad es atribuible a variación genética (Bouchard, 1994; Bouchard y McGue, 1990; Loehlin, 1992; Loehlin, McCrae y Costa, 1998; Plomin, Chipuer y Loehlin, 1990; Tellegen y otros, 1988).

Las medidas de autorreporte de personalidad por lo general tienen una influencia genética, y el tamaño de esa influencia es sustancial (Plomin, Chipuer y Loehlin, 1990). La evidencia ha sido confirmada con muchas medidas diferentes de personalidad y con enfoques de medición distintos —por ejemplo, inventarios de autorreporte y calificaciones de adjetivos.

Los reportes de observadores que no son integrantes de la familia son especialmente útiles porque las familias tienden a exagerar la similitud de los gemelos idénticos y a sobreestimar las diferencias entre los gemelos no idénticos y los hermanos (Rose, 1995).

En confirmación del primer trabajo de Cattell, investigadores que utilizaron otras medidas de extroversión también informan de un componente genético grande. John Loehlin (1992), un importante genetista conductual, estima que alrededor de 35 a 39% de la variación se debe a la herencia. La tendencia a ser sociable y el alma de la fiesta o a ser callado y distante tiene una determinación genética importante.

Los individuos que son irritables heredan una tendencia a ser fisiológicamente muy reactivos a los estímulos. Por tanto, tienden a buscar ambientes menos estimulantes y en este proceso se convierten en introvertidos. En contraste, puede considerarse que las personas que heredan la tendencia a no ser excitadas por los estímulos son insensibles. Como toleran altos niveles de estimulación, tienden a convertirse en extrovertidas.

Los introvertidos y los extrovertidos tienen diferentes reacciones fisiológicas a los estímulos sensoriales, la cafeína y la nicotina, proporcionando evidencia adicional a favor de una base biológica de este rasgo (por ejemplo, Stelmack, 1990).

El hecho de que la introversión es influida por la genética es un descubrimiento importante para la gente que desea ser diferente. Si estamos limitados por nuestra genética, simplemente no es posible que una persona callada se vuelva extrovertida. Esos individuos pueden adquirir mayores destrezas sociales, pero no es probable que se conviertan en el alma de la fiesta.

La extroversión es sólo uno de los cinco factores de la personalidad en el modelo de los Cinco Grandes.

Los otros factores también están influidos por la genética. Los gemelos idénticos son mucho más parecidos que los gemelos fraternos en los Cinco Grandes factores de la personalidad de extroversión, afabilidad, rectitud, neuroticismo y apertura (Loehlin, McCrae y Costa, 1998).

Los estudios genéticos muestran que no son sólo los cinco factores mayores, sino también las 30 facetas específicas, las que son hereditarias por separado. Es decir, los gemelos idénticos son más parecidos en ansiedad, asertividad, confianza y otras facetas específicas, aun cuando tomemos en cuenta su tendencia a ser similares en neuroticismo, extroversión, afabilidad y los otros factores (Jang y otros, 1998).

La búsqueda de mecanismos biológicos específicos de personalidad es todavía más prometedora gracias a este hallazgo, el cual sugiere que las facetas separadas tienen mecanismos biológicos distintos. Sin embargo, la búsqueda de mecanismos genéticos no será tan sencilla debido a la complejidad de los mecanismos genéticos.

Como señalan los investigadores: “Así como miles de genes determinan la estructura física del cuerpo, del color de los ojos a las líneas de las huellas digitales, así también cientos o miles de genes pueden tener influencia en la formación de las estructuras psicológicas a un nivel de detalle pocas veces sospechado” (Jang y otros, 1998, p. 1563).

Además de los Cinco Grandes, otras medidas de la personalidad han demostrado heredabilidad significativa. La empatía es determinada en parte por la genética, de acuerdo a los estudios de gemelos (Davis, Luce y Kraus, 1994; Zahn-Waxler, Robinson y Emde, 1992).

Se ha informado de efectos genéticos para la impulsividad, el neuroticismo, el psicoticismo y el optimismo (Coccaro, Bergeman, McClearn, 1993; Eysenck, 1990a, 1990b; Heath, Jardine, Eaves y Martin, 1989; Plomin, Chipuer y Loehlin, 1990; Plomin y otros, 1992; Schulman, Keith y Seligman, 1993). Se estima que la felicidad, o bienestar subjetivo, sea alrededor de 50% genética (Lykken y Tellegen, 1996).

Por extraño que pueda parecer, incluso las actitudes son influidas por la herencia. Por ejemplo, se estima que la heredabilidad de las actitudes hacia la pena de muerte es de 0.51; hacia el jazz es de 0.45; hacia la verdad bíblica, 0.25 (Tesser, 1993).

El desarrollo adulto del yo, calificado analizando la forma en que los sujetos completan oraciones en una medida estándar de desarrollo del yo (Loevinger, 1985), también es más similar en gemelos idénticos que en gemelos fraternos criados aparte (Newman, Tellegen y Bouchard, 1998), aunque pensaríamos que dicho indicador de desarrollo psicológico dependería de la crianza, no de natura. Incluso la probabilidad de divorcio (McGue y Lykken, 1992) y la tendencia de una persona a ser religiosa (Waller y otros, 1990) siguen líneas genéticas.

----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Fuente:**

1. Dolcet i Serra J. (2006). *C****arácter y temperamento: similitudes y diferencias entre los modelos de personalidad de 7 y 5 factores****.* Universitat de Lleida.
2. - Cloninger S. (2003). ***Teorías de la Personalidad***. México. PEARSON EDUCACIÓN

**PREGUNTAS:**

1. ¿Cómo se inicia y evoluciona el modelo de los Cinco Grandes?
2. Según De Raad y Perugini, 2002, en general, el modelo de los Cinco Grandes tiene características muy positivas. ¿Cuáles Son?
3. Describa las caracterisitcas de las dimensiones de Apertura, Afabilidad y Responsabilidad.
4. ¿Cuáles son los instrumentos y que características podría citar, elaborados por Costa y McCrae para medir los Cinco Grandes Factores de la Personalidad?
5. ¿Como se demuestra la heredabilidad de los Cinco Factores? Desarrolle