



Introducción a la psicología de la personalidad

Definición de personalidad

Personalidad es el conjunto de rasgos psicológicos...
Y los mecanismos...
Dentro del individuo...
Que son organizados y relativamente estables...
Y que influyen en...
Sus interacciones con...
Y adaptaciones a...
El ambiente

Tres niveles de análisis de la personalidad

Naturaleza humana
Diferencias individuales y de grupo
Unicidad individual

Una fisura en el campo

Grandes teorías de la personalidad
Investigación contemporánea de la personalidad

Seis dominios de conocimiento acerca de la naturaleza humana

Dominio disposicional
Dominio biológico
Dominio intrapsíquico
Dominio cognoscitivo-experimental
Dominio social y cultural
Dominio de adaptación

La función de las teorías de la personalidad

Normas para evaluar las teorías de la personalidad

¿Hay una teoría de la personalidad amplia, definitiva y verdadera?

TÉRMINOS CLAVE

I



Aquellos que llevan el humor al exceso se consideran bufones vulgares, esforzándose por conseguir el humor a toda costa, sin preocuparse por el dolor del objeto de su diversión;... mientras aquellos que no pueden hacer un chiste ni aguantar a aquellos que los hacen son considerados toscos y zafios. Pero aquellos que bromean en una forma de buen gusto son llamados ingeniosos y discretos... y es la marca de una persona discreta decir y escuchar tales cosas como corresponde a una persona buena y bien educada. (Aristóteles, La ética a Nicómaco)

Cada persona es, en ciertos aspectos, como todas las demás personas, como algunas otras personas y como ninguna otra persona.

En la cita anterior vemos a Aristóteles comportándose como un psicólogo de la personalidad. Aristóteles está analizando las características de las personas que tienen un sentido del humor apropiado, proporcionando algunos detalles sobre qué características se asocian con un sentido del humor. Aristóteles aumenta esta descripción comparando a personas que llevan el humor a extremos y tienen demasiado sentido del mismo o muy poco. En su libro sobre ética, Aristóteles describió y analizó muchas características de personalidad, incluyendo veracidad, valor, inteligencia, satisfacción inmoderada de los deseos, propensión a la ira y amabilidad.

Podríamos concluir que Aristóteles era un psicólogo de la personalidad aficionado. Pero, ¿no somos todos en alguna medida psicólogos de la personalidad aficionados? ¿No tenemos todos curiosidad acerca de las características que poseen las personas, incluyendo nuestras propias características? ¿No usamos todas características de personalidad para describir a las personas? ¿Y no hemos usado todas características de personalidad para explicar el comportamiento, ya sea el propio o el de los demás? Cuando decimos que nuestra amiga va a muchas fiestas porque es sociable, estamos usando la personalidad para explicar su comportamiento. Cuando nos referimos a otra amiga como concienzuda y confiable, estamos describiendo características de su personalidad. Cuando nos caracterizamos a nosotros mismos como atentos, inteligentes y ambiciosos, estamos describiendo características de nuestras personalidades.

Las características de la personalidad hacen a las personas diferentes entre sí, y por lo general estas características toman la forma de adjetivos que usamos para hablar sobre una persona particular, como Juan es flojo y poco confiable, María es optimista y

Alfredo es agobiado por la ansiedad. *Los adjetivos que pueden usarse para describir características de las personas se llaman adjetivos descriptivos de rasgos.* Hay miles de esos adjetivos descriptivos de rasgos en todos los idiomas. Este hecho sorprendente por sí solo nos dice que, en la vida cotidiana, hay razones apremiantes para tratar de entender y describir la naturaleza de aquellos que interactúan con nosotros, al igual que razones apremiantes para tratar de entendernos y describirnos a nosotros mismos.

Nótese que los adjetivos que describen la personalidad se refieren a varios aspectos muy diferentes de las personas. Palabras como *atento* se refieren a cualidades internas de la mente. Palabras como *encantador* y *gracioso* se refieren a los efectos que tiene una persona en otras personas. Palabras como *dominante* son de relación y significan la posición, o postura, de una persona con respecto a otros. Palabras como *ambicioso* se refieren a la intensidad del deseo de alcanzar nuestras metas. Palabras como *creativo* se refieren tanto a una cualidad de la mente como a la naturaleza de los productos que origina. Palabras como *engañoso* se refieren a las estrategias que usa una persona para alcanzar sus metas. Todas estas características describen aspectos de la personalidad.

Ejercicio

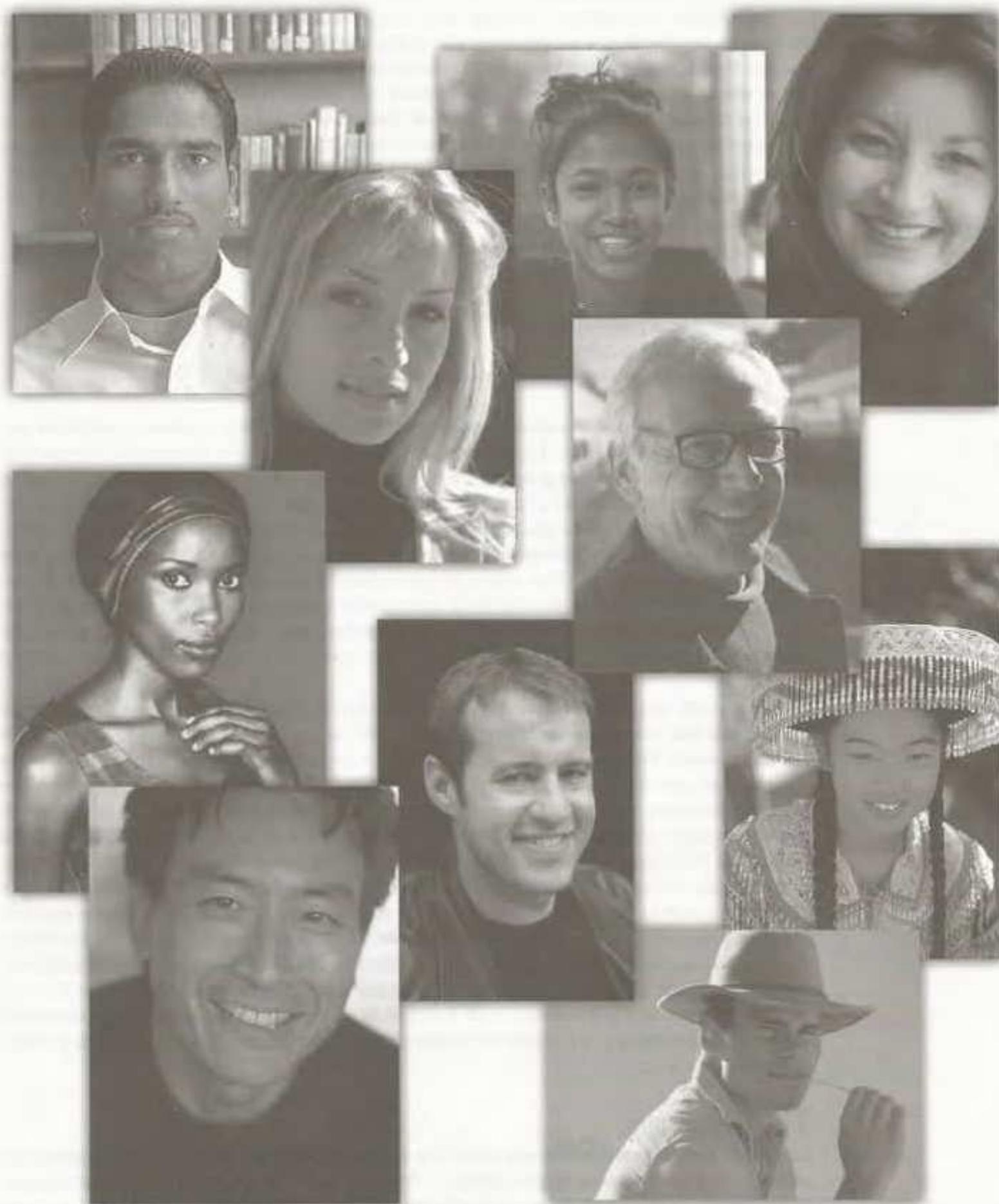
Piense en alguien que conozca bien, digamos, un amigo, familiar o compañero de escuela. Tome en cuenta las muchas características que hacen única a esta persona. Haga una lista de los cinco adjetivos que piense que captan mejor la personalidad de esta persona. Por ejemplo, si fuera a describirle esta persona a alguien, ¿cuáles cinco adjetivos usaría? Ahora pida a la persona que fue su objetivo que haga una lista de los cinco adjetivos que *él o ella* piensa que describen mejor a esa persona. Compare sus listas.

Definición de personalidad

Es difícil establecer una definición para algo tan complejo como la personalidad humana. Los autores de los primeros libros de texto sobre personalidad, Gordon Allport (1937) y Henry Murray (1938), tuvieron problemas con la definición. El problema es cómo establecer una definición que sea lo bastante exhaustiva para incluir todos los aspectos mencionados en la introducción de este capítulo, incluyendo características internas, efectos sociales, cualidades de la mente, cualidades del cuerpo, relaciones con otros y metas internas. Debido a estas complejidades, algunos textos de personalidad omiten por completo una definición formal. No obstante, la siguiente definición captura los elementos esenciales de la personalidad: **La personalidad es el conjunto de rasgos psicológicos y mecanismos dentro del individuo que son organizados y relativamente estables, y que influyen en sus interacciones, y adaptaciones al ambiente intrapsíquico, físico y social.** Examinemos los elementos de esta definición con más detalle.

Personalidad es el conjunto de rasgos psicológicos...

Los **rasgos psicológicos** son características que describen formas en que las personas difieren entre sí. Decir que alguien es *tímido* es mencionar una forma en la que él o ella difiere de otros que son más extrovertidos. Es más, los rasgos también definen formas en que las personas son *semejantes*. Por ejemplo, las personas que son *tímidas* son semejantes entre sí en que se po-



Las personas son diferentes entre sí en muchas formas. La ciencia de la psicología de la personalidad proporciona una comprensión de las formas psicológicas en que las personas difieren entre sí.

nen ansiosas en situaciones sociales, en particular en situaciones en las que hay un público que enfoca su atención en ellos.

Considere otro ejemplo: el rasgo de la locuacidad. Esta característica puede aplicarse de manera significativa a las personas y describe una dimensión en la que ellas difieren. De manera típica, una persona locuaz es de esa forma de un día a otro, de una semana a otra y de un año al otro. Desde luego, aun la persona más locuaz puede tener momentos tranquilos, días de tranquilidad o incluso semanas de tranquilidad. Sin embargo, a lo largo del tiempo, aquellos que tienen rasgo de la locuacidad tienden a emitir comportamiento verbal con mayor frecuencia que aquellos que tienen poca locuacidad. En este sentido, los rasgos describen las **tendencias promedio** de una persona. En promedio, una persona muy locuaz inicia más conversaciones que una persona poco locuaz.

La investigación sobre los rasgos de personalidad plantea cuatro clases de preguntas:

- ¿Cuántos rasgos hay?
- ¿Cómo se organizan los rasgos?
- ¿Cuáles son los orígenes de los rasgos?
- ¿Cuáles son las correlaciones y consecuencias de los rasgos?

Una pregunta primordial es *cuántos* rasgos fundamentales hay. ¿Hay docenas o cientos de rasgos, o tan sólo unos cuantos? La segunda pregunta de investigación pertenece a la *organización*, o estructura, de los rasgos. Por ejemplo, ¿cómo se relaciona la locuacidad con otros rasgos, como la impulsividad y la extroversión? Una tercera pregunta de investigación se refiere a los *orígenes* de los rasgos: de dónde vienen y cómo se desarrollan. ¿La herencia influye en la locuacidad? ¿Qué clases de prácticas de crianza de los niños afectan el desarrollo de rasgos como la locuacidad? Una cuarta pregunta esencial pertenece a las *correlaciones y consecuencias* de los rasgos en función de la experiencia, comportamiento y resultados de la vida. ¿Las personas locuaces, por ejemplo, tienen muchos amigos? ¿Tienen una red social más extensa a la cual recurrir en tiempos de problemas? ¿Molestan a personas que están tratando de estudiar?

La cuarta pregunta de investigación constituye el núcleo del programa de investigación de muchos psicólogos de la personalidad. Los rasgos psicológicos son útiles al menos por tres razones. Primera, nos ayudan a *describir* a las personas y nos ayudan a entender las dimensiones que diferencian a las personas. Segunda, los rasgos son útiles debido a que pueden ayudarnos a *explicar* el comportamiento. Las razones por las que las personas hacen lo que hacen puede ser en parte una función de sus rasgos de personalidad. Tercera, los rasgos son útiles porque pueden ayudarnos a *predecir* el comportamiento futuro; por ejemplo, qué clase de carreras encontrarán satisfactorias ciertos individuos, quién tolerará mejor el estrés y quién es probable que se lleve bien con los demás. Por tanto, la personalidad es útil para describir, explicar y predecir diferencias entre individuos. Todas las teorías científicas adecuadas permiten a los investigadores describir, explicar y predecir en sus dominios. Del mismo modo en que una teoría económica particular podría ser útil para describir, explicar y predecir las fluctuaciones en el mercado de valores, en la esfera del comportamiento y experiencia humanos, los rasgos de personalidad describen, explican y predicen diferencias entre personas.

Y los mecanismos. . .

Los **mecanismos psicológicos** son como los rasgos, excepto que el término *mecanismos* se refiere más a los procesos de personalidad. Por ejemplo, la mayor parte de los mecanismos psicológicos implican una actividad de procesamiento de información. Alguien que es extrovertido, por ejemplo, puede buscar y notar oportunidades para interactuar con otras personas. Es decir, una persona extrovertida está preparada para notar y actuar respecto a ciertas clases de información social.

La mayor parte de los mecanismos psicológicos de información tiene tres ingredientes esenciales: *entradas, reglas de decisión y efectos*. Un mecanismo psicológico puede hacer a las personas más sensibles a ciertas clases de información del ambiente (entrada), puede hacer más probable que piensen acerca de opciones específicas (reglas de decisión) y puede guiar su comportamiento hacia ciertas categorías de acción (efecto). Por ejemplo, una persona extrovertida puede buscar oportunidades para estar con otras personas, puede considerar en cada situación las posibilidades para el contacto humano y la interacción, y puede comportarse de forma que fomentan que otros interactúen con él o ella. Nuestras personalidades contienen muchos mecanismos psicológicos de esta clase: procedimientos de procesamiento de información que tienen los elementos esenciales de entrada de información, reglas de decisión y efectos.

Esto no significa que todos nuestros rasgos y mecanismos psicológicos estén activados en todo momento. De hecho, en cualquier momento en el tiempo, sólo unos cuantos están activados. Considere el rasgo de valentía. Este rasgo es activado sólo bajo condiciones particulares, como cuando las personas enfrentan peligros serios y amenazas a sus vidas. Algunas personas son más valientes que otras, pero nunca sabremos cuáles personas son valientes a menos y hasta que se les presente la situación correcta. Observe a su alrededor la próxima vez que esté en clase; ¿quién piensa que tiene el rasgo de valentía? No lo sabrá hasta que estén en una situación que active el comportamiento valiente.



El valor es un ejemplo de un rasgo que sólo se activa bajo circunstancias particulares.

Dentro del individuo. . .

Dentro del individuo significa que la personalidad es algo que una persona lleva con ella todo el tiempo y de una situación a la siguiente. De manera típica, sentimos que hoy somos la misma persona que éramos la semana pasada, el mes pasado y el año pasado y que continuaremos teniendo estas personalidades en los próximos meses y años. Y, aunque nuestras personalidades desde luego son influidas por nuestros ambientes, y en especial por los otros significativos en nuestras vidas, sentimos que llevamos con nosotros las mismas personalidades de una situación a otra en nuestras vidas. La definición de personalidad enfatiza que las fuentes importantes de personalidad residen dentro del individuo y, por consiguiente, son estables a lo largo del tiempo y un tanto consistentes a lo largo de las situaciones.

Que son organizados y relativamente estables. . .

Organizado significa que los rasgos y mecanismos psicológicos, para una persona dada, no son tan sólo una colección aleatoria de elementos. Más bien, la personalidad es organizada debido a que los mecanismos y los rasgos están vinculados entre sí de un modo coherente. Imagine el simple caso de dos deseos: un deseo de tomar alimento y un deseo de intimidad. Si no ha comido por un tiempo y experimenta punzadas de hambre, entonces su deseo de alimento podría superar a su deseo de intimidad. Por otra parte, si ya ha comido, entonces su deseo de alimento puede calmarse de manera temporal, permitiéndole encaminarse hacia la intimidad. Nuestras personalidades están organizadas en el sentido de que contienen reglas de decisión, las cuales rigen cuáles necesidades están activas, según las circunstancias.

Los rasgos psicológicos también son relativamente **estables** en el tiempo, en particular en la adultez, y por lo general son consistentes a lo largo de las situaciones. Decir que alguien está enojado en este momento no es decir nada sobre un rasgo. Una persona puede estar enojada ahora, pero no mañana o puede estar enojada en esta situación, pero no en otras. La ira es más un *estado* que un rasgo. Sin embargo, decir que alguien es propenso a la ira o que por lo general está de mal genio, es describir un rasgo psicológico. Alguien que es propenso a la

ira se enoja *con frecuencia*, en relación a los demás, y muestra esta propensión una y otra vez en muchas situaciones diferentes (por ejemplo, la persona discute en el trabajo, es hostil y agresiva mientras practica deportes de equipo para recreación, o discute mucho con los miembros de su familia).

Puede haber algunas ocasiones en que esta generalización acerca de la consistencia de la personalidad de una situación a otra no se cumpla. Algunas situaciones pueden ser abrumadoras y suprimir la expresión de los rasgos psicológicos. Las personas que por lo general son locuaces, por ejemplo, pueden permanecer calladas durante una conferencia, en el cine o en un elevador, aunque sin duda usted ha conocido a alguien que no podría quedarse callado en ninguna de estas circunstancias!

El debate acerca de si las personas son consistentes a lo largo de las situaciones en sus vidas tiene una larga historia en la psicología de la personalidad. Algunos psicólogos han sostenido que la evidencia de consistencia es débil (Mischel, 1968). Por ejemplo, la honestidad medida en una situación (digamos, hacer trampa en un examen) puede no correlacionarse con la honestidad medida en otra situación (digamos, hacer trampa en las declaraciones de impuestos). Exploraremos este debate con más detalle más adelante en el libro, pero por ahora tan sólo diremos que la mayoría de los psicólogos de la personalidad sostienen que, aunque las personas no son consistentes de manera perfecta, hay suficiente consistencia para merecer la pena incluir esta característica en una definición de personalidad.

El hecho de que la personalidad incluya rasgos y mecanismos psicológicos relativamente estables no excluye el cambio a lo largo del tiempo. De hecho, describir con precisión las formas en que cambiamos con el tiempo es una meta de los psicólogos de la personalidad.

Y que influyen en...

En la definición de personalidad, un énfasis en la **influencia** de ésta significa que podemos ver los rasgos y mecanismos de la personalidad como fuerzas que influyen en la vida de las personas. Influyen la forma en que actuamos, cómo nos vemos a nosotros mismos, cómo pensamos acerca del mundo, cómo interactuamos con otros, cómo sentimos, cómo seleccionamos nuestros ambientes (en particular nuestro ambiente social), qué metas y deseos perseguimos en la vida y cómo reaccionamos ante nuestras circunstancias. Las personas no son seres pasivos que tan sólo responden a fuerzas externas. Más bien, la personalidad desempeña una función esencial para afectar la forma en que las personas moldean sus vidas. Es en este sentido que se piensa que los rasgos de personalidad son fuerzas que *influyen* en la forma en que pensamos, actuamos y sentimos.

Sus interacciones con...

Quizá esta característica de la personalidad es la más difícil de describir, debido a que la naturaleza de la **interacción persona-ambiente** es compleja. En el capítulo 4 examinaremos el interaccionismo con mayor detalle. Por ahora, sin embargo, es suficiente señalar que las interacciones con situaciones incluyen percepciones, elecciones, evocaciones y manipulaciones. Las *percepciones* se refieren a la forma en que "vemos", o interpretamos, un ambiente. Dos personas pueden ser expuestas al mismo suceso objetivo, pero aquello a lo que ponen atención y la forma en que interpretan el suceso puede ser muy diferente. Y esta diferencia es una función de sus personalidades. Por ejemplo, dos personas pueden mirar una mancha de tinta, pero en ella una persona percibe dos caníbales cocinando a un humano sobre una fogata, mientras que, en la misma mancha de tinta, la otra persona percibe un payaso sonriente diciendo hola con la mano. Como otro ejemplo, un extraño puede sonreírle a alguien en la calle; una persona podría percibir la sonrisa como una sonrisa afectada, mientras otra persona podría percibir la sonrisa como un gesto amistoso. Es la misma sonrisa, del mismo modo en que es la misma mancha de tinta, pero la forma en que las personas interpretan estas situaciones objetivas puede estar determinado por sus personalidades.

La *elección* describe la manera en la que elegimos entrar en situaciones: cómo elegimos nuestros amigos, nuestros pasatiempos, nuestras materias universitarias y nuestras carreras. Y la forma en que hacemos estas elecciones es un reflejo, al menos en parte, de nuestras personalidades. Cómo usamos nuestro tiempo libre es en especial un reflejo de nuestros rasgos. Una persona puede tener el pasatiempo de saltar en paracaídas, mientras otra puede preferir pasar su tiempo tranquilo haciendo trabajos de jardinería. Seleccionamos de lo que la vida nos ofrece, y esas elecciones son una función de la personalidad.

Las *evocaciones* son las reacciones que producimos en otros, la mayoría de las veces sin intención. Hasta cierto punto, creamos el ambiente social que habitamos. Un niño con un nivel alto de actividad, por ejemplo, puede evocar en sus padres intentos por restringir al niño, aun cuando estos intentos no son pretendidos o deseados por el niño. Una persona que es físicamente grande puede evocar sentimientos de intimidación en los demás, aun si intimidarlo no es la meta. Nuestras interacciones evocadoras también son características esenciales de nuestras personalidades.

Las *manipulaciones* son las formas en que intentamos influir en los demás de manera intencional. Alguien que está ansioso o atemorizado fácilmente puede tratar de influir en el grupo del que es parte para evitar películas de terror o actividades arriesgadas. Alguien que es muy concienzudo puede insistir en que todos sigan las reglas. O un hombre que es muy pulcro y ordenado puede insistir en que su esposa recoja sus cosas y ayude con la limpieza diaria. Las formas en que intentamos manipular el comportamiento, pensamientos y sentimientos de otros son características esenciales de nuestras personalidades. Todas estas formas de interacción: percepciones, elecciones, evocaciones y manipulaciones, son primordiales para comprender las conexiones entre las personalidades de las personas y la naturaleza de los ambientes que habitan.

Y adaptaciones a . . .

Un énfasis en la **adaptación** transmite la noción de que una característica central de la personalidad se refiere al funcionamiento adaptativo: lograr metas, afrontar, ajustarse y enfrentar los desafíos y problemas que se nos presentan a lo largo de la vida. Pocas cosas son más obvias acerca del comportamiento humano que el hecho de que se dirige a metas y es funcional y propositivo. Aun el comportamiento que no parece funcional, como el comportamiento neurótico de preocuparse en exceso, puede, de hecho, ser funcional. Por ejemplo, las personas que se preocupan mucho reciben mucho apoyo y aliento de otros. En consecuencia, lo que superficialmente parece ser desadaptativo (preocuparse) puede, de hecho, tener algunas características remuneradoras para la persona (obtener apoyo social). Además, algunos aspectos de los procesos de personalidad representan deficiencias en las adaptaciones normales, como los deterioros en la capacidad para afrontar el estrés, para regular el comportamiento social de uno o para manejar nuestras propias emociones. Al conocer las consecuencias adaptativas de tales patrones de comportamiento alterados, comenzamos a entender algunas de las propiedades funcionales de la personalidad normal. Aunque el conocimiento de los psicólogos de las funciones adaptativas de los rasgos y mecanismos de la personalidad es limitado en la actualidad, sigue siendo una clave desafiante e indispensable para comprender la naturaleza de la personalidad humana.

El ambiente

El **ambiente** físico a menudo plantea desafíos para las personas. Algunos de éstos son amenazas directas para la supervivencia. Por ejemplo, la escasez de alimentos crea el problema de asegurar nutrientes adecuados para la supervivencia. Los extremos de la temperatura plantean el problema de mantener la homeostasis térmica. Las alturas, las serpientes, las arañas y los extraños pueden plantear amenazas para la supervivencia. Los seres humanos, al igual que otros animales, han desarrollado soluciones para estos problemas adaptativos. Las punzadas de hambre nos motivan a buscar alimento, y las preferencias de gusto guían nuestras eleccio-

nes de cuáles alimentos consumir. Los mecanismos que nos hacen temblar ayudan a combatir el frío, y las glándulas sudoríparas ayudan a luchar contra el calor. En un nivel psicológico, nuestros temores a las alturas, serpientes, arañas y extraños, los temores humanos más comunes, nos ayudan a evitar o a interactuar en forma segura con estas amenazas ambientales a nuestra supervivencia.

Nuestro ambiente social también plantea desafíos adaptativos. Podemos desear el prestigio de un buen empleo, pero hay muchas otras personas compitiendo por los mismos puestos. Podemos desear amigos y parejas interesantes, pero hay muchos otros compitiendo por ellos. Podemos desear una mayor cercanía emocional con nuestros otros significativos, pero puede ser que de inmediato no tengamos claro cómo lograr esta cercanía. Las formas en que afrontamos nuestro ambiente social, los desafíos que encontramos en nuestra lucha por la pertenencia, el amor y la estimación de los demás, es central para una comprensión de la personalidad.

El ambiente, que es importante en cualquier momento en el tiempo, con frecuencia es determinado por la personalidad. Una persona que es locuaz, por ejemplo, notará más oportunidades en el ambiente social para entablar conversaciones que alguien que es poco locuaz. Una persona que es desagradable tendrá un ambiente social donde las personas a menudo discutirán con él o ella. Una persona para quien la posición es muy importante pondrá atención a las posiciones jerárquicas relativas de los demás: quién está arriba, quién está abajo, quién está ascendiendo, quién está cayendo. En resumen, de entre las dimensiones potencialmente infinitas de los ambientes que habitamos, nuestro "ambiente efectivo" representa sólo el pequeño subconjunto de características a las que nuestros mecanismos psicológicos nos dirigen a atender y responder.

Además de nuestros ambientes físicos y sociales, tenemos un ambiente intrapsíquico. *Intrapsíquico* significa "dentro de la mente". Todos tenemos recuerdos, sueños, deseos, fantasías y una colección de experiencias privadas con las que vivimos cada día. Este ambiente intrapsíquico, aunque no es tan objetivo y verificable como nuestro ambiente social o físico, no obstante es real para cada uno de nosotros y forma una parte importante de nuestra realidad psicológica. Por ejemplo, nuestra autoestima, lo bien o mal que nos sentimos respecto a nosotros mismos en cualquier momento dado, puede depender de nuestra evaluación del grado en que estamos logrando alcanzar nuestras metas. El éxito en el trabajo y el éxito en la amistad pueden proporcionar dos formas diferentes de experiencia de éxito y, por consiguiente, formar diferentes recuerdos intrapsíquicos. Entonces somos influidos por nuestros recuerdos de tales experiencias siempre que pensamos acerca de nuestra propia valía. Nuestro ambiente intrapsíquico, no menos que nuestros ambientes físico y social, proporciona un contexto crítico para comprender la personalidad humana.

Ejercicio

Escriba un ensayo de una página acerca de un buen amigo, alguien a quien conozca bien, en el que describa lo que es característico, estable y funcional acerca de esa persona. Incluya en esta descripción aquellos elementos de las formas en que él o ella interactúa con, o se adapta a, los ambientes físico, social e intrapsíquico.

Tres niveles de análisis de la personalidad

Aunque la definición de personalidad usada en este libro es bastante amplia e incluyente, la personalidad puede analizarse en tres niveles. Estos tres niveles fueron resumidos bien por

Kluckhohn y Murray, en su libro de 1948 sobre cultura y personalidad, en el que afirman que todo ser humano es, en cierto sentido,

1. Como todos los demás (el nivel de la naturaleza humana).
2. Como algunos otros (el nivel de las diferencias individuales y de grupo).
3. Como ningún otro (el nivel de la unicidad individual).

Otra forma de pensar en estas distinciones es que el primer nivel se refiere a los "universales" (las formas en que somos todos iguales), el nivel medio se refiere a los "particulares" (las formas en las que somos iguales a algunas personas, pero diferentes a otras) y el tercer nivel se refiere a la "unicidad" (las formas en que somos diferentes a cualquier otra persona).

Naturaleza humana

El primer nivel del análisis de la personalidad describe la **naturaleza humana** en general, los rasgos y mecanismos de la personalidad que son típicos de nuestra especie y que son poseídos por todos o casi todos. Por ejemplo, casi todos los humanos tienen habilidades lingüísticas, las cuales les permiten aprender y usar un lenguaje. Todas las culturas del mundo hablan un lenguaje, así que el lenguaje hablado es parte de la naturaleza humana universal. En un nivel psicológico, todos los humanos poseen mecanismos psicológicos fundamentales; por ejemplo, el deseo de vivir con otros y pertenecer a grupos sociales, y estos mecanismos son parte de la naturaleza humana general. Hay muchas formas en las que cada persona es como *toda* otra persona, y al comprender esas formas podemos lograr una comprensión de los principios generales de la naturaleza humana.

Diferencias individuales y de grupo

El segundo nivel de análisis de la personalidad está relacionado con las **diferencias individuales y de grupo**. Algunas personas son gregarias y adoran las fiestas; otras prefieren leer en las tardes tranquilas. Algunas personas toman grandes riesgos físicos saltando desde aviones, conduciendo motocicletas y automóviles veloces; otras rehuyen tales riesgos. Algunas personas disfrutan una autoestima alta y experimentan una vida relativamente libre de ansiedad; otras se preocupan en forma constante y son acosadas por dudas sobre sí mismas. Éstas son dimensiones de diferencias individuales, formas en las que cada persona es como *algunas* otras personas (por ejemplo, personas extrovertidas, que procuran tener sensaciones y con autoestima alta).

La personalidad también puede observarse estudiando las diferencias entre grupos. Es decir, las personas en un grupo pueden tener ciertas características de personalidad en común, y estas características comunes hacen a ese grupo de personas diferente de otros grupos. Ejemplos de grupos estudiados por los psicólogos de la personalidad incluyen culturas diferentes, grupos de edad diferentes, partidos políticos diferentes y grupos con diferentes antecedentes socioeconómicos. Otro conjunto importante de diferencias estudiadas por los psicólogos de la personalidad se refiere a aquellas entre los hombres y las mujeres. Aunque muchos rasgos y mecanismos de los humanos son comunes para ambos sexos, unos cuantos son diferentes para los hombres y las mujeres. Por ejemplo, se ha acumulado evidencia de que, a través de las culturas, es más común que los hombres exhiban más agresión física que las mujeres. Los hombres son responsables de la mayor parte de la violencia en la sociedad. Una meta de la psicología de la personalidad es entender por qué ciertos aspectos de la perso-



Las diferencias de grupo, como las diferencias entre hombres y mujeres, con frecuencia son estudiadas por los psicólogos de la personalidad.

nalidad se diferencian a lo largo de líneas de grupo, como comprender cómo y por qué las mujeres son diferentes de los hombres y por qué personas de una cultura son diferentes a las personas de otra cultura.

Unicidad individual

No hay dos individuos, ni siquiera gemelos idénticos criados por los mismos padres en el mismo hogar y en la misma cultura, que tengan exactamente las mismas personalidades. Cada individuo tiene cualidades personales no compartidas por ninguna otra persona en el mundo. Una de las metas de la psicología de la personalidad es tomar en consideración la unicidad individual y elaborar formas de captar la riqueza de las vidas individuales únicas.

Un debate en el campo se refiere a si los individuos deberían ser estudiados en forma *nomotética*; es decir, como casos individuales de características generales que están distribuidas en la población, o si los individuos deberían ser estudiados en forma *idiográfica*, como casos únicos aislados. *La investigación nomotética implica por lo general comparaciones estadísticas de individuos o grupos, por lo que requiere muestras de sujetos en las cuales llevar a cabo la investigación.* La investigación nomotética comúnmente se aplica para identificar características y dimensiones humanas universales de diferencias individuales o de grupo. *La investigación idiográfica* (que significa de manera literal "la descripción de uno") *por lo regular se centra en un solo sujeto, tratando de observar principios generales que se manifiestan en una sola vida a lo largo del tiempo.* Con frecuencia, la investigación idiográfica produce estudios de caso o la biografía psicológica de una sola persona (Runyon, 1983). Sigmund Freud, por ejemplo, escribió una psicobiografía de Leonardo da Vinci. Un ejemplo de otra versión de investigación idiográfica es proporcionado por Rosenzweig (1986, 1997), en el que propone analizar a las personas de acuerdo con la secuencia de eventos en sus vidas, tratando de entender los eventos primordiales de la vida dentro de las propias historias de las personas.

El punto importante es que los psicólogos de la personalidad se han interesado en los tres niveles de análisis: el nivel universal, el nivel de las diferencias individuales y de grupo, y el nivel de la unicidad individual. Cada uno contribuye con conocimientos valiosos a la comprensión total de la naturaleza de la personalidad.

Una fisura en el campo

Diferentes psicólogos de la personalidad se enfocan en diferentes niveles de análisis. Y hay una brecha dentro del campo que no se ha superado con éxito todavía. Es la brecha entre el nivel de análisis de la naturaleza humana y el análisis de las diferencias de grupo e individuales. Muchos psicólogos han planteado teorías acerca de lo que es la naturaleza humana en general. Sin embargo, cuando realizan investigaciones, los psicólogos se enfocan con mayor frecuencia en las diferencias individuales y de grupo en la personalidad. Como consecuencia, hay una fisura entre las grandes teorías de la personalidad y la investigación contemporánea acerca de ésta.

Grandes teorías de la personalidad

La mayor parte de las grandes teorías de la personalidad abordan sobre todo el nivel de análisis de la naturaleza humana. Es decir, estas teorías intentan ofrecer una explicación universal de los procesos y características psicológicos fundamentales de nuestra especie. Sigmund Freud, por ejemplo, enfatizó los instintos universales del sexo y la agresión; una estructura psíquica universal del ello, el yo y el superyó; y etapas universales de desarrollo psicosexual (oral, anal, fálica, de latencia y genital). Es común encontrar declaraciones so-

bre el núcleo universal de la naturaleza humana en el centro de todas esas grandes teorías de la personalidad.

Muchos de los libros de texto usados en la enseñanza en los cursos universitarios de psicología de la personalidad están estructurados alrededor de grandes teorías. Sin embargo, tales libros han sido criticados, debido a que muchas de esas teorías son de interés histórico y sólo partes de ellas han resistido la prueba del tiempo e inspiran a la investigación psicológica en la actualidad. Aunque las grandes teorías son una parte importante de la historia de la psicología de la personalidad, también hay muchas investigaciones interesantes sobre la personalidad, que hoy se llevan a cabo que no son relevantes de manera directa para las grandes teorías.

Investigación contemporánea de la personalidad

La mayor parte de la investigación empírica contemporánea de la personalidad aborda las formas en que difieren los individuos y los grupos. Por ejemplo, toda la extensa literatura de investigación sobre la extroversión y la introversión, sobre la ansiedad y el neuroticismo, y sobre la autoestima se centra en las formas en que las personas difieren entre sí. La extensa investigación sobre la masculinidad, feminidad y androginia tiene que ver con las formas psicológicas en las que difieren los hombres y las mujeres, así como las formas en las que adquieren papeles sociales y patrones de comportamiento clasificados como sexuales. La investigación sobre culturas muestra que una dimensión importante de diferencia se refiere al grado en que los individuos aprueban una actitud colectivista o una individualista, con una tendencia de las culturas orientales a ser más colectivistas y de las culturas occidentales a ser más individualistas.

Una forma de examinar la psicología de la personalidad podría ser escoger más o menos una docena de temas de investigación actuales y explorar qué han aprendido los psicólogos acerca de cada uno. Por ejemplo, se han realizado muchas investigaciones sobre autoestima: qué es, cómo se desarrolla, cómo mantienen las personas una autoestima alta y cómo funciona en las relaciones. Hay muchos temas interesantes en la psicología de la personalidad contemporánea; por ejemplo, timidez, agresión, confianza, dominación, susceptibilidad hipnótica, depresión, inteligencia, estilo de atribución, establecimiento de metas, ansiedad, temperamento, papeles sexuales, comportamiento tipo A, autovigilancia, extroversión, búsqueda de sensaciones, simpatía, impulsividad, tendencias sociopáticas, moralidad, lugar de control, personalidad y elección ocupacional, optimismo, creatividad, liderazgo, prejuicio y narcisismo.

Un curso que tan sólo dé una vista de conjunto de los temas actuales de la investigación de la personalidad parece insatisfactorio. Sería como ir a una subasta y pujar por todo; pronto tendría demasiado y estaría abrumado. Tan sólo escoger temas para cubrir no produciría ningún sentido de la conexión entre los aspectos de la personalidad. En efecto, el campo de la personalidad ha sido criticado por contener demasiadas áreas de investigación independientes, sin ningún sentido de la persona completa que está detrás de los temas de investigación separados. Lo que mantiene unida a la personalidad como un campo coherente faltaría en un enfoque así.

Es probable que haya escuchado la antigua leyenda de tres hombres ciegos a los que se les presentó un elefante. Trataron de imaginarse cómo era el elefante entero. El primer hombre ciego se aproximó con cautela; caminando hasta el elefante y colocando sus manos y sus brazos alrededor de la pata del animal, proclamó: "Vaya, el elefante entero se parece mucho a un árbol, delgado y alto." El segundo hombre asió la trompa del elefante y exclamó: "No, el elefante entero se parece más a una serpiente larga." El tercer hombre ciego tomó la oreja del elefante y afirmó: "Ambos están equivocados; el elefante entero se parece más a un abanico." Los tres ciegos procedieron a discutir entre sí, cada uno insistiendo en que su opinión del elefante entero era la correcta. En cierto sentido, cada hombre ciego tenía una pieza de la verdad, pero cada uno fallaba en reconocer que sus percepciones del elefante captaban sólo una parte reducida. Cada uno falló en captar al elefante entero. Sin embargo, en la medida en

que el elefante entero es la suma de sus partes, entonces los hombres ciegos, trabajando juntos, podían llegar a una comprensión razonable del elefante entero.

El tema de la personalidad es como el elefante, y los psicólogos de la personalidad son de alguna manera como los hombres ciegos que sólo adoptan una perspectiva a la vez. Los psicólogos con frecuencia enfocan el tema de la personalidad desde una perspectiva, y aunque esa perspectiva abre un punto de vista sobre la naturaleza humana, también cierra otros puntos de vista. Por ejemplo, algunos psicólogos estudian los aspectos biológicos de la personalidad. Otros estudian las formas en que la cultura promueve diferencias de personalidad entre personas y entre grupos. Otros psicólogos más estudian cómo varios aspectos de la mente interactúan y trabajan juntos para producir la personalidad, y otros estudian las relaciones entre las personas y creen que esta interacción social es donde la personalidad manifiesta sus efectos más importantes. Cada una de estas perspectivas sobre la personalidad contiene elementos de verdad, pero cada área de especialidad por sí sola es inadecuada para describir el reino entero de la personalidad humana; el elefante entero, por así decirlo.

Seis dominios de conocimiento acerca de la naturaleza humana

Las diversas opiniones de los investigadores de la personalidad *no* se derivan del hecho de que una perspectiva sea correcta y las otras estén equivocadas sino, más bien, del hecho de que están estudiando diferentes dominios de conocimiento. Un **dominio de conocimiento** es un área de especialidad de la ciencia y la erudición en la que los psicólogos se han enfocado para aprender acerca de algunos aspectos específicos y limitados de la naturaleza humana. Un dominio de conocimiento delinea los límites del conocimiento, pericia e intereses de los investigadores.

En gran medida, este grado de especialización es razonable. En efecto, la especialización caracteriza a muchos campos científicos. El campo de la medicina, por ejemplo, tiene especialistas del corazón y especialistas del cerebro, que se centran con gran detalle en sus propios dominios. Del mismo modo es razonable para el campo de la psicología de la personalidad tener especialistas intrapsíquicos, especialistas culturales y especialistas biológicos. Cada uno de estos dominios de la personalidad (intrapsíquico, cultural, biológico) ha acumulado su propia base de conocimientos. No obstante, aún es deseable integrar en algún punto estos diversos dominios para ver cómo encajan entre sí.

La personalidad completa, como el elefante completo, es más que la suma de las diversas partes. Para la personalidad, cada parte es un dominio de conocimiento, que representa una colección de conocimiento acerca de ciertos aspectos de la personalidad. ¿Cómo se definen los dominios del conocimiento? En su mayor parte, se han desarrollado límites naturales en el campo de la psicología de la personalidad. Es decir, los investigadores han formado grupos naturales de temas, los cuales se articulan entre sí y son distintos de otros grupos de conocimiento. Dentro de estos dominios identificables, los investigadores han elaborado *métodos para hacer preguntas* comunes, han acumulado una base de *hechos conocidos* y han elaborado *explicaciones teóricas* que explican lo que se sabe sobre la personalidad desde la perspectiva de cada dominio.

De esta manera, el campo de la personalidad puede dividirse en seis dominios de conocimiento distintos bien delimitados acerca de la naturaleza humana: la personalidad es influida por rasgos con los que nace la persona o que desarrolla (*dominio disposicional*); por eventos biológicos (*dominio biológico*); por conflictos dentro de la propia mente de la persona (*dominio intrapsíquico*); por pensamientos, sentimientos, deseos, creencias y otras experiencias subjetivas personales y privadas (*dominio cognoscitivo-experimental*); por posiciones sociales, culturales y de género en el mundo (*dominio social y cultural*); y por ajustes que debe hacer la persona ante los desafíos inevitables de la vida (*dominio de adaptación*).

Los psicólogos de la personalidad que trabajan dentro de los diversos dominios a menudo usan diferentes perspectivas teóricas y se centran en diferentes hechos acerca de la naturaleza humana. Como consecuencia, que los psicólogos de diferentes dominios en ocasiones se contradicen entre sí. La perspectiva psicoanalítica de Sigmund Freud, por ejemplo, ve la personalidad humana como consistente de instintos sexuales y agresivos irracionales, los cuales a final de cuentas determinan toda la actividad humana. La perspectiva cognoscitiva de la personalidad elaborada en la última mitad del siglo xx, en contraste, ve a los humanos como "científicos" racionales, que tratan de anticipar, predecir y controlar tranquilamente los eventos que ocurren en sus mundos.

Superficialmente estas perspectivas parecen incompatibles. ¿Cómo pueden ser los humanos tanto irracionales como racionales? ¿Cómo pueden los humanos ser impulsados por el deseo; pero fríos y distantes en su búsqueda de la predicción precisa? Con un examen más profundo, las contradicciones pueden ser más aparentes que reales. Es totalmente posible, por ejemplo, que los humanos tengan motivaciones sexuales y agresivas poderosas y mecanismos cognoscitivos diseñados para percibir y predecir eventos con precisión. Es posible que a veces las emociones y motivaciones básicas estén activadas y en otras ocasiones estén activados los mecanismos cognoscitivos fríos. Y también es posible que los dos conjuntos de mecanismos a veces se vinculen entre sí, como cuando los mecanismos racionales se usan al servicio de la satisfacción de deseos fundamentales. En resumen, cada perspectiva teórica dentro de los dominios de la personalidad puede enfocarse en una parte importante del funcionamiento psicológico humano, pero cada perspectiva por sí sola no explica a la persona *completa*. Del mismo modo en que el elefante debe verse desde diferentes ángulos para comprender al animal completo, la personalidad humana debe verse desde diferentes perspectivas teóricas para comenzar a captar a la persona completa.

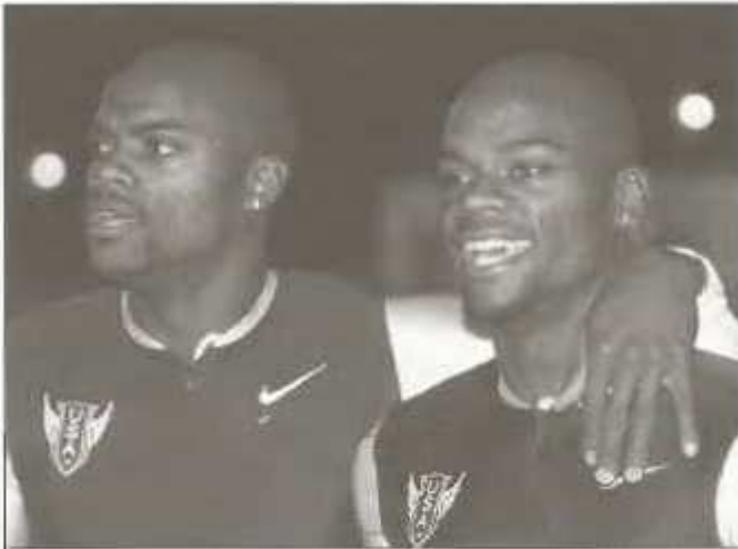
Este libro está organizado alrededor de los seis dominios del funcionamiento de la personalidad: disposicional, biológico, intrapsíquico, cognoscitivo-experimental, social y cultural, y de adaptación. Dentro de cada uno de estos dominios de la personalidad, nos centraremos en dos elementos esenciales: 1) las *teorías* que se han propuesto dentro de cada dominio, incluyendo las suposiciones básicas acerca de la naturaleza humana, y 2) la *investigación empírica* que se ha acumulado dentro de cada uno de estos dominios. En un intento por superar la brecha entre la teoría y la investigación sobre la personalidad, nos centraremos sobre todo en las teorías que han recibido la mayor atención de la investigación y en los temas dentro de cada dominio para los cuales hay los mayores fundamentos de conocimiento acumulado.

Dominio disposicional

El **dominio disposicional** trata de manera central con las formas en que los individuos difieren entre sí. Como tal, el dominio disposicional cruza por todos los otros dominios. La razón de esto es que los individuos pueden diferir en sus emociones habituales, en sus conceptos habituales de sí mismos, en sus propensiones fisiológicas e incluso en sus mecanismos intrapsíquicos. Sin embargo, lo que distingue al dominio disposicional es que se interesa en el número y naturaleza de disposiciones fundamentales. La meta central de los psicólogos de la personalidad que trabajan en el dominio disposicional es identificar y medir las formas más importantes en las que los individuos difieren entre sí. También se interesan en el origen de las diferencias individuales importantes y en la forma en que se desarrollan y se mantienen.

Dominio biológico

La suposición central dentro del **dominio biológico** es que los humanos son, antes que nada, conjuntos de sistemas biológicos, y estos sistemas proporcionan los cimientos para el comportamiento, el pensamiento y la emoción. Como los psicólogos de la personalidad usan el tér-



Los gemelos idénticos Alvin (izquierda) y Calvin (derecha) Harrison, de 26 años de edad, celebran su primer y segundo lugar en la carrera de 400 metros en Brisbane, Australia, el 8 de agosto de 2000. Los psicólogos estudian a los gemelos para determinar si algunos aspectos de la personalidad son influidos por la genética.

mino, los *enfoques biológicos* comúnmente se refieren a tres áreas de investigación dentro de este dominio general: genética, psicofisiología y evolución.

La primera área de investigación consiste en la genética de la personalidad. Debido a los avances en la investigación genética conductual, se conoce mucho acerca de la genética de la personalidad. Entre algunas preguntas que aborda esta investigación se incluyen las siguientes: ¿los gemelos idénticos son más parecidos que los gemelos fraternos en sus personalidades? ¿Qué les sucede a los gemelos idénticos cuando son criados aparte, a diferencia de cuando son criados juntos? La investigación genética conductual nos permite plantear y responder de manera provisional a estas interrogantes.

El segundo enfoque biológico se describe mejor como la psicofisiología de la personalidad. Dentro de este dominio, los investigadores resumen lo que se sabe acerca de los fundamentos de la personalidad desde el punto de vista del funcionamiento del sistema nervioso. Ejemplos de estos temas incluyen la excitación cortical y los neurotransmisores, la reactividad cardíaca, la fuerza del sistema nervioso, la tolerancia al dolor, los ritmos circadianos (si es usted una persona matutina o nocturna) y los vínculos entre las hormonas, como la testosterona, y la personalidad.

El tercer componente del enfoque biológico se interesa en la forma en que la evolución puede haber moldeado el funcionamiento psicológico humano. Este enfoque asume que los mecanismos psicológicos que constituyen la personalidad humana han evolucionado a lo largo de miles de años porque fueron efectivos para resolver problemas adaptativos. Una perspectiva evolutiva arroja luz sobre los aspectos funcionales de la personalidad. También resaltaremos algunas investigaciones fascinantes sobre la personalidad en animales (Gosling, 2001).

Dominio intrapsíquico

El **dominio intrapsíquico** trata con mecanismos mentales de la personalidad, muchos de los cuales operan fuera del reino de la conciencia. La teoría predominante en este dominio es la teoría de Freud del psicoanálisis. Esta teoría comienza con suposiciones fundamentales acerca del sistema instintivo, las fuerzas sexuales y agresivas que se supone impulsan y estimulan mucha de la actividad humana. Aunque estas suposiciones fundamentales con frecuencia caen fuera del reino de la prueba empírica directa, una investigación considerable ha mostrado que los motivos sexuales y agresivos son poderosos, y sus manifestaciones en el comportamiento real pueden estudiarse en forma empírica. El dominio intrapsíquico también incluye los mecanismos de defensa, como la represión, la negación y la proyección, algunos de los cuales se han examinado en estudios de laboratorio. Aunque el dominio intrapsíquico se vincula más de cerca con la teoría psicoanalítica de Sigmund Freud, también hay versiones modernas. Por ejemplo, gran parte de la investigación sobre los motivos de poder, los motivos de logro y los motivos de intimidad, se basa en una suposición intrapsíquica clave: que estas fuerzas a menudo operan fuera del reino de la conciencia.

Dominio cognoscitivo-experimental

El **dominio cognoscitivo-experimental** se centra en la cognición y la experiencia subjetiva, como pensamientos conscientes, sentimientos, creencias y deseos sobre uno mismo y los demás. Los mecanismos psicológicos implicados en la experiencia subjetiva, sin embar-

go, difieren entre sí en forma y contenido. Un elemento muy importante de nuestra experiencia implica al yo y al autoconcepto. Los aspectos descriptivos del yo organizan cómo nos vemos a nosotros mismos: nuestro conocimiento de nosotros mismos, nuestras imágenes de yos pasados y nuestras imágenes de posibles yos futuros. ¿Nos vemos a nosotros mismos como buenos o malos? ¿Nuestros éxitos pasados o fracasos pasados son prominentes en nuestra visión de nosotros mismos? ¿Nos imaginamos en el futuro como casados con hijos o como exitosos en una carrera? La forma en que nos evaluamos a nosotros mismos, nuestra autoestima, es otra faceta del dominio cognoscitivo-experimental.

Un aspecto algo diferente de este dominio se relaciona con las metas por las que luchamos. Algunos psicólogos de la personalidad, por ejemplo, ven la naturaleza humana como dirigida hacia las metas en forma inherente, enfatizando la influencia organizadora de las necesidades fundamentales, como la necesidad de afiliación y la necesidad de influir a otros. La investigación reciente dentro de esta tradición incluye enfocar en la personalidad a través de los proyectos o tareas personales que los individuos están tratando de lograr en su vida diaria. Éstos pueden variar de lo mundano, como conseguir una cita para el sábado por la noche, hasta lo grandioso, como cambiar el pensamiento en la civilización occidental.

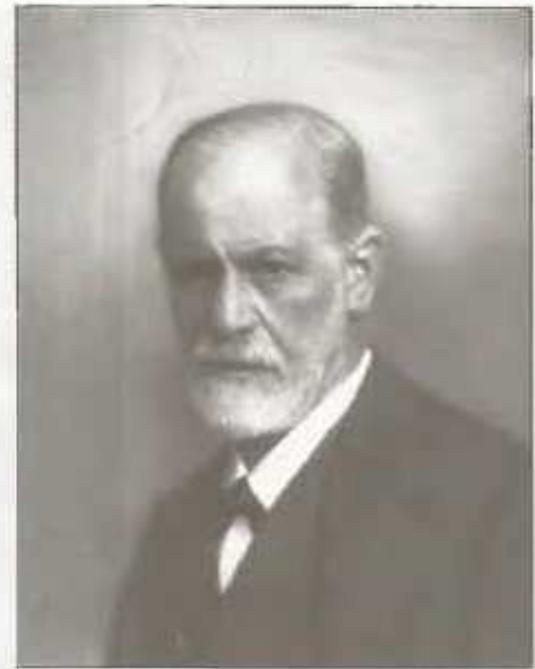
Otro aspecto importante de la experiencia subjetiva implica nuestras emociones. ¿En forma habitual estamos felices o tristes? ¿Qué nos hace estar enojados o temerosos? ¿Mantenemos nuestras emociones contenidas dentro, o las expresamos con cualquier pretexto? Alegría, tristeza, sentimientos de triunfo y sentimientos de desesperación son elementos esenciales en nuestra experiencia subjetiva y están incluidos en el dominio cognoscitivo-experimental.

Dominio social y cultural

Una de las características especiales de este libro es un énfasis en el **dominio social y cultural** de la personalidad. La suposición es que la personalidad no es algo que tan sólo reside dentro de las cabezas, sistema nervioso y genes de los individuos. Más bien, la personalidad afecta, y es afectada por, el contexto social y cultural.

En un nivel cultural, está claro que los grupos difieren en gran medida entre sí. Culturas como los indios yanomamö de Venezuela son muy agresivas; en efecto, un hombre yanomamö no alcanza una posición plena como hombre hasta que ha matado a otro hombre. En contraste, culturas como los kung san de Botswana son relativamente más pacíficos y agradables. Las manifestaciones abiertas de agresión son desalentadas y acarrear la vergüenza social sobre el perpetrador. Las diferencias de personalidad entre estos grupos se deben con mayor probabilidad a diferencias culturales. En otras palabras, diferentes culturas pueden resaltar diferentes facetas de nuestras personalidades en el comportamiento manifiesto. Todos podemos tener la capacidad de ser pacíficos al igual que la capacidad para la violencia. Cuál de estas capacidades que manifestaremos puede depender en gran medida de lo que es aceptable y es fomentado por la cultura.

En el nivel de las diferencias individuales dentro de las culturas, la personalidad sobresale por su importancia en la esfera social. El que seamos dominantes o sumisos afecta partes tan diversas de nuestras vidas como los conflictos que tenemos con nuestra pareja y las tácticas que usamos para manipular a otros. El hecho de que tendamos a estar ansiosos y deprimidos o alegres y optimistas afecta la probabilidad de los sucesos sociales, como el divorcio. El que seamos introvertidos o extrovertidos afecta cuántos amigos tendremos y nuestra popularidad dentro del grupo. Muchas de las diferencias individuales más importantes se presentan en la esfera interpersonal.



Sigmund Freud propuso una teoría amplia de la personalidad. Mientras algunas de sus ideas más radicales han sido desechadas, muchos de sus conceptos han sido apoyados por la investigación.



Al estudiar a personas en diferentes culturas, los psicólogos están aprendiendo cómo la sociedad moldea la personalidad al alentar o desanimar comportamientos específicos.

Una esfera social importante tiene que ver con las relaciones entre hombres y mujeres. En el nivel de las diferencias entre los sexos, la personalidad puede operar en forma diferente para los hombres que para las mujeres. El género es una parte esencial de nuestras identidades.

Dominio de adaptación

El **dominio de adaptación** se refiere al hecho de que la personalidad desempeña una función clave en la forma en que afrontamos, nos adaptamos y nos ajustamos a los altibajos de los eventos en nuestra vida cotidiana. Se ha acumulado una evidencia considerable, por ejemplo, de que la personalidad está vinculada con resultados importantes de la salud, como la enfermedad cardíaca. La personalidad de seguro está ligada con una variedad de comportamientos relacionados con la salud, como fumar, beber y correr riesgos. Algunas investigaciones incluso han demostrado que la personalidad se correlaciona con cuánto vivimos.



La personalidad se relaciona con la salud al influir en comportamientos relacionados con ésta, como fumar.

Además de la salud, muchos de los problemas importantes en el afrontamiento y la adaptación pueden rastrearse hasta la personalidad. En este dominio, ciertas características de la personalidad se relacionan con una mala adaptación que se han designado como trastornos de personalidad. El capítulo 19 está dedicado a los trastornos de personalidad, como el trastorno de personalidad narcisista, el trastorno de personalidad antisocial y el trastorno de personalidad evitativa. Puede profundizarse una comprensión del funcionamiento "normal" de la personalidad al examinar los trastornos de personalidad, del mismo modo que en el campo de la medicina,

Ejercicio

Piense en un patrón o característica de comportamiento que encuentre interesante en sí mismo o en alguien que conozca. Características como la indecisión, el narcisismo y el perfeccionismo son buenos ejemplos, pero cualquier característica de personalidad que atraiga su interés es buena. Luego escriba seis enunciados acerca de esta característica, una para representar cada uno de los seis dominios: disposicional, biológico, intrapsíquico, cognoscitivo-experimental, social y cultural, y de adaptación. Cada enunciado deberá hacer una afirmación o plantear una pregunta acerca de la característica desde la perspectiva de un dominio particular.

en el que una comprensión del funcionamiento fisiológico normal con frecuencia es iluminada por el estudio de la enfermedad.

La función de las teorías de la personalidad

Uno de los objetivos centrales de este libro es resaltar la interacción entre la teoría y la investigación de la personalidad. En cada dominio de conocimiento hay algunas teorías prevalecientes, así que concluiremos este capítulo con una exposición de las teorías. Las teorías son esenciales en todas las empresas científicas y sirven para varios propósitos útiles. Una **teoría adecuada** es aquella que cumple tres propósitos en la ciencia:

- Proporcionar una guía para los investigadores.
- Organizar los hallazgos conocidos.
- Hacer predicciones.

Uno de los propósitos más importantes es que las teorías sirven como una *guía para los investigadores*, dirigiéndolos a interrogantes importantes dentro de un área de investigación.

Una segunda y útil función de las teorías es *organizar los hallazgos conocidos*. En física, por ejemplo, hay un conjunto desconcertante de eventos: las manzanas caen de los árboles, los planetas ejercen atracción entre sí, los agujeros negros se tragan la luz. La teoría de la gravedad explica en forma hábil y poderosa todas estas observaciones. Al explicar los hallazgos conocidos, las teorías le dan coherencia y comprensión al mundo conocido. Lo mismo se aplica a las teorías de la personalidad. Las teorías se ven poderosas si tienen éxito al explicar los hallazgos conocidos, además de guiar a los psicólogos a dominios importantes de investigación.

Un tercer propósito de las teorías es *hacer predicciones* del comportamiento y fenómenos psicológicos que nadie ha documentado u observado todavía. La teoría de la relatividad de Einstein, por ejemplo, predijo que la luz se curvaría alrededor de los planetas grandes mucho antes que tuviéramos la tecnología para probar esta predicción. Cuando los investigadores por fin confirmaron que la luz, en efecto, se curva cuando pasa junto a los planetas, ese hallazgo confirmó el poder de la teoría de Einstein.

Por último, las teorías científicas necesitan distinguirse de las creencias. Por ejemplo, la astrología es una colección de creencias acerca de la relación entre personalidad y la posición de las estrellas al nacer. Algunas personas sostienen que dicha relación es cierta, aun en ausencia de datos sistemáticos que la apoyen. Hasta la fecha, los psicólogos no han encontrado apoyo empírico confiable, usando métodos de investigación estándares y observaciones sistemáticas, para la idea de que las posiciones de las estrellas en el momento del nacimiento de una persona influyen en su personalidad. Como tal, la astrología sigue siendo una *creencia*,

no una teoría científica. Por supuesto, tal vez algún día se encontrará evidencia confiable y la astrología se volverá una teoría científica. Pero, hasta entonces, si piensa que la astrología es cierta, entonces usted sostiene una creencia, no una teoría científica. Las creencias con frecuencia son útiles en lo personal e importantes de manera crucial para algunas personas, pero se basan en la fe, no en hechos confiables y observaciones sistemáticas. Las teorías, por otra parte, son probadas por *observaciones sistemáticas que pueden ser repetidas por otros y que producen conclusiones similares*.

En suma, hay tres criterios clave de las teorías de la personalidad que resaltan la interacción de la teoría y la investigación. Guían a los investigadores a dominios de indagación importantes, explican los hallazgos conocidos y hacen predicciones acerca de fenómenos nuevos. Además, las teorías se basan en observaciones sistemáticas y repetibles.

Normas para evaluar las teorías de la personalidad

Conforme exploremos cada uno de los seis dominios, será útil tener en cuenta cinco **normas científicas por las que pueden ser evaluadas las teorías de la personalidad**:

- Amplitud.
- Valor heurístico.
- Posibilidad de comprobación.
- Parquedad.
- Compatibilidad e integración entre dominios y niveles.

La primera norma es **amplitud**: ¿la teoría hace un buen trabajo al explicar todos los hechos y observaciones dentro de su dominio? Las teorías que explican más datos empíricos dentro de su dominio por lo general son superiores a aquellas que explican menos hallazgos.

Una segunda norma de evaluación es el **valor heurístico**: ¿la teoría proporciona una guía para descubrimientos nuevos e importantes sobre la personalidad que no se conocían antes? Las teorías que conducen a los científicos a hacer estos descubrimientos por lo general son superiores a las teorías que no proporcionan esta guía. La teoría de las placas tectónicas en geología, por ejemplo, guió a los investigadores a descubrir regiones de actividad volcánica que eran desconocidas antes de la teoría. Del mismo modo, una buena teoría de la personalidad guiará a los investigadores de la personalidad a hacer descubrimientos que antes eran desconocidos.

Una tercera e importante norma para evaluar teorías es la **posibilidad de comprobación**: ¿la teoría incluye predicciones lo bastante precisas como para que los psicólogos de la personalidad puedan probarlas en forma empírica? Algunas teorías, por ejemplo ciertos aspectos de la teoría de los conflictos intrapsíquicos de Freud, han sido criticadas a causa de que son difíciles o imposibles de probar; otros aspectos de la teoría de Freud son comprobables (véanse los capítulos 9 y 10). Como regla general, la posibilidad de comprobación de una teoría descansa en la precisión de sus predicciones. Las predicciones teóricas precisas ayudan al progreso en la ciencia debido a que permiten descartar las teorías inadecuadas (aquellas cuyas predicciones son refutadas) mientras las buenas teorías pueden conservarse (aquellas cuyas predicciones se confirman en forma empírica). Si la teoría no se presta a ser probada en forma empírica, por lo general es juzgada como una mala teoría.

Una cuarta norma para evaluar las teorías de la personalidad es la **parquedad**: ¿la teoría contiene pocas premisas y suposiciones (parquedad) o muchas premisas y suposiciones (falta de parquedad)? Como regla general, las teorías que requieren muchas premisas y suposiciones para explicar un conjunto dado de hallazgos se juzgan peores que las teorías que pueden explicar los mismos hallazgos con menos premisas y suposiciones. Aunque la parquedad es importante, tenga en cuenta que esto no significa que las teorías simples siempre son me-

jores que las teorías complejas. En efecto, las teorías simples con frecuencia se colapsan debido a que no cumplen con las otras normas descritas antes; por ejemplo, pueden fallar en ser amplias debido a que explican muy poco. Es nuestra creencia que la personalidad humana es compleja en forma genuina, y, por tanto, a final de cuentas puede ser necesaria una teoría compleja, que contenga muchas premisas.

Una quinta norma es la **compatibilidad e integración entre dominios y niveles**. Una teoría de la cosmología en la astronomía que viola las leyes de la física, por ejemplo, sería incompatible entre niveles y, por consiguiente, en esencia se juzgaría defectuosa. Una teoría de la biología que violara los principios conocidos de la química sería juzgada como fatalmente defectuosa. Del mismo modo, una teoría de la personalidad en un dominio que violara principios bien establecidos en otro dominio se juzgaría muy problemática. Por ejemplo, una teoría del desarrollo de disposiciones de la personalidad que eran inconsistentes con conocimientos bien establecidos en la fisiología y la genética sería juzgada problemática. Del mismo modo, una teoría de las influencias evolutivas en la personalidad que contradigan lo que se conoce sobre las influencias culturales, o viceversa, sería también problemática. Aunque el criterio de *compatibilidad e integración entre dominios y niveles* es un principio bien establecido en la mayor parte de las ciencias (Tooby y Cosmides, 1992), rara vez se ha usado para evaluar lo adecuado de las teorías de la personalidad. Creemos que el enfoque de los "dominios" adoptado en este libro resalta la importancia del criterio evaluativo de la compatibilidad entre niveles de análisis de la personalidad.

En resumen, conforme progrese a través de los seis dominios del funcionamiento de la personalidad, tenga en cuenta las cinco normas por las que pueden evaluarse las teorías dentro de cada dominio: amplitud, valor heurístico, posibilidad de comprobación, parquedad y compatibilidad entre dominios.

¿Hay una teoría de la personalidad amplia, definitiva y verdadera?

El campo de la biología contiene una gran teoría unificadora: la teoría de la evolución, propuesta originalmente por Darwin (1859), y refinada más en su forma neodarwiniana como la teoría de la aptitud inclusiva (Hamilton, 1964). Esta teoría es amplia, guía a los biólogos a nuevos descubrimientos, ha conducido a miles de pruebas empíricas, es muy parca y es compatible con las leyes conocidas en disciplinas científicas adyacentes. La teoría evolutiva proporciona el gran marco unificador dentro del cual llevan a cabo su trabajo la mayoría o todos los biólogos. De manera ideal, el campo de la psicología de la personalidad también contendría una gran teoría unificadora así. Por desgracia, en la actualidad no es así.

Quizá Sigmund Freud, el inventor de la teoría psicoanalítica, proporcionó el intento más ambicioso de una gran teoría unificadora de la personalidad (véase el capítulo 9). Y ha habido muchas grandes teorías que han seguido la huella de Freud. Pero durante las varias décadas anteriores, la mayoría de los investigadores de la personalidad han llegado a darse cuenta de que el campo carece en la actualidad de una gran teoría unificadora. En lugar de ello, la mayoría se ha enfocado en dominios de funcionamiento más específicos. Es precisamente por esta razón que nuestro libro está organizado alrededor de los seis dominios; éstos representan los dominios en los que se han hecho progresos, hallazgos científicos y nuevos descubrimientos.

Desde nuestro punto de vista, una gran teoría definitiva de la psicología de la personalidad tendrá que unificar estos seis dominios. Tendrá que explicar las características de la personalidad y la forma en que se desarrollaron a lo largo del tiempo (dominio disposicional). Tendrá que explicar los fundamentos evolutivos, genéticos y fisiológicos de la perso-

nalidad (dominio biológico). Tendrá que explicar los motivos arraigados en forma profunda y los procesos intrapsíquicos dinámicos (dominio intrapsíquico). Tendrá que explicar cómo las personas experimentan el mundo y procesan la información acerca de él (dominio cognoscitivo-experimental). Tendrá que explicar cómo la personalidad afecta al contexto social y cultural en el que las personas conducen su vida, y es afectada por él (dominio social y cultural). Y tendrá que explicar cómo las personas afrontan y funcionan, al igual que la forma en que falla la adaptación, conforme encuentran los numerosos problemas adaptativos que enfrentan a lo largo del curso inevitablemente lleno de baches de su vida (el dominio de adaptación).

En este sentido, aunque el campo de la psicología de la personalidad carece de una gran teoría, creemos que el trabajo en estos seis dominios proporcionará a final de cuentas los fundamentos sobre los cuales se construirá una teoría unificada de la personalidad.

TÉRMINOS CLAVE

Adjetivos descriptivos de rasgos 4
Personalidad 4
Rasgos psicológicos 4
Tendencias promedio 6
Mecanismos psicológicos 6
Dentro del individuo 7
Organizado y estables 7
Influencia 8
Interacción persona-ambiente 8
Adaptación 9
Ambiente 9

Naturaleza humana 11
Diferencias individuales y de grupo 11
Diferencias individuales 13
Nomotético 12
Idiográfico 12
Dominio de conocimiento 14
Dominio disposicional 15
Dominio biológico 15
Dominio intrapsíquico 16
Dominio cognoscitivo-experimental 16
Dominio social y cultural 17

Dominio de adaptación 18
Teoría adecuada 19
Normas científicas por las que pueden ser
evaluadas las teorías de la
personalidad 20
Amplitud 20
Valor heurístico 20
Posibilidad de comprobación 20
Parquedad 20
Compatibilidad e integración entre
dominios y niveles 21