

Una revisión crítica del enfoque lexicográfico y del modelo de los Cinco Factores

María Cristina Richaud de Minzi¹

Universidad de Buenos Aires

En los últimos años ha reaparecido la idea de que los rasgos pueden ser medidos de manera confiable y válida y esto puede ser útil en la predicción de la conducta humana. El modelo de los cinco factores parece representar un avance conceptual y empírico en el campo de la teoría de la personalidad. Los factores ortogonales necesarios (Goldberg, 1992, p. 26) para mostrar las interrelaciones entre los descriptores de los rasgos en idioma inglés es cinco, y su naturaleza puede resumirse a través de los conceptos amplios de Surgency, Agradabilidad, Responsabilidad, Estabilidad emocional versus neuroticismo y Apertura a la experiencia (John, 1990, p. 96). Asimismo, a pesar de las críticas que se han dado al modelo, representa un avance en el campo de la evaluación de la personalidad. Este enfoque significa un aporte a los estudios de la personalidad, sin ser el modelo integrativo de la personalidad.

Palabras clave: personalidad, enfoque lexicográfico, cinco grandes.

A critical review of lexical analysis and Big Five model

In the last years the idea that traits can be measured in a reliable and valid way and that it can be used in the prediction of human behavior has come back. The five-factor model appears as a conceptual and empirical advance in the theory of personality. The orthogonal factors needed (Goldberg, 1992, p. 26) to show the interrelations among English-language are five, and their nature can be summarized by the broad concepts of Surgency, Agreeableness, Conscientiousness, Emotional Stability versus Neuroticism, and Openness to Experience (John, 1990, p. 96). It represents an advance in the field of personality assessment in spite of the criticism of the model. The five-factor model is a significant contribution to studies of personality, although it is not the integrative model of personality.

Key words: personality, lexical analysis, big five.

1 Doctora en Filosofía y Letras con mención en Psicología. Es directora del Centro Interdisciplinario de Investigaciones en Psicología Matemática y Experimental (CIIPME), que depende del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en Argentina. Se desempeña como Investigadora Principal del CONICET, Profesora Invitada de la Universidad Nacional de San Luis, Argentina. Sus áreas de interés son Estrés en niños y adolescentes, Teoría y medición de la personalidad. Dirección postal: Tte. Gral Perón 2158, 1040 Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: mrichaud@conicet.gov.ar o minzi@ciudad.com.ar.

A partir de la crítica de Mischel que puso fuertemente en duda la estabilidad de los rasgos, emergieron nuevos enfoques en el estudio de la personalidad que dejaron de lado el estudio de los mismos. Sin embargo, en los últimos años ha reaparecido la idea de que los rasgos existen a través del tiempo y de las situaciones, que pueden ser medidos confiable y válidamente y que esta evaluación puede usarse ventajosamente en la predicción de la conducta humana (Carson, 1989; Costa y McCrae, 1988; Epstein, 1984; Rushton, 1990). Sin embargo, los rasgos eran considerados en los 50 y 60 como nada más que medidas de desiderabilidad social y aquiescencia (Christie y Lindauer, 1963; Edwards, 1957) y en los 70 y principio de los 80 como pobres predictores de la conducta (Argyle y Little, 1972; Mischel, 1968; Mischel y Peake, 1982, Richaud de Minzi, 1990). Jackson y Paunonen (1980) afirmaban que “los teóricos del rasgo” parecen ser vistos “como las brujas de hace 300 años [...] Se cree en su existencia y posiblemente también en sus propiedades siniestras pero es difícil descubrir alguna de carne y hueso”.

Una de las razones principales para la revitalización de los rasgos es la emergencia y desarrollo del modelo de los cinco factores. El modelo de los cinco factores parece representar un avance conceptual y empírico en el campo de la teoría de la personalidad. Este modelo supone que los rasgos más importantes de la personalidad estarían codificados en el lenguaje natural. Como ha afirmado Goldberg (1993, p. 26), en algunos o todos los lenguajes del mundo, las diferencias más importantes en las transacciones humanas se pueden apreciar como términos simples. Los rasgos de personalidad que la gente ha considerado como los más significativos cuando se describe a sí misma y a los otros serán probablemente aquellos rasgos para los cuales se desarrollaron a través de la larga historia del lenguaje, el

mayor número de términos para caracterizar las distintas manifestaciones de los mismos.

Asimismo se ha establecido gradualmente un acuerdo acerca de que el número de factores ortogonales necesarios (Goldberg, 1992, p. 26) para dar cuenta de las interrelaciones entre los descriptores de los rasgos en idioma inglés es cinco y su naturaleza abarca los conceptos amplios de Surgency, Agradabilidad, Responsabilidad, Estabilidad Emocional versus Neuroticismo y Apertura a la experiencia (John, 1990, p. 96). Estos han demostrado una considerable generalidad y aplicabilidad a través de diferentes medidas de autoinformes e informes de los pares acerca de los rasgos de personalidad y aparentan cubrir un amplio espacio conceptual que implica las preocupaciones fundamentales humanas de poder (Extraversión o Surgency), amor (Agradabilidad), trabajo (Responsabilidad), afecto (Estabilidad Emocional) e intelecto (Cultura) (Peabody y Goldberg, 1989). Parecen subsumir las dos amplias dimensiones del círculo interpersonal –Dominancia y Calidez– descriptas por Leary (1957) y Wiggins (1979) y figuran como inherentes a una amplia variedad de sistemas estándar para la descripción de la personalidad incluyendo los 16 factores de Cattell, los “tres grandes” de Eysenk, las 20 necesidades de Murray, los temperamentos de Guilford, los tipos de Jung y los descriptores psicodinámicos contenidos en el California Q set de Block (McCrae, 1989). Sin embargo, existe numerosas críticas tendientes no a desacreditar el enfoque pero sí a restringir su dominio.

Los Cinco Grandes son llamados a menudo *modelo de personalidad de los cinco grandes*. Sin embargo, un modelo es una representación o simulación con una base teórica y una coherencia lógica que intenta explicar fenómenos psicológicos de interés. La emergencia de este espacio de cinco “pliegues” no estuvo guiado por ninguna hipótesis o teoría identificable de antemano, aunque se hayan ofrecido algunas explicaciones post hoc (Briggs, 1989).

Una revisión de la historia del descubrimiento de los Cinco Grandes podría arrojar luz sobre el verdadero significado de estos factores. El enfoque de los cinco grandes se remonta a Allport y Odbert (1936) quienes definen el rasgo como “tendencias determinantes generales y personalizadas-modos estables y consistentes del ajuste del individuo a su medio” (p. 26) y construyen una lista primaria de 4504 nombres de rasgos.

Cattell suscribe a lo que después se llamará hipótesis léxica y afirma que “Todos los aspectos de la personalidad humana que son o han sido de importancia interés o utilidad han quedado grabados en la sustancia del lenguaje” (1943b, p. 183). Encuentra la lista de Allport y Odbert insuficiente y agrega términos que representan hallazgos psicológicos y su conjunto seleccionado de variables es “una lista verdaderamente representativa [...] derivada del lenguaje” (1945, p. 70). Aplicando su juicio personal en los diferentes pasos de la secuencia eliminatoria, selecciona 171 términos (4%) de la lista de Allport y Odbert como suficientemente representativos de la esfera de la personalidad, pero como eran demasiados para su capacidad computacional, realiza una clasificación a través del análisis correlacional ayudado por su comprensión semántica de los términos, produciendo alrededor de 60 clusters (1943a, 1945). Posteriormente hace una nueva reducción hasta alcanzar un conjunto manejable computacionalmente de aproximadamente 35 dimensiones bipolares (1945, 1947) y mediante un análisis factorial concluye que existen 12 factores “primarios” que subyacen a la personalidad. Estos factores no ajustan bien con los factores subsecuentemente conocidos como los Cinco Grandes.

Tupes y Cristal, dos psicólogos dedicados a la selección de personal de la fuerza Aérea, realizaron un conjunto de análisis que fueron considerados por los seguidores de los Cinco Grandes como el “trabajo pivote que [...] estableció los fundamentos para [...] el modelo de los cinco factores” (McCrae, 1992, p. 217). Sin tener en cuenta

una serie de descuidos concernientes a la capacidad en la percepción psicológica de los sujetos implicados, estos autores encontraron en seis de los ocho análisis factoriales (AF) realizados ocho factores ortogonales, en uno de ellos, cinco y en el restante, correspondiente a la muestra de mujeres, doce. Tupes y Cristal concluyeron que en cada uno de los ocho análisis basados en las variables de Cattell “emergieron cinco factores recurrentes y confiablemente fuertes”. Sin embargo, en el primer análisis factorial, realizado a través del método centroide, Tupes y Cristal obtuvieron ocho factores que luego fueron subjetivamente rotados hacia una estructura simple ortogonal que residualizó a tres de ellos. Luego, en los restantes siete análisis utilizaron el método de los grupos múltiples, que ha sido abandonado desde hace mucho tiempo, y que requería la partición del conjunto de variables en un número de grupos, es decir, factores anticipados de acuerdo a hipótesis preconcebidas. En el caso de Tupes y Cristal las variables eran agrupadas en cinco subgrupos preestructurados de manera que correspondieran a los cinco factores rotados hallados en el primer análisis; es decir que Tupes y Cristal usaron la primera solución como matriz objetivo para todos los subsecuentes análisis.

Un problema más importante, sin embargo, es que la estructura semántica subyacente a las variables de Cattell usadas en todos los análisis de Tupes y Cristal podrían haber predestinado intrínsecamente las soluciones factoriales subsecuentemente observadas. Cada factor de Cattell estaba definido por variables que eran sinónimos. No es sorprendente entonces que grupos de variables semánticamente relacionadas se pesen en el mismo factor. Tupes y Cristal que sólo eran psicólogos de selección de personal para quienes la personalidad era un campo poco familiar, no intentaron comprender conceptualmente el significado de estos cinco factores sino que, guiados por un trabajo anterior de French (1953), simplemente titularon los cinco factores como Surgency o Extraversión, Agradabilidad, Dependencia, Estabilidad emocional o el Opuesto a Emocionalidad y Cultura. French era un psicómetra de ETS que revisó 68 análisis factoriales de variables

de personalidad, de los que extractó 49 factores. French reconoció que muchos de estos análisis factoriales estaban basados en datos conceptual y metodológicamente inaceptables. Consecuentemente, los factores resultantes tenían un significado ambiguo y el esfuerzo de French para identificar y resumir factores reproducibles estaba severamente limitado, de lo cual él era completamente consciente. En 1963, Norman retoma la línea lexicográfica de Allport y Odbert. Sin embargo, todo el aporte de Norman consistió en replicar el trabajo de Tupes y Cristal.

Durante los años 70 Goldberg llevó a cabo un meticuloso trabajo taxonómico y lexicográfico. El programa de Goldberg se basó en la suposición de que el análisis factorial es apropiado y suficiente para alcanzar una taxonomía de la personalidad científicamente probada. Además, el enfoque lexicográfico supone premisas, procedimientos y hallazgos que a menudo admiten posiciones o interpretaciones alternativas.

John, Goldberg y Angleitner (1984) han indicado que: “Aunque puede aprenderse mucho del lenguaje, acerca de la personalidad [...] no debemos confundir el lenguaje que una persona utiliza en sus construcciones de la experiencia social con los constructos científicos que pretenden describir, explicar y predecir la conducta humana.” (p. 86). Los propios McCrae y Costa (1985) han expresado reservas acerca de las hipótesis lexicográficas:

El argumento de que la personalidad es exhaustivamente capturada por la evolución del lenguaje natural es atractiva pero no probada. Se podría argumentar que la investigación de los psicólogos en el siglo pasado ha cubierto importantes aspectos de la personalidad que no fueron codificados en el lenguaje. Nadie podría suponer que un análisis de términos comunes del idioma inglés para partes del cuerpo proveerían una base adecuada para la ciencia de la anatomía. ¿Por qué la personalidad debería ser diferente? (p. 711).

A través de su trabajo, Goldberg ha utilizado “rasgos estables” o descriptores identificados por Norman o por él mismo como comprensibles por personas legas. Se puede aprender mucho de ellos a través de ellos mismos, pero su nivel de articulación del dominio de la personalidad no debería aceptarse como el estándar para estudios científicos dentro del campo. El “nivel básico” de categorización o distinción es función del propio nivel de experto (Tanaka y Taylor, 1991). Si sólo se estudian observadores legos o ingenuos, el nivel básico que esa información representará será la de un novato. Otra dificultad consiste en que aún después de los esfuerzos realizados para identificar adjetivos familiares y comprensibles, estos permanecen poco claros para muchos individuos y por lo tanto son utilizados incoherentemente.

El énfasis de Goldberg en alcanzar cada vez mejores variables esenciales (core variables) predestinó las cada vez mejores estructuras de cinco factores subsecuentemente observadas. “Variables esenciales” son por definición variables que en un análisis han mostrado representar fuerte y unívocamente un eje factorial particularmente posicionado. Las variables no esenciales son adjetivos y grupos de adjetivos que son o podrían ser factorialmente complejos. Cuando en un estudio posterior, las variables esenciales son usadas crecientemente y las variables factorialmente complejas crecientemente excluidas, no nos debería sorprender que emerja una estructura factorial simple *casi perfecta* (Block, 1995).

Repetidamente los Cinco Grandes han sido descritos como ortogonales o casi ortogonales (Goldberg, 1992). Sin embargo, los resultados empíricos indican que los cinco factores están frecuentemente intercorrelacionados unos con otros.

MacAdams (1992) realiza un análisis crítico al enfoque de los Cinco Grandes factores de personalidad que abarca diferentes aspectos que desarrollaremos a continuación:

- *Incapacidad para lograr constructos esenciales (core constructs) del funcionamiento de la personalidad más allá del nivel de rasgos*

En gran parte, el atractivo del modelo de los cinco grandes descansa en su supuesta abarcatividad. Según los seguidores del enfoque, el mismo cubre todo el universo de los rasgos de personalidad ya que los cinco factores se repiten en los análisis de autoevaluaciones y evaluaciones de pares, los Cinco Grandes aparecen en los constructos de otras teorías de la personalidad y se repiten en otros lenguajes y culturas. Según Briggs (1989) la estructura de cinco factores se puede reconocer a través de distintas muestras e investigadores, pero el grado de correspondencia está lejos de ser ideal. Estas dudas son sostenidas por diferentes teóricos de la personalidad (Ben-Porath y Waller, 1992; Eysenck, 1992; Hough, 1992; Mc Adams, 1992; Mershon y Gorsuch, 1988; Tellegen, 1993).

Una crítica común a los estudios factoriales de rasgos de personalidad es que son arbitrarios y ateoréticos. Es bien sabido que si bien el análisis factorial es una herramienta cuantitativa sofisticada, implica un buen número de decisiones subjetivas y a veces arbitrarias.

Los Cinco Grandes se basan en el método del análisis factorial, por lo que es importante analizar las fortalezas y debilidades de este método. Las correlaciones analizadas por el análisis factorial reflejan la comunalidad o variancia común que también puede llamarse variancia redundante y que da cuenta de la variancia explicada. Las variables que no correlacionan con las otras pero que son altamente confiables reflejan aspectos que no son tenidos en cuenta.

La redundancia tiene su utilidad ya que provee múltiples indicadores de las dimensiones subyacentes que por lo tanto presentan índices más altos de confiabilidad. Sin embargo, la comunalidad observada en un conjunto particular de variables puede o no ser importante en otros dominios o grupos de variables. Por lo tanto, los factores

que resumen esta variancia común pueden o no ser importantes cuando son llevados a un contexto más amplio.

El conjunto de variables que se somete a AF puede variarse con la consecuencia de que los factores luego obtenidos más que representar resultados sustantivos, estarán impuestos por la selección de las variables. O sea que, a propósito o no, el conjunto de variables sujeto a AF puede ser previamente seleccionado para que contenga varios subconjuntos diferentes o “clusters” de variancia redundante. Estas “preestructuraciones” proveen de antemano los “factores” que se “encontrarán” subsecuentemente con el método de AF. Los Cinco Grandes han sido indudablemente influidos por preestructuraciones de las variables de personalidad usadas en estos análisis. Al respecto, Costa y McCrae observan que “los ejes elegidos por una rotación varimax dependerá completamente de la selección de las variables” (1992, p. 661), problema que es reconocido también por Goldberg (1993). Si esto es así, entonces la “recurrencia” y la “fortaleza” de la estructura factorial a través de diferentes muestras debe ser atribuible a la similitud del conjunto de variables usadas más que a la estructura intrínseca del dominio descriptivo de la personalidad (Block, 1995).

A pesar de que el AF se ha utilizado y perfeccionado desde hace casi cien años, no existe aún una clara e inequívoca base para decidir sobre el número de factores a extraer o cómo obtener la rotación óptima de un conjunto particular de factores. “Hay típicamente una infinidad de conjuntos alternativos de parámetros –es decir pesajes factoriales– que son igualmente consistentes con los datos, muchos de los cuales pueden llevar a conclusiones totalmente diferentes con respecto a la naturaleza de las variables latentes” (Cliff, 1983, pp. 122-123). “El método de AF no puede seleccionar entre las infinitas posibilidades. La decisión requiere argumentos conceptuales y trabajo empírico, uno debe volver a la tarea de ser un psicólogo” (Block, 1995, p. 190).

Debido a la influencia de la muestra sobre la correlación, los hallazgos del AF a menudo no replican los de otros AF. En particular se debe tener cuidado en no desechar factores que no se replican o que aún no han sido replicados. Los factores desechados pueden ser confiables e importantes dentro de cada análisis y puede ser crucial reconocerlos cuando se aspira a desarrollar un conjunto abarcativo de constructos para la descripción y comprensión de la personalidad.

Cudeck y Henly (1991) han explicado que el problema de hacer comparaciones se produce inevitablemente cuando dos o más estructuras se refieren a los mismos datos y uno quiere conocer su rendimiento relativo. A menudo lo mejor que puede hacerse es establecer claramente los criterios usados en la comparación, juntamente con la descripción de los modelos, las características de los datos y el propósito por el cual los modelos fueron construidos. Este tipo de evaluaciones inevitablemente incluyen elementos de la propia experiencia y preferencias individuales. Así, estos puntos de vista personales deben ser articulados. Muchos creen que esta subjetividad en el desarrollo de los modelos es algo no científico e indeseable, como si pudiera ser evitado simulando que no existe (p. 518).

El AF es una técnica muy útil para el estudio de la personalidad, pero no es un método por las razones antes expuestas. “Usada inteligentemente puede conducir a valiosos hallazgos” (Costa y McCrae, 1992). Sin embargo, estos hallazgos deben ser complementados con investigaciones experimentales como observaciones, hallazgos neurofisiológicos, introspecciones personales, esfuerzos cognitivos para crear un sistema teórico y cualquier y todo posible contexto de descubrimiento. Ninguna de estas fuentes debe ser única en la búsqueda de conceptos coherentemente relacionados, pero todos pueden contribuir a un contexto de construcción de teoría que luego garantice el contexto de justificación y en un proceso helicoidal llevar a la ciencia a un nuevo contexto de descubrimiento.

Los análisis factoriales de los que se derivaron los cinco grandes no partieron de una teoría psicológica explícita por lo cual algunos se han hecho la pregunta: ¿Por qué estos cinco? (Revelle, 1987; Waller y Ben-Porah, 1987). Como señaló Briggs (1989), los estudios originales que derivaron en los cinco factores “no propusieron predicciones a priori acerca de qué factores deberían emerger y todavía no se ha propuesto una hipótesis coherente y falsable acerca de los cinco factores” (p. 249). En lugar de esto, los representantes del modelo han supuesto que el lenguaje refleja sistemática y adecuadamente la realidad social y psicológica y que la estructura de los rasgos está en la estructura del lenguaje de todos los días (McAdams, 1992).

Por otra parte, McCrae y Costa (1987) afirman que los mismos cinco factores originalmente derivados sin teoría previa pueden ser encontrados en medidas de personalidad que tienen base teórica. Si bien estas demostraciones parecen impresionantes hay dos razones que hacen dudar que las teorías de la personalidad de Cattell, Jung, Eysenck, Murray, Millon y Block pueden integrarse en los cinco grandes (MacAdams, 1992). La primera es que las medidas particulares empleadas para representar las diferentes teorías de la personalidad no necesariamente operacionalizan los conceptos clave de esas teorías tal como están descriptos en las mismas. Por ejemplo, los psicólogos motivacionales como Murray (1938) hicieron una distinción fundamental entre rasgos y necesidades. La segunda es que los rasgos son dimensiones de la *periferia* en las teorías de la personalidad en contraste con las dimensiones esenciales (“core”), que proveen aspectos fundamentales de la naturaleza humana y de la organización de la personalidad (Maddi, 1980). En general, las características esenciales (core) se refieren a la naturaleza humana mientras que las características periféricas se refieren a diferencias entre personas (McAdams, 1992).

- *Limitaciones con respecto a la predicción de una conducta específica y a la descripción adecuada de las vidas de las personas*

La investigación de los Cinco Grandes se basó solamente en las relaciones entre un conjunto de variables a través de las personas, que Cattell (1946) denominó *R-technique* o enfoque centrado en la variable. El propio Cattell reconoció que si bien este enfoque es importante existen otras formas igualmente importantes de observar la personalidad. En particular debe reconocerse que la estructura factorial de los Cinco Grandes centrada en la variable no representa una estructura de personalidad que se sustenta en los individuos. Los Cinco Grandes no ofrecen una idea de lo que ocurre en el sistema individual ni en el proceso motivacional (Block, 1995).

El modelo de los cinco factores ofrece un marco muy general para la clasificación de los rasgos. Los Cinco Grandes no son más que combinaciones lineares de dimensiones más específicas- la mezcla de estas dimensiones específicas bajo uno de los niveles sumarios de los Cinco Grandes significa una apreciable e irreparable pérdida de información importante y crucial. Los Cinco Grandes son demasiado globales como para ser científicamente útiles, por lo que se debe enfrentar el problema de decidir cuál es el nivel óptimo de medida (Briggs, 1989, 1992) y a ese nivel apropiado qué variables específicas o facetas son importantes. Debido a esta gran generalidad, los valores de rasgo en tales dimensiones no pueden ser muy útiles en la predicción de conductas específicas en situaciones particulares.

Es bastante claro que los Cinco Grandes no consideran importantes dimensiones de la personalidad que están fuera de la conciencia de las personas. En la medida que las variables motivacionales son clave en el funcionamiento de la personalidad, la clasificación de los cinco grandes es incapaz de proveer información crítica para una predicción adecuada de la conducta y acerca de una persona singular.

- *Fracaso para proveer explicaciones causales precisas de la conducta y experiencia humana*

Los proponentes de los Cinco Grandes no han explicitado en qué medida éstos son útiles para explicar el funcionamiento de la personalidad. En la medida que los rasgos no explican la conducta misma, han sido tradicionalmente utilizados para explicar la consistencia de la misma. En este sentido los rasgos generales se limitarían a explicar un nivel promedio de conducta agregada a través de diferentes situaciones y a través del tiempo.

- *Desatención de la naturaleza contextual y condicional de la experiencia humana*

McCrae y Costa (1984) reniegan del contextualismo como un erróneo legado de la teoría del aprendizaje social, la psicología humanística y algunas versiones del evolucionismo a través del transcurso de la vida. Desde el punto de vista de McCrae y Costa las condiciones de la vida cambian pero los rasgos permanecen constantes. Sin embargo, el contexto parece ser necesario para una descripción detallada, una comprensión amplia y una adecuada predicción (McAdams, 1992).

Cantor (1990) indica que los Cinco Grandes cubren bien el lado “tener” de la personalidad, pues explica una estructura disposicional subyacente a las diferencias individuales, a los atributos que los individuos “tienen” (p. 735). Pero los factores generales dicen poco acerca del lado “hacer”, acerca de cómo las disposiciones se expresan cognitivamente y son mantenidas en la interacción social. Para examinar el “hacer”, los psicólogos de la personalidad deberían focalizarse en unidades de nivel medio como esquemas, tareas y estrategias.

Para Cantor la personalidad cambia y se desarrolla a través del tiempo como producto del contexto, pero este cambio ocurre en el

nivel del “hacer” más que en el del “tener”. Es obvio que el enfoque descontextualizado de los Cinco Grandes deja de lado un aspecto importante de la personalidad.

- *Fracaso para ofrecer un programa atractivo para el estudio de la organización e integración de la personalidad*

Dado que los Cinco Grandes constituyen un conjunto de rasgos independientes parecen no decir mucho acerca de la persona como un todo.

- *Confianza en afirmaciones implícitamente comparativas, simples y no contingentes acerca de las personas*

Los cinco factores están basados en autoinformes e informes de pares cuya clave está en la apreciación (rating). Para que las apreciaciones sean confiables deben ser simples. Los ítemes simples de los autoinformes de personalidad están usualmente expresados en un lenguaje genérico, no condicional o de condiciones vagas. Por otra parte, las respuestas de apreciación (rating responses) tienen una naturaleza comparativa.

En esencia, el modelo de los cinco factores provee una forma plausible para organizar un conjunto de observaciones acerca de los otros, simples, comparativas, unidimensionales y virtualmente no condicionadas, en cinco clases generales. ¿Por qué cinco? Digman (1990) ha especulado que el número cinco se relaciona con las limitaciones del proceso de información humana.

Cuando uno califica su personalidad en un típico test de lápiz y papel se adopta la misma perspectiva que cuando uno califica a otro. Esta perspectiva constituye un paradigma legítimo para la observación social. “Los cinco factores sugieren que aquellos que han contribuido al léxico inglés cuando se desarrolló a través del tiempo,

deseaban conocer las respuestas a al menos cinco tipos de preguntas acerca de un desconocido que estaban por conocer” (Goldberg, 1981, p. 161). Los Cinco Grandes constituyen una psicología acerca de la observación de desconocidos. Pero, cada persona tiene sus propias historias, historias del desarrollo, valores y esquemas, esperanzas y objetivos, un pasado reconstruido y una anticipación del futuro. Estas son las unidades estructurales de la personalidad que las personas consideran naturalmente “propias”.

Conclusiones

El modelo de los cinco factores, como todos los modelos factoriales, tiene una base empírica. El modelo léxico de los cinco factores toma una posición teórica neutra. Una crítica al modelo ha sido justamente la falta de una teoría simple y explícita acerca del desarrollo de disposiciones de personalidad (Block, 1995; Butcher y Rouse, 1996; Millon y Davis, 1994), pero el objetivo del modelo de los cinco factores es solamente proveer una descripción razonablemente abarcativa de la personalidad. La validez de la descripción de la personalidad provista por los instrumentos basados en una teoría integrada depende sustancialmente de la validez de las teorías etiológicas base y la utilidad de su aplicación a la práctica clínica depende sustancialmente de que ambas compartan la perspectiva teórica. Por el contrario el modelo de los cinco grandes presenta los rasgos de personalidad más importantes para describirse a sí mismo y a los otros de una manera que no favorece ningún particular modelo teórico.

A pesar de las incertidumbres y críticas que envolvieron la evolución de los Cinco Factores a través de los años, los contemporáneos Cinco Grandes representan una clarificación y un avance en el anárquico campo de la evaluación de la personalidad. En este sentido, el enfoque de los Cinco Grandes es un desarrollo muy importante

en el campo de la personalidad, pero su aporte debe ser limitado al estudio de juicios dimensionales de rasgos.

El enfoque de los cinco factores significa un aporte a los estudios de la personalidad pero no es el modelo integrativo de la personalidad. Quisiera concluir con una frase de MacAdams que comparto: “Mi desafío a los teóricos de la personalidad es pensar crítica y creativamente acerca de la naturaleza del campo, acerca de lo que los psicólogos de la personalidad *deberían* estar estudiando.”

Referencias

- Allport, G. W. y Odbert, H. S. (1936). Trait names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), 211p.
- Argyle, M. y Little, B. R. (1972). Do personality traits apply to social behavior? *Journal for the Theory and Social Behavior*, 2, 1-35.
- Ben-Porath, Y. S. y Waller, N. G. (1992). “Normal” personality inventories in clinical assessment: General requirements and the potential for using the NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 4, 14-19.
- Block, J. (1995). A contrarian view of the five- factor approach to personality description. *Psychological Bulletin*, 117, 187-215.
- Briggs, S. R. (1989). The optimal level of measurement for personality constructs. En D. M. Buss y N. Cator (Eds.), *Personality psychology; Recent trends and emerging directions* (pp. 246-260). Nueva York: Springer.
- Briggs, S. R. (1992). Assessing the five-factor model of personality description. *Journal of Personality*, 60, 253-293.
- Butcher, J. N. y Rouse, S. V. (1996). Personality: Individual differences and clinical assessment. *Annual Review of Psychology*, 47, 87-111.
- Cantor, N. (1990). From thought to behavior: “Having” and “doing” in the study of personality and cognition. *American Psychologist*, 45, 735-750.

- Carson, R. C. (1989). Personality. En M. R. Rosenzweig y L. W. Porter (Eds.), *Annual review of psychology* (Vol. 40, pp. 227-248). Palo Alto, CA: Annual Review.
- Cattell, R. B. (1943a). The description of personality: Basic traits resolved into clusters. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 38, 476-506.
- Cattell, R. B. (1943b). The description of personality: I. Foundation of trait measurement. *Psychological Review*, 50, 559-594.
- Cattell, R. B. (1945). The description of personality: Principles [sic] findings in a factor analysis. *American Journal of Psychology*, 58, 69-90.
- Cattell, R. B. (1946). *Description and measurement of personality*. Yonkers, NY: World.
- Cattell, R. B. (1947). Confirmation and clarification of primary personality factors. *Psychometrika*, 12, 197-220.
- Cliff, N. (1983). Some cautions concerning the application of causal modeling methods. *Multivariate Behavioral Research*, 18, 115-126.
- Costa, P. T. Jr. y McCrae, R. R. (1988). From catalog to classification: Murray's needs and the five factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 258-265.
- Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and individual differences*, 13, 653-665.
- Cudeck, R. y Henly, S. J. (1991). Model selection in covariance structure analysis and the "problem" of sample size: A clarification. *Psychological Bulletin*, 109, 512-519.
- Christie, R. y Lindauer, F. (1963). Personality structure. En P. R. Farnsworth, O. McNemar, y Q. McNemar (Eds.), *Annual review of psychology* (Vol. 14, pp. 201-230). Palo Alto, CA: Annual Reviews.
- Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.
- Edwards, A. L. (1957). *The social desirability variable in personality assessment and research*. Nueva York: Dreyfus.

- Epstein, S. (1984). The stability of behavior across time and situations . En R. A. Zucker, J. Aronoff y A. I. Rabin (Eds.), *Personality and the prediction of behavior* (pp. 209-268). New York: Academic Press.
- Eysenck, H. J. (1992). Four ways five factors are not basic. *Personality and Individual Differences*, 6, 667-673.
- French, J. W. (1953). *The description of personality measurements in terms of rotated factors*. Princeton, NJ: Educational Testing Service.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual difference: The search for universals in personality lexicons . En L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 2, pp. 141-166). Beverly Hills: Sage.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of marker variables for the Big Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4, 26-42.
- Goldberg, L. R. (1993). The structures of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 48, 26-34.
- Hough, L. (1992). The “Big Five” personality variables-Construct confusion: Description versus prediction. *Human Performance*, 5, 139-155.
- Jackson, D. N. y Paunonen, S. V. (1980). Personality structure and assessment. En M. R. Rosenzweig y L. W. Porter (Eds.), *Annual review of Psychology* (Vol. 31, pp. 503-552). Palo Alto, CA: Annual Reviews.
- John, O. P. (1990). The “Big Five” factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. En L. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 66-100). Nueva York: Guilford Press.
- John, O. P., Golberg, L. R. y Angleitner, A. (1984). Better than the alphabet: Taxonomies of personality-descriptive terms in English, Dutch and German. En H. Bonarius, G. Van Heck y N. Smid (Eds.), *Personality psychology in Europe: Theoretical and empirical developments* (pp. 83-100). Lisse, Holanda: Swets and Zeitinger.

- Leary, T. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality*. Nueva York: Ronald Press.
- Maddi, S. R. (1980). *Personality theories: A comparative analysis* (4ta. ed.). Homewood, Ill: Dorsey Press.
- Mc Adams, D. P. (1992). The five-factor model in personality: A critical appraisal. *Journal of Personality*, 60, 329-361.
- McCrae, R. R. (1989). Why I advocate the five factor model: Joint factor analysis of the NEO-PI with other instruments. En D. M. Buss y N. Cantor (Eds.), *Personality psychology: Recent trends and emergent directions* (pp. 237-245). Nueva York: Springer-Verlag.
- McCrae, R. R. (1992). Editor's introduction to Tupes and Christal. *Journal of Personality*, 60, 217-219.
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. Jr. (1984). Personality in transcontextual: A reply to Veroff. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 175-179.
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. Jr. (1985). Updating Norman's "Adequate taxonomy". Intelligence and personality dimensions in natural language and in questionnaires. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 710-721.
- McCrae, R. R. y Costa, P. T. Jr. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 81-90.
- Mershon, B. y Gorsuch, R. L. (1988). Number of factors in the personality sphere: Does increase in factors increase predictability of real-life criteria? *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 675-680.
- Millon, T. y Davis, R. D. (1994). Millon's evolutionary model and abnormal personality. Theory and measures. En S. Strack y M. Lorr (Eds.), *Differentiating normal and abnormal personality* (pp. 79-113). Nueva York: Springer.
- Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. Nueva York: Wiley.
- Mischel, W. y Peake, P. K. (1982). Beyond déjà vu in the search for cross-situational consistency. *Psychological Review*, 89, 730-755.

- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. Nueva York: Oxford University Press.
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes. Replicated factor structures in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 574-583.
- Peabody, D. y Goldberg, L. R. (1989). Some determinants of factor structures from personality-traits descriptors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 552-567.
- Revelle, W. (1987). Personality and motivation: Sources of inefficiency in cognitive performance. *Journal of Research in Personality*, 21, 436-452.
- Richaud de Minzi, M. C. (1990). Diferentes abordajes en el estudio de la personalidad. Un estudio crítico - metodológico. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 42(2), 63-68.
- Rushton, J. P. (1990). Sir Francis Galton, epigenetic rules, genetic similarity, and human life-history analysis. *Journal of Personality*, 58, 117-140.
- Tanaka, J. W. y Taylor, M. (1991). Objects categories and expertise: Is the basic level in the eye of the beholder? *Cognitive Psychology*, 23, 457-482.
- Tellegen, A. (1993). Folk concepts and psychological and psychological concepts of personality and personality disorders. *Psychological Inquiry*, 4, 122-130.
- Waller, N. G. y Ben-Porah, Y. (1987). Is it time for for clinical psychology to embrace the five-factor model of personality? *American Psychologist*, 42, 887-889.
- Wiggins, J. S. (1979). A psychological taxonomy of trait-descriptive terms: The interpersonal domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 395-412.