Personalidad

Teoría e Investigación

2ª edición

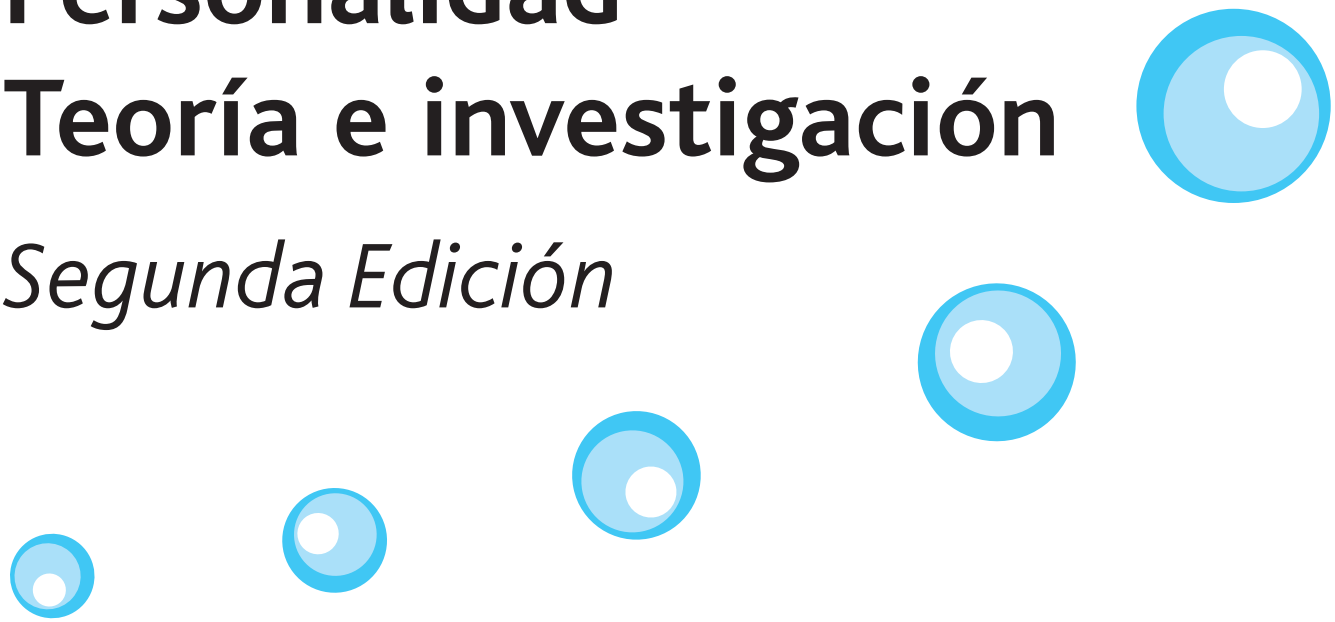
Daniel Cervone /
Lawrence A. Pervin



Manual Moderno®

Personalidad
Teoría e investigación

Segunda Edición





EL LIBRO MUERE CUANDO LO FOTOCOPIA

AMIGO LECTOR:

La obra que usted tiene en sus manos posee un gran valor.
En ella, su autor ha vertido conocimientos, experiencia y mucho trabajo. El editor ha procurado una presentación digna de su contenido y está poniendo todo su empeño y recursos para que sea ampliamente difundida, a través de su red de comercialización.

Al fotocopiar este libro, el autor y el editor dejan de percibir lo que corresponde a la inversión que ha realizado y se desalienta la creación de nuevas obras. Rechace cualquier ejemplar "pirata" o fotocopia ilegal de este libro, pues de lo contrario estará contribuyendo al lucro de quienes se aprovechan ilegítimamente del esfuerzo del autor y del editor.

La reproducción no autorizada de obras protegidas por el derecho de autor no sólo es un delito, sino que atenta contra la creatividad y la difusión de la cultura.

Para mayor información comuníquese con nosotros:



Editorial El Manual Moderno, S. A. de C.V.
Av. Sonora 206, Col. Hipódromo, 06100
México, D.F.

Editorial El Manual Moderno (Colombia), Ltda
Carrera 12-A No. 79-03/15
Bogotá, D.C.



Personalidad
Teoría e investigación

Segunda Edición

Daniel Cervone
University of Illinois at Chicago

Lawrence A. Pervin
Rutgers University

Traducido por:
Lic. Rodrígo Priego Ramírez
Universidad Autónoma del Estado de Morelos

Editor responsable:
Lic. Santiago Viveros Fuentes
Editorial El Manual Moderno

Manual Moderno®

Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.
Av. Sonora 206 Col. Hipódromo, C.P. 06100 México, D.F.

Editorial El Manual Moderno, (Colombia), Ltda
Carrera 12-A No. 79-03/05 Bogotá, DC

Nos interesa su opinión
comuníquese con nosotros:



Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.,
Av. Sonora núm. 206,
Col. Hipódromo,
Deleg. Cuauhtémoc,
06100 México, D.F.



(52-55)52-65-11-62



(52-55)52-65-11-00



info@manualmoderno.com

Para mayor información en:
- Catálogo de producto
- Novedades
- Pruebas psicológicas en línea y más

www.manualmoderno.com

Título original de la obra:
Personality. Theory and Research. Tenth Edition
Copyright © 2008 by John Wiley & Sons, Inc.
ISBN 13: 978-0-471-74241-8
"All rights reserved. This translation was published under license.
This EBook published under license with the original Publisher JohnWiley & Sons, Inc."

Personalidad. Teoría e investigación. Segunda Edición
D.R. © 2009 por Editorial El Manual Moderno S. A. de C. V.
ISBN: 978-607-448-008-5
ISBN: 978-607-448-195-2 Versión electrónica

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 39

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema alguno de tarjetas perforadas o transmitida por otro medio —electrónico, mecánico, fotocopiador, registrador, etcétera— sin permiso previo por escrito de la Editorial.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission in writting from the Publisher.



Manual Moderno®
es marca registrada de
Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.

Cervone, Daniel.
Personalidad : teoría e investigación / Daniel Cervone, Lawrence A. Pervin ; tr. por Rodrigo Priego Ramírez. -- 2a ed. -- México : Editorial El Manual Moderno, 2009.
xxiv, 524 p. : il. ; 28 cm.
Traducción de: Personality : theory and research, 10th ed.
Incluye índice. Disponible en versión electrónica

ISBN 978-607-448-008-5
978-607-448-195-2 (versión electrónica)

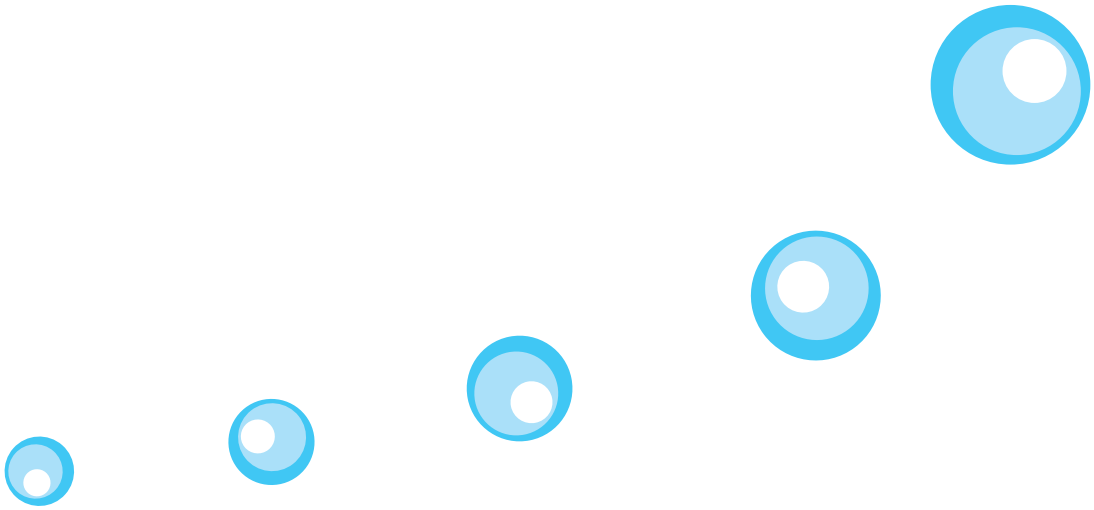
1. Personalidad. I. Pervin, Lawrence A. II. Priego Ramírez, Rodrigo, tr. III. t.

155.2-scdd20 Biblioteca Nacional de México

Director editorial:
Dr. Marco Antonio Tovar Sosa

Editora asociada:
LCC. Tania Uriza Gómez

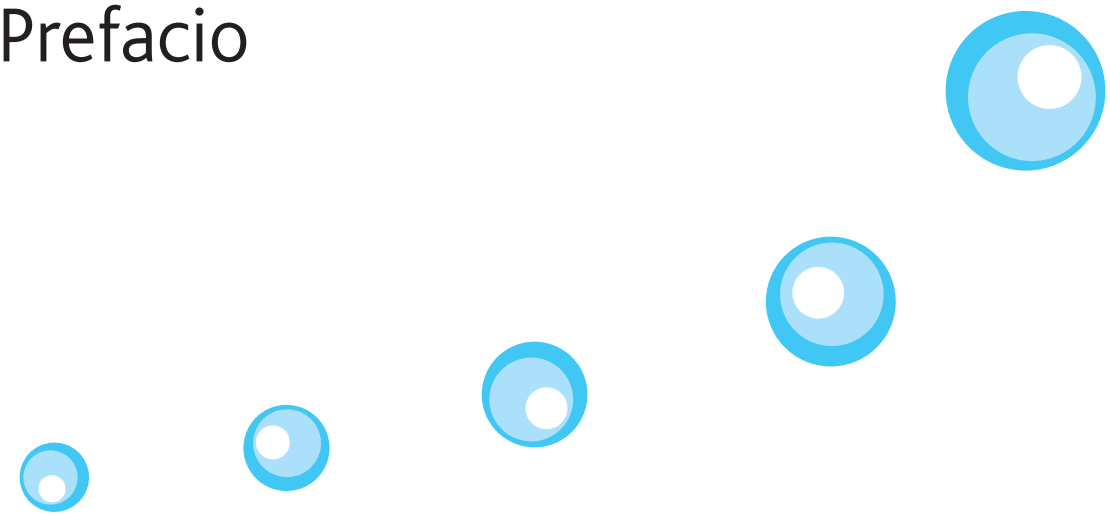
Diseño de portada:
Sergio Alejandro Pérez Colín



A Bobbie, David, y Levi (LAP)

A Jenny y Nicholas (DC)

Prefacio



Este texto acerca a los estudiantes a dos aspectos entrelazados de la Psicología de la personalidad. Uno de ellos es el campo de la investigación, el estudio sobre ésta y las diferencias individuales es una apasionante empresa multinacional. Hemos trabajado arduamente para asegurar que nuestro libro introduzca al lector en los últimos métodos de investigación y descubrimientos en el ramo. Éstos abarcan una variedad sorprendentemente amplia. Las técnicas de genética molecular y los métodos para toma de imágenes del cerebro arrojan luz sobre las bases biológicas de la personalidad. Los estudios sobre ésta y la cultura dan muestra de las conexiones entre el desarrollo individual y las condicionantes socioculturales.

De igual modo introducimos al lector en otro aspecto de este campo: la teoría. Los mayores logros intelectuales de toda ciencia son sus exhaustivas teorías. Recordamos a Newton, Darwin y Einstein no por algún experimento en particular o alguna de sus observaciones científicas, sino porque ofrecieron marcos teóricos de gran amplitud y poder clarificante. Este libro presenta los más importantes marcos teóricos que han guiado el rumbo de la ciencia contemporánea de la personalidad.

A lo largo del texto, se entrecruza la revisión sobre la teoría y las investigaciones. Evaluamos teorías clásicas y contemporáneas a partir de las evidencias actuales de investigación. Sin embargo, además de los capítulos que combinan teoría e investigación, hemos dedicado específicamente dos capítulos para hablar de los avances de investigación en las áreas clave de nuestro estudio. El capítulo 9 revisa la investigación sobre los fundamentos biológicos de la personalidad. Los estudiantes aprenderán sobre los avances en el estudio del temperamento, la genética, la neurociencia, y la psicología evolutiva. El capítulo 14 aborda la investigación sobre la personalidad en un determinado contexto. Hemos incluido trabajo sobre relaciones interpersonales, factores culturales y socioeconómicos, desarrollo de personalidad a través de la vida, así como la aplicación de esta teoría en cuestiones de cambio social.

No son tantos los aspectos en los que un libro es como un vino. Pero existe por lo menos uno: Los buenos tienen un "balance". Los distintos elementos que conforman el producto total son presentados de la mejor manera. Ningún componente hace sombra a los demás. Hemos hecho lo posible por presentar un libro equilibrado en dos sentidos. En primer lugar, como acabamos de indicar, logramos un balance entre la cobertura de la teoría y la investigación. En segundo lugar, pero de igual importancia, proporcionamos un contenido equilibrado sobre perspectivas teóricas alternativas existentes. Hemos puesto toda la atención en presentar lo mejor posible cada teoría. A pesar de que hacemos una crítica de cada una (principalmente dentro de secciones de evaluación crítica al final de cada capítulo), nuestro objetivo primordial es el de presentarle a los estudiantes los elementos básicos y las fortalezas científicas de cada enfoque.

Al utilizar este libro, muchos estudiantes pueden tener un escaso bagaje formal dentro de la psicología científica. Por supuesto no todos harán una carrera en este ramo. Hemos tomado esto en consideración al

momento de escribir. Resulta accesible, incluso para el estudiante con poco o nada de conocimiento más allá de un curso promedio de introducción a la Psicología. Creemos haber logrado la accesibilidad sin vernos obligados a sacrificar algo de la profundidad intelectual, lo cual ha sido la piedra medular de este texto desde su primera edición.

Esta segunda edición en español de la décima en inglés de **Personalidad. Teoría e Investigación**, se enfoca, por lo tanto a:

1. **Presentar los mejores planteamientos teóricos sobre la personalidad.** Abarcamos a profundidad los planteamientos teóricos más importantes en el ramo. Consideramos que esta estrategia tiene un atractivo mayor sobre cualquier otra. Algunos libros abarcan un gran número de teorías, incluyendo planteamientos menores de poca relevancia en las áreas científicas contemporáneas. Por lo regular, tales lecturas brindan a los estudiantes un conocimiento meramente superficial acerca de las teorías importantes que deberían ser comprendidas a profundidad. Sus autores organizan el contenido alrededor de temas de estudio y brindan poco contenido sobre los planteamientos teóricos de mayor importancia. Para el estudiante con interés en ser introducido a la psicología de la personalidad, tal enfoque resulta terriblemente. El estudiante es incapaz de apreciar el modo en el cual las teorías han dado forma a la labor de la investigación a lo largo de la historia de este campo. Comprender las principales teorías de la psicología de la personalidad es, asimismo, parte importante de una amplia educación en las artes liberales; varias de las teorías que aquí discutimos han sido de gran influencia en otros campos de estudio, así como en la sociedad en general. De cierta forma, nos enfocamos más en los **planteamientos** teóricos que en "grandes teóricos". Ofrecemos al estudiante mucha información sobre los teóricos clásicos (p. ej., Freud, Rogers), y sus contribuciones. Sin embargo, la ciencia contemporánea de la personalidad es guiada principalmente por amplios planteamientos a los que contribuyen numerosos teóricos e investigadores. Nuestros contenidos reflejan este hecho.
2. **Integrar teoría e investigación.** Nuestro objetivo aquí es mostrar al estudiante cómo la teoría y la investigación se informan mutuamente. Los desarrollos teóricos producen investigación, y ésta a su vez, contribuye al desarrollo, modificación y evaluación de teorías de la personalidad.
3. **Integrar material de casos clínicos con teoría.** Por sus necesidades, la teoría y la investigación tratan con abstracciones y generalizaciones, más que con individuos específicos y únicos. Para unir ambas partes, lo general y lo específico, presentamos material de casos clínicos para ilustrar cómo cada teoría evalúa e interpreta lo individual. Seguimos un caso clínico a lo largo del libro con el fin de mostrar cómo las distintas teorías se pueden vincular con la misma persona. Por ello, el estudiante puede preguntarse: ¿estos retratos de personas se obtienen a partir de la lente particular de distintas teorías, completamente diferentes una de otra, o acaso representan perspectivas que se complementan? Nuestra inclusión de material de casos clínicos también habilita al estudiante interesado en psicología clínica, para encontrar conexiones entre la psicología de la personalidad y la práctica clínica.
4. **Tratar cada enfoque teórico de forma objetiva y equitativa.** Presentamos cada teoría bajo sus propios términos y sólo entonces la evaluamos con relación a un criterio establecido. Cada una de las teorías de personalidad proporciona elementos para el entendimiento, así como herramientas intelectuales esenciales, y nuestra tarea más importante es poder presentárselas al lector. Sólo después de tales presentaciones, evaluamos de manera crítica las teorías. Nuestras evaluaciones no están diseñadas para persuadir a los estudiantes sobre los méritos de un enfoque en particular, sino para ampliar su entendimiento de las teorías y elevar y motivar sus propias habilidades de pensamiento crítico.
5. **Presentar el complejo campo científico de manera accesible.** Se trata en realidad de dos metas. Difieren entre ellas, pero no son necesariamente antagónicas. Una es enseñar a los estudiantes acerca del campo de la psicología de la personalidad tal y como existe, incluyendo algunos de sus matices y complejidades. Aun el estudiante neófito merece tener más que un acercamiento "diluido" el cual, por ejemplo meramente presente una o dos ideas clave de cada teoría. La otra meta es lograr mostrar el material de la forma

más accesible posible. Vinculamos las teorías científicas y los hallazgos en investigación con los propios intereses y preocupaciones de los estudiantes. Evitamos los tecnicismos lo más posible. Hemos buscado un estilo narrativo sencillo.

Esperamos que **Personalidad: Teoría e Investigación** permita a los estudiantes apreciar la complejidad de la personalidad, la capacidad de los estudios de casos clínicos y de la investigación empírica al arrojar luz sobre esta complejidad, así como en el valor científico y práctico de la teorización sistemática acerca del individuo. Asimismo, esperamos que los estudiantes puedan descubrir una teoría particular de la personalidad con sentido para ellos y tenga utilidad en sus propias vidas.

Nota para los instructores (los estudiantes pueden leerlo también, por supuesto). Para aquellos de ustedes, familiarizados con ediciones previas de este texto, su primera pregunta puede ser cómo difiere esta edición de la anterior. Hay tres cosas que se deben decir al responder esa pregunta:

— El formato general del texto permanece igual. El ordenamiento de los capítulos y la manera en la que entretejen la teoría con la investigación, han sido juzgados en las ediciones anteriores como una de las fortalezas del libro y por lo tanto la hemos conservado.
— La presentación del material contenido dentro de cada capítulo ha sido mejorada. En lo particular, otorgamos mayor uniformidad a la cobertura a través de los capítulos. Cada vez que introducimos una teoría, discutimos, en orden, a) el **punto de vista de la persona**, explícito o implícito en la teoría, b) el **punto de vista científico** que tiene cada uno de los principales teóricos, c) los elementos **estructurales y procesuales** de la teoría, y d) cómo la teoría aborda el **crecimiento y el desarrollo**. Después, cuando evaluamos una teoría, tomamos siempre cinco criterios en consideración, en el siguiente orden: a) calidad de las **observaciones científicas** sobre las que se sostiene la teoría; el grado en el cual los conceptos teóricos son b) internamente coherentes y **sistemáticos**, c) demostrables, y d) **exhaustivos** con respecto a los temas de psicología de la personalidad; y e) si es que la teoría ha fomentado **aplicaciones** considerables. Estos cinco criterios son presentados en el capítulo 1. Son aplicados a cada teoría individual en las secciones de evaluación con las que concluye la cobertura de cada uno de los enfoques. Luego son aplicados al campo de la psicología de la personalidad como un todo en el capítulo 15, con el que concluimos nuestro texto. Esta sólida estructura deberá facilitar las lecturas en el aula sobre preguntas recurrentes.
— Hemos actualizado y ampliado nuestra cobertura no sólo con las investigaciones recientes, sino también con las teorías. Lo hicimos gracias, en gran parte, a la retroalimentación brindada por algunos críticos profesionales. Explicamos. Una tendencia natural al revisar un libro de texto es la de enfocarse básicamente en los hallazgos de investigación publicados a partir de la preparación de la edición anterior. Uno de los riesgos es que luego de un par de revisiones, la cobertura de un libro de texto puede inclinarse hacia la investigación a costa de la teoría. De ser así, el libro deja de servir a las necesidades del estudiante principiante, el cual requiere de un **libro de texto**, no de un manual profesional de investigación. La psicología de la personalidad introduce a los estudiantes a una amplia gama de teorías sobre la naturaleza humana, más que cualquier otro curso con el currículum promedio ofrecido por un departamento de psicología. Estas teorías tienen historias intelectuales extensas y ricas. El curso sobre personalidad es donde los estudiantes aprenden sobre estos marcos teóricos y sobre cómo relacionarlos con otros cursos dentro del currículum de materias a cursar en sus estudios universitarios, así como con las propias experiencias en su vida. Como respuesta a esta retroalimentación brindada por comentaristas y críticos, hemos ampliado y profundizado, en muchos puntos del libro, nuestra visión de las teorías de la personalidad y las tradiciones intelectuales dentro de las cuales se desarrollaron. Un ejemplo particular sobre esta amplitud mencionada, se encuentra en el capítulo 6; el cual incluye material nuevo sobre tendencias intelectuales del pasado y del presente, especialmente el existencialismo y la psicología positivista.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos al equipo de la editorial por su apoyo continuo. Sus valiosas sugerencias que han hecho de este libro un mejor apoyo en el aula para instructores y estudiantes. Asimismo agradecemos a nuestros numerosos estudiantes y colegas cuyas opiniones constructivas han mejorado nuestra información sobre teoría e investigación de la personalidad. En particular, estamos muy agradecidos con la Dra. Tracy L. Caldwell por sugerir la metáfora del "estuche de herramientas", la cual aparece en nuestro primer capítulo y reaparece en los pasajes finales del libro.

DANIEL CERVONE
Universidad de Illinois en Chicago *(University of Illinois)*

LAWRENCE A. PERVIN
Universidad Estatal Rutgers (*Rutgers, The State University)*

Este texto se benefició de los comentarios de críticos externos cuya retroalimentación escolarizada mejoró el producto final. Entre ellos se encuentran:

Michael Firmin, Universidad Cedarville *(Cedarville University)*
Randall Jorgensen, Universidad de Syracuse *(Syracuse University)*
Christopher Leone,Universidad de Florida del Norte *(University of North Florida)*
Michael Stevens, Universidad del Estado de Illinois *(Illinois State University)*
Tamara Towles-Schwen, Escuela Estatal Buffalo *(Buffalo State College)*

Contenido

Prefacio VII

1 Teoría de la personalidad: de las observaciones cotidianas a las teorías sistemáticas

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 2
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 4
CINCO METAS PARA EL TEÓRICO DE LA PERSONALIDAD 4
- Observación científica 5
- Teoría sistemática 5
- Teoría comprobable 5
- Teoría exhaustiva 5
- Aplicaciones: de la teoría a la práctica 6

¿POR QUÉ ESTUDIAR A LA PERSONALIDAD? 6
PARA DEFINIR LA PERSONALIDAD 7
PREGUNTAS ACERCA DE LAS PERSONAS: QUÉ, CÓMO, Y POR QUÉ 8
RESPONDIENDO CIENTÍFICAMENTE LAS PREGUNTAS SOBRE LAS PERSONAS 9
- Estructura 9
  - Unidades de análisis 9
  - Jerarquía 11
- Proceso 11
- Crecimiento y desarrollo 12
  - Determinantes genéticos 12
  - Determinantes ambientales 13
    - Cultura 15

Clase social 16
Familia 16
Pares 16
Psicopatología y cambio de conducta 17

TEMAS IMPORTANTES PARA LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD 17
Punto de vista filosófico de la persona 17
Determinantes internos y externos de la conducta 18
Consistencia a través de las situaciones y a lo largo del tiempo 18
Unidad entre la experiencia y la acción, y el concepto del *self* 19
Estados variantes de la consciencia y el concepto del inconsciente 19
Influencia del pasado, el presente y el futuro en la conducta 20
¿Se puede tener una ciencia de la personalidad?, ¿qué tipo de ciencia puede ser? 20

¿QUÉ SE SUPONE DEBE HACER UNA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD? 21

TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD: INTRODUCCIÓN 22
Desafío de construir una teoría de la personalidad 22
Teorías de la personalidad: un esbozo preliminar 22
Sobre la existencia de múltiples teorías: las teorías como estuches de herramientas 24

CONCEPTOS PRINCIPALES 26

REVISIÓN 26

2 Estudio científico de la gente

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 28

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 29

DATOS DE LA PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD 30
LOTS de datos 30
¿Cómo se relacionan entre sí los datos de distinta fuente? 32
Medidas fijas contra medidas flexibles 33
Teoría y evaluación de la personalidad 34

METAS DE LA INVESTIGACIÓN: CONFIABILIDAD, VALIDEZ, COMPORTAMIENTO ÉTICO 34
Confiabilidad 34
Validez 35
Ética de la investigación y políticas públicas 36

TRES APROXIMACIONES GENERALES A LA INVESTIGACIÓN 37
Estudios de caso e investigación clínica 37
Estudio de caso: un ejemplo 38
Estudio de caso: limitaciones 38
Cuestionarios de personalidad e investigación correlacional 40
Investigación correlacional: un ejemplo 40
Investigación correlacional: limitaciones 41
Estudios de laboratorio e investigación experimental 44
Investigación experimental: un ejemplo 44
Evaluando las aproximaciones de la investigación alternativa 45

Estudios de caso e investigación clínica: fortalezas y limitaciones . . . 45
Investigación correlacional y cuestionarios: fuerzas y limitaciones . . . 46
Laboratorio, investigación experimental: fortalezas y limitaciones . . . 47
Sumario de fortalezas y limitaciones . . . 49
Uso de reportes verbales . . . 49

TEORÍA E INVESTIGACIÓN DE LA PERSONALIDAD . . . 50

EVALUACIÓN DE LA PERSONALIDAD Y EL CASO DE JIM . . . 51
Esbozo autobiográfico de Jim . . . 52

CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 52

REVISIÓN . . . 53

3 Una teoría psicodinámica: teoría psicoanalítica de Freud sobre la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 56

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 56

SIGMUND FREUD (1856 - 1939): UNA MIRADA AL TEÓRICO . . . 57

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA PERSONA . . . 58
La mente como un sistema de energía . . . 58
El individuo en sociedad . . . 60

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD . . . 61

TEORÍA PSICOANALÍTICA DE FREUD SOBRE LA PERSONALIDAD . . . 61
Estructura . . . 61
Niveles de consciencia y el concepto del inconsciente . . . 62
Sueños . . . 63
Inconsciente motivado . . . 63
Investigación psicoanalítica relevante . . . 64
Estado actual del concepto del inconsciente . . . 66
Inconsciente psicoanalítico e inconsciente cognitivo . . . 67
Ello, Yo y Superyo . . . 68
Proceso . . . 70
Instintos de vida y muerte . . . 70
Dinámicas del funcionamiento . . . 71
Ansiedad, mecanismos de defensa e investigación contemporánea sobre los procesos de defensa . . . 72
Negación . . . 72
Proyección . . . 73
Aislamiento, formación reactiva y sublimación . . . 74
Represión . . . 75
Crecimiento y desarrollo . . . 77
Desarrollo de los instintos y etapas del desarrollo . . . 78
Etapas psicológicas de desarrollo de Ericsson . . . 82
Importancia de la experiencia temprana . . . 83
Procesos de desarrollo del pensamiento . . . 85

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 86
REVISIÓN . . . 88

4 Teoría psicoanalítica de Freud: aplicaciones, conceptos relacionados e investigación contemporánea

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 90
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 91
EVALUACIÓN PSICODINÁMICA DE LA PERSONALIDAD: PRUEBAS PROYECTIVAS . . . 91
Lógica de las pruebas proyectivas . . . 92
Prueba de la mancha de tinta Rorschach . . . 93
Prueba de percepción temática (TAT) . . . 93
Pruebas proyectivas: ¿funcionan? . . . 94
PSICOPATOLOGÍA . . . 96
Tipos de personalidad . . . 96
Conflicto y defensa . . . 98
CAMBIO PSICOLÓGICO . . . 99
Insights del inconsciente: asociación libre e interpretación de los sueños . . . 99
Procesos terapéuticos: transferencia . . . 100
ESTUDIO DE CASO: EL PEQUEÑO HANS . . . 102
Eventos que llevaron al desarrollo de la fobia . . . 103
Interpretación del síntoma . . . 103
Solución al conflicto de Edipo . . . 104
EL CASO DE JIM . . . 105
Información de la Prueba Rorschach y de la Prueba de Percepción Temática (TAT) . . . 105
Comentarios sobre la información . . . 107
CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS Y AVANCES RECIENTES . . . 108
Dos desafíos tempranos para Freud: Adler y Jung . . . 108
Alfred Adler (1870-1939) . . . 108
Carl G. Jung (1875- 1961) . . . 109
Énfasis cultural e interpersonal: Horney y Sullivan . . . 111
Reinterpretando las fuerzas motivacionales . . . 111
Karen Horney (1885- 1952) . . . 112
Harry Stack Sullivan (1892- 1949) . . . 113
Relaciones de los objetos, autopsicología y teoría del apego . . . 113
Teoría de las relaciones de los objetos . . . 113
Autopsicología y narcisismo . . . 114
Teoría del apego . . . 116
Estilos de apego en la edad adulta . . . 118
¿Tipos o dimensiones de apego? . . . 119
EVALUACIÓN CRÍTICA . . . 121
Observación científica: el banco de datos . . . 121
Teoría: ¿sistemática? . . . 122
Teoría: ¿comprobable? . . . 122

Teoría: ¿exhaustiva? 122
Aplicaciones 123
Principales contribuciones y sumario 123
CONCEPTOS PRINCIPALES 124
REVISIÓN 126

5 Una teoría fenomenológica: teoría de la personalidad enfocada en el sujeto de Carl Rogers

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 128
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 129
CARL R. ROGERS (1902- 1987): UNA MIRADA AL TEÓRICO 130
PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA PERSONA 131
Subjetividad de la experiencia 131
Sentimientos de autenticidad 132
Positividad de la motivación humana 132
Perspectiva fenomenológica 133
PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD 133
Hermenéutica y las ciencias humanas 134
TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE CARL ROGERS 135
Estructura 135
El *self* 135
Calculando el autoconcepto 135
Técnica de Q-sort 135
Diferencial semántico 137
Proceso 139
Autorrealización 139
Autoconsistencia y congruencia 140
Estados de incongruencia y procesos defensivos 140
Investigación sobre la autoconsistencia y la congruencia 142
Necesidad de una estima positiva 144
Crecimiento y desarrollo 145
Investigación acerca de las relaciones entre padre-hijo 145
Relaciones sociales, autorrealización y bienestar tardío en la vida 146
CONCEPTOS PRINCIPALES 148
REVISIÓN 149

6 Teoría fenomenológica de Rogers: aplicaciones, conceptos teóricos e investigación contemporánea

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 152
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 153

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES CLÍNICAS 153
Psicopatología 153
Discrepancia entre el *self* y la experiencia 154
Cambio psicológico 154
Condiciones terapéuticas necesarias para el cambio 157
Resultados de la terapia enfocada en el paciente 158
Presencia 160
ESTUDIO DE CASO: SRA. OAK 161
VARIACIÓN EN EL ENFOQUE ROGERIANO: DE LOS INDIVIDUOS A LOS GRUPOS Y A LA SOCIEDAD 162
EL CASO DE JIM 162
Semántica diferencial: teoría fenomenológica 162
Comentarios acerca de la información 163
CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS 163
Movimiento del potencial humano 163
Abraham H. Maslow (1908- 1970) 164
Movimiento de la psicología positiva 165
Clasificando las fortalezas humanas 166
Virtudes de las emociones positivas 166
Flujo 167
Existencialismo 168
Existencialismo de Sartre: la consciencia, la nada, la libertad, y la responsabilidad 170
Existencialismo experimental contemporáneo 171
Sumario: filosofía y psicología existencialista 172
DESARROLLOS RECIENTES EN LA TEORÍA Y LA INVESTIGACIÓN 172
Discrepancias entre las partes del *self* 173
Fluctuaciones en la autoestima y las contingencias de valor 175
Metas internamente motivadas y autenticidad 177
Investigación intercultural sobre el *self* 178
¿La autoestima positiva es una universal humana? 179
Variaciones regionales en el bienestar 181
EVALUACIÓN CRÍTICA 181
Observaciones científicas: la base de datos 181
Teoría: ¿sistemática? 182
Teoría: ¿comprobable? 182
Teoría: ¿exhaustiva? 183
Aplicaciones 183
Aportaciones más importantes y sumario 184
CONCEPTOS PRINCIPALES 185
REVISIÓN 186

7 Teorías de los rasgos de la personalidad: Allport, Eysenck y Cattell

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 188

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 189
UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS . . . 189
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA PERSONA . . . 190
Constructo de los rasgos . . . 190
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD . . . 191
Funciones científicas realizadas por los constructos de los rasgos . . . 191
Descripción . . . 191
Predicción . . . 192
Explicación . . . 192
PERSPECTIVAS BÁSICAS COMPARTIDAS POR LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS . . . 193
TEORÍA DE LOS RASGOS DE GORDON W. ALLPORT (1897-1967) . . . 193
Rasgos: la estructura de la personalidad en la teoría de Allport . . . 195
Autonomía funcional . . . 195
Investigación idiográfica . . . 196
Comentario sobre Allport . . . 196
IDENTIFICANDO LAS DIMENSIONES DE LOS RASGOS BÁSICOS: ANÁLISIS FACTORIAL . . . 197
TEORÍA ANALÍTICO-FACTORIAL DE LOS RASGOS, DE RAYMOND B. CATTELL (1905- 1998) . . . 198
Rasgos de superficie y rasgos-fuente: estructura de la personalidad en la teoría de Cattell . . . 199
Fuentes de evidencia: "datos- L", "datos- Q" y "datos- OT" . . . 199
Estabilidad y variabilidad en la conducta . . . 201
Comentario sobre Cattell . . . 201
TEORÍA TRIFACTORIAL DE HANS J. EYSENCK (1916- 1997) . . . 203
Suprafactores: estructura de la personalidad en la teoría de Eysenck . . . 204
Midiendo los factores . . . 206
Bases biológicas de los rasgos de la personalidad . . . 207
Extroversión y conducta social . . . 208
Psicopatología y cambio de conducta . . . 209
Comentario sobre Eysenck . . . 209
CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 210
REVISIÓN . . . 212

8 Teoría del rasgo: modelo pentafactorial; aplicaciones y evaluación de los enfoques del rasgo en la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 214
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 215
MODELO PENTAFACTORIAL DE LA PERSONALIDAD: EVIDENCIA DE INVESTIGACIÓN . . . 216
Análisis de los términos de los rasgos en su idioma natural y en cuestionarios . . . 216
Hipótesis léxico-fundamental . . . 218
Investigación transcultural: ¿las Cinco Grandes dimensiones son universales? . . . 219
Los Cinco Grandes en los cuestionarios de personalidad . . . 221

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

El NEO-PI-R y su estructura jerárquica: facetas . . . 221
Integración de los factores de Eysenck y Cattell dentro de los Cinco Grandes . . . 224

MODELO TEÓRICO PROPUESTO PARA LOS CINCO GRANDES . . . 224

CRECIMIENTO Y DESARROLLO . . . 228
Diferencias de edad a lo largo de la adultez . . . 228
Hallazgos iniciales de la infancia y la adolescencia . . . 231
Estabilidad y cambio en la personalidad . . . 231

MODELO HEXAFACTORIAL . . . 231

APLICACIONES DEL MODELO DE LOS CINCO GRANDES . . . 233

EL CASO DE JIM . . . 234
Evaluación analítica-factorial basada en rasgos . . . 234
Estabilidad en la personalidad: Jim 5 y 20 Años después . . . 235
Autoevaluaciones y evaluaciones de la esposa en el NEO-PI . . . 237

CONTROVERSIA PERSONA-SITUACIÓN . . . 237
Estabilidad longitudinal . . . 238
Estabilidad transsituacional . . . 238
Variabilidad transituacional en la conducta relacionada con un rasgo . . . 240

EVALUACIÓN CRÍTICA . . . 242
Observación científica: la base de datos . . . 243
Teoría: ¿sistemática? . . . 243
Teoría: ¿comprobable? . . . 244
Teoría: ¿exhaustiva? . . . 244
Aplicaciones . . . 245
Principales contribuciones y sumario . . . 245

CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 246

REVISIÓN . . . 247

9 Bases biológicas de la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 250

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 251

TEMPERAMENTO: CONSIDERACIONES ACERCA DE LAS RELACIONES ENTRE LA MENTE Y EL CUERPO, DEL PASADO A LA ACTUALIDAD . . . 252
Constitución y temperamento: primeras consideraciones . . . 253
Constitución y temperamento: los estudios longitudinales . . . 256
Biología, temperamento, y desarrollo de la personalidad: investigación contemporánea . . . 257
Niños inhibidos y desinhibidos: investigación de Kagan y colaboradores . . . 257
Cómo interpretar la información de la biología y de la personalidad . . . 260
Control con esfuerzo y desarrollo de la consciencia . . . 262

EVOLUCIÓN, PSICOLOGÍA EVOLUTIVA Y PERSONALIDAD . . . 263
Psicología evolutiva . . . 264
Intercambio social y percepción de trampas . . . 266
Diferencias de sexo: ¿orígenes evolutivos? . . . 267

Preferencias de parejas hombre-mujer 267
Causas de los celos 269
Orígenes evolutivos de las diferencias entre sexos: ¿qué tan rigurosos son los datos? 269
Teoría evolutiva y dimensiones de los Cinco Grandes de la personalidad 271
Argumentos evolutivos: un comentario 272

GENES Y PERSONALIDAD 273
Genética conductual 275
Estudios sobre la crianza selectiva 275
Estudios sobre los gemelos 276
Estudios sobre la adopción 277
Coeficiente hereditario 277
Factor hereditario de la personalidad: hallazgos 278
Algunas advertencias importantes 280
Paradigmas genéticos moleculares 280
Interacción entre ambientes, e interacción entre los genes y el ambiente 281
Ambiente compartido y no compartido 282
Cómo entender el efecto de los ambientes no compartidos 284
Tres clases de interacciones entre lo innato y lo adquirido 285

NEUROCIENCIA Y PERSONALIDAD 285
Dominio hemisférico izquierdo y derecho 287
Neurotransmisores y temperamento: la dopamina y la serotonina 288
Tres dimensiones del temperamento: PE, NE, y DvC 289

PLASTICIDAD: LA BIOLOGÍA COMO CAUSA Y COMO EFECTO 291
Estatus socioeconómico de las comunidades y la serotonina 292
Experiencia ambiental y los cambios en la materia cerebral 293

INVESTIGACIONES NEUROCIENTÍFICAS DE LAS FUNCIONES PSICOLÓGICAS DE "MAYOR NIVEL" 294
Cerebro y *self* 294
Cerebro y juicio moral 295

CONCEPTOS PRINCIPALES 296

REVISIÓN 297

10 Conductismo y aproximaciones del aprendizaje a la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 300

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 301

PERSPECTIVA CONDUCTUAL SOBRE LA PERSONA 301

PERSPECTIVA CONDUCTISTA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD 302
Determinismo ambiental y sus implicaciones para el concepto de la personalidad 302
Experimentación, variables observables y sistemas simples 304

WATSON, PAVLOV Y EL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO 306
Conductismo watsoniano 306
Teoría del condicionamiento clásico de Pavlov 307
Principios del condicionamiento clásico 307

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Psicopatología y cambio . . . 310
Reacciones emocionales condicionadas . . . 310
Desensibilización sistemática . . . 310
Una reinterpretación del caso del Pequeño Hans . . . 313
Avances recientes . . . 313

TEORÍA DEL CONDICIONAMIENTO OPERANTE DE SKINNER . . . 315
Una mirada al teórico . . . 315
Teoría de la personalidad de Skinner . . . 317
Estructura . . . 317
Proceso: condicionamiento operante . . . 318
Crecimiento y desarrollo . . . 320
Psicopatología . . . 320
Evaluación conductual . . . 321
Cambio conductual . . . 322
¿Libre albedrío? . . . 323

EVALUACIÓN CRÍTICA . . . 325
Observación científica: la base de datos . . . 325
Teoría: ¿sistemática? . . . 326
Teoría: ¿comprobable? . . . 326
Teoría: ¿exhaustiva? . . . 327
Aplicaciones . . . 327
Principales contribuciones y sumario . . . 327

CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 328

REVISIÓN . . . 330

11 Teoría cognitiva: la teoría de la personalidad de George A. Kelly sobre el constructo personal

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 332

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 333

GEORGE A. KELLY (1905-1966): UNA MIRADA AL TEÓRICO . . . 334

PERSPECTIVA DE KELLY SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD . . . 335

ENFOQUE DE KELLY SOBRE LA PERSONA . . . 337

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE GEORGE A. KELLY . . . 338
Estructura . . . 338
Constructos y sus consecuencias interpersonales . . . 339
Tipos de constructos y sistema de constructos . . . 340
Evaluación: Rep test (Prueba del repertorio de constructos de roles) . . . 341
Información única que se revela con la Prueba del Constructo Personal . . . 342
Simplicidad/ complejidad cognitiva . . . 343
Proceso . . . 344
Prevención de eventos . . . 346
Ansiedad, miedo, y amenaza . . . 347

Crecimiento y desarrollo . . . 349
APLICACIONES CLÍNICAS . . . 350
Psicopatología . . . 350
Cambio y la terapia del rol fijo . . . 351
EL CASO DE JIM . . . 352
Rep test: la teoría del constructo personal . . . 352
Comentarios acerca de la información . . . 353
PUNTOS DE VISTA RELACIONADOS Y ÚLTIMOS AVANCES . . . 353
Análisis contemporáneo S de las creencias de persona-situación . . . 354
EVALUACIÓN CRÍTICA . . . 356
Observación científica: la base de datos . . . 356
Teoría: ¿sistemática? . . . 356
Teoría: ¿comprobable? . . . 356
Teoría: ¿exhaustiva? . . . 357
Aplicaciones . . . 358
Principales aportaciones y sumario . . . 359
CONCEPTOS PRINCIPALES . . . 360
REVISIÓN . . . 361

12 Teoría sociocognitiva: Bandura y Mischel

ENFOQUE DEL CAPÍTULO . . . 364
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO . . . 365
RELACIÓN QUE GUARDA LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA CON LAS TEORÍAS ANTERIORES . . . 365
UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS . . . 367
Albert Bandura (19 25-) . . . 367
Walter Mischel (1930-) . . . 368
Impacto de los teóricos . . . 369
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONA . . . 369
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD . . . 370
PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONALIDAD: ESTRUCTURA . . . 371
Capacidades y habilidades . . . 371
Creencias y expectativas . . . 371
Consideraciones con respecto a uno mismo y a la autoeficiencia . . . 373
Autoeficiencia y desempeño . . . 374
Metas . . . 376
Estándares evaluativos . . . 378
Naturaleza de las estructuras de la personalidad sociocognitiva . . . 379
TEORÍA SOCIOCOGNITIVA DE LA PERSONALIDAD: EL PROCESO . . . 380
Determinismo recíproco . . . 380

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Personalidad como un sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS) 381
Aprendizaje observacional (imitación) 384
Adquisición contra representación 386
Condicionamiento vicario 386
Autorregulación y motivación 389
Autoeficiencia, metas y reacciones de autoevaluación 390
Autocontrol y aplazamiento de la gratificación 392
¿Cómo aprender habilidades para el aplazamiento de la gratificación? 392
Paradigma de Mischel del aplazamiento de la gratificación 393
Opinión sociocognitiva acerca del crecimiento y el desarrollo 395
Resumen 396

CONCEPTOS PRINCIPALES 397

REVISIÓN 398

13 Teoría sociocognitiva: aplicaciones, conceptos relacionados e investigación contemporánea

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 402

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 403

COMPONENTES COGNITIVOS DE LA PERSONALIDAD: CREENCIAS, METAS Y ESTÁNDARES EVALUATIVOS 404
Creencias acerca del Yo y los autoesquemas 404
Autoesquemas y métodos de tiempo de reacción 405
Motivos basados en el *self*, y el procesamiento de información motivada 407
Metas de aprendizaje vs. metas de ejecución 408
Causas de las metas de aprendizaje frente a las metas de ejecución: teorías implícitas 411
Estándares evaluativos 412
Autoestándares, autodiscrepancias, emoción y motivación 412
Un enfoque de "Principios generales" a la personalidad 414

APLICACIONES CLÍNICAS 416
Estrés y tolerancia 416
Patología y cambio 418
Terapia racional-emotiva de Ellis 418
Terapia cognitiva de Beck para la depresión 419
Triada cognitiva de la depresión 419
Investigación sobre las cogniciones equivocadas 419
Terapia cognitiva 420
Psicopatología: imitación, autoconceptos, y autoeficiencia percibida 420
Autoeficiencia, ansiedad y depresión 421
Autoeficiencia y salud 422
Cambio terapéutico: la imitación y el dominio dirigido 424

EL CASO DE JIM 427

EVALUACIÓN CRÍTICA 428
Observación científica: el banco de datos 428

Teoría: ¿sistemática? 429
Teoría: ¿comprobable? 429
Teoría: ¿exhaustiva? 429
Aplicaciones 430
Principales aportaciones y sumario 430
CONCEPTOS PRINCIPALES 431
REVISIÓN 432

14 Personalidad en contexto: relaciones interpersonales, cultura y desarrollo a través del tiempo

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 436
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 438
RELACIONES INTERPERSONALES 439
Sensibilidad al rechazo 439
Enfoque "caliente" y enfoque "frío" 441
Transferencia en las relaciones interpersonales 442
ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS RETOS ACADÉMICOS Y SOCIALES: ESTRATEGIAS OPTIMISTAS Y PESIMISMO DEFENSIVO 443
CONSISTENCIA DE LA PERSONALIDAD EN CONTEXTO 445
DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD DENTRO DEL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO 448
Causas y efectos de los atributos de la personalidad 449
Personalidad, género y contexto histórico 450
FUNCIONAMIENTO DE LA PERSONALIDAD A LO LARGO DE LA VIDA 451
Resiliencia psicológica en los últimos años 451
Vida emocional en la adultez mayor: la selectividad socioemocional 452
PERSONALIDAD Y CULTURA 453
Dos estrategias para pensar acerca de la personalidad y la cultura 454
Estrategia No. 1: la personalidad... ¿y la cultura? 454
Estrategia No. 2: cultura y personalidad 455
Personalidad y *self* socialmente construidos dentro de la cultura 456
Posturas independientes e interdependientes del *self* 456
PROCESOS DE PERSONALIDAD Y CAMBIO SOCIAL 458
Modelamiento de los medios de la conducta prosocial 460
Alfabetización 460
Prevención del VIH/SIDA 461
SUMARIO 462
CONCEPTOS PRINCIPALES 463
REVISIÓN 463

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

15 Evaluación de teoría e investigación sobre personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO 466

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO 466

EVALUACIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS E INVESTIGACIONES SOBRE LA PERSONALIDAD 466
- Observación científica: la base de datos 467
- Teoría: ¿sistemática? 468
- Teoría: ¿comprobable? 468
- Teoría: ¿exhaustiva? 469
- Aplicaciones 470

ACERCA DE LAS ESTRUCTURAS, PROCESOS, DESARROLLO, Y CAMBIO TERAPÉUTICO 472
- Estructura de la personalidad 472
- Proceso 473
- Crecimiento y desarrollo 474
- Psicopatología 475

EL CASO DE JIM 477

RECAPITULACIÓN: LAS TEORÍAS COMO ESTUCHES DE HERRAMIENTAS 478

REVISIÓN 478

Glosario 479

Referencias 491

Índice 517

Teoría de la personalidad: de las observaciones cotidianas a las teorías sistemáticas

1

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

CINCO METAS PARA EL TEÓRICO DE LA PERSONALIDAD
- Observación científica
- Teoría sistemática
- Teoría comprobable
- Teoría exhaustiva
- Aplicaciones: de la teoría a la práctica

¿POR QUÉ ESTUDIAR A LA PERSONALIDAD?

PARA DEFINIR LA PERSONALIDAD

PREGUNTAS ACERCA DE LAS PERSONAS: QUÉ, CÓMO, Y POR QUÉ

RESPONDIENDO CIENTÍFICAMENTE LAS PREGUNTAS SOBRE LAS PERSONAS
- Estructura
  - Unidades de análisis
  - Jerarquía
- Proceso
- Crecimiento y desarrollo
  - Determinantes genéticos
  - Determinantes ambientales
    - Cultura
    - Clase social
    - Familia
    - Pares
- Psicopatología y cambio de conducta

TEMAS IMPORTANTES PARA LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD
- Punto de vista filosófico de la persona
- Determinantes internos y externos de la conducta
- Consistencia a través de las situaciones y a lo largo del tiempo
- Unidad entre la experiencia y la acción, y el concepto del *self*
- Estados variantes de la consciencia y el concepto del inconsciente
- Influencia del pasado, el presente y el futuro en la conducta
- ¿Se puede tener una ciencia de la personalidad?, ¿qué tipo de ciencia puede ser?

¿QUÉ SE SUPONE DEBE HACER UNA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD?

TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD: INTRODUCCIÓN
- Desafío de construir una teoría de la personalidad
- Teorías de la personalidad: un esbozo preliminar
- Sobre la existencia de múltiples teorías: las teorías como estuches de herramientas

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Mi amiga no es muy segura de sí misma. Aunque es mi amiga siempre trata de probar que es mejor que yo y busca quitarme a los hombres. Obviamente, no es una verdadera amiga. Puede ser divertido salir con ella, hasta el momento en el cual hay un hombre involucrado. Ella hará todo lo posible por demostrar su superioridad. En realidad, tiene un autoestima muy baja. Para sentirse bien, siempre necesita tener un hombre a su lado. De otro modo siente no valer nada.

Otro de mis conocidos es extremadamente inseguro de sí mismo. Esto se evidencia en bizarros patrones de conducta, los cuales, en el último de los casos, dejan al descubierto un espíritu triste y paranoico con evidencias de haber pasado por muchas situaciones difíciles, sin haber digerido el origen de tales tropiezos. En vez de reconocerse a sí mismo como su propio instigador, opta por culpar a los demás de sus acciones.

Puede que yo sea egoísta, pero creo esto se debe a tratar de ser perfecta. Lo digo en el sentido de que quiero ser una estudiante "de 10", una buena madre, una esposa cariñosa, una empleada excelente, una buena amiga. La gente a mi alrededor opina que en ocasiones me esfuerzo demasiado por ser como la "Madre Teresa", y no es que esté mal hacerlo, pero a veces puedo estar a punto de volverme loca. Tuve una infancia difícil, y una vida adulta dura, por eso creo hacer esto para compensar todos los malos momentos. Quiero ser productiva, buena, hacer algo por el mundo.

Soy un verdadero imbécil. Soy lo suficientemente inteligente para salir bien en la escuela y estudiar Genética, pero sencillamente no sé cuando cerrar la boca. Suelo ser bastante ofensivo y utilizo un lenguaje bastante rudo, a pesar de ser tímido la mayor parte del tiempo y hablar con muy pocas personas. A veces soy sarcástico, cruel y engreído. Aun así, me han dicho que soy amable y dulce; puede ser cierto, pero sólo con aquéllos con quienes considero dignos de dirigirles la palabra con cierta frecuencia. Me gusta discutir y lo hago por divertirme.

Mi amigo es una persona extrovertida y alguien divertido con quien estar. Aunque cuando siente que algo no está bien, me refiero a algo de acuerdo a sus estándares, se comporta como un perfeccionista, en una forma obsesiva. Si siente que alguien no es capaz de realizar un trabajo, él interviene y lo hace por sí mismo. Ya tras puertas cerradas es increíblemente iracundo e infeliz. Entre extraños es el Sr. Simpatía.

A veces esta persona es muy tímida. Ellos suelen abrirse a algunas personas. Nunca sabes si están tristes o contentos. Nunca muestran sus verdaderos sentimientos, y cuando lo hacen les cuesta mucho trabajo. En verdad tuvieron una experiencia traumática que los hizo ensimismarse; parecen tener miedo a dejar ver su verdadero yo. Son muy divertidos y en realidad saben divertirse, pero en ocasiones es difícil saber si de verdad se la están pasando bien. La persona puede ser estimada por mucha gente, y ser alguien muy entregado, pero no les gusta la "seriedad".

Estos esbozos no fueron escritos por psicólogos profesionistas o por estudiantes ya avanzados en el campo de la psicología. Fueron escritas por gente como el lector: estudiantes adscritos a cursos de psicología de la personalidad, quienes las escribieron en su primer día de clase. Cuando los autores de este libro impartieron este curso, por lo regular comenzaron por pedir a los participantes que describieran su propia personalidad, así como la de algún amigo. Las descripciones son muy intuitivas y ricas en detalles, tanto, que la gente se ve forzada a preguntar: ¿acaso la clase está llena de "teóricos de la personalidad"?

ENFOQUE DEL CAPÍTULO *(continuación)*

De cierto modo, la respuesta es "sí". Todas las personas son teóricas en esta materia. Todas pasan incontables horas preguntándose sobre sí mismos ("¿por qué estoy deprimido, por qué me pongo tan nervioso al hablar en público?"), y sobre los demás ("¿por qué son tan raros mis padres?, ¿si presento a María con Mike, habrá química?"). Al responder estas preguntas se desarrollan ideas -ricas, complejas y sofisticadas- sobre por qué la gente actúa del modo en el que lo hace. Desarrollan sus propias teorías sobre la personalidad.

El hecho de pensar tanto acerca de la gente da pie a un punto importante a ser considerado en este momento, en los comienzos de su curso sobre psicología de la personalidad. El punto es el siguiente: el lector ya sabe mucho sobre el tema de este curso. Con probabilidad, sepa más sobre éste, aunque sea desde su inicio, que lo que pudiera saber sobre cualquier otro curso posiblemente tomado en la universidad. Por ejemplo, imagine la situación si un profesor, en un curso distinto, le pidiera a sus estudiantes hacer lo que aquí se les pidió: escribir en el primer día de clases, una descripción del tema principal del curso. Piense en un curso de matemáticas, de historia, de química: "explique, por favor, el cálculo integral"; "describa las causas de la revolución bolchevique"; "especifique a su enlace químico preferido". Sería absurdo hacer tales peticiones. En tanto esos cursos están diseñados para **introducir** al lector al tema de estudio, este curso es diferente. La personalidad "no necesita introducción". El lector ya conoce de antemano, y puede describir a detalle, una gran variedad de "personalidades". Tiene sus propias ideas de lo que inspira a la gente, y cómo las personas son diferentes una de la otra. El lector usa estas ideas para poder entender los acontecimientos, para predecir los acontecimientos del futuro, y para ayudar a sus amigos a manejar las tensiones, los golpes y raspones de la vida. El lector ya posee, y utiliza de antemano, su propia teoría de la personalidad.

Pero el lector puede argumentar: si ya sé tanto sobre personalidad, ¿por qué habría de tomar esta clase?, ¿qué podría aprender acerca de la personalidad de una serie de psicólogos profesionistas especialistas en la personalidad?, ¿han logrado concretar los teóricos de la personalidad de los que se habla en este libro algo que yo no haya hecho? Este capítulo aborda estos cuestionamientos. Específicamente, hace una introducción al campo de la psicología de la personalidad al tomar en consideración las siguientes tres preguntas.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿De qué manera difieren las teorías científicas de la personalidad de las ideas sobre las personas con posibilidades de ser desarrolladas por el lector en su vida diaria?
2. ¿Por qué hay más de una teoría de la personalidad?, ¿difieren de alguna manera entre sí dichas teorías, y cómo se pueden evaluar sus méritos relativos por promover una ciencia de la personalidad?
3. ¿Qué están tratando de lograr los especialistas en personalidad y los investigadores?, ¿cuáles son los aspectos acerca de las diferencias particulares de las personas y del individuo tratándose de comprender, y cuáles factores resultan tan importantes para ser abordados por cualquier teoría de la personalidad?

Todo mundo quiere saber cosas acerca de la personalidad. ¿Cómo es en realidad mi amigo?, ¿cómo soy yo en realidad?, ¿puede uno cambiar su personalidad?; si la respuesta es sí, ¿cómo lograrlo?, ¿existe una naturaleza humana esencial, y si la hay, en qué consiste? No es difícil formularse estas preguntas. El ofrecer respuestas concretas y científicamente creíbles, sí lo es. Un grupo de gente está intentando ofrecer respuestas; se trata de psicólogos, quienes trabajan en el campo de la psicología de la personalidad. Este libro lo introduce a este campo de estudio: sus métodos de investigación, sus principales hallazgos y las teorías más importantes.

La psicología de la personalidad puede parecerle familiar en muchas maneras. Las preguntas de los psicólogos profesionales acerca de la gente se parecen a las que el lector seguramente ya se ha formulado. Sin embargo, existen grandes diferencias entre el pensamiento cotidiano e informal de la mayoría de la gente con respecto a la personalidad, y las teorías científicas formales, desarrolladas por psicólogos de la personalidad. Las disparidades no están tanto en las preguntas hechas, sino en cómo se buscan las respuestas. De esta forma habrá de comenzarse por considerar algunas de estas diferencias.

Piense por un momento acerca de cómo desarrolla sus ideas acerca de la gente. El lector observa e interactúa con amigos y con la familia. Reflexiona sobre sí mismo. Obtiene sus ideas de los libros, canciones, películas, programas de televisión, y juegos. De algún modo, de toda esta mezcla, el lector acaba teniendo sus puntos de vista acerca de la naturaleza de las personas y las diferencias entre los individuos. Esta mezcla de información es material suficiente, **a menos** de que se esté tratando de desarrollar una teoría formal acerca de la personalidad. Los teóricos de la personalidad están comprometidos a estudiar a las personas científicamente. Este compromiso tiene cinco implicaciones; específicamente, para desarrollar una teoría científica de la personalidad, los teóricos deben perseguir cinco metas que no suelen perseguirse por el pensamiento informal y cotidiano sobre las personas.

CINCO METAS PARA EL TEÓRICO DE LA PERSONALIDAD

Las cinco metas que el teórico de la personalidad persigue involucran tanto la teoría (las ideas utilizadas para comprender a las personas, su desarrollo y sus diferencias), como la evidencia (para la teoría las observaciones científicas se convierten en bancos de datos). Conforme el lector avance en la lectura de este libro, podrá llegar a pensar en estas cinco metas como criterios para evaluar las teorías. Las distintas teorías difieren considerablemente en su éxito por alcanzar cada una de estas cinco metas. Las cuales son:

Observación científica

Las buenas teorías científicas se construyen a partir de una cuidadosa observación científica. Al observar a la gente bajo este criterio, los psicólogos de la personalidad obtienen descripciones sistemáticas de las tendencias humanas universales, así como de las diferencias entre las personas. Entonces, estos señalamientos necesitan ser explicados por una teoría científica.

Dentro de la psicología de la personalidad, existen tres requerimientos clave para la observación científica. Primero, se debe de estudiar un amplio y diverso grupo de personas. Los psicólogos no pueden basar sus teorías de la personalidad en observaciones hechas a pequeños grupos de gente porque se les hayan cruzado por casualidad en su camino. Las personas pueden ser diferentes de un ambiente social o cultural a otro, los psicólogos deben estar conscientes de estos cambios. Segundo, se deben de asegurar que las observaciones de los individuos sean **objetivas**. Los psicólogos deben eliminar de sus observaciones científicas cualquier prejuicio o estereotipo acerca de la gente. Deben también describir sus métodos de investigación detalladamente, con el fin de que cualquiera pueda repetir la investigación para verificar la confiabilidad de sus resultados. Tercero, los psicólogos usan herramientas especializadas para arrojar luz sobre procesos específicos de pensamiento, las reacciones emocionales y los sistemas biológicos; los cuales contribuyen al funcionamiento de la personalidad. Ellos observan a las personas de igual modo como el lector lo hace, pero complementan sus observaciones con medidas y métodos científicos propios de su ramo. El capítulo 2 de este libro presenta los métodos de investigación de la psicología de la personalidad.

Teoría sistemática

Cuando el psicólogo tiene buenas descripciones de la personalidad, puede formular una teoría de la misma. Idealmente, la teoría tendría que proporcionar algún conocimiento acerca de cómo son las personas.

Aquí también, la diferencia entre el lector y el psicólogo profesionista está en **cómo** el especialista formula sus ideas. Antes de tomar esta clase, usted ya había desarrollado muchas ideas diferentes acerca de distinta gente. Aun así, existe algo que quizá el lector no ha hecho. Probablemente, todavía no ha relacionado todas sus ideas entre sí, de una forma sistemática y lógica. Supongamos que un día el lector dice, "mi amiga está deprimida porque su novio la dejó", y otro día dice, "mi madre está deprimida, tal y como lo estaba la madre de ella; lo debe de haber heredado". Si así lo hace, el lector por lo regular no relaciona estos argumentos entre sí de manera sistemática; nadie le pide describir las relaciones entre los factores interpersonales (p. ej., la ruptura de pareja), y las biológicas (las tendencias hereditarias). Contrariamente, esto es lo que la comunidad científica pide resolver a los teóricos de la personalidad. Ellos relacionan sus ideas entre sí, en una manera lógica y coherente. El psicólogo de la personalidad tiene el deber de crear teorías sistemáticas.

Teoría comprobable

Si el lector le dice a un amigo suyo, "mis papás son raros", sería poco probable que su amigo le dijera, "¡demuéstralo!". Sin embargo, cada vez que un científico dice algo, la comunidad científica dice "¡pruébalo!". El psicólogo de la personalidad debe desarrollar ideas teóricas con posibilidad de ser comprobadas con evidencia científica objetiva. Desde luego, esto es igual para cualquier tipo de ciencia. Pero en la psicología de la personalidad, lograr el objetivo de una teoría comprobable puede resultar particularmente difícil. Esto se debe a que el objeto de estudio de este campo involucra elementos de la vida mental -metas, sueños, deseos, impulsos, conflictos, emociones, defensas mentales inconscientes- con enorme complejidad, e inherentemente difíciles de estudiar de una manera científica.

Teoría exhaustiva

Supongamos que el lector quiere rentar un departamento y contempla la idea de proponerle a algún compañero mudarse juntos para compartir los costos de la renta. Al pensar en sus conocidos, y tratar de decidir a quién proponerle la idea, surgen muchas preguntas que el lector se puede hacer acerca de la personalidad de cada uno. ¿Les gusta divertirse?, ¿son serios?, ¿de mentalidad abierta? y otras por el estilo. Sin embargo, también existen preguntas acerca de la personalidad las cuales **no** sería tan común que el lector se preguntara. Por ejemplo, si es acerca de gustarles divertirse, ¿es principalmente porque lo heredaron, o porque lo aprendieron? Si es sobre su seriedad, ¿serán así en mayor o menor grado, de aquí a 20 años? Si es en relación a tener una

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

mentalidad abierta, ¿es debido a sus experiencias culturales, a partir de las cuales aprendieron acerca del mundo, o es debido a una tendencia humana universal hacia pensar de manera más abierta, que haya evolucionado a lo largo del tiempo y ahora es parte de la forma de ser biopsicológica de cualquier persona? Si un psicólogo de la personalidad irrumpiera en su habitación y comenzara a hacerle estas preguntas, lo más probable es que el lector dijera -luego de superar la sorpresa de ver aparecer súbitamente en su habitación a una personalidad de la psicología- "¿a quién le importan estas preguntas? No me interesa si evolucionaron de ésta u otra manera, o cómo serán en 20 años. Sólo quiero un compañero de departamento decente".

Cuando se piensa acerca de las personas, se puede ser selectivo. Puede el lector pensar en las cualidades de la persona que le resulten interesantes, e ignorar las otras. Pero los psicólogos de la personalidad no pueden hacerlo. Los psicólogos de la personalidad deben pensar en todo; están comprometidos con el desarrollo de teorías de manera exhaustiva. Una teoría de la personalidad debería de ser capaz de abordar cualquier aspecto psicológicamente significativo sobre las personas. Más adelante, en este capítulo, se pondrá a consideración una amplia gama de preguntas, las cuales deben ser abordadas en una teoría integral de la personalidad.

Aplicaciones: de la teoría a la práctica

Como lo demuestran los comentarios de los estudiantes con los que se abre este capítulo, la gente formula ideas profundas sobre la personalidad sin haber estudiado el campo de la psicología. Aun así, resulta extraño que la gente convierta sus reflexiones en aplicaciones sistemáticas. Posiblemente el lector perciba que un problema de algún amigo sea la falta de confianza en sí mismo, y el de otro sea la incapacidad a abrirse con la gente. Sin embargo, con probabilidad no por ello el lector dedica su tiempo a diseñar métodos terapéuticos para ser utilizados por cualquiera; con el fin de elevar la confianza de la gente en sí misma, o para hacerles más fácil el abrirse a los demás. Sin embargo, muchos psicólogos de la personalidad sí lo hacen. Ellos apuntan no sólo a desarrollar una teoría comprobable y sistemática, sino a convertir sus ideas teóricas en aplicaciones benéficas. El lector aprenderá sobre muchos de estos manejos a lo largo de este libro.

En suma, este texto lo introduce al campo de estudio cuya meta no es meramente decir algo interesante y profundo sobre las personas. El objetivo de los psicólogos de la personalidad es, observar a la gente de manera científica y desarrollar teorías que sean sistemáticas, comprobables y exhaustivas, así como convertir esta teoría basada en datos y aplicaciones prácticas. Son estas cinco características las que distinguen el trabajo del psicólogo de la personalidad del poeta, dramaturgo, psicólogo improvisado -o del estudiante realizando en su primer día de clase, esbozos acerca de la personalidad. El poeta, el dramaturgo, y usted, pueden proporcionar elementos de conocimiento de la condición humana, pero el psicólogo de la personalidad está particularmente comprometido con el desarrollo de una teoría completa, comprobable y sistemática; basada en la observación científica, así como con la realización de aplicaciones basadas en la teoría; las cuales beneficien a las personas y a la sociedad.

A lo largo del libro se evaluarán las teorías de la personalidad, juzgándolas por el éxito al alcanzar estos cinco aspectos de una teoría científica formal. Se hará esto en secciones de **evaluación crítica**; con éstas concluyen las presentaciones de cada teoría. En el capítulo final, se juzgará el grado de éxito del campo de la psicología de la personalidad en general, para alcanzar estas cinco metas.

El presente capítulo lo introducirá al campo de la psicología de la personalidad, a través de la discusión acerca del concepto de una teoría de la personalidad, qué preguntas debería responder ésta, y cuáles funciones debería realizar. Asimismo, damos un anticipo de las teorías de la personalidad, de las que aprenderá a detalle en los siguientes capítulos. El capítulo 2 le dará un panorama de los métodos de investigación a partir de los cuales los psicólogos de la personalidad desarrollan y prueban sus teorías. El material de estos dos primeros capítulos le brinda herramientas intelectuales para poder utilizarlas en la evaluación de aquellas ideas sobre las que aprenderá a lo largo de este curso de psicología de la personalidad.

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA PERSONALIDAD?

¿Por qué tomar un curso sobre personalidad? Una manera de responder a esta pregunta es comparando el material de este curso con aquél de otros sobre psicología. Piense en la introducción a la psicología, el típico "Psicología, 101 trucos para ser feliz". Los estudiantes

suelen estar desilusionados de su contenido. El curso no parece tratar acerca de personas íntegras e intactas. En vez de eso, se aprende acerca de las partes de una persona (p. ej., el sistema visual, el sistema nervioso autónomo, la memoria a largo plazo, etc.), y acerca de algunas cosas que las personas hacen (aprender, resolver problemas, tomar decisiones, etc.). "Pero, ¿en cuál lugar de la psicología" -se puede alguien preguntar- uno aprende acerca de la persona íntegra e intacta?" La respuesta es aquí, en la psicología de la personalidad. Los teóricos de esta especialidad se ocupan de la persona en su totalidad. Ellos tratan de entender la manera en la cual cada uno de los diferentes aspectos del funcionamiento de un individuo se encuentra relacionado uno con otro (Magnusson, 1999). Por lo tanto, una razón para estudiar la psicología de la personalidad sería que ésta aborda los temas de mayor complejidad e interés: el individuo en su totalidad, integrado, coherente y único.

Otra razón por la cual tomar un curso de psicología de la personalidad está relacionada con el extenso panorama intelectual. Las teorías de la personalidad por discutir más adelante, han tenido gran injerencia no sólo dentro de los confines de la psicología científica, sino también han influenciado a la sociedad en general. Las ideas de los teóricos de la personalidad son parte de la tradición intelectual del siglo anterior. Como tales, estas ideas han tenido mucho peso en nuestro propio pensamiento. Aun antes de tomar un curso sobre personalidad, posiblemente el lector hable de tener un gran ego, califique a un amigo de "introvertido", o crea que un desliz aparentemente inocente en lo que se dice es capaz de revelar algo acerca de las motivaciones subyacentes de quien habla. De ser así, el lector ya está utilizando el lenguaje y las ideas de los teóricos en la personalidad. Este libro, por lo tanto, brinda elementos de conocimiento sobre algunas bases de su propia forma de pensar acerca de la gente; esto es, aquellos modos de pensar adquiridos al ser parte de una cultura influenciada por el trabajo de los teóricos de la personalidad.

PARA DEFINIR LA PERSONALIDAD

El campo de la personalidad se ocupa de tres temas con dificultad para hacerlos coincidir: 1) los universales humanos, 2) las diferencias individuales, y 3) la unicidad individual. Al estudiar los universales, la gente se pregunta, ¿cuál es en general lo más verdadero en las personas; cuáles son las características universales de la naturaleza humana? Al estudiar las diferencias individuales, la principal pregunta sería: ¿cómo difiere la gente una de la otra, hay una serie de diferencias básicas establecidas entre los humanos? Por último, con respecto a la unicidad, se hace la pregunta: ¿cómo se puede explicar la singularidad de la persona individual de una manera científica (siendo que la ciencia por lo regular busca principios generales, más que retratos de entidades únicas)? Los psicólogos de la personalidad abordan decenas más de preguntas específicas, pero los temas específicos por lo general pueden ser entendidos a partir de preguntas rectoras acerca de las propiedades universales de la personalidad, las diferencias individuales y la singularidad del individuo.

Dado este enfoque tripartita, ¿cómo se habrá de definir **la personalidad**? Muchas palabras aceptan múltiples significados, y ésta no es la excepción. Mucha gente utiliza la palabra en diferentes sentidos. ¡De hecho, existen tantos significados diferentes que uno de los primeros textos en la historia de este campo (Allport, 1937) dedicó un capítulo entero solamente a la pregunta de cómo podría ser definida la palabra **personalidad**!

Más que buscar una definición particular de esta palabra, es muy útil aprender de los filósofos, quienes enseñan que si se quiere saber el significado de una palabra, se debería de poner atención a cómo ésta es usada (Wittgenstein, 1953). De hecho, mucha gente usa la palabra **personalidad** de manera distinta. El público en general utiliza el término para representar un juicio de valor: a la gente le gusta alguien con "buena" o "mucha" personalidad; alguien aburrido "no tiene" personalidad. En este uso casual, la palabra se refiere a algo como "carisma". Los científicos de la personalidad, empero, utilizan la palabra de manera diferente. El libro que tiene el lector en sus manos definitivamente no es un libro sobre "Carisma: Teoría e Investigación". Los científicos de la personalidad no tratan de dar a la gente juicios de valor acerca de lo correcto de la personalidad de un individuo. Él o ella tratan de preparar preguntas científicas y objetivas sobre las personas. Consideremos pues, la definición que ofrecen los científicos.

Muchos de ellos utilizan definiciones sutilmente distintas de esta palabra. Los matices muestran sus diferentes creencias teóricas. A medida que el lector avance con este libro, se dará cuenta de que algunas de estas diferencias son realmente importantes. Por lo pronto, en el capítulo 1, puede llegar a pensar en las diferencias como algo sutil. Ésta es una concepción fuertemente compartida sobre el significado de la palabra

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

personalidad entre los científicos dedicados a ella. Todo psicólogo de la personalidad utiliza este término para referirse a las cualidades psicológicas que contribuyen al perdurable y distintivo patrón de sentimientos, pensamiento y manera de conducirse de una persona. Habiendo enunciado tal definición, se procede a elaborarla un poco.

Por **perdurable**, se quiere referir aquí a las características de la personalidad, como cualidades que son, por lo menos, de algún modo coherentes a través del tiempo, y de las diferentes situaciones de la vida de una persona. Esto se vuelve más sencillo poniendo un ejemplo en negativo. Supóngase que el lector está en un evento deportivo con un amigo, quien, por lo regular, actúa de manera calmada y tranquila; en un determinado momento del juego, comienza a gritar por estar molesto con el árbitro. Luego del juego, vuelve a su forma de ser tranquila. Muchos psicólogos de la personalidad **no** dirían que, durante el partido, su personalidad hubiera cambiado. Más bien, explicarían esta conducta inusual de gritar enojado, a partir de la situación en la cual se encontraba, no de sus rasgos de personalidad. Su relativamente constante tendencia a estar calmado, sería vista como una característica de su personalidad.

Por **distintivo**, se indica que la psicología de la personalidad se ocupa de características psicológicas, las cuales diferencian a las personas unas de otras. Una vez más, un ejemplo en negativo resulta instructivo. Si alguien le pide describir su personalidad, el lector no diría, "tiendo a sentirme triste cuando suceden cosas tristes y contento cuando suceden cosas alegres". No lo dice así, pues **todo el mundo** tiende a sentirse feliz/triste cuando suceden cosas buenas/malas. Estas tendencias psicológicas no son distintivas. Incluso cuando los psicólogos de la personalidad estudian universales (p. ej., aspectos de la vida mental compartidos por cualquier persona), por lo general utilizan su entendimiento de las universales como base para estudiar las diferencias entre los individuos.

Por **contribuyen a**, se refiere a cómo los psicólogos de la personalidad buscan elementos psicológicos que causalmente influyen, y por lo tanto, explican al menos en una parte, las tendencias estables y distintivas de un individuo. La distinción principal aquí es la producida entre las dos tareas científicas, la **descripción** y la **explicación**. Mucho del trabajo en psicología de la personalidad, como en cualquier otra ciencia, es de carácter descriptivo. En este caso, los investigadores pueden describir las tendencias en el desarrollo de ésta, las principales diferencias individuales en una población de personas, o los patrones de conducta que presenta un individuo en particular, en varias situaciones. Sin embargo, el teórico de la personalidad aspira a pasar de este tipo de descripciones, hacia una explicación más científica, por medio del reconocimiento de los elementos psicológicos que contribuyen causalmente al desarrollo de patrones, de diferencias individuales y de la conducta individual que está siendo observada. Se debe tener en mente que muchos otros elementos, además de los llamados de personalidad, también contribuyen a estabilizar los patrones de conducta. Imagínese estar en una clase. Con bastante probabilidad, quien estaría hablando la mayor parte del tiempo en el salón sería su profesor. Pero la gente no explicaría esto como parte de la personalidad del profesor. Existen fuertes requerimientos en los roles sociales que instan a un profesor a hablar, y a sus estudiantes a estar callados (excepto cuando quieren hacer alguna pregunta, o participar en una discusión de clase). El hecho de que el docente hable tanto, y los alumnos estén relativamente callados, sería entonces explicado en términos de roles y normas sociales establecidas dentro del escenario de un salón de clases, y no a partir de elementos de la personalidad.

Por último, al hablar de "sentimiento, pensamiento, y comportamiento", meramente se busca señalar a la noción de personalidad de manera exhaustiva; incluye todos los aspectos de la persona: su vida mental, sus experiencias emocionales, y su conducta social. Los psicólogos de la personalidad luchan para conocer a la persona en su totalidad.

PREGUNTAS ACERCA DE LAS PERSONAS: QUÉ, CÓMO, Y POR QUÉ

Con una definición de personalidad a la mano, se puede plantear una nueva pregunta: cuando se plantea una teoría de la personalidad, ¿qué tipo de preguntas buscan responder los teóricos de la personalidad? Por lo general, las interrogantes sobre las personas son de tres tipos. Se quiere saber **qué** tipo de personas son, **cómo** llegaron a ser así, y **por qué** se comportan como lo hacen. Por lo tanto, se quiere una teoría para responder a las preguntas de qué, cómo y por qué.

El **qué** se refiere a las características de la persona, y a la manera en la cual éstas están organizadas entre sí. ¿Es una persona ansiosa, persistente, con mucha necesidad de alcanzar logros?, ¿o bien, acaso es persistente, y con una alta necesidad de alcanzar logros, debido a que es muy ansiosa?

El **cómo** se refiere a las características determinantes de la personalidad de un individuo. ¿Cómo contribuyeron las influencias genéticas en la personalidad?, ¿cómo contribuyeron las fuerzas del ambiente y el aprendizaje social de experiencias al desarrollo de una persona?, ¿cómo interactuaron la biología y el entorno?, ¿cómo logra la gente, a partir de sus propias elecciones y esfuerzos, contribuir a su propio desarrollo?

El **por qué** se refiere a las causas y las razones ubicadas detrás de la conducta de un individuo. Las respuestas por lo general involucran preguntas de motivación: ¿la persona está motivada por un deseo de éxito o de miedo al fracaso? Si un niño sale bien en la escuela, ¿es por agradar a los padres, por desarrollar más habilidades, por aumentar su autoestima, o por competir con sus compañeros?, ¿una madre sobreprotectora es así por ser muy amorosa, o porque necesita dar a sus hijos lo que le hizo falta cuando ella era una niña, o porque está compensando los sentimientos de hostilidad que siente hacia su hijo? Una teoría completa de la personalidad debería incluir una serie coherente de respuestas a estas tres clases de preguntas (qué, cómo y por qué).

RESPONDIENDO CIENTÍFICAMENTE LAS PREGUNTAS SOBRE LAS PERSONAS

Para responder las preguntas de **qué**, **cómo** y **por qué** revisadas anteriormente, el psicólogo de la personalidad por lo general aborda cuatro diferentes temas: 1) la **estructura** de la personalidad; es decir, las unidades básicas o ladrillos de construcción de la personalidad, 2) el **proceso** de la personalidad, o sea, los aspectos dinámicos de la personalidad, incluyendo sus motivos, 3) el **crecimiento y desarrollo**; esto es, cómo se llega a ser la persona en particular que cada uno es, y 4) **psicopatología y cambio de conducta**, o cómo la gente cambia, y por qué en ocasiones las personas se resisten al cambio o son incapaces de cambiar. A continuación, se introducen estos temas; sin embargo, se regresará a ellos a lo largo del libro.

Estructura

El concepto de **estructura** de la personalidad se refiere a los aspectos estables y permanentes de la personalidad. La gente posee cualidades psicológicas, las cuales se mantienen estables de un día a otro, y de un año al otro. Cuando éstas definen al individuo y lo distinguen de los demás, son a lo que los psicólogos se refieren como estructuras de la personalidad. En este sentido, son comparables a las partes del cuerpo, o a conceptos tales como los átomos y moléculas en la física. Son los bloques de construcción de la teoría de la personalidad.

Unidades de análisis

Como el lector verá a lo largo de este texto, las distintas teorías de la personalidad proporcionan conceptos distintos acerca de su estructura. Una manera más técnica de decir esto es señalar cómo los distintos teóricos, en sus modelos científicos de estructura de la personalidad, proporcionan diferentes variables básicas, o diversas unidades de análisis. La idea de éstas es relevante para conocer la manera en la cuál las teorías de la personalidad difieren; de esta manera, habría de tomarse un momento para ilustrar el concepto.

Es probable que usted esté leyendo este texto sentado en una silla. Si se le pidiera describir la silla en donde está, quizás diría "pesa alrededor de 12 kilos". Alguien más quizás podría decir: "cuesta alrededor de 50 dólares". Otra más podría describirla diciendo "está bastante bien hecha". Cada una de estas unidades de análisis, los kilos, los dólares, el nivel de "buena manufactura", nos dice algo acerca de la silla. Aunque las cosas que se dicen sobre la silla pueden estar relacionadas sistemáticamente, p. ej., las sillas mal hechas pueden pesar y costar menos, las unidades de análisis son evidentemente distintas; si escucha a alguien decir "la silla cuesta alrededor de 50 dólares" el lector no diría "¡no, estás loco, pesa alrededor de 12 kilos!".

Por lo tanto, la idea general es: virtualmente cualquier cosa puede ser descrita en más de una manera; es decir, a partir de más de una unidad de análisis y cada una de las distintas descripciones puede brindar información valiosa acerca del objeto descrito. La gente no es la excepción. Las diferentes teorías de personalidad sobre las que el lector aprenderá en este libro utilizan distintas unidades de análisis para analizar la estructura de la personalidad. Los análisis correspondientes

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

pueden ser todos correctos, desde su propia perspectiva. Cada uno puede ofrecer distinto tipo de información sobre la personalidad. Considérense, entonces, algunas de las distintas unidades de análisis utilizadas por los teóricos en la materia.

Una popular unidad de análisis es la del **rasgo** de personalidad. La palabra rasgo se refiere por lo general a un estilo consistente de emoción o de conducta presentada por una persona a lo largo de muchas y variadas situaciones. Quien actúa consistentemente de una manera llamada "responsable", se dice tiene el rasgo de la "responsabilidad". Un término en esencia sinónimo de **rasgo** es el de **disposición**; los rasgos describen lo que una persona tiende a hacer, o está predispuesta a hacer, y por lo tanto, puede pensarse como una disposición a actuar de una u otra manera. El lector seguramente está acostumbrado a emplear términos relacionados con los rasgos para describir a las personas. Si el lector define a un amigo suyo como "extrovertido", "honesto", "desagradable", o "de mente abierta", está utilizando términos sobre los rasgos. Hay algo implícito -algo que se entiende sin decirse- cuando se utilizan estos términos. Si el lector califica a un amigo de "extrovertido", el término implica dos cosas: 1) la persona tiende a ser, por lo general, desinhibida en su comportamiento cotidiano (incluso si hay ocasiones en las cuales no actúe de esa manera), y 2) la persona llega a ser extrovertida comparada con la demás gente (si el lector considera a la persona menos sociable que la mayoría de las demás personas, probablemente no la describiría como "extrovertida"). Si el lector utiliza estos términos de rasgo en esta forma, entonces está utilizándolos. como lo hacen la mayoría de los psicólogos de la personalidad.

Se debe mencionar una última característica con respecto a las unidades de análisis que es una variable de los rasgos. A los rasgos se les considera como dimensiones continuas. La gente tiene un rasgo en particular en mayor o menor medida; la mayoría está en un punto medio, y la demás tiende hacia alguno de los extremos.

Una unidad de análisis diferente es la del **tipo**. Este concepto se refiere a la agrupación de muchos rasgos distintos. Por ejemplo, algunos investigadores han explorado la combinación de rasgos de personalidad y sugieren la existencia de tres tipos de personas: 1) la gente que se puede adaptar y logra resistir el estrés psicológico; 2) la gente inhibida socialmente o descontrolada emocionalmente y, 3) la gente que responde de manera desinhibida y controlada (Asendorpf, Caspi, & Hofstee, 2002) Los psicólogos interesados en el desarrollo de la personalidad durante la niñez opinan acerca de cómo las relaciones entre padres e hijos pueden entenderse de manera consistente en tres o cuatro tipos distintivos (Bakermans- Kranenburg & Van Ijzendoorn, 1993). La noción clave asociada con el concepto de tipo, a diferencia de la idea de rasgo, es que los tipos alternativos son considerados categorías cualitativamente distintas. En otras palabras, la gente de un tipo comparada con la gente de otro, no únicamente tiene más o menos de determinada particularidad, sino que tiene características categóricamente diferentes. Esto es más fácil de entender con una analogía fuera del ámbito psicológico. Evidentemente, la altura no es una variable de tipo. Aunque a ciertas personas se le diga "altas" y a otras "bajas", se sabe que estas palabras no identifican a categorías distintas de gente. Más bien, la altura es una dimensión continua. En contraste, el sexo biológico es categórico. A diferencia de "alto" y "bajo", "hombre" y "mujer" identifican categorías de personas cualitativamente distintas.

Muchos psicólogos utilizan otras unidades de análisis aparte de las de rasgo y tipo. Una alternativa común es la de pensar en la personalidad a manera de **sistema**. Éste consiste en un conjunto de partes altamente interconectadas, cuyo comportamiento general no sólo refleja las partes en lo individual, sino también su organización; de manera coloquial, se puede decir que en un sistema "el todo es mayor a la suma de las partes". La personalidad es concebida por algunos teóricos como un sistema; éstos reconocen que la gente posee características distintivas, las cuales son descritas por los conceptos de rasgo y de tipo. Sin embargo, no son dados a utilizar el concepto de tipo o de rasgo como unidades básicas de análisis para explicar el comportamiento de una persona. En estos acercamientos, un término de rasgo, tal como el de "cuidado" no corresponde a una estructura que posee una persona; ésta funciona como descripción de lo que un individuo hace. Una analogía puede ser de utilidad para la comprensión de este razonamiento. El lector puede saber acerca del "agradable" clima existente en la ciudad de San Francisco. Pero no diría que lo "agradable" es una característica estructural de esta localidad, del modo en el cual, por ejemplo, las colinas representan una estructura característica. San Francisco no "tiene" colinas del mismo modo que "tiene" bondades en su clima. Si estuviéramos hablando de la ciencia de la meteorología, no explicaríamos el clima de San Francisco diciendo que la ciudad "tiene agrado" y eso dio origen a un clima agradable. El término "agrado" es una

descripción de cualidades, las cuales se **explican** en términos de un sistema complejo de fuerzas meteorológicas. De manera similar, muchos psicólogos de la personalidad no explicarían el nivel de responsabilidad de una persona argumentando que "tiene responsabilidad," sino a partir de explorar un sistema de procesos emocionales y de pensamiento que dan origen al comportamiento que se describe como responsable. Las unidades de análisis en la explicación científica serían los procesos emocionales y de pensamiento, y las interconexiones existentes entre ellos.

Jerarquía

Además del tema de las unidades de análisis, existe otra consideración en el estudio de la estructura de la personalidad. Ésta involucra la noción de **jerarquía**. Muchas teorías del tema consideran a las estructuras de la personalidad jerárquicamente organizadas.

En general, dos cosas están relacionadas jerárquicamente si una de ellas es un ejemplo de la otra, o sirve a los propósitos de la siguiente. La relación entre "árboles" y "plantas" es jerárquica en el sentido que los árboles son un ejemplo de plantas. "Correr" y "ponerse en forma" se encuentran relacionados jerárquicamente, en el sentido que correr sirve al propósito de ponerse en forma (sin embargo, "el ponerse en forma" no sirve a los propósitos de "correr"). De modo interesante, la noción de jerarquía puede aplicarse a diferentes tipos de unidades de análisis en el estudio de la personalidad. Por ejemplo, las metas de la gente están relacionadas jerárquicamente. Las metas grandes y altas (p. ej., ser exitoso, ser una buena persona) están ligadas a metas menores y más específicas (p. ej., obtener una promoción en el trabajo, ser amable con los demás; Carver & Scheier, 1998). Los rasgos de la personalidad pueden entenderse jerárquicamente. Los rasgos altos (p. ej., ser extrovertido, ser responsable) organizan tendencias más delimitadas, y menores (p. ej., la sociabilidad, la puntualidad; John, Hampson, & Goldberg, 1991). Aquí existe una jerarquía, en el sentido que los rasgos de menor grado son meramente una manera de exhibir las características de mayor nivel (p. ej., ser puntual es una manera de ser responsable).

En cambio, algunos teóricos de la personalidad no proponen una jerarquía de estructuras de personalidad. En lugar de ello, entienden los diferentes sistemas de personalidad como sistemas que se influencian uno al otro, mutua y alternadamente. De este modo, no necesariamente se establece una jerarquía (p. ej., Bandura, 1999).

Proceso

Así como las teorías pueden compararse en términos de cómo manejan la estructura de la personalidad, pueden ser comparadas en términos de cómo manejan los procesos de la misma. El **proceso** de la personalidad se refiere a las reacciones psicológicas con cambios dinámicos. Esto es, modificables en periodos relativamente cortos de tiempo. Aunque el lector es la misma persona de un momento a otro, sus pensamientos, emociones y deseos siempre cambian rápida y dramáticamente. En un momento el lector está estudiando. Al siguiente, está distraído por las ideas de un amigo. Más tarde, tiene hambre y está preparándose algo que comer. Luego el lector se siente culpable por no estar estudiando. Después vuelve a sentir culpabilidad por comer de más. Este rápido y dinámico movimiento de motivación, emoción, y acción es lo que los psicólogos de la personalidad tratan de explicar al estudiar los procesos de ésta.

De la misma forma como en el estudio de la estructura de la personalidad, en el referido a los procesos de la misma, los diferentes teóricos utilizan distintas unidades de análisis. Las diferencias por lo regular involucran distintos acercamientos al estudio de la motivación (Pervin, 2003). Los teóricos de la personalidad enfatizan distintos procesos motivacionales. Unos lo hacen en las motivaciones biológicas básicas. Otros teóricos argumentan la relevante importancia de la premonición de la gente hacia los acontecimientos en el futuro para la motivación humana sobre los impulsos biológicos experimentados en el presente. Algunos teóricos enfatizan el papel de los procesos del pensamiento consciente en la motivación. Otros consideran a los procesos motivacionales inconscientes como los más importantes. Hay quienes consideran primordial para la motivación humana el deseo por progresar y mejorar uno mismo. Para otros, tal énfasis en **autoprocesos** subestiman el grado con el cual, en determinadas culturas del mundo, la autorealización es menos importante para la motivación que el deseo por conseguir la realización familiar propia, de la comunidad o del mundo. En sus exploraciones sobre los procesos motivacionales, los teóricos de la personalidad mencionados en este libro, están buscando obtener evidencia científica actualizada para relacionarla

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

con cuestiones clásicas sobre la naturaleza humana. Éstas, cabe señalar, han sido discutidas y debatidas en la tradición del pensamiento mundial por más de dos milenios.

Crecimiento y desarrollo

Los teóricos de la personalidad tratan de entender no sólo cómo son los individuos en el aquí y ahora. También quieren saber cómo alguien se hizo así; más precisamente, se esfuerzan por entender el desarrollo de la personalidad. Dicho estudio combina dos retos relativamente distintos, uno es el de caracterizar patrones de desarrollo experimentados por la mayoría, si no es que por toda la gente. Un teórico puede proponer, por ejemplo, que todo individuo se desenvuelve a través de una serie de distintas etapas, o cómo en gran parte de las personas ciertos motivos o experiencias emocionales son más comunes en una edad o en otra. Un segundo reto es comprender los factores de desarrollo con injerencia en las diferencias individuales. ¿Cuáles son los factores que hacen a los individuos desarrollar un estilo de personalidad y no otro?

En el estudio de diferencias individuales, una división clásica de posibles causas separa lo **innato** de lo **adquirido**. Por un lado, podemos ser quienes somos gracias a nuestra naturaleza biológica; es decir, debido a determinadas características biológicas heredadas. Por otro lado, la personalidad de un individuo puede reflejar la manera en la cual fue educado, esto es, nuestras experiencias familiares y en sociedad. Como una broma, se puede decir, si no le gusta al lector su personalidad, ¿a quién habría que culpar? ¿A sus padres, por la forma en la cual lo criaron, o por los genes que le transmitieron, dándole forma a su naturaleza biológica?

En distintos momentos de la historia, la investigación psicológica ha acostumbrado destacar ya sea lo innato, o a lo adquirido como factores causales. A mediados del siglo XX, los teóricos se enfocaron fuertemente en las causas ambientales del comportamiento y dedicaron relativamente poca atención a las influencias genéticas. A partir de la década de los setenta (Loehlin & Nichols, 1976), los investigadores comenzaron a realizar estudios sistemáticos sobre la similitud en la personalidad de los hermanos gemelos. Como se discutirá a detalle en un capítulo posterior, estos estudios brindaron evidencia clara de la contribución a la personalidad por parte de los factores heredados. En años recientes, empero, ha surgido una tercera tendencia. Los investigadores han comenzado a identificar la interacción entre los factores genéticos y los ambientales. Ellos han reconocido que lo innato y lo adquirido no son influencias separadas. Todo lo contrario, interactúan de manera dinámica. Por ejemplo, las experiencias ambientales activan mecanismos genéticos, de modo que ciertos tipos de experiencias pueden alterar la biología del organismo (Gottlieb, 1998). Cada vez más, tanto los psicólogos como los biólogos (Ehrlich, 2000; Grigorenko, 2002; Lewontin, 2000) reconocen a la palabra *versus* como el problema con la tradicional pregunta sobre lo innato y lo adquirido. Los factores biológicos y ambientales no son fuerzas antagónicas, sino factores interactúando en el desarrollo de las personas, por lo regular de manera complementaria (Plomin, 1994; Plomin & Caspi, 1999; Plomin, Chipuer & Loehlin, 1990; Ridley, 2003).

Dada la importancia establecida de ambos factores genéticos y ambientales, la pregunta que puede estar haciéndose el lector es: ¿cuáles son los aspectos de la personalidad con resultados negativos y por qué tipos de influencias biológicas y ambientales? Ésta es una gran pregunta, sus respuestas están contempladas a lo largo de este libro. Sin embargo, por ahora se ofrece un breve anticipo de algunos factores que han sido subrayados por los últimos hallazgos en psicología de la personalidad.

Determinantes genéticos

Los factores genéticos contribuyen fuertemente a la personalidad y a las diferencias individuales (Caspi, 2000; Plomin & Caspi, 1999; Rowe, 1999). Los adelantos científicos comienzan a permitir a los psicólogos de la personalidad ir más allá de este argumento general, y precisar caminos específicos de influencia. Una forma de lograr esto es identificando una cualidad específica de la personalidad que se cree tiene una base biológica. Tales cualidades son por lo regular consideradas como aspectos del **temperamento**, un término relacionado a las tendencias emocionales y conductuales basadas en lo biológico; las cuales son evidentes en la infancia temprana (Strelau, 1998). Un temperamento característico, estudiado en esta forma, es el miedo, y la conducta inhibida como reacción a las circunstancias nuevas; tal como conocer extraños (Fox, Henderson, Marshall, Nichols, & Ghera, 2005). Los descubrimientos sugieren cómo la gente difiere en el funcionamiento de su sis-

tema cerebral, en la corteza frontal y el sistema límbico, involucrado en la respuesta del miedo, y que tales diferencias contribuyen a las diferencias psicológicas en la tendencia de la gente a sentir miedo y conducta inhibida (Schmidt & Fox, 2002). Ya que los factores genéticos contribuyen al desarrollo del cerebro, este tipo de análisis capacita al psicólogo de la personalidad a entender las ligas entre los genes, los sistemas biológicos y la conducta de una manera más precisa. También otra característica interesante de este trabajo es mostrar la existencia del papel que ejerce el ambiente en el desarrollo de la timidez frente a la conducta no-tímida. Existen evidencias acerca de niños con temperamento tímido que están en guarderías, en donde conviven a diario con muchos otros niños, los cuales son menos propensos a continuar siendo tímidos en contraste con aquellos educados por completo en su casa (Schmidt & Fox, 2002).

Otro avance en el campo integra el trabajo en psicología de la personalidad con descubrimientos en el ramo de la genética molecular. Más que referirse meramente a la influencia del conjunto total de material genético de un organismo, o al genoma, los investigadores comienzan a identificar elementos específicos involucrados en el desarrollo de los elementos del sistema nervioso; los cuales actúan sobre el comportamiento de las personas (Plomin & Caspi, 1998). Uno de los principales enfoques de la investigación es el vínculo entre los genes y los sistemas neurotransmisores (Grigorenko, 2002), es decir, los químicos del cerebro a través de los cuales las neuronas se comunican unas con otras. El funcionamiento de neurotransmisores influencia la actividad cerebral. Ésta a su vez, afecta el estado de ánimo de la gente y las reacciones al estímulo del ambiente. Al vincular las variaciones en el genoma con las de estos bioquímicos, los investigadores pueden entonces empezar a especificar, de manera exacta, los mecanismos genéticos que influyen en los aspectos específicos de la personalidad.

Las bases genéticas de la personalidad también son exploradas por los psicólogos evolucionistas, es decir, aquéllos dedicados a estudiar las bases evolutivas de las características psicológicas (Buss, 1991, 1995, 1999, 2000; Buss & Kenrick, 1998; ver capítulo 9). Los psicólogos evolucionistas proponen que los humanos en la actualidad poseen tendencias psicológicas, producto de nuestro pasado evolutivo. La gente está predispuesta a involucrarse en ciertos tipos de conducta porque aquéllas contribuyeron a lograr la supervivencia y la reproducción a lo largo de la evolución humana. Un análisis evolutivo de la influencia genética difiere fundamentalmente de aquél revisado en los dos párrafos anteriores. En el análisis evolutivo, los investigadores no están interesados en las bases genéticas de las **diferencias** de un individuo. En lugar de eso, ellos buscan las bases genéticas de las **universales** humanas; es decir, las características psicológicas que todas las personas tienen en común. La mayoría de nuestros genes son compartidos. Incluso las llamadas diferencias raciales involucran diferencias meramente superficiales en características tales como el tono de la piel; la estructura básica del cerebro humano es universal (Cavalli- Sforza & Cavalli- Sforza, 1995). Los psicólogos evolucionistas sugieren, entonces, que todos heredamos mecanismos psicológicos; los cuales nos predisponen a responder al ambiente en formas cuyo éxito ha sido probado a través del curso de la evolución. Tales respuestas pueden entrar en acción cuando se atrae a miembros del sexo opuesto, se cuida a niños, se actúa de manera altruista con miembros de nuestro grupo social, o se responde emocionalmente hacia objetos o acontecimientos. Mucha evidencia existente sugiere que un número de emociones básicas (p. ej., el enojo, la tristeza, la alegría, la repulsión, el miedo) son experimentadas de igual modo por la gente de distintas culturas (Ekman, 1992, 1993, 1994; Elfenbein & Ambady, 2002; Izard, 1991, 1994), como sería de esperarse si estas emociones fueran parte de una herencia evolutiva.

Determinantes ambientales

Incluso los psicólogos con mayor orientación biológica reconocen cómo el ambiente juega un papel crucial en el desarrollo de nuestra personalidad. Si las personas no crecieran en sociedad con otros individuos, no serían siquiera personas en el modo en el cual se entiende comúnmente el término. La gente tiene un determinado concepto de sí misma, sus metas en la vida, y los valores que la orientan a desarrollarse en un mundo social. Algunos determinantes ambientales hacen a las personas similares ente sí, al mismo tiempo que otras contribuyen a las diferencias individuales y a la unicidad individual. La cultura, la clase social, la familia y los compañeros, se incluyen entre algunos de los determinantes cuya importancia ha sido probada en el estudio del desarrollo de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

TEMAS ACTUALES

EVOLUCIÓN DE LA MENTE Y PERSONALIDAD

Desde el comienzo de la psicología científica, los escritores han reconocido que el cerebro humano, como el resto de la anatomía humana, es producto de la evolución. El libro **Principios de Psicología** (*Principles of Psychology*), de William James, uno de los primeros grandes textos en el área, concluía con un capítulo donde explicaba cómo la teoría de Charles Darwin acerca de la evolución era relevante para el entendimiento de las estructuras mentales.

La idea central al relacionar los principios biológicos de la evolución con los análisis psicológicos y la personalidad es que al nacer, la mente humana **no es** una libreta en blanco. **No** es el caso de la mente, el de carecer, al momento del nacimiento, de cualquier contenido mental o tendencia inherente. Más bien, gracias a los procesos de selección natural a través del proceso de evolución, la gente nace con tendencias y habilidades inherentes. Los mecanismos neuronales responsables de producir las tendencias psicológicas han demostrado tener capacidad de adaptación a lo largo del proceso de evolución y se han vuelto una parte inherente de nuestro maquillaje mental.

En el campo actual, ningún científico de la personalidad duda que nuestra personalidad sea, en parte, producto de la evolución. Sin embargo, las preguntas principales siguen ahí. ¿Cuánto de la vida mental se explica a partir de la ascendencia (en oposición a las experiencias que tenemos después de nacer)?, ¿acaso la evolución le ha proporcionado a las personas un conjunto fijo de tendencias que haya demostrado su utilidad en el pasado evolutivo, o quizá le ha dado a las personas un cerebro con una capacidad de adaptación flexible a las demandas del presente?

En años recientes, estos temas han sido de interés, no sólo para los psicólogos y demás científicos, sino para el público en general. En parte, esto se debe a los escritos de Steven Pinker, un psicólogo del Instituto de Tecnología de Massachussets (*Massachussets Institute of Technology*). En su libro **La Pizarra en Blanco** (*The Blank Slate*, Pinker, 2002), sugiere cómo la sociedad ha sido demasiado lenta en aceptar la noción de que la gente es producto del pasado evolutivo de su especie. Las personas encuentran placentero pensar en la posibilidad de modificar sus cualidades psicológicas a partir de nuevas experiencias. Esperamos, por ejemplo, que una mejor labor de los padres, una mejor educación, y políticas sociales menos rígidas, sean capaces de crear un mundo más amable y bueno; un mundo con menos prejuicio y agresividad, más tolerante y pacífico. Pero, señala Pinker, pueden existir características de la psicología humana enormemente difíciles de cambiar, debido a que son producto de la evolución. Aquellas características psicológicas con demostrada capacidad de adaptación a través del curso de nuestra historia evolutiva, pueden ser ya, características fijas e "inamovibles" de la mente humana actual. Reconocer la influencia de factores evolutivos en la formación de la mente es, por lo tanto, asunto clave para comprender el carácter básico de la naturaleza humana. Tal entendimiento, a su vez, puede ser crucial al momento de concebir políticas humanas, efectivas y sociales, así como para reconocer cuándo una política social no tendrá éxito.

Los análisis de Pinker son hoy día un punto de controversia dentro del campo de la psicología, y aun fuera de ésta. Algunos consideran al marco teórico evolutivo de Pinker efectivo para explicar sólo algunos aspectos muy limitados de la experiencia humana. Por ejemplo, al revisarse el libro de Pinker en la revista *The New Yorker*, el escolar Louis Menand apunta que mucha de la actividad humana parece estar completamente desconectada de las acciones y acontecimientos del pasado evolutivo. Mucha gente dedica sus esfuerzos a crear obras de arte, tocar o escuchar música, o estudiar sistemas religiosos, o de pensamiento filosófico. Es difícil ver cómo la tendencia de la gente por crear y apreciar estos productos intelectuales nuevos e imaginativos puede ser explicada en términos de

TEMAS ACTUALES *(continuación)*

fuerzas evolutivas, ya que durante mucho tiempo de la evolución, la gente dedicó su tiempo a actividades directamente relacionadas con la supervivencia y la reproducción.

En retrospectiva, posiblemente un psicólogo evolutivo como Pinker explique cómo las fuerzas evolutivas pudieran haber apoyado estas complejas y creativas habilidades humanas. Pero ello genera una segunda preocupación. Los escritores culpan a la psicología evolutiva de basarse más en lo especulativo, que en los hechos. Un biólogo ha juzgado que la evidencia en la cual se basan los argumentos de la psicología evolutiva es "sorprendentemente carente de rigor. Por lo general, los datos son frágiles, las hipótesis alternativas son negadas, y la empresa en sí misma amenaza con saltar hacia la indisciplinada narrativa de cuentos" (Orr, 2003). Recientemente, una profunda revisión llega a la conclusión de que, al especular sobre el ámbito de un pasado distante, los psicólogos evolutivos han pasado por alto el impacto del ámbito del aquí-y-ahora, el cual conforma el presente (Buller, 2005). La evidencia demuestra cómo el cableado de nuestros cerebros no está completamente predeterminado por factores genéticos evolucionados. En vez de esto, "el cerebro se adapta a su ambiente local" (Buller, 2005). A medida que los individuos se desarrollan, el cableado de nuestro cerebro se ve influenciado por experiencias de desarrollo. La personalidad de la gente, por lo tanto, refleja un cerebro biológico formado no sólo por aquellas fuerzas universales de la evolución, sino por las experiencias individuales durante el desarrollo personal.

Son pocos los científicos, si es que hay alguno, cuya idea de la mente al momento del nacimiento sea la de un cuaderno en blanco. Sin embargo, muchos se cuestionan si la psicología evolutiva es un marco adecuado para explicar el funcionamiento psicológico de las personas. Ésta sigue siendo, hasta ahora una pregunta de interés y debate en el campo.

FUENTE: Buller (2005); James (1980); Menand (2002); Orr (2003); Pinker (2002); Smith (2002).

Cultura

Las experiencias individuales, como resultado de pertenecer a una cultura en particular, resultan significativas entre los determinantes ambientales de la personalidad. Cada cultura tiene sus propios patrones institucionalizados y sancionados tanto de conductas aprendidas, rituales, como de creencias. Estas prácticas culturales, las cuales a su vez reflejan creencias religiosas y filosóficas largamente mantenidas, proveen a la gente con respuestas a preguntas significativas acerca de la naturaleza del *self*, el rol de la persona en su propia comunidad, así como los valores y principios; los cuales son de gran importancia en la vida. Como resultado de esto, los miembros de una cultura pueden compartir características de personalidad. De manera interesante, la gente suele no percibir las tendencias culturales debido a que las dan por hecho. Por ejemplo, si el lector vive en EUA o en Europa occidental, probablemente no aprecie el grado al cual el concepto que el lector tiene sobre sí mismo y sus metas en la vida, están determinados a partir de su inserción en una cultura con fuertes tendencias a valorar los derechos individuales, y en la cual los individuos compiten entre sí dentro de un mercado económico, para mejorar sus estatus financiero y social. Ya que todas las personas en estas partes del mundo experimentan dichas características culturales, éstas se dan por hecho y se puede llegar a asumir que son de carácter universal. Aun así, muchas evidencias indican cómo la gente de otras regiones del mundo experimenta características culturales distintas. Las culturas asiáticas parecen dar más valor a la aportación de una persona hacia su comunidad, sobre el individualismo, o el beneficio personal (Nisbett, *et al.*, 2001). De hecho, incluso en el mundo occidental, las creencias culturales acerca del papel del individuo en sociedad han cambiado de un periodo histórico a otro. La idea de hacer competir a los individuos unos contra otros en un mercado económico, para mejorar su posición en la vida, es un rasgo contemporáneo de las sociedades

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

occidentales; pero no era evidente, en estas mismas sociedades, en la Edad Media (Heilbroner, 1986).

La cultura, por lo tanto, puede representar una gran influencia para la personalidad; la cual resulta sutil, aunque dominante. La cultura en la que se vive define las necesidades y los modos de satisfacerlas; la forma de experimentar emociones diversas y la manera como las personas expresan lo que sienten; su relación con los demás, y consigo mismos; lo que les parece simpático, o triste; la forma de enfrentar la vida, y la muerte; lo que se considera sano y lo que se considera enfermo (Cross & Markus, 1999; Fiske *et al.*,Markus & Kitayama, 1991).

Clase social

A pesar de que ciertos patrones de conducta se desarrollan como resultado de pertenecer a una cultura, otros bien pueden surgir como resultado de la pertenencia a una clase social en particular dentro de una cultura determinada. Muchos aspectos de la personalidad sólo pueden entenderse al tomarse en consideración el grupo al cual pertenece dicho individuo. El grupo social -sea de clase alta, o baja, trabajadora, o profesionista- resulta de particular importancia. Los factores de la clase social ayudan a determinar el estatus de los individuos, el papel que realizan, las tareas a las cuales se dedican y los privilegios de los que gozan. Estos factores influencian el modo en cómo los individuos se miran a sí mismos, la manera de percibir a los miembros de las demás clases sociales y también, en la forma de ganarse y gastar su dinero. Las investigaciones indican que el estatus socioeconómico influye en el desarrollo cognitivo y emocional del individuo (Bradley & Corwin, 2002). Así bien, al igual que los factores culturales, los factores de clase social influyen en la capacidad y la tendencia de las personas; dando forma al modo como la gente define situaciones y responde a ellas.

Familia

Más allá de las similitudes determinadas por los factores ambientales tales como la pertenencia a la misma cultura, o a la clase social, los factores ambientales generan variaciones considerables en el funcionamiento de la personalidad entre los miembros de una cultura, o una clase en particular. Uno de los factores ambientales de mayor importancia es la influencia de la familia (Park, 2004). Los padres pueden ser cálidos, y amorosos, o bien, hostiles y fríos; sobreprotectores y posesivos; o bien, estar conscientes de las necesidades de libertad, y autonomía de sus hijos. Cada patrón de conducta que presentan los padres afecta el desarrollo de la personalidad en, por lo menos, tres maneras importantes:

1. A través de su propia conducta, los padres de familia presentan situaciones que producen cierta conducta en los hijos (p. ej., la frustración genera agresión).
2. Los padres de familia funcionan como modelos a seguir para la identidad.
3. Los padres de familia premian comportamientos de manera selectiva.

A primera vista se puede pensar en las prácticas familiares como una influencia que hace a los miembros de la familia ser similares entre sí. Sin embargo, las prácticas familiares también pueden generar diferencias dentro de una familia. Considere el lector las diferencias que se dan entre los hombres y las mujeres dentro del seno familiar. Históricamente, en muchas sociedades, los hijos hombres son quienes reciben los privilegios y las oportunidades familiares, las cuales les son negadas a las hijas. Estas diferencias en la manera familiar de tratar a los niños y a las niñas, obviamente, no los hace semejantes entre sí; contribuyen a formar diferencias en el desarrollo de hombres y mujeres. Así pues, aparte del género, otra práctica familiar con posibilidades de generar diferencias entre los miembros de la familia, es el orden de nacimiento; en ocasiones, los padres dejan entrever preferencias sutiles hacia los hijos mayores (Keller & Zach, 2002), quienes tienden a ser más responsables y a obtener mayores logros en comparación con los hijos menores (Paulhus, Trapnel & Chen, 1999).

Pares

¿Cuáles son las características ambientales, ajenas a la vida familiar, importantes para el desarrollo de la personalidad? Las experiencias del niño con los miembros de su edad es una de ellas. De hecho, algunos psicólogos consideran la influencia de los pares como algo más importante para el desarrollo de la personalidad que las propias experiencias con la familia (Harris, 1995), Quizás la "respuesta a la pregunta de por qué son distintos entre sí los hijos de una familia" (Plomin & Daniel, 1987), sea "porque tienen experiencias dife-

rentes fuera del hogar, y porque sus vivencias dentro del hogar no los hacen más similares" (Harris, 1995). Los compañeros de grupo socializan al individuo dentro de la aceptación de nuevas reglas de comportamiento. Estas experiencias pueden afectar la personalidad de manera permanente. Por ejemplo, los niños con amistades de baja calidad, en donde se involucran discusiones y conflictos, tienden a desarrollar estilos de conducta desagradables y conflictivos (Berndt, 2002).

Psicopatología y cambio de conducta

Construir una teoría de la personalidad puede parecerle al lector una actividad de torre de marfil; es decir, un ejercicio intelectual abstracto incapaz de relacionarse con la problemática diaria de la vida. Sin embargo, las teorías sobre la personalidad son de una importancia práctica potencial. Es común que la gente se enfrente a problemas psicológicos complejos: se sienten deprimidos y solos; un amigo cercano es adicto a drogas; se sienten ansiosos por sus relaciones sexuales; las discusiones amenazan la estabilidad de una relación romántica. Para resolver cada problema, el individuo necesita de algún tipo de marco conceptual para especificar las causas y poder generar un cambio. En otras palabras, se requiere de una teoría de la personalidad.

Históricamente, los problemas prácticos con mayor importancia para el desarrollo de teorías de la personalidad, incluyen a la psicopatología. Muchos de los teóricos revisados en este libro también fueron terapeutas. Comenzaron su carrera tratando de resolver problemas prácticos a los que se enfrentaban al tratar de ayudar a sus pacientes. Sus teorías fueron, en parte, un intento por sistematizar las lecciones sobre la naturaleza humana aprendidas a partir de trabajar con problemas prácticos en sus terapias.

A pesar de que no todos los teóricos de la personalidad tenían antecedentes clínicos, un punto crucial para evaluar el acercamiento teórico de cualquier teoría es preguntar si sus ideas resultan prácticas para los individuos, y la sociedad en general.

TEMAS IMPORTANTES PARA LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD

Se acaban de revisar cuatro temas fundamentales en el estudio de la personalidad: 1) la estructura, 2) los procesos 3) el desarrollo y 4) la psicopatología y el cambio de conducta. Ahora, se hablará de una serie de temas conceptuales, los cuales resultan centrales para este campo. Por **temas conceptuales** se quiere decir, un grupo de cuestiones acerca de la personalidad. Son fundamentales y llegan a salir a la superficie sin importar qué tema se esté tratando, por lo tanto deben ser abordadas independientemente de la perspectiva teórica de cada uno.

Punto de vista filosófico de la persona

Los teóricos de la personalidad no se limitan a preguntas estrechas acerca de la conducta humana. Más bien, enfrentan la gran y extensa pregunta: ¿cuál es la condición básica de la naturaleza humana? Los teóricos de la personalidad, en otras palabras, ofrecen puntos de vista filosóficos acerca de la naturaleza básica de los seres humanos. Por ello, una consideración crucial al evaluar una teoría, es el punto de vista general ofrecido acerca de la persona.

Las teorías de la personalidad asumen posturas radicalmente distintas acerca de las cualidades esenciales de la naturaleza humana. Algunas incorporan una perspectiva en la cual la gente es representada como actores racionales. La gente razona acerca del mundo, evalúa los costos, los beneficios de las alternativas de acción, y se conducen de acuerdo a estos cálculos racionales. Bajo esta perspectiva, las diferencias individuales reflejan principalmente aquellas implicadas en el proceso de pensamiento con un lugar en este cálculo.

Otras perspectivas reconocen el hecho de que los humanos son animales. El organismo humano, bajo esta perspectiva, es controlado principalmente por fuerzas irracionales y animales. Los procesos de pensamiento racional son vistos como componentes de la personalidad relativamente débiles, comparados con los poderosos impulsos animales.

Durante las últimas décadas del siglo XX, una metáfora popular para comprender a las personas era la computadora. La gente era vista como procesadores de información, con capacidad de almacenar y manipular representaciones simbólicas, tanto como una computadora procesa y guarda información. Como la gente se mueve alrededor del mundo, algunos consideraban a los robots, más que a las computadoras, como mejores analogías de la naturaleza humana (Carver & Scheier, 1998).

Debe reconocerse cómo los diferentes puntos de vista sobre la naturaleza humana han sacado a la luz

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

diferentes circunstancias sociohistóricas. La gente ha tenido diversas experiencias de vida y ha sido influenciada por tradiciones históricas distintas; por ello, más allá de los hechos, y de la evidencia científica, las teorías de la personalidad están influenciadas por factores personales, por el espíritu de los tiempos, y por suposiciones filosóficas características de los miembros de una determinada cultura (Pervin, 2002).

Determinantes internos y externos de la conducta

¿La conducta humana está determinada por procesos internos de la persona, o por causas externas? Aquí lo importante es la relación y la relativa importancia entre los determinantes internos y externos. Toda teoría de la personalidad reconoce que los factores internos al organismo, y los eventos de alrededor, son importantes para determinar el comportamiento. Sin embargo, las teorías difieren en el grado de importancia otorgado a los determinantes internos y externos.

Póngase en consideración las diferentes perspectivas de dos de los psicólogos más influyentes del siglo XX: Sigmund Freud y B. F. Skinner. Según Freud, el individuo está controlado por fuerzas internas residentes principalmente en su inconsciente. De acuerdo con Skinner, las fuerzas ambientales son de suma importancia: "una persona no actúa sobre el mundo, el mundo actúa sobre ella" (1971). En la perspectiva freudiana, entonces, las dinámicas internas de la mente son causalmente responsables de patrones patentes en la conducta. Para Skinner, la persona es una víctima pasiva de los eventos en el ambiente.

Freud y Skinner representan perspectivas consideradas extremas por la mayoría de los psicólogos de ahora. Virtualmente, todos los psicólogos de la personalidad hoy día reconocen la necesidad de considerar ambos determinantes de la acción humana, los internos y los externos. Sin embargo, las teorías contemporáneas siguen difiriendo marcadamente en el grado en el cual enfatizan un factor frente a otro. Estas diferencias se hacen evidentes al examinar las variables básicas -unidades básicas de análisis, como se les llamó anteriormente- de una teoría determinada. Considérense dos perspectivas a revisar en capítulos posteriores. En las teorías del rasgo de la personalidad, las unidades básicas de análisis se refieren a estructuras dentro de la persona, supuestamente heredadas, y que generan patrones de conducta altamente generalizados (McCrae & Costa, 1999). En las teorías sociocognitivas de la personalidad, las unidades básicas de análisis son las estructuras de conocimiento y los procesos del pensamiento adquiridos a través de la interacción con el ambiente social, y cultural (Bandura, 1999; Mischel & Shoda, 1995). Como el lector podrá inferir a partir de sus unidades básicas, estas teorías enfatizan de modo diferente los determinantes internos y externos de la personalidad.

Consistencia a través de las situaciones y a lo largo del tiempo

¿Cuál es el nivel de consistencia de la personalidad, en una situación y en otra?, ¿a qué grado es el lector "él mismo" cuando está con sus amigos, y cuando está con sus padres; en una fiesta o al estar participando en una clase?, ¿qué tan consistente es la personalidad a lo largo del tiempo?, ¿hay similitud en su personalidad actual con la de su infancia?, ¿será similar de aquí a 20 años?

Responder a estas preguntas es más difícil de lo que parece. En parte, la causa de esto es porque nadie debe decidir sobre qué se puede considerar como un ejemplo de consistencia, o inconsistencia de personalidad. Véase un ejemplo sencillo. Supóngase tener dos supervisores en el trabajo, un hombre y una mujer; el lector tiende a actuar de una manera amable hacia uno y de una desagradable hacia el otro. ¿Está siendo consistente en su personalidad? Si uno considera a la amabilidad, característica básica de la personalidad, entonces la respuesta es sí. Pero suponga el lector que dicha situación es analizada por un psicólogo apegado a la teoría psicoanalítica, la cual sugiere: 1) la gente con la que el lector se encuentra en su vida adulta puede representar, simbólicamente, una figura paterna, y 2) una dinámica básica de la personalidad implica la atracción por el padre del sexo opuesto al de la persona, y una rivalidad hacia el padre del mismo sexo; el llamado "complejo de Edipo". De acuerdo con este punto de vista, el lector puede estar actuando de manera consistente y coherente. Ambos supervisores en su trabajo pueden representar simbólicamente las distintas figuras de los padres, y el lector puede estar representando de manera coherente a los motivos edípicos que lo llevan a actuar de manera desigual con una y otra persona.

Incluso si la gente se pone de acuerdo sobre lo que cuenta como coherencia, puede estar en desacuerdo con los factores que hacen que la personalidad sea

consistente. Piense en la consistencia a lo largo del tiempo. Indiscutiblemente, las diferencias individuales son estables por largos periodos hasta cierto punto (Fraley, 2002; Roberts & Del Vecchio, 2000). Si el lector es más extrovertido que sus amigos ahora, probablemente será más extrovertido que esas mismas personas en 20 años. Pero, ¿por qué? Una posibilidad es que las estructuras centrales de la personalidad son heredadas, y cambian poco a lo largo de la vida. Otra probabilidad es que el ambiente juega un papel crucial en el fomento de la consistencia. La exposición a los mismos miembros de la familia, amigos, sistemas educativos y circunstancias sociales, durante periodos extensos pueden contribuir a la consistencia de la personalidad a lo largo del tiempo (Lewis, 2002).

Ningún teórico de la personalidad piensa que el lector se va a la cama a dormir siendo introvertido y se despierta siendo extrovertido. Sin embargo, los marcos teóricos del campo en efecto proporcionan diferentes puntos de vista sobre la naturaleza de la consistencia, el cambio en la conducta, y sobre la capacidad de la gente para modificar el funcionamiento de su personalidad, a lo largo del tiempo y el espacio. Para algunos teóricos, la variación en la conducta es un signo de inconsistencia de la personalidad. Para otros, bien puede ser el reflejo de una capacidad personal consistente para adaptar la conducta personal, a las diferentes necesidades de las distintas situaciones sociales (Mischel, 2004).

Unidad entre la experiencia y la acción, y el concepto del *self*

Las experiencias psicológicas generalmente tienen una cualidad integral, o coherente a ellas (Cervone & Shoda, 1999b). Las acciones de una persona siguen un patrón determinado y se encuentran organizadas, en vez de ser caóticas y aleatorias. A medida que la gente se mueve de un lugar a otro, conserva un sentido estable de sí misma, de su pasado y sus metas para el futuro. Existe una unidad entre sus experiencias, y sus acciones.

Aunque se dé por hecho que las experiencias de una persona están unidas, el hecho de ser así, en cierto sentido, sorprende. El cerebro contiene una gran cantidad de sistemas de procesamiento de información, muchos de los cuales funcionan al mismo tiempo, aislados parcialmente unos de otros (Pinker, 1997). Si se analiza el contenido de las propias experiencias conscientes, se descubriría la fugacidad de la mayoría de los pensamientos. Es difícil mantener en mente una misma idea durante largos periodos. Ciertas ideas arbitrarias surgen dentro de la cabeza. Sin embargo, raramente se vive la experiencia del mundo como caótica, o las vidas se perciben alteradas. ¿Por qué?

Hay dos tipos de respuesta a esta pregunta. Una es que los múltiples componentes de la mente funcionan como un sistema complejo. Las partes se encuentran interconectadas, y los patrones de interconexión permiten al sistema multipartito funcionar de una forma fluida y coherente. Las simulaciones de la función de la personalidad hechas por computadora (Nowak, Vallacher, & Zochowski, 2002), así como las investigaciones neurocientíficas de los vínculos recíprocos entre las regiones cerebrales (Tononi & Edelman, 1998), comienzan a arrojar luz sobre la manera en cómo la mente logra generar consistencia entre la experiencia y la acción.

El segundo tipo de respuesta involucra el concepto del *self*. Aunque se puede experimentar una diversidad de eventos en la vida potencialmente desconcertante, ésta se vive desde una perspectiva consistente, la propia (Harré, 1998). La gente construye memorias autobiográficas coherentes, las cuales contribuyen a la congruencia en su conocimiento sobre quién se es (Conway & Pleydell- Pearce, 2000). El concepto del *self*, por lo tanto, ha demostrado su valor al explicar la unidad de la experiencia (Baumeister, 1999; Kehl & Koole, 2004; Robins, Norem, & Cheek, 1999).

Estados variantes de la consciencia y el concepto del inconsciente

¿Se es consciente del contenido de la vida mental, o la mayor parte de las actividades mentales tienen lugar fuera de la consciencia, es decir, inconscientemente?

Por otro lado, muchas de las actividades cerebrales sin lugar a dudas, suceden fuera de la consciencia. Piense en qué sucede mientras usted lee este libro. Su cerebro se está involucrando en un gran número de funciones, desde el monitoreo de sus estados fisiológicos internos, hasta el desciframiento de las marcas de tinta que forman las palabras de esta página. Todo ello ocurre sin su atención consciente. El lector no tiene que pensar conscientemente "me pregunto si estos garabatos de tinta forman palabras", o "quizás debería revisar si mis órganos están recibiendo suficiente cantidad de oxígeno". Estas funciones son ejecutadas de manera automática. Pero este funcionamiento no es el de mayor interés para el psicólogo de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Los científicos de la personalidad se preguntan si los diferentes aspectos del funcionamiento de la misma -la motivación, las emociones- ocurren fuera de la consciencia. Si existen pruebas de ello, los científicos de la personalidad tratan de conceptualizar el sistema mental que da origen a los procesos conscientes e inconscientes (Kihlstrom, 1990, 1999; Pervin, 1999, 2003). El hecho de que **algunas** funciones cerebrales ocurran más allá de la consciencia, no quiere decir que la mayoría de los procesos significativos de la personalidad ocurran sin la consciencia del individuo. La gente se involucra en mucha autorreflexión. Es particularmente proclive a reflexionar sobre sí misma cuando se enfrenta a circunstancias de gran importancia en su vida y las decisiones por tomar (p. ej., si debe ingresar a la universidad y si es así, a cuál; si debe casarse con determinada persona, si debe tener hijos, qué profesión debe buscar) tienen consecuencias a largo plazo. Los procesos conscientes son de mucha influencia para estas circunstancias clave. Por lo tanto, muchos psicólogos de la personalidad estudian la autorreflexión consciente, aun cuando reconozcan los numerosos aspectos de la vida mental que suceden más allá de la consciencia.

Influencia del pasado, el presente y el futuro en la conducta

¿Es el individuo prisionero de su propio pasado?, ¿o acaso su personalidad toma forma a partir de los eventos del presente y sus aspiraciones personales para el futuro? Los teóricos concuerdan en que la conducta puede ser influenciada sólo por factores operados en el presente; un principio básico de causalidad es considerar a los procesos actualmente activos la causa de los eventos. En este sentido, para entender la conducta, sólo importa el presente. Sin embargo, éste puede recibir influencia de las experiencias de un pasado, ya sea remoto o reciente. De manera similar, lo que se piensa en el presente puede verse influido por los pensamientos acerca del futuro, ya sea, inmediato o distante. La gente varía en qué tanto se preocupa acerca del pasado y del futuro. Y a su vez, los teóricos de la personalidad difieren en su concepción del pasado y del futuro como determinantes de la conducta en el presente.

Como se verá en los siguientes capítulos, para algunos teóricos los individuos básicamente son prisioneros de su propio pasado. La teoría psicoanalítica postula que las estructuras de la personalidad se forman a partir de las experiencias de la infancia; asimismo considera a las dinámicas de la personalidad establecidas en ese entonces, perdurables. Otros son radicalmente críticos acerca de estas conclusiones psicoanalíticas. La teoría de los constructos de la personalidad (capítulo 11), y la teoría sociocognitiva (capítulos 12 y 13) sugieren que la gente tiene la capacidad de cambiar sus propias capacidades y tendencias personales; así como de explorar los sistemas sociales y psicológicos que le dan una capacidad de gestión personal durante toda la vida (Bandura, 2006).

¿Se puede tener una ciencia de la personalidad?, ¿qué tipo de ciencia puede ser?

Un último tema importante está relacionado con el tipo de teoría de la personalidad a la cual, razonablemente, se puede aspirar. Hasta ahora, se ha dado por sentado la posibilidad de crear una ciencia de la personalidad; en otras palabras, que los métodos científicos pueden hablar sobre la naturaleza de las personas. Esta suposición parece segura. Las personas son objetos en un universo físico. Se constituyen de sistemas biológicos comprendidos por partes físicas, y químicas. La ciencia, entonces, debería ser capaz de decir algo sobre ellos.

Sin embargo, de manera razonable, se pueden cuestionar las formas de análisis científico que pueden aplicarse al entendimiento de las personas. Mucho del progreso de la ciencia implican análisis que resultan reduccionistas. Un sistema se entiende gracias a la reducción de una entidad compleja a sus partes más simples, y a mostrar cómo estas partes dan vida al funcionamiento de toda la entidad.

Tales análisis funcionan maravillosamente al ser aplicados a los sistemas físicos. Un sistema biológico, por decir algo, puede ser entendido en términos de la bioquímica de sus partes. La química, a su vez, puede entenderse en términos de la física subyacente de los componentes químicos. Pero la personalidad no es meramente un sistema físico. La gente construye y responde al significado. Se esfuerza por conocerse a sí misma y lo que significa para ella los eventos que presencia. No hay ninguna garantía de que el procedimiento científico tradicional de desarmar un sistema en partes constitutivas va a ser suficiente para entender estos procesos de construcción de significado. En realidad, muchos académicos han sugerido la posibilidad que no lo sea, y han advertido a los psicólogos sobre los

peligros de trasladar los métodos de las ciencias físicas al estudio de los sistemas humanos de significado (Geertz, 2000; Polkinghorne, 1988; Taylor, 1989). Para ellos, la idea de que la gente tiene "partes" es, "en el mejor de los casos, una metáfora" (Harré, 1998). El riesgo de adoptar esta metáfora es que, para usar un cliché, "el todo puede ser más grande que la suma de las partes". Por analogía, considérese el análisis de una obra de arte como la Mona Lisa, de Leonardo da Vinci. En principio, podrían analizarse sus partes: hay pintura de un color por aquí, pintura de otro color acá, y así. Pero este tipo de análisis no nos permite entender la grandiosidad de la pintura. Para ello se requiere observar la obra como un todo, y entender el contexto histórico en el cual fue hecha. Por analogía, un listado de las partes psicológicas de una persona, puede, en principio, no ser capaz de representar al individuo en su totalidad, ni a los procesos de desarrollo que contribuyeron para su singularidad. Entonces, el lector puede formularse una pregunta al leer este libro. Ésta es, si los teóricos de la personalidad son tan exitosos como lo fue da Vinci al ofrecer retratos psicológicos holísticos de individuos complejos.

¿QUÉ SE SUPONE DEBE HACER UNA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD?

Como se ha indicado, una característica única del campo científico de la psicología de la personalidad es que ésta contiene más de una teoría conductora. Muchas teorías de la personalidad brindan información acerca de la naturaleza humana, y de las diferencias individuales. Por lo tanto, una pregunta normal sería de qué forma evaluar las teorías, una en comparación con otra. ¿Cómo poder valorar las fortalezas y las limitantes de las distintas teorías?, ¿cuáles son los criterios a seguir para evaluarlas?

Al evaluar algo, generalmente surge la pregunta acerca de lo que se supone debe hacerse. Luego, se puede juzgar qué tan bien lo hace. Una manera más formal de decir esto es que se pregunte sobre las **funciones** para las cuales debe servir esa entidad. Se puede, entonces, evaluar el grado con el que ésta cumple con esas funciones.

¿Cuáles son las funciones de una teoría de la personalidad?, ¿qué se supone debe hacer una teoría de la personalidad? Como toda teoría científica, las teorías de la personalidad pueden servir a tres funciones clave: pueden 1) organizar la información existente, 2) generar nuevo conocimiento acerca de temas importantes, y 3) identificar temas totalmente nuevos que merecen ser estudiados.

La primera de estas funciones es obvia. La investigación proporciona una colección de hechos acerca de la personalidad, el desarrollo de la misma y las diferencias individuales. Más allá de meramente enlistar estos hechos en una manera desordenada, sería útil organizarlas sistemáticamente. Un ordenamiento lógico y sistemático de los hechos permitiría seguir la pista sobre



Efectos de la experiencia temprana

Los psicólogos reconocen que las experiencias durante la edad temprana pueden ser importantes para el desarrollo de la personalidad. Aun así, están en desacuerdo en otra cuestión: ¿las características de la personalidad que surgen como resultado de experiencias tempranas se mantienen fijas a lo largo de nuestra vida?, ¿acaso la personalidad es maleable y sufre cambios sustanciales más adelante en el transcurso de la vida?

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

lo que los científicos saben acerca de la personalidad. Esto puede facilitar el empleo de ese conocimiento.

La segunda función es algo menos obvia. En cualquier campo de estudio existen temas -involucrando tanto cuestiones científicas básicas como aplicaciones del conocimiento científico- reconocidos por todo mundo en el campo como importante. Una buena teoría promueve nuevo conocimiento sobre estas temáticas. Es generativa. La teoría ayuda a la gente a generar conocimiento nuevo acerca de los temas reconocidos como de importancia para su especialidad. En biología, la teoría de Darwin sobre la selección natural fue útil no sólo porque organizaba los hechos conocidos acerca de la flora y la fauna del mundo. Su valor adicional es el de haber abierto caminos al conocimiento de la biología. En la geología, la teoría de las placas tectónicas es importante no sólo porque sistematiza las cuestiones acerca de las relaciones espaciales entre las masas de tierra. También puede promover conocimiento nuevo acerca de los eventos sísmicos. En la psicología de la personalidad, algunas teorías han probado ser sumamente generadoras. Ellas motivan a los investigadores familiarizados con la teoría a usar sus ideas para generar nuevos conocimientos acerca de la personalidad.

La tercera función es de particular interés tanto para los científicos de la personalidad como el público en general. Una teoría de la personalidad puede identificar áreas de estudio enteramente nuevas; áreas que la gente puede nunca haber conocido de no ser por aquélla. La teoría psicodinámica abrió las puertas a las cuestiones psicológicas; eran sumamente nuevas para la mayoría de la gente: la posibilidad de que los principales pensamientos y emociones sean inconscientes. Asimismo, la probabilidad de que los sucesos tempranos de la infancia determinen las características de la personalidad en la madurez. Otras teorías también tienen esta cualidad. La psicología evolutiva (revisada en el capítulo 9) hace la nueva sugerencia de que los patrones contemporáneos del pensamiento y la conducta no son adquiridos de la sociedad contemporánea, sino, son herencia de nuestro pasado ancestral. El conductismo (capítulo 10) sugiere la posibilidad de que las acciones atribuidas a nuestra libre elección, o libre albedrío, son realmente causadas por el ambiente. Las fascinantes y en ocasiones radicales hipótesis de estas teorías, con respecto a la naturaleza humana, han generado mucha investigación nueva y valiosa.

En suma, el lector puede evaluar las teorías sobre las cuales aprenderá en este texto, al calcular su éxito en organizar información, generar conocimiento e identificar temas de estudio importantes.

TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD: INTRODUCCIÓN

Para ahora ya se ha revisado una serie de puntos: tópicos que deben ser abordados por una teoría de la personalidad, temáticas importantes producto del enfrentamiento gradual con éstos y el criterio a utilizarse para evaluar una teoría de la personalidad. Ahora, en la última sección de este capítulo, se habrá de dirigir la vista hacia las teorías mismas.

Desafío de construir una teoría de la personalidad

Hasta este punto en el presente capítulo, es evidente la dificultad extrema de construir una teoría de la personalidad de manera exhaustiva. Los teóricos deben buscar alcanzar una desafiante serie de metas científicas, las cuales vayan más allá de las creencias intuitivas sobre la personalidad. Deben abarcar una extensa serie de preguntas de **qué**, **cómo** y **por qué** de la estructura, los procesos, el desarrollo y el cambio de la personalidad. Deben pensar en los determinantes de la personalidad, éstos van desde lo molecular, hasta lo sociocultural; y los temas conceptuales, desde los puntos de vista filosóficos sobre las personas que se encuentren incluidas en sus teorías, hasta la pregunta de si acaso en primer lugar, es posible que haya algo tal como una teoría científica acerca de las personas.

¿Habrá quien haga esto de manera idónea?, ¿acaso existe una sola teoría que sea tan exhaustiva en su enfoque, tan consistente con la evidencia científica, y tan excepcionalmente capaz de generar nuevo conocimiento que sea aceptada universalmente? La respuesta, sencillamente, es no. Existen diferentes marcos teóricos. Cada uno tiene sus fortalezas y sus limitaciones. Y lo más importante, cada una tiene sus virtudes únicas. En otras palabras, cada una de las diferentes teorías ofrece ciertos elementos de conocimiento únicos sobre la naturaleza humana. Por ello este libro se organiza alrededor de las teorías de la personalidad, en plural.

Teorías de la personalidad: un esbozo preliminar

¿Cuáles marcos teóricos han tenido mayor impacto en el ramo? Este libro introducirá al lector a seis enfoques

teóricos. Ahora, se brinda un breve esbozo sobre éstos, con la finalidad de que pueda tener una idea del panorama que encontrará más adelante.

Se dará inicio con la teoría psicodinámica (capítulos 3 y 4), esta perspectiva fue iniciada por Freud. La teoría de la psicodinámica considera a la mente como un sistema energético; los impulsos biológicos básicos del cuerpo residen, en parte, en la mente. Los impulsos mentales están, por lo tanto, al servicio de las necesidades básicas del cuerpo. Sin embargo, la gente por lo general no puede satisfacer sus deseos sexuales y demás deseos corporales cada vez que lo desea. En lugar de esto, su motivación por satisfacerlas, por lo regular, se ve problematizada por los dictámenes sociales. La conducta, por lo tanto, refleja un conflicto entre los deseos biológicos, por un lado, y las restricciones sociales, por el otro. El psicoanálisis dice que la mente contiene diferentes sistemas, los cuales cumplen diferentes funciones: satisfacer las necesidades corporales, representar las normas y las reglas sociales; así como formar un balance estratégico entre los impulsos biológicos y las restricciones sociales. Una característica distintiva adicional de la teoría psicodinámica es proponer que mucha de esta actividad mental ocurre fuera del estado consciente de la persona. No se está consciente de los impulsos determinantes de las emociones y conductas; éstas son inconscientes.

Las teorías fenomenológicas (revisadas después en los capítulos 5 y 6), contrastan drásticamente con la postura psicodinámica. Éstas, están menos preocupadas con los procesos inconscientes, y más interesadas en la experiencia consciente de la gente acerca del mundo circundante; es decir, su experiencia fenomenológica. Los teóricos fenomenológicos reconocen que la gente tiene motivos originados biológicamente, pero al mismo tiempo opinan que las personas también poseen motivos "más elevados", involucrados con el crecimiento personal y la autosatisfacción. Estos motivos resultan más relevantes para el bienestar personal, que los impulsos animales anteriormente enfatizados por Freud. Finalmente, comparados con los enfoques psicodinámicos, la teoría fenomenológica otorga mucho mayor énfasis al *self*. El desarrollo de un conocimiento estable, y consistente de sí mismo, es considerado como la clave para la salud psicológica.

Los enfoques de los rasgos de la personalidad, revisados en los capítulos 7 y 8, difieren radicalmente de las dos propuestas anteriores. Sus diferencias no sólo reflejan variados puntos de vista sobre la naturaleza de la personalidad, sino las distintas creencias científicas acerca de cuál es la mejor manera de construir una teoría de la personalidad. La mayoría de las teorías sobre los rasgos considera que, para construir una teoría de la personalidad, se debe comenzar por dar solución a dos problemas científicos: 1) desarrollar un cálculo confiable para las diferencias individuales, y 2) determinar cuáles de éstas son más urgentes de calcular. Una vez ya resueltos, se podrían establecer las diferencias individuales más importantes de la personalidad; estas mediciones serían la base para construir una teoría exhaustiva sobre las personas. Uno de los principales avances en la historia de esta especialidad durante el último periodo del siglo XX, es la conclusión a la que llegaron muchos psicólogos de la personalidad, sobre cómo, en realidad, estos problemas ya habían quedado resueltos. Se ha logrado tener un buen consenso con respecto a la pregunta de cuáles diferencias individuales son las de mayor importancia, y con respecto a cómo éstas pueden ser evaluadas.

El capítulo 9 está dedicado a uno de los aspectos más emocionantes de la ciencia de la personalidad contemporánea. A saber, la investigación con respecto a las bases biológicas de la personalidad. Ésta incluye hallazgos acerca de los orígenes genéticos de los rasgos de la personalidad, y los trabajos que muestran los sistemas cerebrales subyacentes a las diferencias individuales. En este capítulo, se da una cobertura no sólo a las teorías de los rasgos, sino también a la psicología evolutiva. Los psicólogos evolutivos analizan los patrones actuales de conducta social, en términos de mecanismos mentales que son producto de nuestro pasado evolutivo.

El capítulo 10 introduce a las ideas del conductismo, el cual representa un acercamiento educativo a la personalidad. Dentro de las teorías conductistas, la conducta es considerada como la adaptación a las recompensas y los castigos experimentados en el ambiente. Ya que gente diferente experimenta patrones diversos de retribución en ambientes variados, habrá de desarrollar naturalmente, múltiples tipos de conducta. Se dice, por lo tanto, que los procesos básicos del aprendizaje se encuentran vinculados con las variantes estilísticas de conducta, a las que se le llama "personalidad". El conductismo implica un desafío profundo para las teorías previamen-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

te presentadas. Para los teóricos conductistas, las unidades de análisis de las teorías anteriores -los **impulsos inconscientes** establecidos por la teoría psicodinámica, el *self* propuesto por la teoría fenomenológica, los rasgos de la personalidad- no son la causa de la conducta. Son meras descripciones de los patrones del pensamiento, de las emociones, y de la conducta, que en el último de los casos son provocados por el ambiente, el cual, de acuerdo con el conductismo, da forma a la conducta.

El capítulo 11 presenta un acercamiento teórico marcadamente distinto, el de la teoría del constructo personal. Estudia la capacidad que tienen las personas para interpretar su mundo. A diferencia del conductismo, el cual está más preocupado por la manera en la que el ambiente determina las experiencias del individuo, la teoría del constructo personal estudia las ideas subjetivas, dígase, constructos, utilizados por la gente para interpretar el ambiente. Una persona puede considerar al ambiente universitario como desafiante, otra, como aburrido; una persona puede calificar las circunstancias de una cita como románticas, otra, como sexualmente amenazadoras. El teórico del constructo personal explora la posibilidad de que la mayoría de las diferencias individuales, en el funcionamiento de la personalidad, sean provocadas por los diferentes constructos que la gente tiene para interpretar su mundo.

La última perspectiva teórica es la de la teoría sociocognitiva (capítulos 12 y 13). Hasta cierto punto, la teoría sociocognitiva es similar al enfoque del constructo personal; los teóricos sociocognitivos estudian a la personalidad a partir de analizar los procesos de pensamiento que suceden al momento en el cual la gente interpreta su mundo. No obstante, la perspectiva sociocognitiva hace más amplia la teoría del constructo personal en por lo menos dos aspectos importantes. Primero, como su nombre lo indica, la teoría sociocognitiva estudia a detalle los escenarios sociales en los que la gente adquiere conocimientos, habilidades y creencias. La personalidad se desarrolla a partir de influencias mutuas, o bien, de **interacciones recíprocas**, entre la gente y los escenarios (p. ej., la familia, los escenarios interpersonales, sociales y culturales) de sus vidas. Segundo, la teoría sociocognitiva destina mucha atención a las preguntas de **autorregulación**, las cuales se refieren a los procesos psicológicos a partir de los cuales la gente se fija sus propias metas, controla sus impulsos emocionales y ejecuta sus acciones.

El capítulo 14 habla de la personalidad en contexto. Explora las últimas investigaciones, las cuales ilustran el punto crucial de que el lector puede llegar a aprender mucho sobre la personalidad de la gente al estudiar los contextos de vida -las situaciones sociales, los escenarios culturales, las relaciones interpersonales, etc.- que constituyen su vida. Esta investigación capitaliza de manera profunda en las perspectivas sociocognitivas discutidas en los capítulos 12 y 13; al mismo tiempo ofrece un retrato amplio sobre la investigación psicológica contemporánea acerca de escenarios sociales, y el individuo. Se termina, en el capítulo 15, evaluando críticamente el campo de la psicología de la personalidad en conjunto.

Sobre la existencia de múltiples teorías: las teorías como estuches de herramientas

El hecho de presentar en este libro estas múltiples teorías puede, al principio, parecer extraño. Los cursos en la mayoría de las demás disciplinas científicas -p. ej., la Química, la Física- no están organizados alrededor de una serie de diferentes teorías. El conocimiento está determinado por un marco conceptual, el cual se acepta de manera común. Esto refleja, en parte, la madurez de estos otros campos, los cuales han estado ahí por más tiempo que la ciencia de la Psicología. No obstante, incluso las "ciencias maduras" pueden incluir diferentes puntos de vista sobre un mismo fenómeno. Supóngase que el lector le preguntara a un físico acerca de la naturaleza de la luz. El lector podría aprender que la física tiene una teoría que dice que la luz es una onda. De igual forma, podría aprender que la física también tiene una teoría donde se establece la composición de la luz en partículas individuales. Si el lector preguntara "¿cuál teoría es la correcta?" le responderían "ninguna". La luz actúa como una onda y como una partícula. Ambas teorías, la de la onda y la de la partícula, captan la información importante acerca de la naturaleza de la luz.

Lo mismo pasa con las teorías de la personalidad. Cada una capta información importante acerca de la naturaleza humana. A medida que el lector lee acerca de ellas, no se irá preguntando "¿cuál teoría será la correcta y cuáles las equivocadas?" Será mejor evaluarlas pregun-

tándose acerca de la utilidad de cada una y sus aplicaciones. Incluso una teoría con muchos errores, puede tener mucho valor (Proctor & Capaldi, 2001).

Conforme se preparaba la edición de este texto, una académica sugirió una metáfora útil para las teorías de la personalidad. Parece útil porque aleja a quien las estudia de las evaluaciones simplistas entre correcto/incorrecto y las dirige hacia un punto de vista más sofisticado. Ella sugería que las teorías eran una especie de estuches de herramientas. Cada teoría contiene una serie de "herramientas". Algunas de éstas son conceptos teóricos. Otras son métodos de investigación. Algunas son técnicas para evaluar a la personalidad. Unas son metodologías para llevar a cabo terapias. Cada elemento de la teoría es una herramienta en el sentido de que cada una sirve a una, o más funciones; en otras palabras, cada una permite resolver una, o más tareas. Las tareas son cosas como describir las diferencias individuales, identificar motivaciones humanas básicas, analizar el desarrollo del autoconcepto, identificar las causas de las reacciones emocionales, predecir el desempeño de una persona en áreas de trabajo, o reducir el malestar psicológico con la terapia. Éstas son tareas que el psicólogo quiere hacer. Cada teoría proporciona herramientas conceptuales para poder realizarlas.

La metáfora del estuche de herramientas tiene dos ventajas: lleva a 1) formular buenas preguntas acerca de las teorías de la personalidad, y 2) evitar formular malas preguntas. Para apreciar estas ventajas, imagínese a usted mismo evaluando una serie de estuches de herramientas verdaderos. Si se toma por ejemplo a un plomero, un electricista y un mecánico, cada uno trae consigo un estuche de herramientas para su profesión, y el lector no les diría "su estuche de herramientas está mal". La idea de que un estuche de herramientas pueda estar mal tiene muy poco sentido. Un estuche de herramientas puede ser menos efectivo que otro para realizar un trabajo en particular. Puede ser menos útil para una serie de trabajos que otros estuches de herramienta que contienen un número mayor de éstas debido a que su caja es más grande. Puede ser más práctico que otro estuche de herramientas que contenga más herramientas, ya que un estuche más grande puede llegar a ser estorboso. El lector calificaría a los estuches haciendo preguntas acerca de qué se puede hacer con ellos, y cómo pueden ser mejorados, al agregárseles, o en ocasiones, quitarles herramientas. No los evaluaría preguntando "¿cuál es el correcto?".

De igual modo, al evaluar las distintas teorías de personalidad que se presentan en este libro, se le exhorta a realizar preguntas tales como "¿qué se puede hacer con las herramientas teóricas?", "¿cuáles ventajas tienen sus herramientas conceptuales, en relación con otras?", o bien "¿qué herramientas deben agregársele (o quitársele para mejorarla?" Estas preguntas son mejores que cuestionarse "¿cuál teoría es mejor?".

La metáfora del estuche de herramientas tiene además una última implicación. Sugiere la posibilidad de considerar la existencia de múltiples teorías contemporáneas en la psicología de la personalidad como algo positivo. En el mundo de las herramientas reales, la gente que tiene diferentes estuches de herramientas puede aprender cosas nuevas una de los otros. Puede agregar una herramienta del estuche de alguien más, o motivarse a intentar el trabajo de otra persona con las herramientas que éste tiene. En el largo plazo, la diversidad entre estuches puede hacer mejor el trabajo de todos. Lo mismo puede suceder en el mundo de las herramientas teóricas. Al existir múltiples teorías, los investigadores deberán enfrentarse más a los hallazgos en las investigaciones, y los argumentos teóricos que desafían a los enfoques que son de su preferencia. Los retos pueden impulsarlos a refinar, extender, y finalmente, mejorar su propia manera de pensar. Por lo tanto, la diversidad teórica puede acelerar el proceso general de una disciplina. Como lo ha puesto un sabio observador, al comentar acerca del progreso en las ciencias sociales, y psicológicas, el "despliegue de distintas investigaciones... (las cuales) orillan a reconsideraciones profundas de unas hacia otras es lo que impulsa a la empresa imprevisiblemente hacia delante (Geertz, 2000).

Se espera el lector disfrute su recorrido a través de la imprevisible, pero en progreso, empresa de la teoría e investigación de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Estructura
En la teoría de la personalidad, el concepto se refiere a los aspectos más perdurables y estables de la personalidad.

Jerarquía
Una relación entre entidades en las que una de ellas es un ejemplo para, o cumple la función de la otra. En cualquier teoría de la personalidad dada, las diferentes variables suelen estar relacionadas de manera jerárquica.

Personalidad
Aquellas características de la persona que dan cuenta de los consistentes patrones de experiencia y de acción.

Proceso
En la teoría de la personalidad, el concepto se refiere a los aspectos motivacionales de la personalidad.

Rasgo
Una característica psicológica perdurable en un individuo; o un tipo de constructo psicológico (un "constructo de rasgo") que se refiere a tales características.

Sistema
Un conjunto de partes altamente interconectadas que funcionan juntas; en el estudio de la personalidad, los distintos mecanismos psicológicos pueden funcionar juntos, como un sistema que produce los fenómenos psicológicos de la personalidad.

Temperamento
Tendencias emocionales y conductuales causadas biológicamente, que se hacen evidentes en la infancia temprana.

Tipo
Una amalgama de rasgos de la personalidad que pueden constituir una categoría cualitativamente distinta de personas (p. ej., un tipo de personalidad).

Unidades de análisis
Un concepto que se refiere a las variables básicas de una teoría; las diferentes teorías de la personalidad emplean diferentes tipos de variables, o diferentes unidades básicas de análisis, al conceptualizar la estructura de la personalidad.

REVISIÓN

1. Todas las personas piensan acerca de la personalidad en su vida diaria. El trabajo de los teóricos de la personalidad se diferencia de este pensamiento cotidiano en que las teorías de la personalidad persiguen cinco metas que no son propias del pensamiento cotidiano acerca de las personas. Se involucran con 1) **observaciones científicas** subyacentes bajo teorías que son 2) internamente coherentes, y **sistemáticas**, 3) **comprobables**, y 4) **exhaustivas**, las cuales promueven 5) las **aplicaciones** prácticas.
2. Las teorías de la personalidad abordan las preguntas del **qué**, **cómo**, y **por qué** de la personalidad, al desarrollar teorías que abordan cuatro temas diferentes: 1) la estructura de la personalidad, 2) los procesos de la personalidad, 3) el desarrollo de la personalidad y, 4) el cambio de la personalidad (incluso por la psicoterapia).
3. Los teóricos de la personalidad han confrontado una variedad de temas a lo largo de la historia del campo. Al desarrollar teorías alrededor de estos temas, los teóricos esperan desarrollar un marco teórico que cumpla con estas tres funciones científicas: 1) organizar el conocimiento preexistente acerca de la personalidad, 2) promover nuevo conocimiento acerca de temas importantes, y 3) identificar nuevos temas de estudio.
4. La existencia de muchas teorías en el campo puede ser entendida si se piensa en éstas a manera de estuches de herramientas, cada uno de los cuales proporciona herramientas conceptuales únicas para realizar las tareas del psicólogo de la personalidad.

Estudio científico de la gente

2

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

DATOS DE LA PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD
- LOTS de datos
- ¿Cómo se relacionan entre sí los datos de distinta fuente?
- Medidas fijas contra medidas flexibles
- Teoría y evaluación de la personalidad

METAS DE LA INVESTIGACIÓN: CONFIABILIDAD, VALIDEZ, COMPORTAMIENTO ÉTICO
- Confiabilidad
- Validez
- Ética de la investigación y políticas públicas

TRES APROXIMACIONES GENERALES A LA INVESTIGACIÓN
- Estudios de caso e investigación clínica
  - Estudio de caso: un ejemplo
  - Estudio de caso: limitaciones
- Cuestionarios de personalidad e investigación correlacional
  - Investigación correlacional: un ejemplo
  - Investigación correlacional: limitaciones
- Estudios de laboratorio e investigación experimental
  - Investigación experimental: un ejemplo
- Evaluando las aproximaciones de la investigación alternativa
  - Estudios de caso e investigación clínica: fortalezas y limitaciones
  - Investigación correlacional y cuestionarios: fuerzas y limitaciones
  - Laboratorio, investigación experimental: fortalezas y limitaciones
- Sumario de fortalezas y limitaciones
- Uso de reportes verbales

TEORÍA E INVESTIGACIÓN DE LA PERSONALIDAD

EVALUACIÓN DE LA PERSONALIDAD Y EL CASO DE JIM
- Esbozo autobiográfico de Jim

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Tres estudiantes de un curso de personalidad trabajan juntos en un proyecto de investigación. Se les ha pedido desarrollar un método de investigación para estudiar los efectos de la motivación para el éxito en el rendimiento académico. En su primera reunión, notaron tener opiniones que diferían drásticamente acerca de cómo proceder. Alex está convencido de que la mejor aproximación es seguir el caso de un estudiante a través del curso del semestre, documentando cuidadosamente toda la información que resulte relevante (calificaciones, cambios en la motivación, formas de sentir acerca de sus clases, etc.) para obtener una imagen completa y a profundidad de un caso en particular. Sara, por otro lado, guarda sus reservas acerca de la idea de Alex, pues las conclusiones a las que él llega, serían aplicables sólo a una persona. Ella sugiere que el grupo desarrolle una serie de preguntas motivacionales y se las hagan a cuantos estudiantes les sea posible. Entonces, ella examinaría la correlación entre las respuestas del cuestionario y el rendimiento en la escuela. Para Yolanda, ninguna de estas aproximaciones es lo suficientemente buena. Ella opina que la mejor forma de entender algo científicamente es haciendo experimentos. También sugiere una manipulación experimental que provoque a algunas personas a sentirse motivadas y a otras a sentirse desmotivadas, monitoreada por una prueba para medir el rendimiento.

Los puntos de vista de los estudiantes ilustran los tres métodos principales en la investigación de la personalidad: **estudios de caso**, **estudios correlacionales** con base en cuestionarios, y **experimentos de laboratorio**. Este capítulo introduce al lector a los tres métodos de investigación. Sin embargo, primero se revisarán los distintos tipos de información, o fuentes de ésta; las cuales pueden ir en cualquier estudio, así como las metas generales de los investigadores, cuando están llevando investigaciones sobre la personalidad.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Qué clase de información es importante obtener al estudiar la personalidad?
2. ¿Qué significa decir que las observaciones científicas deben ser "confiables" y "válidas"?
3. ¿Cómo deberíamos conducirnos al estar estudiando a la gente?, ¿se debería llevar una investigación en laboratorio o en un ambiente natural?, ¿se deberían usar autoevaluaciones o evaluaciones de los demás?, ¿se deberían estudiar a muchos sujetos o sólo a uno?
4. ¿Cuánta diferencia hay en estudiar gente con algún tipo de información y con otro?, ¿o con una u otra técnica de investigación? En otras palabras, ¿a qué grado las personas "parecen iguales" al ser estudiadas desde distintos puntos de vista o perspectivas?

En el capítulo 1 se sugirió cómo, en un nivel intuitivo, toda la gente es psicóloga de la personalidad. Tanto el lector como los científicos profesionales en la materia desarrollan pensamientos complejos y llenos de elementos de conocimiento. El trabajo del científico de la personalidad, sin embargo, difiere del suyo. El científico de la personalidad debe formular sus ideas de manera muy explícita, de modo que puedan ser probadas por evidencia científica objetiva.

Tal y como todas las personas son teóricas intuitivas de la personalidad, son investigadores intuitivos de la misma. Obsérvense las diferencias entre la gente, así como los patrones consistentes de conducta entre los individuos. Sin embargo, la "investigación" de una persona ordinaria difiere de la que realiza un científico de la personalidad. Los científicos siguen procedimientos establecidos para asegurar que obtendrán información lo más objetiva y precisa posible. Ellos revisan estos procedimientos para asegurar que sus observaciones son confiables y estables, más que producto de coincidencias o errores. Ellos reportan sus procedimientos en publicaciones, de modo que otros investigadores puedan aplicar sus procedimientos y verificar sus hallazgos. Rara vez en nuestra vida cotidiana hacemos algo de esto de manera sistemática.

Este capítulo está dedicado a los procedimientos de investigación en la psicología de la personalidad. Los capítulos subsecuentes exploran teorías de la personalidad. Se debe tener en mente, sin embargo, que las preguntas acerca de la teoría y la investigación no son separadas, como quizás esta división de capítulos pudiera sugerir. Podría parecer como si los psicólogos debieran primero llevar una gran cantidad de investigación "libre de teoría", y luego desarrollar una para explorar sus hallazgos. Pero esto es imposible, ya que no existe tal cosa como una investigación "libre de teoría". La investigación involucra el estudio sistemático de las relaciones entre ciertos eventos. Por lo general, se necesita de una teoría para identificar los eventos más importantes para estudiar. También se requiere de ésta para indicarnos cómo estudiarlos. Supóngase, por ejemplo, que el lector quisiera poner a prueba la idea de que la gente con ansiedad acerca de las relaciones de pareja no tiene el desempeño requerido en sus exámenes universitarios, debido a la interferencia de la ansiedad con su aprendizaje. Para probar esto, el lector debería comenzar por medir el nivel de ansiedad de la gente. ¿Cómo? Esto es imposible de iniciar sin antes hacer algunas suposiciones teóricas. Una opción sería preguntarle directamente a la persona "¿siente ansias acerca de salir con alguien?" Pero esta opción hace dos suposiciones riesgosas: 1) la gente está consciente de su nivel de ansiedad, y por ello es capaz de reportarlo, y 2) la gente le dirá, de manera honesta y precisa, acerca

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO *(continuación)*

de su ansiedad. Estas suposiciones estarían mal, y una teoría de la personalidad puede especificar exactamente por qué están equivocadas. Por ejemplo, las teorías psicodinámicas sugieren cómo cierta gente es tan ansiosa que ni siquiera se percata de su ansiedad. La representan. Esta teoría sugiere que usted necesita de un método diferente de investigación. Otro procedimiento de investigación resulta potencial para medir tanto la excitación psicológica o el funcionamiento cerebral, como los niveles de ansiedad, de manera similar parte de ideas teóricas acerca de qué es la ansiedad, cuáles son sus causas subyacentes y cómo se expresa. Por lo tanto, la teoría y la investigación están vinculadas estrechamente. La primera sin la segunda puede ser mera especulación. A su vez, la investigación sin teoría es un imposible.

DATOS DE LA PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD

Existe más de una forma de conseguir información científica o datos acerca de la persona. Consideremos las opciones. El lector podría pedirle a una persona que le dijera cómo es. También, podría observarla en sus actividades cotidianas para verlo por usted mismo. Ya que esto podría consumir mucho tiempo, podría pedirle a alguien que conozca bien a esta persona, le informara sobre su personalidad. Una cuarta posibilidad no depende de las observaciones subjetivas, ni de los juicios de nadie, sino se centra en hechos objetivos sobre la vida de una persona (certificados escolares, desempeño en el trabajo, etc.).

LOTS de datos

Los psicólogos de la personalidad han reconocido tales opciones y han definido cuatro categorías de datos que uno puede utilizar en la investigación (Block, 1993). También han creado un útil acrónimo para recordarlas más fácilmente. Los cuatro tipos de datos son: 1) datos de récord de vida (L-data, por sus siglas del inglés *life record data*), 2) datos del observador (O-data, por sus siglas del inglés *observer data*), 3) datos de prueba (T-data, por sus siglas del inglés *test data*), y 4) datos de reporte personal (S-data, por sus siglas del inglés *self-report data*)- o datos LOTS (por sus siglas en inglés). Los psicólogos de la personalidad consideran cuatro tipos de datos porque cada uno, individualmente, tiene sus fortalezas únicas y sus limitaciones (Ozer, 1999).

La **L- data** consiste en información con posibilidades de ser obtenida a partir de la historia personal o del récord de vida de alguien. Por ejemplo, si el lector está interesado en la relación entre la inteligencia y el desempeño escolar, puede hacer uso de documentos escolares oficiales o tener acceso al resultado y a las calificaciones de pruebas de inteligencia. Si se está interesado en la relación entre personalidad y criminalidad, no necesariamente debe preguntarse, "¿ha cometido algún crimen?" y depender de la veracidad de las respuestas. Más bien, un documento sobre antecedentes legales proporciona un historial objetivo acerca de la criminalidad. Para muchas características de la personalidad, empero, tales historiales no están a la mano, por ello deben considerarse otras fuentes de datos.

La **O-data** consiste en la información proporcionada por observadores conocedores, tales como los padres, los amigos o los maestros. Por lo general, se les proporciona a tales personas un cuestionario u otro método de evaluación, con el cual puedan valorar las características de la personalidad a las que se apunta. Por ejemplo, los amigos pueden llenar un cuestionario en el cual evalúen el nivel de simpatía, extroversión, o consciencia. En ocasiones, los observadores están acostumbrados a observar individuos en su vida diaria y a hacer evaluaciones de la personalidad basados en ellas. Como un ejemplo, los instructores en campamentos están acostumbrados a observar sistemáticamente la conducta de los niños, para poder vincular los tipos específicos de conducta (p. ej., la agresividad verbal, la agresividad física, la conformidad) con los elementos del campamento, o las características generales de personalidad (p. ej., seguridad en sí mismos, salud emocional, habi-

lidades sociales) (Shoda, Mischel, & Wright, 1994; Sroufe, Carlson, & Shulman, 1993). Como queda claro con estos ejemplos, la O- data puede consistir en observaciones de elementos muy específicos de la conducta o de valores más generales, basados en las observaciones de conducta. Además, la información sobre cualquier individuo puede ser obtenida de un observador o de múltiples observadores (p. ej., uno, o varios amigos, uno, o más maestros). En el último de los casos, el lector puede escoger entre observadores que estén de acuerdo y sean confiables.

La **T- data** consiste en información obtenida por procedimientos experimentales o pruebas estandarizadas. Por ejemplo, la capacidad para soportar la postergación de la gratificación puede medirse al determinar qué tanto más trabajaría un niño sobre alguna tarea para obtener una mayor recompensa, en lugar de una menor y más fácil de obtener (Mischel, 1990, 1999b). El desempeño en una prueba estandarizada como la de inteligencia sería también un ejemplo de T-data.

Por último, la **S-data** consiste en información proporcionada por el sujeto mismo. Por lo común, tales datos vienen en forma de respuestas a cuestionarios. En estos casos, la persona toma el papel del observador y hace valoraciones relevantes acerca de sí misma (p. ej., "soy una persona consciente"). Los cuestionarios sobre personalidad pueden resultar relevantes para las características de una sola personalidad (p. ej., el optimismo), o bien, pueden intentar cubrir la totalidad de la misma. Los reportes personales tienen claras limitantes. La gente puede no estar consciente de alguna característica personal propia. Pueden estar motivados a presentarse a sí mismos de forma positiva ante el psicólogo encargado de aplicarle la prueba. Sin embargo, las medidas del reporte personal son convenientes, en el sentido de ser relativamente fáciles de obtener. En ocasiones, también, son la única manera válida de evaluar las características psicológicas de interés (p. ej., las percepciones subjetivas de uno mismo o de un estímulo). Por lo tanto, el reporte personal es la fuente de información más comúnmente utilizada en la psicología de la personalidad.

Las categorías LOTS son un sistema útil para seguir la pista de fuentes alternativas de datos que el psicólogo de la personalidad puede emplear. Usted verá muchos ejemplos de estos distintos tipos de evidencia sobre la personalidad a lo largo de los capítulos de este libro. Sin embargo, debe de tener en mente dos aspectos. El primero es que los investigadores no necesitan escoger una sola fuente de datos para sus investigaciones. Comúnmente combinan fuentes de datos que pueden servir para sumar mayor confianza en los hallazgos de las investigaciones. Por ejemplo, los investigadores al tratar de identificar las principales dimensiones de las diferencias individuales, encuentran cómo los análisis de diferentes fuentes de datos (S y O-data) muestran las mismas dimensiones; se obtienen los mismos cinco factores sobre la personalidad ya sea que el lector analice los reportes personales de la gente u otra gente reporte datos sobre ellos (McCrae & Costa, 1987). Tal hallazgo refuerza la confianza en la conclusión acerca de la importancia básica de estas dimensiones.

El segundo aspecto es el de que algunos tipos de información no encajan fácilmente dentro de estas cuatro categorías del esquema LOTS. De acuerdo a cómo ha ido progresando el campo de la psicología de la personalidad, se han desarrollado nuevos modos de medida. Por ello, pueden ser necesarias más categorías para captar la diversidad de información que el psicólogo contemporáneo utiliza para evaluar las características de personalidad (Cervone & Caprara, 2001). Por ejemplo, algunos investigadores emplean medidas **implícitas** de diferencia individual, esto es, medidas diseñadas para conocer acerca de las creencias o autoevaluaciones de las cuales la gente puede no estar conscientemente alerta (p. ej., explícitamente) (Fazio & Olson, 2003). Una medida implícita muy popular está relacionada con la metodología reacción-tiempo, en la cual los investigadores miden cuánto tiempo le toma a la gente responder a una pregunta. Una prueba implícita para el autoestima, por ejemplo, puede medir qué tanto tiempo le lleva a las personas responder a un estímulo, involucrando al *self* cuando aquéllos estímulos se asocian con condiciones positivas en comparación con condiciones negativas (Greenwald & Banaji, 1995; Greenwald *et al.*, 2002) Otros investigadores emplean diarios; éstos son técnicas en las cuales se le pide a la gente hacer un reporte acerca de sus experiencias psicológicas poco tiempo después de haber sucedido, en vez de completar un cuestionario donde se pregunte acerca de cosas que hayan tomado lugar en un pasado distante (Bolger, Davis, & Rafaeli, 2003). Los métodos de registro diario tienen una ventaja mayor. La gente puede olvidar detalles importantes acerca de las experiencias vividas una semana, un mes o un año antes. Al pedirle a la gente escribir un reporte de sus experiencias actuales una o más veces cada día, los diarios evitan que sucedan olvidos, igualmente

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

eliminan las tergiversaciones con posibilidades de ocurrir cuando la gente trata de recordar sucesos de significado emocional ocurridos en el pasado.

¿Cómo se relacionan entre sí los datos de distinta fuente?

Una vez introducidas las cuatro categorías de información, una pregunta lógica es si las medidas obtenidas de distinto tipo de información concuerdan una con la otra (Pervin, 1999). Si una persona se evalúa a sí misma como alta en consciencia, ¿la demás gente (p. ej., amigos o profesores) lo hace de forma similar? Si un individuo resulta alto en un cuestionario donde se mide la depresión, ¿los resultados brindados por un entrevistador profesional nos darán niveles similares? Si un individuo se evalúa a sí mismo como alto en extroversión, ¿saldrá alto en ese rasgo en una situación diseñada en laboratorio para medirlo (p. ej., participación en una discusión de grupo)?

La pregunta aparentemente sencilla de si las diferentes fuentes de información se relacionan una con la otra es más complicada de lo que parece. Son numerosos los factores con influencia en el grado al que las fuentes se relacionan. Una es la pregunta de cuáles fuentes de datos son de las que se está hablando. Los psicólogos de la personalidad han encontrado con frecuencia cómo los reportes personales (S-data) suelen discrepar de los resultados obtenidos por medio de procedimientos de laboratorio (T-data). Los cuestionarios de reportes personales tienden a involucrar juicios amplios vinculados con una gran variedad de situaciones (p. ej., "Yo generalmente soy muy calmado"), mientras tanto, los procesos experimentales miden las características de personalidad en un contexto muy específico. Por lo regular, esta diferencia es crucial, causando discrepancias entre los dos tipos de información.

Los reportes personales (S-data) y los reportes de parte de observadores (O-data) suelen estar estrechamente relacionados. Los psicólogos de la personalidad por lo regular encuentran niveles significativos de coincidencias al compararlos uno al otro (p. ej., Funder, Kolar, & Blackman, 1995; McCrae & Costa, 1987). Aun así, los diferentes tipos de procedimientos de investigación también pueden llevar a conclusiones diferentes (Coyne, 1994; John & Robins, 1994a; Kenny *et al.*, 1994; McCrae & Costa, 1990; Pervin, 1996, 1999). Cuando la característica de la personalidad evaluada es altamente evaluable (p. ej., la estupidez, la cordialidad), las tergiversaciones de la autopercepción entran en el proceso de evaluación, disminuyendo la coincidencia entre los resultados personales y los brindados por un observador (John & Robins, 1993, 1994a; Robins & John, 1997). Además, algunas características de la personalidad son más visibles y fáciles de juzgar que otras (p. ej., la sociabilidad en comparación a la neurosis), ocasionando una mayor correspondencia entre las evaluaciones personales y las del observador, así como a una mayor coincidencia entre los resultados obtenidos de parte de diferentes observadores acerca de una misma persona (Funder, 1989, 1993, 1995; John & Robins, 1993). Más aún, algunos individuos parecen ser más fáciles de leer, o más "juzgables" que otros (Colvin, 1993). En suma, una variedad de factores, incluyendo el nivel al que una característica de la personalidad es evaluable y observable, y el grado en el cual resulta "juzgable" una persona que está siendo evaluada, afecta la correspondencia entre fuentes de información.

En general, las diferentes fuentes de información sobre la personalidad deberían reconocerse por tener sus propias ventajas y desventajas. Los cuestionarios de reporte personal tienen una clara ventaja: la gente sabe mucho sobre sí misma; por lo tanto, si un psicólogo quiere conocer gente, quizás preguntarles acerca de ellos mismos sea la mejor cosa por hacer (Allport, 1961; Nelly, 1955). Sin embargo, los métodos de reporte personal tienen limitantes. Las descripciones personales de la gente en cuestionarios pueden estar influenciadas por factores irrelevantes tales como la manera en la cual se escribió un elemento de la prueba y el orden de aparición de los elementos en ésta (Schwarz, 1999). La gente también puede mentir o puede distorsionar inconscientemente las respuestas de su cuestionario (Paulhus, Fridhandler, & Hayes, 1997), tal vez en un intento por presentarse a sí mismos de una forma positiva. Por tales razones, algunos investigadores consideran como la mejor manera de medir la personalidad de un individuo al hecho de partir de los resultados arrojados por los cuestionarios hechos por **otros** que conozcan a la persona. Aun así, aquí también pueden surgir problemas; los distintos evaluadores pueden a veces evaluar a la misma persona en modos sumamente diferentes (Hofstee, 1994; John & Robins, 1994 a; Kenny *et al.*, 1994). Como resultado, algunos psicólogos argumentan que el campo no debería confiar tanto en cuestionarios; ya bien éstos sean reportes personales o sean informes hechos por

otras personas cercanas al individuo dado. En vez de esto, los medidores objetivos de conducta y de los sistemas biológicos detrás de esa conducta, pueden ser una fuente de evidencia más confiable para la construcción de una ciencia de la personalidad (Kagan, 2003). Sin embargo, el psicólogo de la personalidad está por lo regular más interesado en aquellos aspectos de experiencia personal sin ningún indicador conductual o biológico simple. Cuando se quiere conocer acerca de las percepciones conscientes que las personas tienen de sí mismas y de sus creencias acerca de su mundo circundante, entonces se habrá de regresar a donde se inició: la mejor forma es preguntarles directamente a ellas.

Medidas fijas contra medidas flexibles

Otra forma en la cual las fuentes de información acerca de la personalidad pueden diferir, involucra la cuestión de si las medidas son fijas o si son flexibles. Por "fijos" se quiere nombrar a los procedimientos en los cuales se administran exactamente las mismas medidas (p. ej., estrictamente los mismos elementos de prueba) a toda la gente durante un estudio psicológico, y los resultados de todos los individuos son computados en una forma exactamente igual. Tales procedimientos "fijos" son, por mucho, los métodos más comúnmente empleados en la psicología de la personalidad. Si los psicólogos quieren saber acerca de las características de la gente, por lo general aplican los mismos elementos de prueba a grupos grandes de individuos y computan los resultados de todos de manera común. El hacer esto tiene obvias ventajas. Da como resultado un procedimiento de evaluación objetivo y sencillo.

Existen, sin embargo, dos limitantes potenciales a este método fijo de evaluación. Una está relacionada con algunos elementos de la prueba, solicitados por los psicólogos, los cuales pueden ser irrelevantes para algunos individuos participantes en la prueba. Si alguna vez ha respondido a un cuestionario sobre personalidad, puede haber sentido que algunas de las preguntas fueron buenas, en el sentido de que preguntaban sobre una característica importante de su personalidad, en tanto otras no lo fueron, puesto preguntaban acerca de cosas irrelevantes para el lector. Un procedimiento de prueba fijo no diferencia entre los dos tipos de elementos; simplemente se suman todas las respuestas y se computa un resultado total sobre una prueba. La segunda limitante es la posibilidad de existencia de características de su personalidad sin incluir en la prueba. El lector puede tener alguna cualidad psicológica idiosincrásica- una experiencia importante en el pasado, una habilidad especial, una orientación religiosa o un valor moral, una meta a largo plazo en su vida- sin mencionar en ningún lado en la prueba psicológica.

Tales limitantes pueden, en principio, ser superadas adoptando procedimientos de evaluación, las cuales resulten más flexibles. En otras palabras, mecanismos con algo más que meramente darle a toda la gente una serie de preguntas en común. Existen varias opciones (Cervone, Shadel, & Jencius, 2001; Cervone & Shadel, 2003). Por ejemplo, una opción es proporcionar a los sujetos una serie fija de elementos de prueba, pero permitirles indicar cuáles les son más o menos relevantes (Markus, 1977) Otra es darle a las personas pruebas desestructuradas de la personalidad; esto es, pruebas en las cuales los elementos permitan a los individuos describirse a sí mismos en sus propias palabras, en vez de obligarlos a responder a descripciones escritas por completo por quien realiza el experimento. Una pregunta como la de: "verdadero o falso: me gusta ir a fiestas grandes" sería un elemento estructurado, mientras la pregunta "¿qué actividades disfruta realizar los fines de semana?" sería desestructurada. Los métodos desestructurados han demostrado ser bastante valiosos al evaluar autoconceptos. Estos métodos incluyen el pedir a la gente una lista de palabras o frases para describir aspectos importantes de su personalidad (Higgins, King, & Mavin, 1982), o que hablen sobre recuerdos de experiencias importantes en su vida (Woike & Polo, 2001).

Los psicólogos de la personalidad tienen un vocabulario técnico para describir estas medidas fijas contra las flexibles. Las medidas fijas aplicadas de igual modo a todas las personas se llaman **nomotéticas**. El término viene del griego para "ley", **nomos**, y se refiere a la búsqueda de leyes científicas aplicables, de modo fijo, a todos. Las técnicas flexibles de evaluación hechas a la medida de individuos en particular quienes están siendo estudiados, se llaman **ideográficas**. Este término viene del griego **idios**, y se refiere a las características personales, privadas y distintas (como en la palabra "idiosincrásico"). En general, entonces, las técnicas nomotéticas describen una población de personas en términos de una serie fija de variables de personalidad; utilizando una serie fija de elementos para medirlas. Las técnicas ideográficas, por otro lado, tienen la meta principal de obtener un retrato del único e idiosincrásico individuo. Como

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

verá usted en próximos capítulos, las teorías de la personalidad difieren en el grado en el que se sustentan, en procedimientos de evaluación fijos contra flexibles y nomotéticas contra ideográficas.

Teoría y evaluación de la personalidad

Con la opción de cuatro diferentes fuentes de información, y con la distinción entre procedimientos de evaluación ideográficos y nomotéticos, ¿cuál escoger?, ¿cómo seleccionar entre las opciones disponibles para obtener información acerca de las personas? Inevitablemente, las opciones están determinadas por factores teóricos. La perspectiva teórica de cada uno acerca de la personalidad determina lo que se piensa acerca de los diferentes métodos de medida. Medir la personalidad no es como medir la masa de una roca. Existe un común acuerdo en que la masa de una roca puede ser medida en términos de kilogramos (o algún equivalente aritmético, como las libras). Pero, como las diferentes teorías de la personalidad emplean distintas unidades de análisis, de acuerdo a la discusión planteada en el capítulo 1, no existe un acuerdo común entre los psicólogos de la personalidad acerca del tipo de variables de personalidad a ser medidas y de cómo medirlas.

Para algunos psicólogos de la personalidad, lo que interesa medir son los patrones típicos de conducta de la gente. Para otros, quienes enfatizan en las habilidades de la gente, sus capacidades y planes a futuro, puede resultar más importante medir las metas en la vida de la gente. Éstas, pueden o no reflejarse en la conducta actual de una persona. (Puede usted tener la meta de tener un hijo, y este objetivo puede ser importante para entender su personalidad, pero si usted aún no tiene hijos, esta característica de su personalidad puede no verse reflejada en su conducta actual y cotidiana). Muchos psicólogos de la personalidad emplean procesos de evaluación nomotéticos, porque ellos creen en la existencia de un pequeño número de características psicológicas que todos poseen en mayor o menor medida. Otras teorías tratan de captar la idiosincrasia del individuo y creen que los procedimientos nomotéticos ofrecen sólo una descripción superficial de la profundidad del carácter de una persona.

La relación entre teoría y opciones de medida serán ilustradas una y otra vez a medida que usted lea los capítulos subsecuentes de este libro. Por ahora, nótese cómo la relación entre la teoría y los procedimientos de investigación reiteran un tema del primer capítulo. Es imposible estudiar la personalidad por medio de, primero, la recopilación de mucha información, y luego la creación de una teoría. Esto se debe a que las personas necesitan una teoría para decidir cuál tipo de información es la más necesaria de recaudar y cómo interpretar la información obtenida.

METAS DE LA INVESTIGACIÓN: CONFIABILIDAD, VALIDEZ, COMPORTAMIENTO ÉTICO

No importa cuál cuestión esté el lector estudiando, y no tiene importancia el método elegido. Un proyecto de investigación no puede tener éxito a menos que sus procedimientos posean dos cualidades. Las observaciones de uno sobre la personalidad 1) deben ser repetibles (si el estudio se realiza dos veces, debe resultar igual en ambas ocasiones), y 2) la medida debe estar relacionada con el concepto teórico de interés en un estudio determinado. En palabras de investigación, las medidas deben ser confiables y válidas (West & Finch 1997).

Confiabilidad

El concepto de **confiabilidad** se refiere al grado al cual las observaciones pueden ser repetidas. La cuestión está en tener medidas fiables, o estables. Si se le da a la gente una medida de personalidad, y después se le da nuevamente poco tiempo después, es de esperarse que la medida revelara características de personalidad similares en ambos puntos. Si no lo hace, se dice que no es de confianza.

Varios factores pueden afectar la confiabilidad de una prueba psicológica. Algunos involucran el estado psicológico de las personas observadas. Las respuestas de la gente pueden verse afectadas por factores transitorios tales como el estado de ánimo en el cual estaban cuando fueron observados. Por ejemplo, si una persona está tomando la misma prueba de personalidad en dos días diferentes, y las respuestas de un día se ven alteradas por una casualidad que ese día lo puso en un buen o mal humor, entonces los resultados de la prueba, en los dos días diferentes, serán distintos. Esta falta de confiabilidad resultante es un problema si se presume que la prueba mide características de personalidad estables, relativamente libres de la influencia de estados de ánimo temporales. Otros factores involucran a

la prueba en sí. Las variaciones en las instrucciones para los temas o las ambigüedades de la prueba pueden disminuir la confiabilidad. La falta de cuidado al calificar una prueba o las reglas ambiguas para la interpretación de los resultados pueden también dar lugar a una falta de concordancia, o ausencia de confiabilidad entre quienes la administran.

Por lo regular la noción de confiabilidad es medida de dos diferentes maneras, con diferentes técnicas que proporcionan respuesta a diferentes interrogantes acerca de una prueba (West & Finch, 1997). Una de las interrogantes de confiabilidad está relacionada con la coherencia interna: ¿los diferentes elementos de la prueba se interrelacionan entre sí, como es de esperarse si cada elemento es el reflejo de un constructo psicológico común? La segunda interrogante es la confiabilidad entre la prueba y su repetición: si la gente toma la prueba en dos diferentes momentos, ¿se correlacionan los resultados entre sí? Las diferencias entre los tipos de confiabilidad se hacen evidentes con un simple ejemplo. Suponga se han agregado algunos elementos de prueba de inteligencia a una prueba de extroversión. La confiabilidad de la medida de la repetición de la prueba seguiría siendo alta (ya que la gente probablemente tiene un desempeño similar en la prueba de inteligencia en distintos momentos). Sin embargo, la coherencia interna de la prueba se vería disminuida (pues las respuestas a los elementos de las pruebas de extroversión e inteligencia pueden no estar correlacionadas).

Validez

Además de confiables, las observaciones deberán ser válidas. El concepto de **validez** se refiere al grado en el cual las observaciones en verdad reflejan el fenómeno de interés en un estudio determinado. El concepto de validez se ilustra mejor con un ejemplo en el que una medida no es válida: se podría evaluar la inteligencia de la gente midiendo el tamaño de su cabeza, y la medida podría ser perfectamente confiable, pero no sería válida porque el tamaño de la cabeza no es en realidad un indicador de las capacidades mentales de la llamada "inteligencia" (Gould, 1981).

Si no existe evidencia de que una medida dada sea válida, será de poca utilidad. Supongamos, por ejemplo se tiene una prueba confiable para los rasgos de personalidad de la neurosis o la extroversión, pero no tenemos evidencia de que la prueba mida lo que se proponen medir, ¿cuál es su utilidad? Para constituir una medida útil, se necesita evidencia de que la prueba es un indicativo del constructo psicológico en el cual se está interesado. La prueba, en otras palabras, debe tener un constructo válido (Cronbach & Meehl, 1955; Ozer, 1999).

Para comprobar que una prueba tiene un constructo válido, los psicólogos de la personalidad por lo general tratan de demostrar la relación sistemática de ésta con algún criterio externo, es decir, con alguna medida independiente de la prueba en sí (p. ej., externo). Los factores teóricos nos llevan a la opción de un criterio externo. Por ejemplo, si se fuera a desarrollar una prueba de la tendencia a experimentar ansiedad y quisiera corroborar la validez de su constructo, se deberían utilizar ideas teóricas acerca de la ansiedad, para así elegir el criterio externo (p. ej., los índices psicológicos del aumento de la ansiedad) que la prueba debería indicar. Por lo general, se comprobaría la validez al demostrar la relación de la prueba con el criterio externo. Sin embargo, además de la información relacionada, las pruebas de validez podrán implicar comparaciones de dos grupos de personas con resultados de relevancia teórica para la prueba. Un grupo de gente, el cual, por ejemplo, haya sido diagnosticado por especialistas con el padecimiento de trastorno de ansiedad, debería de salir con niveles más altos en la supuesta prueba de ansiedad, en contraste con aquélla que no haya sido diagnosticada de tal modo; de lo contrario, no estaríamos hablando de una prueba válida para la ansiedad.

Existen otros aspectos involucrados en la "validez", como es usado comúnmente el término (Ozer, 1999; West & Finch, 1997). Por ejemplo, si se está proponiendo una nueva prueba de personalidad, se debería ser capaz de demostrar la "validez discriminante" de la prueba: debería ser distinta, empíricamente, de otras pruebas ya existentes. Hipotéticamente, si una persona propone una nueva prueba para la "tendencia a preocuparse", y encuentra su relación con ciertas pruebas ya existentes sobre neurosis, la nueva prueba es de poco valor, por carecer de validez discriminante.

En suma, la confiabilidad implica la pregunta de si una prueba proporciona medida estable y replicable, y la validez implica la pregunta de si una medida en verdad infiere sobre el constructo psicológico que se supone que está midiendo. La confiabilidad es necesaria para la validez. Si una prueba no es de confianza, indica la manera en la cual sus resultados están reflejando otra cosa distinta al constructo psicológico que nos interesa.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Nótese cómo la pregunta sobre la confiabilidad y la validez implica no sólo temas de estadística en el análisis de una prueba, sino también ciertos temas teóricos en su interpretación. Por ejemplo, para algunos constructos psicológicos, puede no esperarse que las medidas tengan altos índices de confiabilidad entre la prueba y su repetición. Si se quisiera medir el estado emocional actual de la gente, o su estado de ánimo, debido a las posibles fluctuaciones anímicas de la gente entre un día y otro, es natural que una medición del mismo pueda ser considerada de poca confiabilidad entre una prueba y su repetición. De manera similar, las preguntas de validez implican enormemente ciertos factores conceptuales. A la validez le concierne la interpretación de una prueba (West & Finch, 1997). Las preguntas utilizadas para cuestionar a la gente acerca de sus tendencias a disfrutar el arte contemporáneo, escuchar música clásica y leer libros de filosofía, pueden ser sólo moderadamente válidas al interpretarse como medidas de tendencias intelectuales o apertura hacia la experiencia (McCrae & Costa, 1999).

Ética de la investigación y políticas públicas

Como toda empresa humana, la investigación implica asuntos éticos. Las cuestiones éticas surgen tanto en quien conduce la investigación como en el reporte de los resultados de la investigación. Estas preguntas son de suma importancia para la comunidad científica psicológica (Smith, 2003). En parte, esta preocupación refleja el impacto de un número de estudios en años anteriores que pusieron en la mesa de discusión algunos temas. Por ejemplo, en una investigación galardonada con el premio de la Asociación americana para el avance de la ciencia (*American Association for the Advancement of Science)*,se le pidió a los participantes mostrar a otros sujetos ("aprendices") una lista de palabras asociadas en pareja, con la consigna de castigarlos con una descarga eléctrica cada vez que cometieran algún error (Milgram, 1965). El tema investigado era la obediencia a la autoridad. Si bien, dichas descargas eléctricas no se utilizaron, los participantes creyeron que habían sido usadas y sintieron cómo frecuentemente les aplicaban altos niveles de descarga, a pesar de las súplicas de los aprendices; quienes les decían estar sintiendo mucho dolor. En otra investigación en la cual se simuló un ambiente de prisión, los participantes adoptaron el papel de guardias y de prisioneros (Zimbardo, 1973). Los "guardias" resultaron ser verbal y físicamente agresivos con los "prisioneros", quienes a su vez permitían se les tratara de manera inhumana.

Tales programas son dramáticos en cuanto a los temas que logran sacar a relucir, pero la cuestión detrás de ellos, concerniente a los principios éticos de la investigación es fundamental. ¿Aquéllos quienes llevan a cabo experimentos tienen el derecho a solicitar participación?, ¿a engañar a los sujetos de su estudio?, ¿cuáles son las responsabilidades éticas de los investigadores hacia los sujetos y la psicología como una ciencia? La primera ha sido un tema de preocupación para la APA (*American Psychological Association)*, la cual ha adoptado una lista de principios éticos relevantes, **Principios éticos para psicólogos** (*Ethical Principles of Psychologists*, 1981). La esencia de estos principios es la de que "el psicólogo lleva a su cargo la investigación con respeto y consideración por la dignidad y el bienestar de las personas que participan." Esto incluye la aceptabilidad ética de la investigación, la cual determina si los sujetos de estudio estarían bajo cualquier tipo de riesgo, y establece un acuerdo claro y justo con los participantes de la investigación, que implique las obligaciones y responsabilidades de cada uno. Aunque la omisión y el engaño se reconocen como necesarios en determinados casos, se deben seguir una serie de lineamientos sumamente estrictos. Es la responsabilidad de quien investiga proteger a los participantes de cualquier tipo de incomodidad, daño, o peligro físico y mental.

La responsabilidad ética de los psicólogos incluye la interpretación y presentación de los resultados, así como la conducta de la investigación. Últimamente ha habido una gran preocupación en la ciencia en general con "la creciente mancha del fraude" (*APA Monitor*, 1982). Algo de esto comenzó hace muchos años con las acusaciones de que Sir Cyril Burt, anteriormente un prominente psicólogo inglés, había tergiversado intencionalmente la información de su investigación sobre la herencia de la inteligencia. Desafortunadamente, este problema no es enteramente cosa del pasado; las preguntas acerca de la validez de la información en ocasiones se presentan en el campo contemporáneo (Ruggiero & Marx, 2001). El tema del fraude es uno que los científicos no quieren reconocer, o del cual no quieren hablar, porque va en contra de la esencia de la empresa científica. Si bien la información fraudulenta y las conclusiones falsas son algo raro, los psicólogos comienzan a enfrentar su existencia y a dar pasos constructivos para

resolver el problema. Más allá de la integridad profesional, la mayor salvaguarda contra el fraude científico es el requisito de permitir a otro investigador repetir todos los descubrimientos.

Mucho más sutil que el fraude, y sin duda de mayor significado, es el tema de los efectos del prejuicio personal y social en el modo en el cual se plantean los temas, y el tipo de información aceptada como evidencia, en apoyo a una empresa determinada (Pervin, 2003). En cuanto a la diferencia de género, por ejemplo, ¿a qué grado se desarrollan proyectos de investigación en un modo considerado libre de prejuicio?, ¿cuán equitativamente puede ser aceptada la evidencia a favor o en contra de la existencia de diferencia de género?, ¿en qué medida influyen los valores políticos y sociales propios, tanto en lo estudiado como en la forma en la cual está siendo analizado y el tipo de conclusiones a las cuales se está preparado para alcanzar (Bramel & Friend, 1981)? Como se hizo notar, aunque los científicos hagan todo el esfuerzo por ser objetivos y desaparecer toda posibilidad de error y prejuicio de sus investigaciones, ésta sigue siendo una empresa humana con el potencial para la influencia personal, social, cultural y política.

Por último, puede notarse el papel de la investigación en las decisiones sobre cuestiones de empleo y la formulación de políticas públicas. Si bien sigue estando en una etapa temprana de desarrollo como ciencia, la psicología en verdad se relaciona con las preocupaciones humanas fundamentales, y los psicólogos por lo regular son solicitados para administrar pruebas relevantes para decisiones de empleo y de aceptaciones de ingreso, así como para sugerir la relevancia que tiene la investigación en las políticas públicas. Las pruebas de personalidad son comúnmente utilizadas como parte de programas de empleo, promoción o admisión universitaria; los hallazgos de la investigación han influenciado políticas gubernamentales con respecto a políticas de migración. Siendo éste el caso, los psicólogos tienen la responsabilidad de ser cuidadosos con la presentación de sus hallazgos, e informar a otros de los límites de sus descubrimientos al respecto de políticas decisiones sobre cuestiones de empleo.

TRES APROXIMACIONES GENERALES A LA INVESTIGACIÓN

A pesar de que todos los investigadores sobre la personalidad mantienen los objetivos en común de la confiabilidad, la validez y del desarrollo de teorías, difieren en la estrategia para llegar a estos objetivos. En algunos casos, las diferencias en cuanto a estrategias de investigación son menores, se reducen a la elección entre uno y otro procedimiento experimental o prueba. En otros casos, sin embargo, las disparidades son mayores y expresan una desigualdad más fundamental en el planteamiento teórico. La investigación en personalidad ha tendido a seguir una de tres direcciones, a partir de ahora se hará énfasis en la descripción de estas aproximaciones, incluyendo ejemplos de cada uno, tomados de la literatura científica contemporánea sobre la psicología de la personalidad.

Estudios de caso e investigación clínica

Una manera de aprender acerca de la personalidad es estudiando a las personas de manera individual y a gran detalle. Muchos psicólogos consideran a los análisis profundos de casos individuales o **estudio de caso**, como la única manera de captar las complejidades de la personalidad humana. En un estudio, un psicólogo hace un amplio contacto con aquel individuo, objetivo del estudio, y trata de desarrollar un entendimiento sobre las estructuras y procesos psicológicos que resultan de mayor importancia para esa personalidad individual. Utilizando un término ya introducido anteriormente, los estudios son, inherentemente, métodos **ideográficos** en el sentido de que la meta es obtener un retrato psicológico del individuo en particular, el cual está bajo estudio.

El estudio puede ser realizado con propósitos de investigación. Históricamente, los estudios han sido conducidos como parte de algún tratamiento clínico. Los psicólogos, claro, deben lograr un entendimiento de las cualidades únicas de sus pacientes, para así dar pie a una intervención, de modo que el entorno médico proporcione estudios de personalidad. Los estudios realizados por médicos han jugado un papel importante en el desarrollo de algunas grandes teorías de la personalidad. De hecho, muchos de los teóricos sobre los cuales se discutirá en este libro, llevaron una formación médica, como psicólogos, asesores o psiquiatras. Inicialmente trataban de resolver los problemas de sus pacientes, y luego, utilizaron los conocimientos obtenidos en este entorno médico para desarrollar sus teorías acerca de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Estudio de caso: un ejemplo

Para ilustrar el tipo de conocimientos que pueden obtenerse a partir de un estudio de caso sistemático, se tomará en consideración parte del trabajo del famoso psicólogo holandés de la personalidad, Hubert Hermans (2001). Hermans está interesado en el hecho de que los pensamientos de la gente acerca de sí misma -o su autoconcepto- son generalmente multifacéticos. Las personas piensan en sí mismas como poseedoras de una variedad de características psicológicas. Estos conceptos acerca de sí mismos se desarrollan conforme los individuos interactúan con otros. Como todas las personas interactúan con mucha gente diferente, varios aspectos de su autoconcepto pueden ser relevantes para algunas situaciones que caracterizan a los individuos. Usted puede concebirse como serio y articulado al interactuar con profesores; divertido y seguro de sí al estar con amigos; como romántico, pero nervioso en una cita. Por esto, para comprender la personalidad de alguien, puede ser necesario estudiar cómo los diferentes aspectos de uno mismo tienen una participación a medida que la gente reflexiona sobre su vida, desde diferentes perspectivas que involucran a los individuos con diferentes papeles en ella. Hermans (2001) define a estas distintas perspectivas como "posiciones" variadas, las cuales se pueden tomar al observarse a sí mismos.

Esta perspectiva del autoconcepto da lugar a un gran reto para la mayoría de las formas de la investigación. Los estudios correlacionales y experimentales, por lo general, proporcionan poca información acerca de cada uno de los miembros de un grupo grande de personas. Pero para comprender la complejidad del autoconcepto, como lo describe Hermans, se requiere de una gran cantidad de información acerca de una persona, de los individuos y las circunstancias sociales que conforman la vida de esa persona. Cuando es necesario este nivel de detalle acerca de alguien, el psicólogo de la personalidad opta por la técnica del estudio de caso.

Hermans (2001) narra un caso de estudio, el cual revela la complejidad de la personalidad en estos días y en la era moderna, en la cual, gente de diferentes culturas entra en contacto una con otra con mucho mayor frecuencia que en el pasado, debido a la migración de individuos de una parte a otra del mundo con los propósitos de educación y de empleo. El caso que reporta es el de un hombre de 45 años, de Argelia, llamado Ali. A pesar de que este hombre creció en el norte de África, ha estado viviendo en Europa del norte por más de 20 años; trabajó para una compañía holandesa y se casó con una mujer de Holanda.

Como parte de este estudio, Hermans utilizó un método sistemático de investigación, que puede ser usado en el estudio de un individuo en particular. El método es uno en el cual se le solicita al individuo hacer una lista de las características donde describan sus propios atributos, así como enlistar el nombre de la gente y las situaciones importantes para él. Se le pide indicar el grado en el cual cada característica personal es importante o prominente, en cada una de las situaciones. Al utilizar estos valores, Hermans proporciona una descripción gráfica de la organización de las creencias del individuo. En las gráficas, un círculo interno representa las características personales, y uno externo a la demás gente y a las situaciones.

La figura 2-1 representa estas características psicológicas en el caso de Ali. La gráfica revela un hecho interesante acerca de Ali, quien considera que su vida se conforma de distintos componentes, y exhibe diferentes características de personalidad según los diferentes entornos de su vida. Un componente de su autoconcepto tenía que ver con los miembros de su familia, tanto del lado de él como del de su esposa. Ellos solían aceptarle bastante. Cuando estaba con ellos, Ali era feliz y extrovertido; a la vez, estaba dispuesto a sacrificarse por otros individuos. Sin embargo, la perspectiva de Ali sobre sí mismo y sobre su mundo social contenía un segundo componente. Como resulta comprensible para alguien que se ha mudado a una nueva cultura donde no siempre se acepta al inmigrante, Ali reconocía que algunas personas lo discriminaban o tenían posturas políticas con las que él estaba en desacuerdo. Con esta gente se sentía vulnerable y desilusionado. Curiosamente, sentía lo mismo por su hermana, a quien tanto él como su esposa veían como "la bruja de la familia" (Hermans, 2001). La información detallada provista por este estudio, por lo tanto, nos brinda elementos para conocer las texturas de la vida de este individuo; las cuales serían, por lo general, inaccesibles con otros métodos de investigación.

Estudio de caso: limitaciones

Los beneficios de estudios de caso como éste son evidentes. Pueden captar mucha de la complejidad de la personalidad de un individuo, cómo se manifiesta a sí misma en circunstancias únicas de la vida de esa

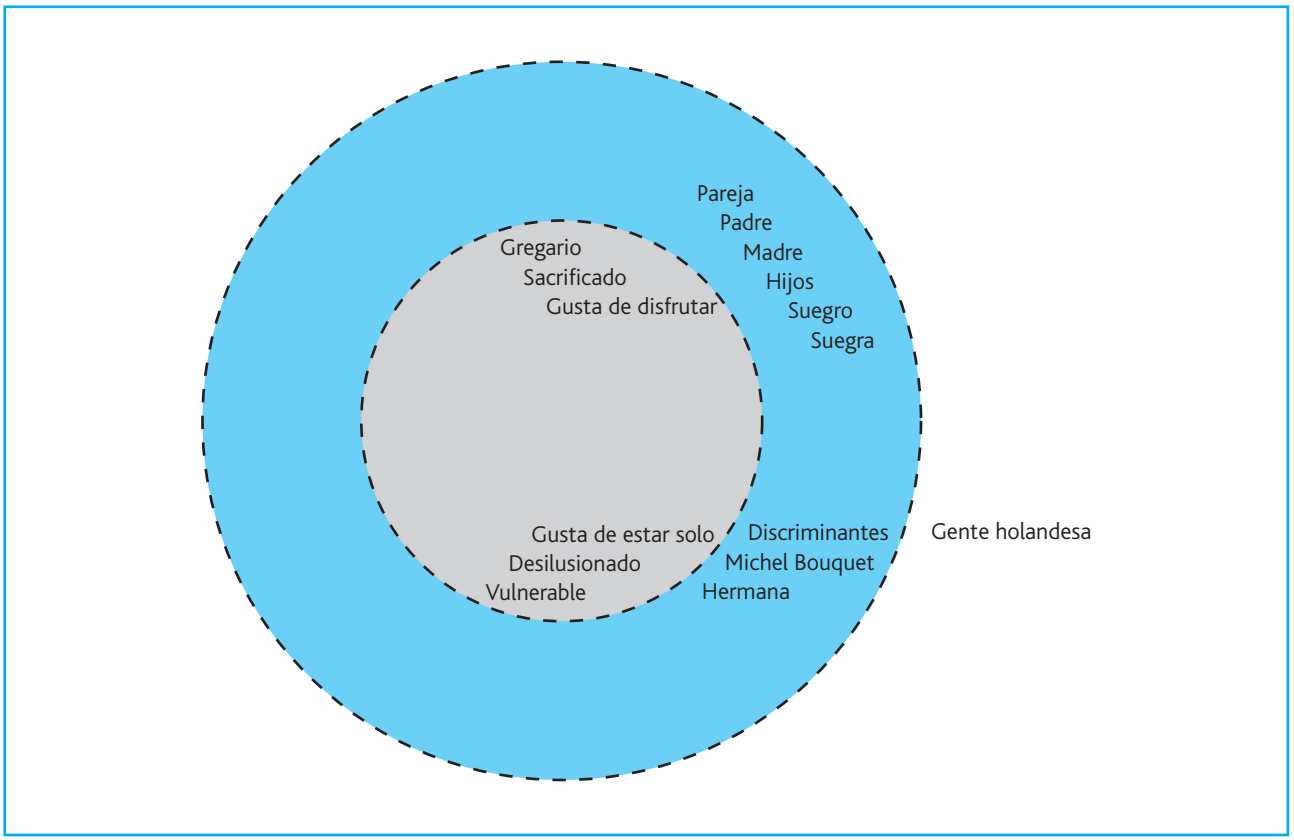


Figura 2-1. Autoconceptos. Resultados de un caso de estudio sobre un hombre Argelino residente en Holanda, casado con una mujer holandesa. De Hermans (2001).

persona. Sin embargo, el estudio de caso tiene dos inconvenientes.

En primer lugar, luego de haber obtenido el retrato del caso de un individuo, no hay forma de saber si las cosas aprendidas sobre la persona se aplican a los individuos en general. No se puede determinar si los hallazgos del estudio de caso son representativos de una amplia población. Por ejemplo, aunque Ali parecía tener diferentes experiencias con gente que sí lo aceptaba en la nueva cultura, en comparación con aquella que no lo hacía, los hallazgos de este estudio de caso no nos permiten determinar qué tan comunes son esas experiencias en los individuos en general.

El segundo inconveniente involucra la labor de identificar las causas. En la ciencia de la personalidad, como en toda ciencia, los investigadores esperan identificar las causas del fenómeno estudiado. Ellos desean no sólo describir a una persona, sino explicar cómo se desarrolla la personalidad de un individuo y cómo las características de la personalidad y los eventos de la vida se influyen de manera causal una a otra. Un estudio de caso puede brindar una excelente descripción, pero por lo general no proporciona una explicación causal definitiva. Por ejemplo, imagínese un estudio de caso clínico que describe los cambios en el bienestar psicológico de un individuo ocurridos durante el curso de un año de tratamiento médico. El estudio de caso puede describir los cambios con gran precisión, pero no puede permitir que uno concluya, definitivamente, que el tratamiento causó los cambios. Otros eventos en la vida de la persona pudieron haber tenido una influencia causal. Ésta puede haber mejorado simplemente como resultado de la madurez personal obtenida durante el transcurso de un año; la persona podía haberse recuperado, entonces, aun si no hubiera habido tratamiento.

El deseo de estudiar a un mayor número de personas y de establecer la influencia causal entre variables, motiva a los investigadores a buscar los siguientes dos enfoques de investigación: los cuestionarios de personalidad y la investigación correlacional.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuestionarios de personalidad e investigación correlacional

Las pruebas de personalidad y los cuestionarios son utilizados cuando el estudio intensivo de individuos no es algo posible o deseable, y cuando es imposible llevar a cabo experimentos de laboratorio. Más allá de esto, la ventaja de los cuestionarios de la personalidad es la posibilidad para recaudar una gran cantidad de información sobre mucha gente de una sola vez. Aunque ningún individuo es estudiado de manera tan intensa como con el enfoque de estudio de caso, el investigador puede estudiar muchas características diferentes de personalidad en relación con los muchos y diversos participantes de la investigación.

El uso de pruebas de personalidad y de cuestionarios suele ser asociado con el interés en el estudio de las diferencias individuales. Buena parte de los psicólogos de la personalidad creen dar el primer paso crucial para comprender la naturaleza humana mediante un seguimiento a las diferencias entre la gente. Los cuestionarios de personalidad son diseñados para medir estos contrastes individuales. Por ejemplo, los psicólogos de la personalidad pueden estar interesados en utilizar cuestionarios para medir las disparidades individuales en la ansiedad, la timidez, la simpatía, la tendencia a tomar riesgos, u otras cualidades psicológicas.

Además de medir estas variables de personalidad, el psicólogo, por lo regular, desea conocer cómo funcionan juntas. ¿Es acaso la gente ansiosa más simpática que la gente menos ansiosa?, ¿o es menos simpática?, ¿la gente tímida es menos arriesgada?, ¿la gente arriesgada es más simpática? De tales preguntas se ocupa la **investigación correlacional**. Este término viene de la estadística y es usado para estimar el grado en el cual dos variables van juntas: el **coeficiente de correlación**. Un coeficiente de correlación es un número que refleja el grado en el cual dos medidas están relacionadas linealmente. Si la gente con mayores puntajes en una variable, tiende también a tener grandes puntajes en el otro, entonces se dice que las variables están correlacionadas **positivamente.** (La ansiedad y la timidez serían proclives a estar correlacionadas de esta forma.) Si la gente con mayores puntajes en una variable tiende a tener **menores** puntajes en el otro, entonces se dice que las variables están correlacionadas **negativamente**. (La ansiedad y la confianza en uno mismo pueden estar correlacionadas de esta forma, pues la gente con manifestaciones de baja confianza en sí misma es propensa a comentar que está relativamente más ansiosa). Por último, si dos variables no van juntas en ninguna manera sistemática lineal, se dice que están incorrelacionadas. El coeficiente de correlación se calcula de tal forma que una correlación positiva perfecta -esto es, una correlación en la cual el punto recae exactamente en una sola línea- es una correlación de 1.0. Una correlación negativa perfecta es una de -1.0. Una correlación de cero indica que no existe relación lineal entre dos medidas.

Nótese cómo el término **investigación correlacional** se refiere a una estrategia de investigación, no precisamente a una medida estadística particular (la correlación). La estrategia es cuando el investigador examina la relación entre variables dentro de una numerosa población, en donde ninguna de las variables es manipulada de manera experimental. En ciertas circunstancias, los investigadores pueden calcular un coeficiente de correlación que no sea sencillo para examinar la relación existente entre dos variables. Pueden, por ejemplo, hacer uso de procedimientos estadísticos más complejos para determinar si dos variables están relacionadas, incluso luego de determinar la influencia de algunas otras variables. (Por ejemplo, puede cuestionarse si los resultados de una prueba de inteligencia se relacionan con el ingreso personal después de determinar otras variables, tales como el nivel de ingreso de los padres de la persona). Incluso si se utilizaran tales alternativas de aproximación para el análisis de información, se tendría todavía una estrategia de investigación correlacional si se está viendo la relación entre variables, sin manipularlas de manera experimental.

Investigación correlacional: un ejemplo

Un ejemplo concluyente del poder de la investigación correlacional al responder preguntas que no pueden ser respondidas a partir de ninguna otra técnica, se encuentra en un estudio donde se relacionan las características de la personalidad con la longevidad (Danner, Snowdon, & Friesen, 2001). La pregunta formulada en esta investigación es si acaso la tendencia a experimentar emociones positivas se relaciona a cuánto tiempo vive la gente. Ya los trabajos anteriores habían establecido cómo la vida emocional de la gente puede influir en su bienestar físico. Por ejemplo, las emociones están asociadas con la activación del sistema nervioso autónomo (ANS, por sus siglas en inglés); la actividad del ANS, a su vez,

influye el sistema cardiovascular (Krantz & Manuck, 1984), la cual es crucial para la salud. Las implicaciones de este trabajo anterior establecen cómo si se podía identificar a la gente que se diferenciaba en su manera de experimentar emociones positivas y negativas, y si se les podía monitorear durante un largo periodo de tiempo, finalmente se podría encontrar que aquélla persona proclive a experimentar altos niveles de emociones positivas vivía más tiempo. Nótese cómo éste es un cuestionamiento que **sólo** puede responderse a partir de una investigación correlacional. Un estudio de caso no sería suficientemente convincente, debido a la imposibilidad de manipular fácilmente la tendencia general de la gente a experimentar estados emocionales, así como sería poco ético manipular una variable con la cual se pudiera disminuir la duración de la vida de una persona.

La investigación correlacional sobre este tema pudo ser llevada a cabo gracias a un proyecto conocido como el "estudio monja" (Danner *et al.*,). Éste es un estudio sobre un gran número de monjas católicas que vivían en EUA. Las monjas del estudio habían nacido antes de 1917. En 1930, un oficial administrativo de la iglesia católica les había solicitado escribir una autobiografía. Los investigadores, bajo permiso de las monjas, leyeron estas obras y las clasificaron de acuerdo a la cantidad de emociones positivas expresadas en sus textos. Algunas autobiografías contenían relativamente pocas descripciones de emociones positivas (p. ej., "trato de hacer lo mejor por nuestra orden, por la extensión de la religión y por mi santificación personal"), en tanto que otros indicaban que la autora vivía altos niveles de emociones positivas ("el año pasado…ha sido uno muy feliz. Espero ahora, con alegría…"; Danner *et al.*, 2001).

Entre 1990 y el año 2000, aproximadamente 40% de las monjas, entre los 75 y 95 años de edad, en ese entonces, murieron. Los investigadores pudieron asociar la experiencia de vivir emociones positivas, como indicaban las biografías de 1930, con una duración de vida hasta el fin del siglo.

Este estudio reveló una asombrosa y gran relación entre la experiencia emocional y el tiempo de vida. Las monjas que experimentaron más emociones positivas en la década de los treinta, vivieron más tiempo. La relación entre la experiencia emocional y la longevidad puede ser representada al contar el número de palabras describiendo las emociones positivas empleadas en los textos de las autobiografías, y dividiendo la población en grupos de cuatro (p. ej., cuatro agrupaciones, cada una representando aproximadamente una cuarta parte de la población) fluctuando entre un rango de pocas a muchas palabras donde expresaran términos emotivos. De las monjas que expresaron una gran cantidad de emociones positivas, sólo cerca de una quinta parte murieron durante el periodo de observación. Del grupo con expresiones reducidas en cuanto al número de emociones positivas, más de la mitad murieron. Esto es cierto aun cuando los grupos de alto y bajo estaban en la misma edad al inicio del periodo de observación.

Investigación correlacional: limitaciones

Los estudios correlacionales han sido enormemente populares entre los psicólogos de la personalidad. Sin embargo, es importante estar conscientes de dos limitaciones de esta estrategia de investigación. La primera de ellas es una que diferencia los estudios correlacionales de los estudios de caso, que proporcionan información ampliamente detallada acerca de un individuo mientras que los estudios correlacionales brindan información superficial acerca de las personas en lo individual; un estudio de este tipo arrojará información acerca de los resultados individuales en las distintas pruebas de personalidad que tuvieron lugar durante la investigación. Pero si existen algunas otras variables de interés para una persona en lo individual, por lo general, no serán revelados por el estudio correlacional.

La segunda limitación incluso es compartida tanto por el estudio de caso como por los estudios correlacionales. Al igual que en el estudio de caso, en un estudio correlacional resulta difícil obtener conclusiones sólidas acerca de la causalidad. El hecho de que dos variables estén correlacionadas no significa que una variable necesariamente causó la otra. Podría existir una "tercera variable", la cual influyera a ambas en nuestro estudio, provocando se correlacionaran. Por ejemplo, posiblemente, en el estudio de las monjas, existieron algunos factores psicológicos, biológicos o ambientales sin considerar en el estudio; los cuales fueron la causa de que algunas monjas experimentaran menores emociones positivas, **así como también** que vivieran menos tiempo. Como ejemplo hipotético, si se llevara a cabo un estudio similar al anterior, con estudiantes universitarios, se podría encontrar cómo las emociones positivas predecirían la longevidad. Pero ello no querría decir necesariamente que la tendencia a experimentar emociones positivas durante la universidad provoca que la gente viva más tiempo. Por ejemplo, los niveles de éxito académico

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

podrían fungir como una tercera variable. Algunos estudiantes con resultados extremadamente buenos en la universidad pueden vivir más emociones positivas como resultado de su éxito académico. Éstos pudieran obtener empleos más lucrativos luego de su graduación, de nuevo como resultado de su éxito académico. Sus empleos bien pagados les podrían permitir tener acceso a un servicio de salud superior; la cual, a su vez, extendería su tiempo de vida, ya sea que sigan o no viviendo emociones positivas frecuentemente. En este ejemplo hipotético, las emociones y el tiempo de vida estarían correlacionados, pero no debido a alguna conexión causal directa entre ambas. La dificultad de llegar a conclusiones acerca de la causalidad a partir de un estudio de caso o de los estudios correlacionales lleva a los investigadores a buscar un tercer enfoque de investigación, esto es, los experimentos de laboratorio.

APLICACIONES ACTUALES

SALUD Y PERSONALIDAD

Como es evidente con el "estudio monja" anteriormente revisado en este texto, una gran área de aplicación para la psicología contemporánea de la personalidad es aquélla de la salud. Los investigadores tratan de descubrir las diferencias individuales en las cualidades de la personalidad, con vínculos sistemáticos con los resultados en la salud.

Un ejemplo particularmente ilustrativo de esta tendencia en investigación se encuentra en el trabajo de un equipo de investigadores finlandeses y norteamericanos (Räikkönon, Matthews & Salomon, 2003). El resultado de salud que les interesaba era la enfermedad cardiovascular. Como señalan estos autores, los factores biológicos que ponen a la gente en riesgo de problemas cardiovasculares son bien conocidos. Un conjunto de factores, incluyendo la obesidad, la presión sanguínea alta, los niveles anormales de lípidos (grasa en la sangre), y la resistencia de insulina y el flujo sanguíneo (una sensibilidad reducida a la acción de la insulina) pone a las personas en riesgo de los problemas del corazón. Asimismo, es bien sabido cómo la presencia de este conjunto de problemas de salud -denominado **síndrome metabólico**- suele persistir desde la niñez hasta la edad adulta; los individuos con padecimiento de obesidad y de resistencia a la insulina desde niños son propensos a estos mismos problemas al llegar a la edad adulta.

Es importante, por lo tanto, determinar las causas del síndrome metabólico. La pregunta hecha por los investigadores era si acaso los factores de personalidad durante la niñez podían predecir el desarrollo de estos factores de riesgo biológico.

El factor de personalidad elegido fue la hostilidad. Esta decisión se tomó con base en investigaciones previas. Los trabajos anteriores ya habían demostrado la existencia de una relación, entre los adultos, entre los problemas cardiovasculares y las tendencias a reaccionar con hostilidad y enojo a los eventos de la vida. Los autores entonces predijeron cómo las diferencias individuales en la hostilidad en niños podían predecir el desarrollo de aspectos del síndrome metabólico.

Hágase hincapié que ésta es una predicción difícil de poner a prueba. La idea no era meramente que la hostilidad y los factores de riesgo cardiovascular estuvieran juntos o correlacionados. La hipótesis específica es que la hostilidad **predice** el desarrollo de factores de riesgo. Los niños que experimentan altas cantidades de hostilidad en un determinado momento tienen como pronóstico el tener niveles relativamente **mayores** de factores de riesgo posteriormente en su vida. Poner a prueba esta idea requiere de un diseño de investigación longitudinal, esto es, un proyecto de investigación en el cual las variables relevantes sean evaluadas en diferentes puntos de tiempo.

Los autores estudiaron a un grupo grande de niños y adolescentes afroamericanos y euroamericanos. Las evaluaciones fueron realizadas dos veces, en puntos separados de tiempo, con un promedio de distancia de más de tres años. En ambos momentos, los investigadores examinaron a niños con cantidades altas y bajas de factores de riesgo cardiovascular, y preguntaron si estos pequeños diferían en sus niveles de hostilidad.

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

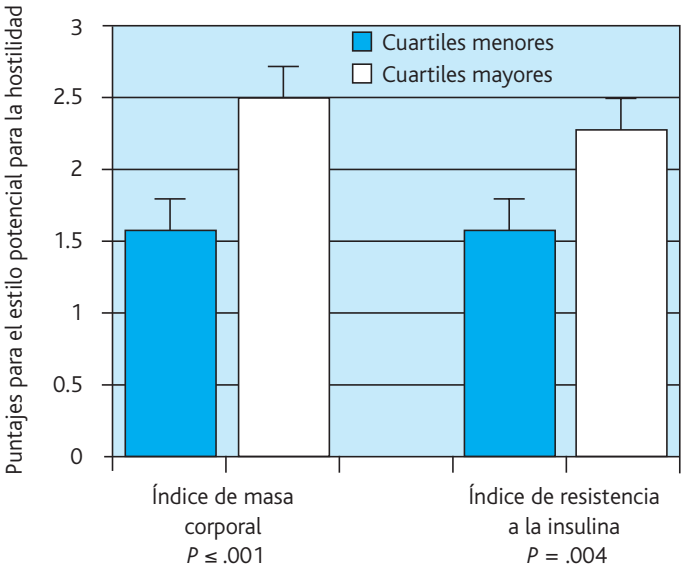


Figura 2-2. La figura muestra la relación entre las diferencias individuales en hostilidad con la presencia de factores biológicos que son conocidos por poner a la gente en riesgo de problemas cardiovasculares. La gente con mayores niveles de dos factores de riesgo, implicando la masa corporal (izquierda), y la resistencia a la insulina (derecha), exhibieron mayores niveles de hostilidad. De Räikkönon, Matthews, & Salomon (2003).

En el momento 1 (p. ej., en la primer sesión de evaluación) algunos niños presentaban factores de riesgo cardiovascular y otros no. Aquéllos sin presentar esos factores de riesgo en el momento 1 fueron de particular interés; los investigadores, estaban especialmente interesados en si esos niños desarrollarían los factores de riesgo biológico al darse el momento 2, y si los factores de personalidad hostil podrían predecir quiénes sí, y quiénes no desarrollarían los riesgos biológicos. ¿Acaso los niños con resultados más hostiles en el momento 1 desarrollaron los problemas de salud que ponen en riesgo de una enfermedad del corazón a la gente, al llegar el momento 2?

Los investigadores encontraron que, como esperaban, la hostilidad predijo el desarrollo de factores de riesgo cardiovasculares. La gráfica (figura 2-2) muestra los resultados obtenidos por dos factores: obesidad (calculada por el índice de masa corporal) y la resistencia a la insulina. El eje vertical indica los niveles de hostilidad, los cuales fueron evaluados con base en una entrevista; un entrevistador especializado realizó una serie de preguntas a los participantes, diseñadas para revelar las diferencias individuales a reaccionar de manera hostil, o en plan de competencia, ante ciertas situaciones. Los niños que desarrollaron las dos características del síndrome metabólico para el momento 2 fueron hallados diferentes en hostilidad durante la evaluación del momento 1. Por lo tanto, los niños más hostiles eran más proclives a desarrollar factores de riesgo cardiovascular.

Se requiere más investigación para determinar con exactitud los vínculos entre la hostilidad y los problemas de salud. Como explican los autores, una posibilidad es que el desarrollo y maduración de los sistemas biológicos (p. ej., el crecimiento de hormonas) es responsable tanto de la hostilidad, como de los problemas de salud. Sin embargo, otra posibilidad es que los niños más hostiles son más dados a involucrarse en conductas, las cuales, a su vez, generan riesgos de salud. La hostilidad puede relacionarse con estilos de vida insalubres (fumar, uso del alcohol, poca actividad física), y estos estilos de vida pueden contribuir al desarrollo de problemas de salud. Esta última posibilidad es particularmente interesante, por dar luz a la posibilidad de que las intervenciones psicológicas pueden tener beneficios de salud a largo plazo. Las intervenciones que enseñan a los niños a controlar sus tendencias de reaccionar hostilmente al mundo, pueden promover mejores estilos de vida y una mejor salud.

Fuente: Räikkönen, Matthews, & Solomon (2003).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Estudios de laboratorio e investigación experimental

Uno de los grandes logros de la ciencia no es tanto el de un hallazgo, sino de un método de investigación: el experimento controlado. La característica clave de éste es que los participantes son asignados **al azar** para una circunstancia experimental. La totalidad del experimento contiene un número de circunstancias diferentes, las cuales manipulan una o más variables de interés. Si la gente bajo una circunstancia responde de manera diferente a la que se encuentra en otra, entonces concluimos que la variable manipulada influyó en su respuesta de manera causal. Esta conclusión es válida precisamente porque la gente es aleatoriamente asignada a las circunstancias. Las asignaturas aleatorias aseguran la falta de existencia de una relación sistemática entre la circunstancia experimental y las tendencias psicológicas de la gente previas al experimento. Si la gente actúa diferente en diversas circunstancias luego de la manipulación experimental, a pesar de haber sido iguales antes de que tuviera lugar, entonces la manipulación fue la causa de la diferencia en su respuesta. Esta estrategia de investigación, en la cual las variables se manipulan a partir de la asignación azarosa de personas en diferentes circunstancias, es el sello distintivo de la **investigación experimental**.

Investigación experimental: un ejemplo

Un ejemplo contundente de la investigación experimental se encuentra en el trabajo de Claude Steele (1997) y colaboradores, quienes han investigado el fenómeno conocido como el **estereotipo como amenaza**. El trabajo sobre el estereotipo como amenaza explora las circunstancias en las cuales la gente trata de tener un buen desempeño frente a los demás (p. ej., al estar tomando un examen y las demás personas, como el instructor del curso, sabrán qué tan bien se han desempeñado). En tales circunstancias a veces existen estereotipos negativos con respecto al rendimiento de grupos sociales en particular. Por ejemplo, según algunos estereotipos, las mujeres pueden no ser tan buenas en matemáticas como lo son los hombres, o bien, la creencia que la gente de distintos orígenes étnicos puede ser más o menos inteligente. Si un individuo es parte de un grupo para el que existe un estereotipo, y si el individuo piensa en ese estereotipo, surge entonces una amenaza psicológica. Hay una amenaza en la mente del individuo, con la cual se corrobora el estereotipo. En muchas circunstancias, este estereotipo como amenaza puede interferir con el desempeño. Por ejemplo, si el lector está realizando un examen difícil y se ve distraído por pensamientos de que podría confirmarse un estereotipo asociado con un grupo del cual es usted miembro, quizás entonces esta distracción pudiera, como toda distracción, provocarle un menor rendimiento.

En principio, uno podría estudiar los procesos del estereotipo como amenaza a partir de un estudio de caso o de estudios correlacionales. Sin embargo, como se ha indicado, tales aproximaciones no darían evidencia convincente de que el estereotipo como amenaza influye de manera causal con el desempeño. Para explorar esta potencial influencia causal, Steele y sus colaboradores han estudiado el estereotipo como amenaza de manera experimental (Steele, 1997).

Por ejemplo, han examinado el desempeño de estudiantes universitarios afro-americanos y euroamericanos bajo elementos verbales que pudieran incluirse dentro de una prueba de inteligencia; un estereotipo negativo sobre la inteligencia es uno de los muchos estereotipos acerca de los afroamericanos que aún persiste en la cultura norteamericana. El experimento incluía dos circunstancias. Primero, en una, todos los participantes llenaban un cuestionario demográfico, en el cual se les pedía indicar su raza. En la otra, se omitía el cuestionario demográfico. Los alumnos fueron asignados al azar en una u otra circunstancia. Los resultados del estudio revelaron que al completar el cuestionario demográfico disminuía el posterior desempeño en la prueba por parte de los estudiantes afroamericanos (véase figura 2-3); ciertos procesos del estereotipo como amenaza hacían que ellos no tuvieran tan buen desempeño como los euroamericanos. Aunque se revisó este caso con el propósito de ilustrar el método experimental, es fácil, por supuesto, notar sus implicaciones sociales. Al preguntarles sobre su origen racial en los cuestionarios demográficos, se pueden provocar, inadvertidamente, diferencias en los resultados de la prueba de inteligencia. Por ello, si un grupo de estudiantes afroamericanos obtuvieran menores resultados que los estudiantes euroamericanos, no significaría necesariamente que poseen menos inteligencia; más bien, podrían estar sufriendo de un proceso de estereotipo como amenaza; el cual provoca que los resultados de la prueba subestimen sus verdaderas capacidades intelectuales.

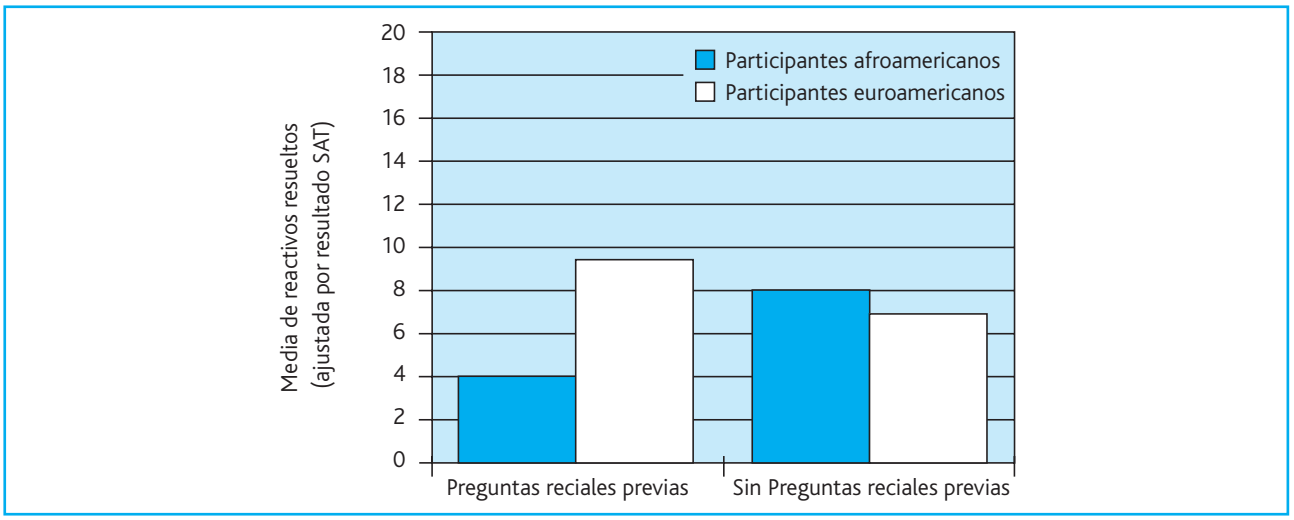


Figura 2-3. Media de rendimiento en una prueba verbal, por participantes afroamericanos y euroamericanos, en cada una de las dos circunstancias experimentales. La circunstancia cambió de acuerdo a si los participantes fueron o no cuestionados sobre su raza, antes de tomar la prueba. Tomado de Steele, 1997.

Los procesos del estereotipo como amenaza pueden suceder en otros ámbitos y con miembros de otros grupos. Por ejemplo, las mujeres pueden estar sujetas a estereotipos negativos al respecto de su desempeño en las matemáticas. La amenaza de corroborarlos puede contribuir a las diferencias entre hombres y mujeres en el rendimiento de la prueba. De acuerdo con esta idea, las diferencias de género en las cuales los hombres superan en desempeño de matemáticas a las mujeres han demostrado ser eliminadas cuando el estereotipo como amenaza disminuye (Spencer, Steele, & Quinn, 1999). La investigación experimental sobre el estereotipo como amenaza ilustra entonces un proceso psicológico generalizado que participa en resultados importantes de la vida.

Evaluando las aproximaciones de la investigación alternativa

Habiendo revisado las tres principales estrategias de investigación, el lector puede estar listo para evaluarlas a detalle. Como ya se ha visto, cada una tiene sus fortalezas y sus limitaciones.

Estudios de caso e investigación clínica: fortalezas y limitaciones

Una ventaja mayor de los estudios de caso, particularmente al ser realizados dentro de entornos clínicos, es que logran superar la potencial superficialidad y artificialidad de los métodos correlacionales y experimentales. En un estudio de caso, el investigador conoce acerca de aspectos profundamente importantes de la vida de un individuo; lo cual no es probable que suceda durante un breve experimento o gracias a un cuestionario. Cuando los especialistas realizan los estudios de caso, observan de forma directa cómo piensa y siente el paciente acerca de ciertos eventos. Se examinan las conductas de interés y no se tiene que extrapolar de una especie de entorno artificial hacia el mundo real.

Otra ventaja más es que la investigación clínica puede ser la única manera posible para el estudio de algunos fenómenos. Cuando se necesita estudiar la completa complejidad de los procesos de la personalidad, las relaciones del individuo con el medio y la organización interna de la personalidad, los estudios profundos de caso pueden ser la única opción.

El estudio profundo de algunos individuos tiene dos características que contrastan con la investigación de grupo (Pervin, 1983). Primero, las relaciones establecidas para un grupo como un todo pueden no reflejar el modo de comportarse de un individuo o el modo en el cual algunos subgrupos de individuos lo hacen. Una curva de aprendizaje promedio, por ejemplo, puede no reflejar la forma de aprendizaje de un individuo. Segundo, al considerar sólo la información de grupo, uno puede perder de vista algunos *insights* valiosos sobre los procesos que suceden en algunos individuos en

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

particular. Hace algún tiempo, Henry Murria discutía acerca del uso de estudios individuales, así como de estudios grupales, de la siguiente manera:

En palabras sencillas, los sujetos que dieron la mayoría de las respuestas pudieron haberlo hecho por diferentes razones. Además, una respuesta estadística deja sin explicar la respuesta particular (exhibida por la minoría). Sólo podemos tomarla como una triste excepción a la regla. Los promedios aniquilan el carácter individual de los organismos individuales, y al hacerlo, fracasan en revelar la compleja interacción de fuerzas que determinan cada evento concreto (1938).

Al mismo tiempo, tal investigación puede involucrar impresiones subjetivas de parte de los investigadores, dando como resultado, diferentes observaciones de parte de cada investigador. Mientras los investigadores hagan observaciones desde su subjetividad, estarán acumulando información carente de confiabilidad y validez de manera considerable.

Con respecto a las limitaciones del método del estudio de caso, hemos notado previamente ya dos: los hallazgos de un estudio de caso pueden no generalizarse a otra gente, y el método del estudio de caso no proporciona evidencia sólida si un proceso psicológico influye de manera causal a otro. Existe aun una tercera limitación. Los estudios de caso se basan por lo regular en las impresiones subjetivas de los investigadores, en vez de confiarse exclusivamente en procedimientos objetivos de medida, con frecuencia uno debe basarse en reportes impresionistas; por ejemplo, las impresiones del progreso de un paciente escritas por su médico. El problema es que estos reportes pueden reflejar no sólo las cualidades de la persona que está siendo estudiada, sino las cualidades de quien prepara el reporte. En un estudio de caso típico, no existe garantía de que algún investigador, quien esté trabajando sobre el mismo caso, llegue a las mismas conclusiones. Este elemento subjetivo puede ir en detrimento de la confiabilidad y de la validez de las evidencias de los estudios de caso.

Investigación correlacional y cuestionarios: fuerzas y limitaciones

Como se mencionó anteriormente, una ventaja principal de los estudios correlacionales, los cuales emplean cuestionarios, es la posibilidad de estudiar a un gran número de personas. Esto ha sido siempre una ventaja para la estrategia correlacional, sin embargo, en la era del Internet, es aun una ventaja mayor, pues los psicólogos pueden cuestionarlos en el Internet y con ello recabar información de poblaciones que resultan dramáticamente más grandes y diversas que las que solían estar tradicionalmente disponibles.

Otra ventaja del enfoque correlacional está vinculada con la confiabilidad. Muchos cuestionarios proporcionan indicios extremadamente confiables sobre los constructos psicológicos que están diseñados a medir (Epstein, 1979). Esto es importante porque la confiabilidad de las pruebas es necesaria para detectar características importantes de personalidad que podrían ser pasadas por alto si se emplearan medidas carentes de fiabilidad. Por ejemplo, los investigadores encuentran las diferencias individuales en los rasgos de personalidad, altamente estables a lo largo del tiempo; la gente con diferencias en cuanto extroversión o nivel de consciencia en la juventud adulta, muy probablemente se diferenciarán en los medios y últimos años de madurez también (p. ej., Costa & McCrae, 2002). Uno podría no percatarse de este hecho a menos que las medidas de los rasgos de personalidad fueran altamente fiables.

Tomando en consideración las limitaciones, hemos indicado que los estudios correlacionales proveen evidencia más débil de relación causal en comparación con los estudios experimentales, y que éstos proveen de información más superficial acerca de los individuos de lo que se consigue a partir en un estudio de caso. Una tercera limitación implica la amplia dependencia en los cuestionarios de reporte personal. Al describirse en un cuestionario, la gente puede sentirse tentada a responder a los reactivos de una forma no relacionada con el contenido exacto de los mismos o de los constructos psicológicos que el psicólogo está tratando de evaluar. A estos prejuicios se les conoce como **estilos de respuesta**. Podemos tomar en consideración dos problemas ilustrativos de los estilos de respuesta. A la primera se le llama **aquiescencia**. Tiene que ver con la tendencia a estar de acuerdo de manera consistente con los reactivos (o a estar en desacuerdo), sin importar su contenido. Por ejemplo, cuando alguien toma una prueba y prefiere decir "sí" o "estoy de acuerdo" al serle formulada una pregunta, en vez de decir "no" o "estoy en desacuerdo." Al segundo estilo de respuesta se le llama **conveniencia social**. En vez de responder con la intención psicológica del reactivo de una prueba, una persona puede responder al hecho de que diferentes tipos de respuesta son más o menos convenientes. Hipo-

téticamente hablando, si el reactivo de una prueba pregunta "¿se ha robado usted algo de una tienda?", la respuesta "no" es evidentemente una respuesta de mayor conveniencia social que un "sí". Si la gente tiene el prejuicio de responder a las preguntas de una manera socialmente conveniente, entonces sus resultados pueden no reflejar de manera precisa sus verdaderas características psicológicas.

El reporte de investigación de Shedler, Mayman, y Manis (1993) subraya el problema de la distorsión de respuestas de un cuestionario y al mismo tiempo enfatiza el valor potencial de un juicio clínico. En esta investigación, realizada por psicólogos con una orientación psicoanalítica, los cuales eran escépticos a aceptar la información de reporte personal a primera vista, varios individuos que "salieron bien" bajo las escalas de los cuestionarios de salud mental, fueron evaluados por un médico con orientación psicodinámica. Bajo los parámetros de su juicio médico, se distinguieron dos grupos: uno definido por ser personas genuinamente saludables psicológicamente, de acuerdo con las escalas del cuestionario, y un segundo grupo definido por estar conformado por individuos alterados psicológicamente, pero que mantenían viva la ilusión de su salud mental a partir de una defensa de negación con respecto a sus dificultades. Los individuos de ambos grupos fueron hallados significativamente diferentes en su respuesta ante el estrés. Los sujetos en el grupo de salud mental ilusoria demostraron niveles mucho mayores de reactividad coronaria ante el estrés, en contraste con los sujetos pertenecientes al grupo genuinamente sanos. De hecho, los primeros sujetos incluso demostraron mayores niveles de reactividad coronaria al estrés en contraste con quienes demostraron su angustia en las escalas de los cuestionarios de salud mental. Las diferencias en reactividad al estrés entre los sujetos genuinamente saludables y los individuos "ilusoriamente" saludables fueron consideradas no sólo como estadísticamente significativas, sino además, médicamente significativas. Por ello, se concluyó:

Para algunos, las escalas de salud mental parecen ser medidas legítimas de salud mental. Para otros, estas escalas parecen medir una defensa de negación. Con tan sólo los resultados de las pruebas parece no haber forma de conocer lo que está siendo medido en ninguno de los que responden. (Shedler *et al.*, 1993).

Aquéllos quienes defienden el uso de cuestionarios señalan que tales problemas pueden eliminarse a partir de la cuidadosa construcción e interpretación de la prueba. Los psicólogos pueden reducir o eliminar los efectos de la aquiescencia variando el uso de palabras en los reactivos de una prueba. De este modo, la respuesta de un "sí" no dará un resultado general mayor sobre la prueba. Pueden emplear cuestionarios específicamente diseñados para medir el grado al que una persona determinada tiende a dar respuestas socialmente convenientes. Los cuestionarios exhaustivos de personalidad por lo regular incluyen reactivos de prueba o escalas para evaluar si los sujetos están mintiendo o tratando de presentarse a sí mismos en una manera particularmente favorable o socialmente conveniente. Incluir estas pruebas en un proyecto de investigación, empero, por lo regular resulta inconveniente o costoso, y por ello, tales escalas suelen faltar en ciertos estudios.

Laboratorio, investigación experimental: fortalezas y limitaciones

En muchos aspectos, nuestra imagen ideal de la investigación científica es la investigación en laboratorio. Si se le pide a la gente la descripción de un científico, lo más común será que piensen en la imagen de alguien en un laboratorio esterilizado. Como ya se ha visto, esta imagen es muy limitada; los psicólogos de la personalidad hacen uso de una variedad de métodos científicos, y la investigación experimental es tan sólo uno de ellos. El planteamiento experimental, como se ha indicado, tiene la capacidad única de manipular variables de interés y con ello, de establecer relaciones de causa y efecto. En el experimento, correctamente diseñado y realizado, cada paso está cuidadosamente planeado para limitar los efectos a las variables de interés. Se estudian pocas variables; de este modo el problema de desenredar relaciones complejas no existe. Las relaciones sistemáticas entre cambios en ciertas variables y las consecuencias para otras variables quedan debidamente establecidas, de modo que el investigador pueda decir: "Si X, entonces Y." Se reportan los detalles del procedimiento experimental a profundidad, para que los resultados puedan ser comprobados por otros investigadores en distintos laboratorios.

Los psicólogos, quienes son críticos de la investigación en laboratorio, sugieren cómo por lo regular tales investigaciones resultan artificiales y limitadas al enfrentarse a otros contextos. Señalan que lo que funciona en el laboratorio puede no funcionar en todos lados. Además, aunque las relaciones entre las variables aisladas puedan

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

quedar debidamente establecidas, éstas pueden no sostenerse cuando se toma en consideración la complejidad de la verdadera conducta humana. Asimismo, como la investigación en laboratorio suele involucrar la relativamente breve exposición a ciertos estímulos, tales estudios pueden perderse de procesos importantes, los cuales ocurren con el tiempo. Conforme usted lee acerca de la investigación sobre la personalidad en los siguientes capítulos de este libro, puede surgirle la pregunta de qué tan exitosas son las diferentes teorías, en la tarea de establecer hallazgos experimentales para ser extendidos hasta las situaciones de la vida real.

Como toda empresa humana, la investigación experimental con humanos se presta a influencias, las cuales son parte de la conducta interpersonal diaria. A la investigación de tales influencias puede denominársele la psicología social de la investigación. Consideremos dos ejemplos importantes. Primero, pueden existir factores de influencia en la conducta de los individuos que no son parte del diseño experimental. Entre tales factores pueden existir señales implícitas en el escenario experimental; éstas sugieren al individuo que el investigador tiene una determinada hipótesis, y "en el nombre de la ciencia" la persona se comporta de un modo que habrá de confirmarla. A tales efectos se les conocen como **características de la demanda,** y sugieren que el experimento psicológico es una forma de interacción social, en el cual los individuos dotan de propósito y significado a las cosas (Orne, 1962; Weber & Cook, 1972). El propósito y significado dado a la investigación puede variar de individuo a individuo, en determinados modos que no son parte del diseño experimental, y por lo tanto, hacen se reduzca tanto la fiabilidad como la validez.

Como complemento a estas fuentes de error o prejuicio en el sujeto, están las fuentes indeseadas de influencia o error de parte del experimentador. Sin darse cuenta de ello, los experimentadores pueden cometer errores al documentar y analizar datos, o bien, emitir señales para los sujetos y así influenciar su conducta de una manera particular. Tales **efectos de la expectación del experimentador** pueden llevar a los sujetos a conducirse de acuerdo con la hipótesis (Rosenthal, 1994; Rosenthal & Rubin, 1978). Por ejemplo, consideremos el caso clásico de Clever Hans (Pfungst, 1911). Hans era un caballo que, al dar golpes en el suelo con su pata, podía sumar, restar, multiplicar y dividir. Al caballo se le presentaba un problema matemático, y asombrosamente, éste era capaz de resolverlo. Al tratar de descubrir el secreto de los talentos de Hans, se manipularon una variedad de factores situacionales. Si Hans no podía ver a quien formulaba la pregunta o si quien la planteaba no sabía la respuesta, Hans era incapaz de responder correctamente. Por el otro lado, si quien realizaba la pregunta sabía la respuesta y estaba a la vista, Hans golpeaba con su pie la respuesta. Aparentemente quien hacía la pregunta desapercibidamente indicaba a Hans cuándo comenzar a golpear con su pezuña y cuándo detenerse: los golpes comenzarían cuando quien formulaba la pregunta agachaba la cabeza hacia delante, subía de velocidad cuando quien preguntaba se agachaba más, y paraba cuando éste se enderezaba. Como puede verse, los efectos de expectación del experimentador pueden ser bastante sutiles y ni el investigador ni el sujeto pueden percatarse de su existencia.

Debería señalarse cómo las características de la demanda y los efectos de expectación pueden ocurrir como fuentes de error dentro de las tres formas de investigación. Sin embargo, han sido considerados y estudiados mucho más frecuentemente en relación a la investigación experimental. Además, como se señaló, la investigación experimental es vista con frecuencia como la más próxima al ideal científico. Por lo tanto, tales fuentes de error son todas ellas mucho más notorias en relación a esta forma de investigación.

Mucha de la crítica de la investigación experimental ha salido de los psicólogos experimentales. Al defender los experimentos de laboratorio se han hecho las siguientes declaraciones: 1) tal investigación es el fundamento propio para evaluar las hipótesis causales. La generalidad de la relación establecida es entonces un tema para otra investigación 2) algunos fenómenos nunca serían descubiertos fuera del laboratorio 3) determinados fenómenos con posibilidad de ser estudiados en el laboratorio, serían difíciles de estudiar en cualquier otro lugar (p. ej., se les permite a los sujetos el ser agresivos, comparados con la frecuencia considerablemente fuerte de restricciones dentro de un escenario social natural). 4) Existe poco sustento empírico para la controversia de que los sujetos con frecuencia tratan de confirmar las hipótesis del experimentador, o para la importancia de los artefactos experimentales en general. Es más, muchos sujetos son más pesimistas que conformistas (Berkowitz & Donnerstein, 1982).

Incluso si uno acepta estos cuatro puntos, aún queda una crítica para la investigación de laboratorio que resulta difícil, si no imposible, de superarse. Es la de que

ciertos fenómenos sencillamente no pueden ser realizados en el laboratorio. Una teoría de la personalidad puede hacer predicciones sobre las reacciones emocionales de la gente a niveles extremos de estrés, o sobre sus ideas acerca de asuntos profundamente personales. Para tales preguntas, los métodos de laboratorio pueden no funcionar. Sería poco ético generar niveles extremadamente altos de estrés en el laboratorio. En un breve encuentro de laboratorio, es poco probable que la gente revele cualquier pensamiento acerca de temas altamente personales. Los científicos de la personalidad a veces no pueden acceder a los lujos de un simple estudio de laboratorio.

Sumario de fortalezas y limitaciones

Al evaluar estas aproximaciones alternativas de investigación, se deben reconocer las posibles fortalezas y limitaciones. De hecho, los descubrimientos de una aproximación generalmente coinciden con las de otros acercamientos (Anderson, Lindsay, & Bushman, 1999). Como resultado de esto, cada esfuerzo de investigación debe ser evaluado bajo sus propios términos y por sus propias posibilidades en el avance del conocimiento, en lugar de hacerlo bajo fundamentos preconcebidos. Los procedimientos alternativos de investigación pueden ser utilizados en conjunción uno con el otro en cualquier empresa de investigación. Además, los datos de los procedimientos de la investigación alternativa pueden ser integrados en la búsqueda de una teoría más exhaustiva.

Uso de reportes verbales

Por lo regular, las tres formas de investigación -estudios de caso, estudios correlacionales y experimentos de laboratorio- hacen uso de los reportes verbales. Esto es, cosas que la gente habla acerca de sus estados psicológicos. La investigación no necesariamente debe usar los reportes verbales. Por ejemplo, si uno quiere conocer las reacciones emocionales de la gente, se podrían codificar sus expresiones faciales o sus respuestas fisiológicas, en vez de pedirles reportar verbalmente las emociones que están sintiendo. Sin embargo, un alto porcentaje de investigación en personalidad depende de los datos del reporte verbal.

Al hacer uso de este recurso, suele enfrentarse con problemas particulares asociados con tales datos. El considerar lo que la gente dice como reflejos precisos de lo que en realidad ha ocurrido o está sucediendo, ha sido muy criticado por dos grupos distintos. Primero, los psicoanalistas y psicólogos de orientación dinámica (véase capítulos 3 y 4) argumentan cómo la gente suele distorsionar los hechos por razones inconscientes:

Los niños perciben de manera imprecisa, tienen poca consciencia de sus estados internos y conservan recuerdos falaces de lo que ha ocurrido. Muchos adultos son apenas un poco mejores (Murray, 1938).

Segundo, muchos psicólogos experimentales argumentan sobre la falta de acceso de la gente a sus procesos internos y responde a las preguntas del entrevistador con base en inferencias hechas acerca de lo que probablemente debió suceder, en vez de reportar de manera precisa lo sucedido (Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, Hull, & Johnson, 1981). Por ejemplo, a pesar de la evidencia del experimentador de cómo el sujeto toma decisiones de acuerdo a determinadas manipulaciones experimentales, los mismos individuos pueden reportar haberse comportado de una forma en particular por diferentes razones. O, por tomar otro ejemplo, cuando se le pregunta a los consumidores acerca de por qué compraron un producto en un supermercado, pueden dar una razón muy diferente de lo que puede ser experimentalmente demostrado de haber sido el caso. De cierta forma, la gente da razones subjetivas a comportarse como lo hacen, pero puede no dar las causas reales. En síntesis, la discusión es que, ya sea por razones defensivas o por los problemas "normales" de la gente al querer seguir la pista de sus procesos internos, los reportes personales verbales son fuentes discutibles de información fiable y válida (West & Finch, 1997, Wilson, 1994).

Otros psicólogos declaran que los reportes verbales deberían aceptarse por lo que son, información (Ericsson & Simon, 1993). Se discute sobre la falta de razones intrínsecas para considerar a los reportes verbales como información menos útil en contraste con una respuesta motora evidente, como sería jalar una palanca. Más aún, es posible analizar las respuestas verbales de la gente de una manera tan objetiva, sistemática y cuantitativa como cualquiera de sus otras respuestas conductuales. Si las respuestas verbales no se descartan de inmediato, la pregunta sería, ¿cuáles respuestas verbales son las más útiles y confiables? La cuestión aquí es: los sujetos sólo pueden reportar acerca de cosas a las cuales están prestando atención o a las que les han puesto atención. Si el experimentador

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

le pide al sujeto recordar o explicar cosas que nunca fueron atendidas en primera instancia, el sujeto hará una inferencia o bien, declarará una hipótesis de lo ocurrido (White, 1980). Por ello, si usted pregunta a las personas por qué compraron un producto por encima de otro en el supermercado cuando no prestaban atención a su decisión de ese momento, le dirán algo que infieren o harán una hipótesis, en vez de un recuento de lo sucedido.

Aquéllos con opiniones a favor del uso de los reportes verbales sugieren que cuando éstos se realizan con cuidado, y las circunstancias involucradas son apreciadas, pueden resultar ser una fuente útil de información. Aunque el término **introspección** (p. ej., las descripciones verbales de un proceso que toma lugar en el interior de una persona) fue descartado hace tiempo por los psicólogos experimentales, hoy día ha crecido el interés en el uso potencial de tal información. Al aceptar dicho uso potencial de los reportes verbales, se puede ampliar el universo de la información potencial para una observación rica y significativa. Al mismo tiempo, debemos tener en cuenta las metas y requerimientos de la fiabilidad y la validez. Por ello, debemos insistir en la evidencia de que las mismas observaciones e interpretaciones pueden formularse por otros investigadores, así como la información en verdad refleja los conceptos que éstos se proponen medir. Al valorar los méritos y el vasto potencial de los reportes verbales, debemos también poner atención del potencial del uso incorrecto y la interpretación ingenua. En síntesis, los reportes verbales, como información, deben ser objeto del mismo escrutinio de otras observaciones de una investigación.

TEORÍA E INVESTIGACIÓN DE LA PERSONALIDAD

En el capítulo 1 se consideró la naturaleza de la teoría de la personalidad: el esfuerzo de psicólogos por sistematizar el conocimiento acerca de la personalidad y por dirigir la investigación en direcciones que produzcan nuevo conocimiento. En este capítulo, se ha puesto en consideración la naturaleza de la investigación de la personalidad: el esfuerzo de psicólogos por obtener evidencia científica objetiva relacionada con sus teorías. Se revisaron los tipos de información obtenida por los psicólogos de la personalidad, y luego, las fortalezas y límites de tres tipos tradicionales de investigación (estudio de caso, investigación correlacional y experimentos de laboratorio).

Como ya hemos indicado, la teoría de la personalidad y la investigación de la misma no son dos empresas separadas y desvinculadas. Están entrelazadas inherentemente. La teoría y la investigación están relacionadas por dos razones, de las cuales ya se ha señalado una: los conceptos teóricos sugieren rutas de exploración y especifican los tipos de información que califica como "evidencia" sobre la personalidad. Los investigadores de la personalidad se interesan en las reacciones fisiológicas de una persona y no en sus signos astrológicos, ya que las teorías de la personalidad contienen ideas que vinculan la fisiología con el funcionamiento psicológico, sin dar lugar a la influencia de fuerzas astrológicas.

La teoría y la investigación tienden a estar relacionadas de otra forma. Los teóricos tienen preferencias y prejuicios respecto a cómo debería ser llevada una investigación. El padre del conductivismo americano, John B. Watson, enfatizó el uso de animales en la investigación, en parte por su incomodidad al trabajar con humanos. Sigmund Freud, fundador de la teoría del psicoanálisis, era un terapeuta que no creía en que los fenómenos psicoanalíticos importantes podían ser estudiados de otra forma que a partir de la terapia. Hans Eysenck & Raymond Cattell, dos teóricos del rasgo de importancia histórica, fueron entrenados muy pronto en sus carreras, en sofisticados métodos estadísticos los cuales involucraban la correlación; estos métodos fueron los que fundamentalmente dieron forma a sus ideas teóricas. Históricamente, los investigadores de la personalidad han tendido a caer dentro de uno u otro lado de los tres temas asociados con los tres enfoques de investigación: 1) "hacer que sucedan las cosas" en la investigación (experimental), frente a "estudiar lo sucedido" (correlacional), 2) todas las personas (experimental) frente al individuo solo (clínico), y 3) uno o algunos aspectos de la persona frente a la totalidad del individuo. En otras palabras, existen preferencias o prejuicios hacia la investigación clínica, experimental y correlacional. A pesar de la objetividad de la ciencia, la investigación es una empresa humana, tales preferencias son parte de la investigación como una empresa humana. Todo investigador hace un intento por ser tan objetivo como le es posible en la conducción de su investigación, y por lo general, ofrecen razones "objetivas" por seguir un enfoque de investigación en particular. Más allá de esto, empero, un elemento personal viene a lugar. Así como

los psicólogos se sienten más cómodos con uno o con otro tipo de información, se sienten más a gusto con uno u otro enfoque de investigación.

Incluso, las diferentes teorías de la personalidad están ligadas a las diferentes estrategias de investigación, y por ello, a los diferentes tipos de información. En otras palabras, los vínculos entre la teoría, información e investigación, son tales, que las observaciones asociadas con una teoría de la personalidad tienden a ser fundamentalmente distintas a aquéllas asociadas con otra teoría. Los fenómenos que interesan a una teoría de la personalidad no son fácilmente estudiados por los métodos de investigación que son útiles en el estudio de los fenómenos interesantes para otra teoría de la personalidad. Una teoría de la personalidad nos lleva a obtener un tipo de información y a seguir un enfoque de investigación, mientras que otra nos lleva a juntar diferente tipo de información y a seguir otro enfoque de investigación. No es que unas u otras sean mejores, más bien son diferentes, estas diferencias deben ser apreciadas al momento de considerar cada aproximación a la teoría y la investigación. Esto ha sido cierto históricamente y lo sigue siendo en la disciplina científica actual (Cervone, 1991). Como los capítulos restantes de este texto se organizan alrededor de los principales enfoques teóricos de la personalidad, es importante tener en cuenta esos vínculos y esas diferencias, al comparar una teoría con otra.

EVALUACIÓN DE LA PERSONALIDAD Y EL CASO DE JIM

Como se ha visto, la investigación de la personalidad implica el esfuerzo de medir a los individuos bajo una característica personalidad, la cual presume ser de importancia teórica. El término **evaluación** se utiliza generalmente en referencia a los esfuerzos por medir aspectos de la personalidad de los individuos, con el fin de hacer una decisión aplicada y práctica: ¿acaso esta persona será una buena candidata para este trabajo?, ¿se beneficiará esta persona de uno o de otro tipo de tratamiento?, ¿es esta persona una buena candidata para este programa de entrenamiento? Asimismo, el término **evaluación** se utiliza comúnmente en referencia al esfuerzo por llegar a un entendimiento exhaustivo de los individuos, a base de obtener una amplia variedad de información acerca de ellos. En este sentido, la evaluación de un individuo implica la administración de una variedad de pruebas o medidas de personalidad, en la espera de encontrar un entendimiento exhaustivo de su persona. Como ya se ha mencionado, tal esfuerzo también nos proporciona una comparación de los resultados obtenidos a partir de distintas fuentes de información. Este libro presume que cada técnica de evaluación nos ofrece un vistazo acerca del comportamiento humano, y como ninguna prueba por sí sola da, o espera dar, un retrato de la personalidad total de un individuo. La gente es compleja, y los esfuerzos por evaluar la personalidad deben dar muestra de esta complejidad. En los capítulos que siguen, se tomarán en consideración un número de teorías y enfoques de evaluación de la personalidad. Además de esto, consideraremos la evaluación de un individuo, Jim, desde el punto de vista de cada teoría y enfoque de evaluación. A través de esta técnica se podrá ver la relación entre la teoría y la evaluación, así como también considerar hasta qué punto los diferentes enfoques dan como resultado retratos similares de una persona.

Antes de empezar a describir a Jim, se presentarán algunos detalles concernientes al proyecto de evaluación. Jim era un estudiante universitario, cuando en los últimos años de la década de los sesenta, ingresó como voluntario para ser sujeto de un proyecto que involucraba el estudio intensivo de estudiantes universitarios. Participó en la investigación principalmente por su interés en la psicología, pero también porque esperaba obtener un mejor entendimiento de sí mismo. En ese momento le fueron administradas una gran variedad de pruebas. Éstas representaban una muestra de las que estaban disponibles en ese entonces. Obviamente, las teorías acerca de la personalidad y las pruebas asociadas que no habían sido desarrolladas para ese entonces no podían serle administradas. Sin embargo, Jim accedió a dar un informe sobre sus experiencias de vida, y a tomar algunas pruebas adicionales 5, 20 y 25 años después. En ese entonces, se hizo un esfuerzo por administrar las pruebas desarrolladas en colaboración con las teorías emergentes sobre la personalidad.

Por ello, no se tiene la oportunidad de considerar todas las pruebas desde el mismo momento. Sin embargo, podemos considerar la personalidad de un individuo a lo largo de un largo periodo de tiempo, y con ello, examinar de qué modo las teorías -y las pruebas- se relacionan con lo ocurrido con anterioridad en su vida, así como lo que siguió después. Se empezará con un breve esbozo extraído de la autobiografía escrita por Jim, y se le seguirá a lo largo del texto a medida

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

que se vayan tomando en consideración los diferentes enfoques de la personalidad.

Esbozo autobiográfico de Jim

En esta autobiografía, Jim informa haber nacido en la ciudad de Nueva York, al término de la Segunda Guerra Mundial; así como haber recibido en su niñez una considerable atención y afecto. Su padre es un licenciado y maneja un negocio de venta de autos; su madre es ama de casa, quien también realiza trabajo voluntario de lectura para gente ciega. Jim se describe a sí mismo como alguien con una buena relación con su padre, y a su madre como alguien que tiene "sentimientos muy grandes por los demás -es una mujer absolutamente amorosa". Es el mayor de cuatro hijos, con una hermana cuatro años menor, y dos hermanos, uno cinco años menor y otro siete años menor. Los principales temas en su autobiografía giran alrededor de su incapacidad por involucrarse con mujeres de manera satisfactoria, su necesidad por triunfar y su relativo fracaso desde la preparatoria, y su incertidumbre acerca de si seguir en una carrera de administración de empresas o decidirse por la psicología clínica. Por sobre todas las cosas, siente que las personas le tienen gran estima porque utilizan un criterio muy superficial, pero en el interior se siente afligido.

Se tiene hasta aquí el esbozo escueto de una persona. Los detalles vendrán conforme su caso sea considerado desde los puntos de vista de las diferentes teorías de la personalidad. Con fortuna, al final del libro se obtendrá un retrato completo de Jim.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Aquiescencia
Tendencia de algunos sujetos a responder a los reactivos de una prueba de un modo consistente y ajustado a un patrón, de acuerdo a la forma de las preguntas o respuestas, más que a su contenido.

Características de demanda
Señales implícitas (ocultas) en el escenario experimental que influencian la conducta del sujeto.

Coeficiente correlacional
Un índice numérico que resume el grado en el cual dos variables están linealmente relacionadas.

Confiabilidad
Grado en el que las observaciones son estables, seguras y que pueden ser repetidas.

Efectos de expectación del experimentador
Efectos indeseados por el experimentador, los cuales involucran conductas que llevan a los sujetos a responder en concordancia con la hipótesis del experimentador.

Estrategias Ideográficas
Estrategias de evaluación e investigación en las que la principal meta es obtener un retrato de un individuo potencialmente único e idiosincrásico.

Estrategias Nomotéticas
Estrategias de evaluación e investigación cuya meta principal es identificar una serie común de principios, o leyes, aplicables a todos los miembros de una población de personas.

Estudios de caso
Un enfoque de investigación en el cual se estudia a una persona individual con sumo detalle. Esta estrategia se asocia comúnmente con la investigación clínica; esto es, con la investigación realizada por un terapeuta a través de experiencias profundas con un paciente.

Investigación correlacional
Un enfoque de investigación en donde las diferencias individuales existentes se miden y se relacionan una respecto de otra, en vez de ser manipuladas como en el caso de la investigación experimental.

Investigación experimental
Un enfoque de investigación en el cual el experimentador manipula una variable de interés, usualmente al asignar al azar diferentes participantes de la investigación con diferentes circunstancias experimentales.

L- data
Información del historial de vida con respecto a la persona que puede ser obtenida conociendo su historia, o su archivo de vida.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

O- data
Información del observador o información provista por observadores informados, tales como los padres, amigos o profesores.

S- data
Información de reporte personal, o información brindada por el sujeto.

T- data
Información de la prueba, o información obtenida a partir de los procedimientos experimentales o de las pruebas estandarizadas.

Validez
Grado al que las observaciones reflejan el fenómeno o los constructos que nos interesan (también "validez de constructo").

REVISIÓN

1. La investigación implica el estudio sistemático de las relaciones entre los fenómenos o eventos. Se obtienen cuatro tipos de datos en la investigación de personalidad: L- data, O- data, T- data, y S- data (LOTS). La investigación clínica, la experimentación en laboratorio y la investigación correlacional con el uso de cuestionarios, son tres enfoques de investigación de personalidad.
2. Toda investigación comparte las metas de la fiabilidad y la validez; por obtener observaciones que pueden ser repetidas y para las cuales existen evidencias de una relación con los conceptos de interés. Como toda empresa humana, la investigación implica cuestiones éticas con respecto a los sujetos del tratamiento y el reporte de datos.
3. La investigación clínica implica el estudio intensivo de individuos. Este método de investigación fue ilustrado por un estudio de caso que implicaba el autoconcepto de un individuo y cómo enfrentaba las diferentes situaciones sociales de su vida.
4. En la investigación correlacional, el investigador mide dos o más variables, y determina el grado en el que están asociadas mutuamente. Los resultados arrojados por los cuestionarios son particularmente importantes para la investigación correlacional. Este método de investigación fue ilustrado con el estudio en el cual se encontró cómo ciertos elementos de la personalidad predecían la longevidad.
5. La investigación experimental implica la manipulación de una o más variables para determinar su impacto causal en los resultados de interés. Este enfoque a la investigación fue ilustrado con la manipulación de variables relacionados con el fenómeno del estereotipo como amenaza.
6. Las teorías de la personalidad difieren en sus preferencias por tipos de información y en sus aproximaciones a la investigación. En otras palabras, suele existir un vínculo entre teoría, tipo de información y método de investigación. Es importante tener en mente tales vínculos conforme se vayan revisando las principales teorías de la personalidad en los capítulos que siguen. Un estudio de caso en particular, visto desde el punto de vista de cada perspectiva teórica será también presentado para ilustrar y comparar la utilidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Una teoría psicodinámica: teoría psicoanalítica de Freud sobre la personalidad

3

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

SIGMUND FREUD (1856 - 1939): UNA MIRADA AL TEÓRICO

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA PERSONA
- La mente como un sistema de energía
- El individuo en sociedad

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

TEORÍA PSICOANALÍTICA DE FREUD SOBRE LA PERSONALIDAD
- Estructura
  - Niveles de consciencia y el concepto del inconsciente
    - Sueños
    - Inconsciente motivado
    - Investigación psicoanalítica relevante
    - Estado actual del concepto del inconsciente
    - Inconsciente psicoanalítico e inconsciente cognitivo
  - Ello, Yo y Superyo
- Proceso
  - Instintos de vida y muerte
  - Dinámicas del funcionamiento
  - Ansiedad, mecanismos de defensa e investigación contemporánea sobre los procesos de defensa
    - Negación
    - Proyección
    - Aislamiento, formación reactiva y sublimación
    - Represión
- Crecimiento y desarrollo
  - Desarrollo de los instintos y etapas del desarrollo
    - Etapas psicológicas de desarrollo de Ericsson
    - Importancia de la experiencia temprana
  - Procesos de desarrollo del pensamiento

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

La jugadora número uno del equipo de tenis se alista para competir por el título estatal. Nunca ha enfrentado a su oponente, así que decide presentarse antes del encuentro. Camina hacia la cancha, donde calienta su oponente, y le dice: "Hola, soy Amy. Gusto en derrotarte." ¡Pueden imaginar lo apenada que estaba Amy! Nerviosa, corrigió su inocente error y caminó a su lado de la cancha para calentar. "¡Vaya!" pensó, "¿de dónde salió eso?"

¿Fue algo inocente el resbalón verbal de Amy? Freud no pensaría así. Desde su punto de vista, ese bobo error de Amy fue en realidad una muestra muy reveladora de los impulsos agresivos del inconsciente. La teoría psicoanalítica de Freud es ilustrativa de una aproximación psicodinámica y clínica. La conducta es interpretada como el resultado de una interacción dinámica entre motivos, impulsos, necesidades y conflictos. La investigación consiste principalmente en investigaciones clínicas como se muestra en un énfasis sobre el individuo, en la atención dada a las diferencias individuales, y en los esfuerzos por evaluar y comprender la totalidad del individuo. Los investigadores contemporáneos, sin embargo, dedican mucha atención al desafío de estudiar los procesos psicodinámicos en el laboratorio experimental.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cómo desarrolló Freud su teoría y cómo los sucesos históricos y personales dieron forma a este desarrollo?
2. ¿Cuáles son las características principales del modelo teórico de la mente humana planteado por Freud?
3. ¿Cómo se protege a sí misma la gente contra las experiencias de ansiedad y en qué modos (según Freud) son estas estrategias de reducción de ansiedad una pieza central de las dinámicas de personalidad?
4. ¿Qué tan importantes son las experiencias de la niñez para el desarrollo de la personalidad posterior?

SIGMUND FREUD (1856 – 1939): UNA MIRADA AL TEÓRICO

Sigmund Freud nació en Moravia (en lo que hoy es la ciudad de Fribor, en la República Checa) en 1856. Su familia se mudó pronto a Viena, en donde pasó la mayor parte de su vida. Freud fue el hijo primogénito, pero el padre, quien era 20 años más grande que la madre, tenía dos hijos de un matrimonio previo. Luego de su nacimiento, sus padres tuvieron siete hijos más. Dentro de este grupo numeroso de miembros de familia, Sigmund, siendo el precoz intelectualmente, era el favorito de la madre, y él lo sabía. Más adelante, Freud, basándose en su experiencia, haría un famoso comentario, decía que un hombre que ha sido el hijo indisputablemente favorito de su madre "guarda de por vida el sentimiento del conquistador, esa seguridad de triunfo que por lo regular induce al triunfo real" (Freud, 1900).

Siendo un niño, Freud soñaba con llegar a ser un gran general, o un oficial del gobierno. Pero el temor acerca del antisemitismo imperante entonces, lo llevó a contemplar una carrera médica. Ingresó a la escuela de medicina en la Universidad de Viena, en donde recibió entrenamiento que profundamente dio forma a la teoría de personalidad; la cual desarrollaría más tarde. Una figura clave en el desarrollo intelectual de Freud fue la del profesor de fisiología, Ernst Brücke, quien era parte de un movimiento intelectual en ese tiempo conocido como **mecanicismo**. El movimiento mecanicista discutía que los principios de la ciencia natural podían explicar no sólo el comportamiento de los objetos físicos, sino también el pensamiento humano y la conducta (Gay, 1998). La gente podía ser comprendida en términos de mecanismos físicos y químicos básicos. Esta forma de pensar abrió las puertas para una ciencia natural completa sobre las personas. Hoy día, la mayoría de los científicos toman esta idea por hecho. Pero en los tiempos de Freud, el mecanicismo estaba en el punto más álgido del debate. El contra argumento, una idea conocida como vitalismo, era que una fuerza espiritual, no física, era la responsable de la vida. Brücke rechazaba el vitalismo, enseñando en su lugar que los humanos son sistemas fisiológicos dinámicos; cuyo funcionamiento se adhiere por completo a los principios químicos y físicos básicos, tales como el principio de la conservación de energía. Esta enseñanza sería un fundamento para el punto de vista dinámico de la personalidad, desarrollado también por él. (Sulloway, 1979).

Después de obtener su grado médico, Freud trabajó en el ramo de la neurología.

Algo de sus primeras investigaciones implicaban una comparación de cerebros adultos y fetales. Concluyó que las estructuras más tempranas persisten a lo largo de la vida; una perspectiva que sería precursora de sus puntos de vista posteriores acerca del desarrollo de la personalidad. Sin embargo, por razones financieras, incluyendo la necesidad de sostener una familia, Freud abandonó esta carrera de investigación y se convirtió en un médico practicante.

En 1897, el año siguiente al que murió su padre, Freud estaba agobiado por periodos de depresión y ansiedad. Para comprender sus problemas, comenzó una actividad que demostró ser absolutamente fundamental para el desarrollo del psicoanálisis: el análisis del *self*. Freud analizó los contenidos de sus propias experiencias, concentrándose particularmente en el significado de sus sueños, los que creía que revelarían pensamientos y deseos inconscientes. Continuó con estos análisis a lo largo de toda su vida, dedicando la última media hora de cada día a trabajar en ellos.

En su trabajo terapéutico, Freud trataba una variedad de técnicas en un esfuerzo por descubrir las causas psicológicas subyacentes de los problemas de sus pacientes. Por un tiempo, se basó en la técnica de la hipnosis, la cual había aprendido del reconocido psiquiatra francés, Jean Charcot. Pero al encontrar que no todos los pacientes podían ser hipnotizados, exploró otros métodos, conectando eventualmente con el que se volvería crucial para su búsqueda: **asociación libre**. En la técnica de asociación libre, quien está siendo analizado permite a todos sus pensamientos salir sin inhibición o falsificación alguna. La idea es dejar fluir de manera libre los pensamientos de uno, para descubrir asociaciones potencialmente escondidas entre las ideas. Para Freud, éste no era tan sólo un método de tratamiento, sino todo un método científico. Brindaba la evidencia principal para su teoría de la personalidad.

En 1900, Freud publicó su obra más significativa, **La interpretación de los sueños**. En este libro, ya no se preocupaba más por sólo tratar a sus pacientes, estaba también desarrollando una teoría sobre la mente, es decir, una teoría acerca de las estructuras básicas y los principios de funcionamiento de la psique humana.

A pesar de su brillantez, las cosas no salieron tan bien para Freud. En sus primeros ocho años de publicación, **La interpretación de los sueños** vendió tan sólo 600 copias. Los puntos de vista de Freud acerca

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de la psicología de la niñez, incluyendo su creencia sobre la sexualidad infantil y su relación con las perversiones y neurosis fueron ridiculizados. Las instituciones médicas que enseñaban las opiniones de Freud fueron boicoteadas. Un seguidor temprano, Ernest Jones, fue obligado a renunciar de un cargo neurológico por pedir información acerca de la vida sexual de sus pacientes. En un nivel personal, durante la Primera Guerra Mundial, Freud perdió sus ahorros financieros y sintió temor por la vida de sus dos hijos en la guerra. En 1920, una de sus hijas, de 26 años de edad, murió. Este contexto histórico puede haber contribuido en parte para que Freud desarrollara, a la edad de 64 años, una teoría sobre el instinto de muerte; un deseo de morir, en oposición al instinto de vida o al deseo de supervivencia.

Sin embargo perseveró y gradualmente obtuvo un reconocimiento para sus logros intelectuales. En 1909 las lecturas en EUA incrementaron el perfil de Freud fuera de Europa. Una Asociación Psicoanalítica Internacional fue fundada en 1910. Durante estos años y los subsecuentes, publicó de manera prolífica, tenía ya una lista de espera de pacientes, y ganaba una creciente fama. Gracias a sus esfuerzos y a los de sus seguidores, para cuando murió en Londres, el 23 de septiembre de 1939 (había viajado a Viena un año antes, huyendo de los nazis), era ya una celebridad internacional. Hoy día, las ideas de Freud y su terminología psicoanalítica son conocidas incluso por personas que jamás han leído una palabra de sus escritos, o que nunca han tomado un curso sobre psicología. Dentro de las figuras del siglo XX, las contribuciones de Freud al ámbito intelectual de occidente son superadas quizás sólo por aquéllas de Einstein.

Freud, el hombre, ha sido glorificado por muchos como un piadoso y valiente genio. Otros, en virtud de sus muchas batallas y rompimientos con colaboradores, lo ven como alguien rígido, autoritario, e intolerante acerca de las opiniones de los demás (Fromm, 1959). Cualquiera que sea la interpretación acerca de la personalidad de Freud, es incuestionable que el ejercicio de su profesión lo realizó con gran coraje. Cuando publicó sus análisis del *self*, valientemente presentó detalles de su vida personal. Enfrentó con gallardía la crítica de colaboradores y el menosprecio de la sociedad en general. Hizo esto, como lo escribió para un colega, "en el servicio" de "una pasión dominante… una tirana (que) se ha cruzado en mi camino… la psicología" (Gay, 1998,).

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA PERSONA

A lo largo de este libro, cuando se introduzca una teoría de la personalidad, se revisará primero la vida de los teóricos (como se acaba de hacer arriba con la vida de Freud). Después, previo a los detalles sobre el tratamiento teórico dado, sobre las estructuras y procesos de la personalidad, será presentada su perspectiva central acerca de la persona. Cada una de las principales teorías de la personalidad contiene una amplia concepción acerca de la naturaleza humana, o una perspectiva sobre la persona. Antes de adentrarse en otros detalles teóricos, se presentarán estos conceptos dominantes de la naturaleza humana. Esto se hace por dos razones. Primero que nada, estas secciones le darán un conocimiento sobre las ideas más importantes que tiene una teoría determinada; dicho conocimiento puede ir construyéndolo conforme continúa leyendo. Segundo, estas secciones responden a una pregunta que pudiera usted llegar a formularse: "¿por qué habría de preocuparme en aprender acerca de estas teorías de la personalidad?" La respuesta es, las teorías se ocupan de ideas grandes: la naturaleza de la mente, la naturaleza humana, la sociedad, y la relación entre el individuo y el mundo social. Estas "grandes" ideas serán resumidas en las secciones del texto tituladas **Perspectivas de la persona**.

La mente como un sistema de energía

La teoría de Freud sobre la personalidad es fundamentalmente una teoría sobre la mente; esto es, un modelo científico de la arquitectura total de las estructuras y de los procesos mentales. Al formular un modelo de la mente, Freud explícitamente "(considera) la vida mental desde una perspectiva **biológica**" (Freud, 1915/ 1970). Considera a la mente como parte del cuerpo; se pregunta cómo es el cuerpo, y deriva los principios del funcionamiento de la mente a partir de los principios generales del funcionamiento fisiológico.

Como se ha indicado, para Freud, el cuerpo es un **sistema de energía maquinicista.** Es por ello, entonces, que la mente, siendo parte del cuerpo, también es un sistema de energía maquinicista. La mente obtiene energías mentales de las energías físicas de todo el cuerpo.

Una perspectiva de sistema de energía acerca de la mente contrasta con las perspectivas alternativas que uno pudiera adoptar. Por ejemplo, en vez de eso uno podría concebir a la mente como un sistema de información. En dicho sistema, el material es meramente almacenado en algún lugar y luego sacado cuando se le necesite. La información en el disco duro de su computadora, o la información escrita en un libro en la repisa de un librero, es como esto, simplemente están ahí, inertes, en almacenamiento, listos a ser consultados cuando se necesiten. En el modelo de energía de Freud, empero, los contenidos de la mente no simplemente están ahí en almacenamiento inerte. Los contenidos mentales **hacen** cosas. La mente contiene impulsos instintivos que son "pieza(s) de actividad" que ejercen "presión… (una) cantidad de fuerza" (Freud, 1915/ 1970) en el aparato físico total. La mente total, entonces, es un sistema que contiene y dirige estas fuerzas energéticas.

De aceptarse esta perspectiva, el principal problema científico es explicar lo que sucede con la energía mental: cómo fluye, se desvía, o se contiene. La perspectiva de Freud sobre la energía mental incluye tres ideas centrales. Una es la de que existe una cantidad limitada de energía. Si mucha energía es utilizada en una forma, quedará menos para otros propósitos. La energía utilizada con propósitos culturales, por ejemplo, ya no estará disponible para propósitos sexuales, y viceversa. Una segunda idea es que la energía puede ser bloqueada de un canal de expresión, y, si está bloqueada, la energía no "sólo se va". En vez de eso, se expresa de alguna otra manera, a través de una ruta con menos resistencia. Finalmente, algo fundamental para el modelo de energía de Freud es que la mente funciona para alcanzar un estado de aquiescencia (Greenberg & Mitchell, 1983). Las necesidades corporales generan un estado de tensión, y la persona es llevada a reducir esa tensión para regresar a su estado de quietud interna. Un ejemplo simple es el de que le falta a usted comida, experimenta un estado de tensión al que se le llama hambre, esto lo lleva a buscar algún objeto en el medio para satisfacerla, eliminando la tensión y regresándolo a su estado de aquiescencia. (Freud por su puesto, explora ejemplos de una complejidad dramáticamente mayor que éste, como se verá posteriormente). El objetivo de toda conducta es, entonces, el del placer como resultado de la reducción de la tensión o de la liberación de la energía. La teoría de la personalidad de Freud, de la que usted aprenderá en este capítulo, es básicamente un modelo detallado de las estructuras y procesos de la personalidad que son responsables de este flujo dinámico de energía mental.

¿Por qué la suposición de que la mente es un sistema de energía? Ésta deriva de los progresos en la Física en los tiempos de Freud. El físico del siglo XIX, Helmholtz, había presentado el principio de conservación de energía: la materia y la energía pueden ser transformadas, pero no destruidas. No sólo los físicos, sino también los miembros de otras disciplinas estudiaban las leyes de los cambios de energía en los sistemas. El entrenamiento médico de Freud incluía la idea de que la fisiología humana podía ser entendida en términos de fuerzas físicas que se adhieren al principio de conservación de la energía. La era de la energía y las dinámicas proporcionó a los científicos de nuevas concepciones sobre los humanos: "el hombre es un sistema de energía y obedece a las mismas leyes físicas que regulan a la burbuja de jabón y al movimiento de los planetas" (Hall, 1954). Freud desarrolló este planteamiento general dentro de una teoría definida acerca de la personalidad.

En psicoanálisis, por lo tanto, las ideas tienen energía mental asociada y esa energía permanece almacenada en la mente (p. ej., la energía es conservada). Sin embargo, bajo determinadas circunstancias la energía asociada con una idea puede ser liberada. La cuestión de cómo ocurre esto es absolutamente central para la teoría psicoanalítica. Curiosamente, la respuesta no llegó primero por Freud. Más bien le fue enseñada por un colega, el médico vienés Joseph Breuer. En el verano del año 1882, en un evento de incalculable importancia para el desarrollo del pensamiento psicoanalítico, Breuer le habló a Freud sobre el caso de una paciente llamada Anna O. (véase Jones, 1961). Anna O. padecía de un conjunto bizarro de síntomas cuyas causas biológicas no podían ser determinadas: parálisis parcial, visión nublada, tos persistente, y (quizás la más extraña de todas) dificultad para conversar en su lengua nativa, el inglés. Estos síntomas biológicamente inexplicables fueron conocidos como síntomas histéricos, es decir, síntomas del trastorno de la **histeria**. (El término **histeria** ha sido empleado desde los días de la antigua medicina griega para referirse a los trastornos emocionales que se manifiestan en síntomas físicos. En la litera-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

tura psiquiátrica contemporánea este problema es conocido como trastorno somático). La misma Anna O. tropezó un día con el tratamiento para sus síntomas. Encontró que sentía alivio de un síntoma si lograba localizarlo en un evento de su pasado. Si lograba hacerse consciente de un evento largamente olvidado que fuera la causa original de aquél síntoma, y si revivía el trauma emocional original asociado con ese evento, el síntoma se vería, o bien reducido en su severidad, o desaparecía por completo.

Breuer y luego Freud, se refirieron a esta experiencia psicológica como una **catarsis**. La catarsis se refiere a la liberación y escape de las emociones al hablar de los problemas de uno. (En términos coloquiales, se puede decir que en la catarsis la persona "saca algo de su pecho" o lo "saca de su sistema"). Al re-experimentar un evento traumático que tenía almacenado profundamente en su memoria, Anna O. experimentó una liberación catártica de la energía mental reprimida que estaba causando sus síntomas. Freud aplicó el método catártico para el tratamiento de síntomas histéricos en sus propios pacientes y dio informes de grandes éxitos.

El concepto de catarsis tiene dos implicaciones para el entendimiento de la mente humana. Una es que, para Freud, ratifica todavía más su opinión de que la mente es un sistema de energía. Es la liberación de la energía asociada a los recuerdos largamente olvidados lo que permite el mejoramiento del paciente. La segunda implicación es la siguiente. Antes de la experiencia catártica, los pacientes de Freud parecían completamente inconscientes de que sus síntomas eran provocados por el contenido de su mente. Los eventos traumáticos que causaron en un principio sus síntomas parecían estar totalmente olvidados. Sin embargo, los síntomas continuaban. Esto significa que los contenidos mentales **de los que la gente es inconsciente** estaban continuamente activos dentro de su propia mente. La mente, por lo tanto, parece tener más de una parte. No sólo tiene una región de ideas de las que la gente está consciente, sino también una región más misteriosa, y oculta de ideas que se encuentran fuera de la consciencia. Freud se refiere a estas ideas como el **Inconsciente**. El concepto de Freud (el cual se revisará a detalle más adelante) de que la vida psicológica cotidiana de los individuos está gobernada por ideas que son inconscientes, revolucionó el entendimiento de la gente acerca de la naturaleza humana.

Cuando la energía mental no puede ser liberada, simplemente no desaparece. Es conservada (como lo sugería el principio físico de la conservación de la energía). La energía que de otra forma sería liberada en beneficio del placer sexual, pero que se encuentra inhibida, puede ser canalizada hacia otras actividades. Una amplia gama de actividades -de hecho, Freud creía que la totalidad del rango de productividad cultural- eran expresiones de energía sexual y agresiva que estaba impedida a expresarse de una forma más directa.

El individuo en sociedad

Un segundo aspecto de gran importancia sobre la perspectiva de Freud acerca de la persona concierne a la relación entre el individuo y la sociedad. La concepción de Freud es particularmente poderosa, ya que contrasta con una postura alternativa que ha sido central para la cultura occidental. Esta alternativa es la de que la gente es esencialmente buena, pero la sociedad la corrompe. La gente nace inocente, pero vive la experiencia de un mundo de tentación y pecado. Ésta es la historia del Viejo Testamento: Adán y Eva, creados a la imagen de Dios, nacen con inocencia y bondad inherente, pero son corrompidos con la tentación de Satanás. Esta visión también es prominente en la filosofía de Occidente. El gran filósofo francés Henri Rousseau, argumentaba que, previo al desarrollo de la civilización contemporánea, la gente estaba relativamente contenta y experimentaba sentimientos de compasión hacia sus semejantes. La civilización, pensaba, cambió las cosas para mal al dar origen a la competencia por recursos; los cuales, a su vez, dieron cabida a sentimientos de envidia y de sospecha.

Freud recapacitó sobre este concepto. En psicoanálisis, los impulsos sexuales y agresivos son una parte innata de la naturaleza humana. Los individuos funcionan de acuerdo a un **principio de placer**, buscan la gratificación placentera de aquellos impulsos. El papel de la sociedad es el de contener estas tendencias biológicamente naturales. Una función esencial de la "civilización (es) la de coartar la vida sexual" (Freud, 1930/ 1949). La sociedad enseña al niño que los impulsos biológicamente naturales son socialmente inaceptables y mantiene normas sociales y tabúes que trasladan esta lección a los hogares. La sociedad civili-

zada, por lo tanto, no provoca que niños inocentes "caigan en el pecado". Los niños distan mucho de ser pecadores al momento de nacer; ellos poseen deseos eróticos e impulsos de agresividad que la sociedad lucha por reprimir.

La respuesta de la civilización ante estos impulsos sexuales presentes en el individuo es similar a la respuesta de un sector políticamente dominante de la sociedad tratando de mantener su hegemonía frente a las clases oprimidas: "el miedo a una revuelta por parte de los elementos oprimidos lo lleva a medidas precautorias" (Freud, 1930/ 1949).

La teoría general de Freud comprende, por lo tanto, no sólo una perspectiva radical acerca de la mente, sino también el replanteamiento, igualmente radical, entre el individuo y la sociedad.

PERSPECTIVA DE FREUD SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

La formación en ciencias médicas le dio a Freud una profunda apreciación sobre la relación entre la teoría y la investigación, así como la necesidad por formar definiciones de los conceptos teóricos. Quería establecer una teoría acerca de las personas, la cual fuera de un rigor científico como el de teorías sobre ciencias físicas y biológicas. Sin embargo, Freud aceptaba que, especialmente en las primeras etapas de una ciencia, la teoría especulativa podría ser necesaria. Por ello, se adentró audazmente en la formulación de teorías, creando un marco conceptual de enorme aliento. Freud tenía la expectativa de una obra futura, durante su vida y por encima de ella, con el fin de confirmar sus conocimientos esenciales acerca de la naturaleza humana.

Un aspecto único del enfoque de Freud sobre la ciencia de la personalidad era el tipo de información que utilizaba para la construcción de su teoría. Contrario a los demás teóricos de la personalidad de los que aprenderá en este libro, Freud no realizó experimentos en laboratorio, ni tampoco creó o utilizó pruebas psicológicas estándar. Confiaba en sólo una de las tres formas de evidencia de las que se habló en el capítulo 2: la evidencia de estudio de caso. Freud basó su teoría por completo en estudios clínicos de caso, analizados con el método de asociación libre. Sentía que esta forma de evidencia era la única con posibilidades para proporcionar el detalle suficiente acerca de la mente del individuo, que lo llevaban a conclusiones válidas acerca de la personalidad. Freud y otros capacitados en sus métodos brindaron una increíble riqueza de información acerca de los pacientes individuales. Probablemente, ningún otro método en psicología siquiera se aproxima a la información acerca del individuo que se obtiene en un estudio de caso psicoanalítico.

Para el científico contemporáneo, la falta de interés en el laboratorio de parte de Freud es criticable. "En vez de capacitar científicos", escribe un estudiante, "Freud acabó capacitando médicos en un sistema relativamente fijo de ideas" (Sulloway, 1991). Solamente después de la vida de Freud es que un gran número de psicólogos investigadores realizan trabajo alrededor de las preguntas de la vida mental inconsciente, hechas por aquél. Una de las metas para este capítulo y el siguiente, es presentar a los lectores los hallazgos de investigación contemporánea alrededor de las ideas psicoanalíticas.

TEORÍA PSICOANALÍTICA DE FREUD SOBRE LA PERSONALIDAD

El lector aprendió en el capítulo 1 cómo las teorías de la personalidad abordan una diversa serie de temas que abarcan estructuras de personalidad, procesos y desarrollo. Las distinciones son particularmente claras en el trabajo de Freud. Su teoría psicoanalítica aborda cada uno de estos temas con mucho detalle, como se verá a continuación.

Estructura

El propósito de Freud al analizar la estructura de la personalidad, era proporcionar un modelo conceptual para la comprensión de la mente humana. Él se preguntaba: "¿cuáles son las estructuras básicas de la mente, y qué hacen?" Las respuestas que proporciona, son complejas. Freud no sólo propone uno, sino dos modelos conceptuales de la mente que se complementan uno al otro. Un modelo abordaba los niveles de la consciencia: ¿son los contenidos de la mente algo de lo que somos (conscientes) o no (inconscientes)? El otro concernía a los sistemas funcionales de la mente: ¿qué hace un sistema mental determinado? A continuación se revisarán estos modelos.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

PREGUNTAS ACTUALES

¿QUÉ PRECIO TIENE LA SUPRESIÓN DE LOS PENSAMIENTOS EXCITANTES?

Freud sugería que el precio del progreso en la civilización es el principio del aumento de la inhibición del placer y un sentido amplificado de la culpa. ¿En verdad necesita la civilización de tal inhibición?, ¿cuáles son los costos para el individuo de los esfuerzos por suprimir deseos, e inhibir la "gratificación desatada" del deseo?

Las investigaciones realizadas por Daniel Wegner y sus colaboradores sugieren que la supresión de pensamientos excitantes puede estar involucrada en la producción de respuestas emocionales negativas y en el desarrollo de síntomas psicológicos tales como las fobias (miedos irracionales) y las obsesiones (preocupación sobre pensamientos incontrolables). En las investigaciones, los participantes fueron advertidos a no pensar en sexo. El tratar de no pensar en sexo les produjo una excitación emocional, la misma que tuvieron los participantes a los que se les dio permiso de pensar en sexo. A pesar de disminuirse dicha excitación luego de algunos minutos, lo que siguió fue distinto para los participantes en los dos grupos. En el primero, el esfuerzo por suprimir los pensamientos de excitación les llevó a la intrusión de estos pensamientos en la consciencia y la reintroducción de oleadas de emociones. Esto no se encontró en los participantes a los cuales se les dio la oportunidad de pensar en sexo.

Los investigadores sugieren que la supresión de pensamientos excitantes puede promover la excitación; esto es, el mero acto de suprimir puede hacer que estos pensamientos sean más estimulantes que cuando las personas se hunden a propósito en ellos. En síntesis, tales esfuerzos de supresión pueden no ser buenos ni emocional, ni psicológicamente.

Fuente: Petrie, Booth, & Pennebaker, 1998; Wegner, 1992; 1994; Wegner *et al.*, 1990.

Niveles de consciencia y el concepto del inconsciente

¿Qué sucede en su mente?, ¿qué pensamientos están en su cabeza? Por lo general la gente responde a estas preguntas al poner atención a su flujo de pensamiento; por ejemplo, en este momento puede estar pensando acerca del material en este capítulo, o acerca de cosas que preferiría estar haciendo si no tuviera que leer este capítulo. A esta corriente de pensamientos -los contenidos mentales de los que está usted al tanto, o sólo al estar conscientes de su propio pensamiento- se les llama pensamientos "conscientes". Uno de los grandes *insights* de Freud es que la corriente de pensamientos conscientes no es una respuesta a la pregunta de ¿qué sucede en su mente? Está lejos de ella. Para Freud, los pensamientos conscientes son tan sólo un fragmento de los contenidos de la mente; esto es, la punta del *iceberg*.

De acuerdo con la teoría psicoanalítica, existen variaciones sustanciales en el nivel al que la gente está consciente de los fenómenos mentales. Freud propuso tres niveles de consciencia. El nivel **consciente** que como se indica arriba, incluye los pensamientos de los que una persona está consciente en todo momento. Un nivel **preconsciente** tiene contenido mental del cual una persona fácilmente podría hacerse consciente, si le pusiera atención. Por ejemplo, probablemente usted, antes de leer esta oración no estaba pensando sobre su número de teléfono; no era parte de su consciencia. Pero usted fácilmente podría pensar en su número de teléfono (de hecho, ¡puede que lo esté pensando en este momento!); es simplemente cosa de poner atención a la información que está en el preconsciente, y traerla a la consciencia. El tercer nivel es el **inconsciente**. Los contenidos mentales inconscientes son partes de la mente de las que no es posible percatarse **y no se puede ser consciente de ellas** excepto bajo circunstancias

especiales. ¿Por qué no? De acuerdo con Freud, esto es porque provocan ansiedad. Las personas poseen pensamientos y deseos tan traumáticos y socialmente inaceptables, que el pensar de manera consciente en ellos les provoca ansiedad. "La razón por la cual tales ideas no pueden volverse conscientes es que una fuerza determinada se opone a ellas" (Freud, 1923). El deseo por protegerse de la ansiedad producida por estos pensamientos los empuja a habitar fuera de la consciencia, en el inconsciente.

Freud no fue la primera persona en reconocer que ciertas partes de la vida mental son inconscientes. Él fue, empero, el primero en explorar las cualidades del inconsciente con detalle científico y en explicar una variedad de conductas diarias en términos de fuerzas mentales inconscientes. ¿Cómo lo hizo? Freud trató de comprender las propiedades del inconsciente analizando una variedad de fenómenos psicológicos: lapsus, neurosis, psicosis, obras de arte, rituales. De particular importancia fue su análisis de los sueños.

Sueños

Los sueños revelan vívidamente que la mente tiene contenido inconsciente distinto al pensamiento consciente. En la teoría psicoanalítica, los sueños tienen dos niveles de contenido: un contenido manifiesto, que es la narrativa de un sueño, y un contenido latente, que consiste en ideas inconscientes, emociones, e impulsos que están manifestados en la narrativa del sueño. Lo que Freud descubre al analizar los sueños es que la vida inconsciente puede ser realmente extraña. El inconsciente es alegórico (los opuestos pueden prestarse para la misma cosa). Es independiente del tiempo (los sucesos de distintos periodos pueden coexistir). Tampoco depende del espacio (las relaciones de tamaño y distancia desaparecen, de modo que las cosas grandes caben dentro de lo pequeño, y los lugares distantes se juntan). Se manifiesta en un mundo de símbolos, en el que muchas ideas pueden caber en una sola palabra, y en el que una parte de cualquier objeto significa muchas cosas. Con base en procesos de simbolización, un pene puede estar representado por una serpiente, o una nariz, una mujer por una iglesia, capilla, o barco, y un pulpo devorando a una madre. Una acción cotidiana como la escritura puede simbolizar un acto sexual: la pluma es el órgano masculino, y el papel es la mujer recibiendo la tinta (el semen) que corre rápidamente en los movimientos de la pluma que van de arriba abajo (Groddeck, 1923). En *El libro de eso*, Groddeck proporciona muchos ejemplos fascinantes de los funcionamientos del inconsciente, y ofrece el siguiente como un ejemplo del funcionamiento del inconsciente en su propia vida.

> No puedo recordar su apariencia (mi enfermera). No sé nada más que su nombre, Bertha, la que brillaba. Sin embargo, tengo el recuerdo claro del día en que se marchó. Como regalo de despedida me dio una pieza de joyería. Un dije formado por tres piedras. Desde ese día, he estado siendo perseguido por el número tres. Las palabras como trinidad, triángulo, triple alianza, guardan una mala reputación para mí, y no solamente las palabras, sino las ideas vinculadas a ellas, sí, y toda la complejidad de ideas formadas alrededor de ellas por el caprichoso cerebro de un niño. Por tal razón, el Espíritu Santo, como la Tercera Persona de la Trinidad, era ya sospechosa para mí desde la infancia; la trigonometría era una plaga en mis años de escuela… Sí, el tres es de cierta forma un número fatal para mí.
>
> Fuente: Groddeck, 1923.

La teoría de los sueños de Freud tenía un segundo componente. Además de proponer dos niveles de sueños -su contenido manifiesto y latente- Freud planteaba una relación particular entre los dos niveles. El contenido latente consiste en deseos inconscientes. El contenido manifiesto es la realización de un deseo; la narrativa del sueño (el contenido manifiesto) representa simbólicamente la realización de deseos inconscientes que puede ser imposible realizar en la cotidianidad de la vida en vigilia. En el sueño, la persona puede satisfacer un deseo sexual hostil, de un modo disfrazado y por ello, seguro. Un deseo inconscientemente vengativo por matar a alguien, por ejemplo, puede expresarse en un sueño sobre una pelea en la que una figura en particular es asesinada. En **La interpretación de los sueños**, Freud analiza un gran número de sueños al estilo de un detective, con cada elemento del sueño considerado como una señal del deseo subyacente que el sueño representa, pero de modo disfrazado.

Inconsciente motivado

Si bien Freud creía que el inconsciente era una región de la mente para almacenar contenidos mentales, es esencial reconocer que la naturaleza del almacenamiento

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

es muy diferente, por ejemplo, el almacenamiento de libros en una biblioteca. En una biblioteca, a los libros les es asignado un lugar, de acuerdo a fundamentos lógicos (sistema bibliográfico). Una vez en el librero, los libros sólo se quedan ahí, sin hacer nada (hasta que alguien los toma de su lugar). El inconsciente no es para nada como esto. No es puramente lógico. Y el material no sólo "se queda ahí". El inconsciente es altamente motivado.

Los principios motivacionales intervienen de dos maneras. Primero, los contenidos mentales entran al inconsciente por razones motivadas. El inconsciente almacena ideas que son tan traumáticas que, si fueran a permanecer en alerta consciente, provocarían dolor psicológico. Estos pensamientos pueden incluir, por ejemplo, recuerdos de experiencias traumáticas; sentimientos de envidia, hostilidad o deseo sexual, dirigidos hacia una persona inaccesible; o un deseo de causar daño a un ser amado. Al continuar con el deseo básico de búsqueda de placer y de evadir el dolor, las personas se sienten motivadas a borrar tales pensamientos de la consciencia. Segundo, los pensamientos en el inconsciente influyen a las experiencias conscientes en curso. De hecho, ese argumento puede ser el mejor sumario sintetizado a una oración, del mensaje esencial de Freud para el mundo. Las experiencias psicológicas en curso, los pensamientos conscientes, sentimientos, y acciones son, según Freud, fundamentalmente determinados por el contenido mental del cual la gente no se percata, el contenido del inconsciente. ¿Por qué se tuvo un lapsus?, ¿por qué un sueño que parece no tener sentido?, ¿por qué una experiencia súbita de ansiedad, cuando no parecía estar sucediendo nada provocador?, ¿por qué los fuertes sentimientos de atracción, o de repulsión, hacia alguien que se acaba de conocer?, ¿por qué los sentimientos de culpa que parecen irracionales?, ¿por qué no se puede descubrir qué algo se hizo mal? Todos estos casos, para Freud, son motivados por las fuerzas mentales inconscientes.

Investigación psicoanalítica relevante

El inconsciente nunca es observado directamente. ¿Qué evidencia, entonces, apoya la idea de una parte inconsciente en la mente? Habrá de revisarse la gama de pruebas que podrían ser consideradas de apoyo para el concepto del inconsciente, comenzando por las observaciones clínicas de Freud; quien se da cuenta de la importancia del inconsciente, luego de observar el fenómeno del hipnotismo. Como es bien sabido, la gente hipnotizada puede recordar cosas que antes no podía. Más aún, hacen cosas bajo la sugestión poshipnótica sin saber conscientemente que actúan de acuerdo a esa sugestión; esto es, creen profundamente que lo que hacen es voluntario e independiente de la sugestión de cualquier persona. Cuando Freud descarta la técnica de la hipnosis, y continúa con su trabajo terapéutico, encuentra cómo a menudo sus pacientes se volvían conscientes de los recuerdos y deseos antes enterrados. Frecuentemente, tales descubrimientos estaban relacionados con una emoción dolorosa. Es verdaderamente una observación clínica poderosa la de ver que un paciente de repente experimente una ansiedad tremenda, que llore histéricamente, o tenga un ataque de furia al recordar un evento olvidado, o experimentar un sentimiento prohibido. Por ello, fueron las observaciones clínicas las que le sugieren a Freud que el inconsciente envuelve recuerdos y deseos, los cuales no sólo no son una parte corriente de la consciencia, sino que están "deliberadamente enterrados" en el inconsciente.

¿Qué hay de la evidencia experimental? En las décadas de los sesenta y setenta, la investigación experimental se concentró en la percepción inconsciente, o en lo que fue llamado **percepción sin consciencia**. ¿Puede "saber" algo la persona sin saber que lo sabe? Por ejemplo, ¿puede la persona escuchar o percibir estímulo, y estar influenciado por estas percepciones, sin estar consciente de estas percepciones? En la actualidad esto es conocido como **percepción subliminal**, o el registro de estímulo a un nivel menor que lo que requiere la consciencia. Por ejemplo, en algunas investigaciones tempranas, se le mostraba a un grupo de personas la imagen de un pato formado por las hojas de un árbol. A otro grupo se le mostró otra imagen similar pero sin la imagen del pato. Se mostró la imagen muy velozmente a ambos grupos, de modo que fuera apenas visible. Esto se hizo utilizando un taquistoscopio, un aparato que permite al experimentador mostrar estímulos a las personas a velocidades muy altas, de modo que no puedan ser percibidas conscientemente. Entonces, se les pedía a las personas cerraran los ojos, imaginaran una escena de la naturaleza, la dibujaran y nombraran las partes. ¿Serían distintos los dos grupos, es decir, acaso los participantes del grupo que "veía" la imagen del pato dibujarían imágenes diferentes que las de aquéllos del otro grupo? Y, de ser así, ¿estaría esa diferencia relacionada con un recuerdo diferente a lo que habían percibido? Con esto se descubrió que



Mientras algunos lapsus pueden representar meramente una confusión al elegir la palabra, otros parecen ilustrar la idea de Freud, de que estos expresan deseos ocultos. (Ilustración por Patrick McDonnell, 1987 Revista Psicología Hoy [*Psychology Today Magazine*], *Sussex Publishers, Inc.*).

la mayoría de los que habían visto la imagen del pato tenían significativamente más imágenes relacionadas con patos (p. ej., "pato", "agua", "pájaros", "plumas") en sus dibujos, que los participantes del otro grupo. Sin embargo, estos participantes no informaron haber visto al pato durante el experimento, y la mayoría incluso había tenido problema encontrándolo, cuando se les pidió buscarlo. En otras palabras, el estímulo que no fue percibido conscientemente aún, influyó en la imaginación y el pensamiento de estas personas (Eagle, Wolitzky, & Klein, 1966).

El hecho de que la gente pueda percibir y ser influenciada por estímulos de los que no estén conscientes no sugiere que existan fuerzas psicodinámicas o motivacionales involucradas. ¿Existe evidencia de que tal es y puede ser el caso? Aquí pueden mencionarse dos líneas de investigación relevantes. La primera, llamada **defensa perceptual**, implica un proceso en el cual un individuo se defiende ante la ansiedad que acompaña al reconocimiento verídico de un estímulo amenazador. En un experimento temprano relevante, le fueron presentadas a los participantes dos tipos de palabras en un taquistoscopio: palabras neutrales como manzana, bailar y niño; así como palabras con tono emotivo tales como violación, prostituta y pene. Las palabras se mostraron primero a velocidades muy altas, y se iba disminuyendo progresivamente la rapidez. Se hizo un historial con los puntos en los que los sujetos eran capaces de identificar cada una de las palabras, así como de la actividad de su glándula sudorípara (un cálculo de tensión) en respuesta a cada palabra. Estos apuntes indicaron que los sujetos se tomaron más tiempo en reconocer las palabras con tono emocional en comparación con las palabras neutrales, y mostró signos de respuesta emocional a las palabras con tono emocional, antes de poder identificarlas verbalmente (McGinnies, 1949). A pesar de la crítica a tales investigaciones (p. ej., ¿acaso los sujetos identificaban las palabras con tono emocional antes, pero se negaban a decírselas al experimentador?), parece haber evidencia considerable de que la gente puede, fuera de la consciencia, responder selectivamente y rechazar estímulos emocionales específicos (Erdelyi, 1984).

Otra línea de investigación ha examinado un fenómeno llamado **activación psicodinámica subliminal** (Silverman, 1976, 1982, Weinberger, 1992). En este trabajo, los investigadores tratan de estimular los deseos inconscientes sin hacerlos conscientes. Esto se hace por lo general, al presentar material que está relacionado con deseos inconscientes amenazadores o

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

tranquilizadores, y luego observar las reacciones subsecuentes de los participantes. El material se muestra por periodos extremadamente breves; en teoría, lo suficientemente largos como para activar el deseo inconsciente, pero lo suficientemente cortos para que no sean reconocidos conscientemente. En el caso de los deseos amenazadores, se espera que el material revuelva conflictos inconscientes y con ello se incremente la alteración psicológica. Por ejemplo, el contenido de "estoy perdiendo a mami" puede ser inquietante para ciertos sujetos, mientras que el contenido de "mami y yo somos uno" puede ser reafirmante.

En una serie de estudios, Silverman y sus colaboradores produjeron esos efectos de activación subliminal psicodinámica. En una investigación usaron este método para presentar material que intensificara conflictos ("papito está equivocado") y material que redujera conflictos ("papito está en lo correcto") con mujeres graduadas de la universidad. Para las participantes, quienes eran proclives a tener conflictos acerca de necesidades sexuales, el material que intensificaba el conflicto, presentado sin que se percataran, fue considerado perturbador para la memoria, por pasajes que se presentaron luego de la activación subliminal del conflicto. No fue así con el material reductor de conflicto, o para los sujetos no proclives a tener conflicto acerca de temas sexuales (Geisler, 1986). La clave aquí radica en el contenido, si éste es molesto o tranquilizador para varios grupos de personas está previamente planeado bajo los términos de la teoría psicoanalítica, y los efectos suceden sólo cuando los estímulos son percibidos de manera subliminal o inconsciente.

Otro uso interesante del modelo de activación psicodinámica subliminal implica el estudio de los desórdenes de alimentación. En el primer estudio en esta área, se comparó a mujeres universitarias saludables con mujeres con signos de trastornos alimenticios, bajo el parámetro del número de galletas que comían luego de serles subliminalmente presentados tres mensajes: "mamá me está abandonando", "mamá lo está prestando", "Mona lo está prestando" (Patton, 1992). Basándose en la teoría psicoanalítica, se buscaba probar la hipótesis sobre cómo los sujetos con un desorden alimenticio luchan con sentimientos de pérdida y abandono. Por ello buscarían la gratificación sustituta de comer galletas, una vez activado el conflicto de forma subliminal, con el mensaje de "mamá me está abandonando". De hecho, los sujetos con el desorden alimenticio que recibieron los estímulos de abandono ("mamá me está abandonando") bajo del umbral de la consciencia, dieron muestras de comer significativamente más que los sujetos sin desorden alimenticio, o que los sujetos con un desorden alimenticio expuesto al estímulo de abandono por arriba del umbral de consciencia. Este estudio fue repetido con el uso adicional de estímulos en imágenes; esto es, la imagen de un bebé llorando y una mujer alejándose, junto con la leyenda "mami me está abandonando", y una imagen de una mujer caminando junto con el estímulo neutral, en este caso "mami está caminando". Nuevamente, se comieron significativamente más galletas por parte de las mujeres con desordenes alimenticios expuestas subliminalmente a la frase de abandono junto con la imagen, que por parte de las mujeres con desórdenes alimenticios expuestas al estímulo de umbral superior e inferior (Gerard, Kupper, & Nguyen, 1993). Algunos consideran la investigación sobre la defensa perceptual y la activación psicodinámica subliminal como evidencia experimental concluyente sobre la importancia de los factores psicodinámicos y motivacionales al determinar qué es "depositado en" y "mantenido dentro" del inconsciente (Weinberger, 1992). Sin embargo, los experimentos han sido frecuentemente criticados con sustento metodológico, y en ocasiones algunos de sus efectos han sido difíciles de repetir o reproducir en otros laboratorios (Balay & Servrin, 1988, 1989; Holender, 1986).

Estado actual del concepto del inconsciente

La idea de un inconsciente motivado es central para la teoría del psicoanálisis. Pero, ¿cómo es vista esta idea por los psicólogos de la especialidad? En este momento casi todo psicólogo, ya sea psicoanalítico o de otro tipo, estaría de acuerdo que muchos sucesos mentales ocurren fuera de la consciencia, así como en la influencia de los procesos inconscientes en lo que la gente hace y en cómo se siente. Por ejemplo, considérese la perspectiva de uno de los principales investigadores contemporáneos que es ahora un seguidor de la teoría del psicoanálisis:

Nuestra conclusión, tal vez incómoda para los no versados en la materia, es que las influencias inconscientes son ubicuas. Está claro que la gente en ocasiones planea y actúa conscientemente. Continuamente, sin embargo, la conducta está influida por procesos inconscientes; esto es, actuamos y luego, si se nos cuestiona, ofrecemos nuestras disculpas (Jacoby *et al.*, 1992).

Una muestra de la fascinante evidencia actual sobre las influencias del inconsciente en la conducta cotidiana viene del trabajo del psicólogo John Bargh y sus colaboradores (Bargh, 1997). Por ejemplo, en una investigación experimental, los participantes trabajaron en una tarea con otro individuo. Sin que el sujeto lo supiera, los demás individuos eran parte del estudio; es decir, una confederación experimental. Esta confederación mostraba habilidades muy pobres para la tarea. En este escenario, entonces, el participante enfrentó dos metas conflictivas. Por un lado, está la meta de alcanzar: se espera que uno se desempeñe lo mejor posible. Por el otro lado, está la meta personal o de afiliación: un buen rendimiento puede hacer a la otra persona, quien lo está haciendo muy mal, sentirse mal, así que uno puede alcanzar la meta de afiliarse con el individuo por medio de bajar el rendimiento de uno mismo. Bargh y colaboradores (Bargh & Barndollar, 1996) manipularon las metas de un modo que no llamara la atención consciente de los participantes. Previo al estudio, se les pidió a los participantes completar un crucigrama. En condiciones experimentales diferentes, las palabras en el crucigrama se relacionaban ya sea para alcance o para afiliación. La idea es que las palabras activarían una u otra meta, incluso si los participantes no se percataban de que estaba en operación la activación de ese tipo de meta. Como estaba previsto, comparadas con las metas de afiliación, el activar las metas de alcance en el crucigrama provocaba que los participantes resolvieran más problemas al trabajar en la tarea con los demás individuos. Destaca cómo los participantes del estudio no reportaron haber estado conscientes de la influencia que había tenido la prueba del crucigrama. Por lo tanto, sus actos fueron provocados por una meta de la cual ellos no estuvieron conscientes.

Inconsciente psicoanalítico e inconsciente cognitivo

Hay algo muy importante a tomar en cuenta acerca del estudio discutido previamente (Bargh & Barndollar, 1996) y muchos otros como ese. Por un lado, el estudio demuestra las influencias inconscientes en el comportamiento, como Freud lo hubiera predicho. Por el otro lado, el contenido del material inconsciente en el estudio tuvo acaso poca relación con el material estudiado por Freud. Bargh y colaboradores no manipularon los pensamientos de sexo o agresión. Ellos no estudiaron las reacciones emocionales de la gente hacia el material de profundo significado psicológico. En lugar de ello, manipularon los objetivos sociales cotidianos en una tarea mundana de laboratorio. Sus hallazgos, por lo tanto, indican la existencia de influencias inconscientes, pero éstas pueden tener poco que ver con las experiencias psicológicas discutidas por Freud. Tal distinción, entre el contenido inconsciente traumático sexual y agresivo que interesaba a Freud, y el contenido inconsciente relativamente mundano, estudiado por muchos investigadores en la personalidad y la psicología social contemporáneos, sugiere que la persona debería distinguir entre el inconsciente psicoanalítico y lo que ha sido llamado el inconsciente cognitivo (Kihlstrom, 1990, 1999; Pervin, 2003).

Como se ha observado, la perspectiva psicoanalítica del inconsciente pone el énfasis en la irracional e ilógica naturaleza del funcionamiento inconsciente. Además que, según los analistas, los contenidos del inconsciente abarcan principalmente pensamientos, sentimientos y motivos sexuales y agresivos. Por último, los analistas enfatizan que lo que está en el inconsciente está ahí por razones motivadas, y estos contenidos producen una influencia motivacional en el comportamiento diario. En contraste con ello, de acuerdo a la opinión cognitiva del inconsciente, no hay diferencia fundamental en calidad entre los procesos inconscientes y los conscientes. De acuerdo con lo anterior, los procesos inconscientes pueden ser tan inteligentes, lógicos y racionales, como los procesos conscientes. Segundo, la opinión cognitiva del inconsciente enfatiza la variedad de contenidos que pueden ser inconscientes, sin una especial importancia asociada con los contenidos sexuales y agresivos. Tercero, relacionado con esto, la opinión cognitiva del inconsciente no enfatiza los factores motivacionales. De acuerdo con la opinión cognitiva, las cogniciones son inconscientes porque no pueden procesarse a un nivel consciente, ya que nunca alcanzaron la consciencia, o debido a que se volvieron demasiado rutinarias y automáticas. Por ejemplo, amarrarse los zapatos es tan automático que ya las personas no se percatan de cómo lo hacen. La gente actúa de forma similar al teclear y al saber el lugar de las letras en el teclado. Muchas de las creencias culturales fueron aprendidas de modos tan sutiles que no pueden pensarse como creencias. Como se señaló en el capítulo 1, la gente no está consciente de ellas hasta que conoce a miembros de una cultura diferente. Sin embargo, éstas producen necesariamente una influencia sobre la conducta. Por

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

último, hay evidencia de que el estímulo subliminal puede afectar los pensamientos y sentimientos, pero estos estímulos no necesitan ser de singular importancia psicodinámica tal como un deseo amenazador (Klinger & Greenwald, 1995; Nash, 1999) (véase cuadro 3-1).

Muchos de estos contrastantes enfoques están contenidos en la siguiente declaración hecha por Kihlstrom, un destacado partidario del enfoque cognitivo del inconsciente:

> El inconsciente psicológico documentado por la psicología de los últimos tiempos es bastante diferente de lo que Sigmund Freud y sus colaboradores tenían en mente en Viena. Su inconsciente era caliente y húmedo; respiraba lujuria y rabia; era alucinante, primitivo e irracional. El inconsciente de la psicología contemporánea es más amable y gentil que aquél, y más fácilmente delimitado y racional, incluso cuando no es completamente frío y seco.
>
> Fuente: Kihlstrom, Barnhardt, & Tataryn, 1992.

A pesar de haberse hecho esfuerzos por integrar los enfoques psicoanalíticos y cognitivos acerca del inconsciente (Bornstein & Mailing, 1998; Epstein, 1994; Westen & Gabbard, 1999), prevalecen las diferencias. En síntesis, si bien se reconoce la importancia del fenómeno del inconsciente, y la investigación de tal fenómeno se haya vuelto un área fundamental para la investigación, el enfoque únicamente psicoanalítico del inconsciente sigue siendo cuestionable para muchos, si no es que la mayoría de los investigadores no psicoanalíticos.

Ello, Yo y Superyo

En 1923, Freud aumentó significativamente su teoría al presentar un segundo modelo de la mente. No abandonó sus previas distinciones entre las regiones consciente, preconsciente y subconsciente de la mente, sin embargo juzgaba que "estas distinciones han probado ser inadecuadas" (Freud, 1923). La inadecuación era la siguiente. A Freud le parecía que existía una entidad psicológica (el Yo, ver más abajo) que tenía dos cualidades importantes. Por un lado, era indivisible en su funcionamiento hacía una sola cosa, en un modo coherente y consistente. Empero, por otro lado, **variaba** en cuanto a su grado de consciencia. En ocasiones, implicaba en su funcionamiento a procesos conscientes, pero a veces funcionaba inconscientemente. Éste era un claro problema para la teoría psicoanalítica. Freud necesitaba captar la cualidad unitaria de esta entidad psicológica, y la distinción entre niveles de consciencia no funcionaba para ello. Freud necesitaba otra herramienta conceptual. La que obtuvo demostró estar entre los atributos más destacados de la teoría psicoanalítica: la distinción entre el Ello, el Yo, y el Superyo. Cada una representa un sistema mental distinto, el cual realiza una función psicológica particular.

El **Ello** es la fuente originaria de todo impulso energético, la "gran reserva" (Freud, 1923) de las energías mentales. Las funciones psicológicas hacia las que el Ello dirige estas energías son muy sencillas. Busca la liberación de la excitación o la tensión. Realiza una función mental descrita anteriormente: la reducción de la tensión con el fin de un retorno a un estado interno tranquilo.

Al realizar esta función, actúa de acuerdo al **principio del placer**, el cual es particularmente sencillo de definir: el Ello busca placer y evita el dolor. El punto es que no hace nada más. No realiza planes o estrategias para obtener este placer, ni espera pacientemente a que un objeto particularmente placentero aparezca. No se preocupa por las normas sociales ni las reglas;

Cuadro 3-1. Comparación de dos enfoques del inconsciente: psicoanalítico y cognitivo

Enfoque psicoanalítico	Enfoque cognitivo
1. Énfasis en los procesos inconscientes ilógicos e irracionales	1. Ausencia de diferencia fundamental entre procesos conscientes e inconscientes
2. Énfasis del contenido en motivos y deseos	2. Énfasis del contenido en pensamientos
3. Énfasis en aspectos motivados del funcionamiento inconsciente	3. Se enfoca en aspectos no motivados del funcionamiento inconsciente

"es totalmente amoral" (Freud, 1923) El Ello busca la liberación inmediata de la tensión, a como dé lugar. No puede tolerar la frustración, está libre de inhibiciones. Tiene las cualidades de un niño consentido. Quiere lo que quiere cuando quiere.

Busca la satisfacción en alguna de estas formas: a través de la acción, o meramente al imaginar que obtiene lo que desea. Para el Ello, la fantasía de la gratificación es tan buena como la satisfacción real.

En los términos de las regiones mentales señaladas previamente por Freud, el Ello funciona completamente fuera de la consciencia alerta. Es "desconocido e inconsciente" (Freud, 1923).

En claro contraste con el Ello, se encuentra el **Superyo**. Las funciones de éste abarcan los aspectos morales del comportamiento social. El Superyo contiene los ideales por los que todos luchan, así como los estándares éticos que provocan sentimientos de culpabilidad en caso de violarlos. El Superego, es pues, una representación interna de las reglas morales del mundo exterior y social. Funciona para controlar el comportamiento de acuerdo con estas reglas, ofreciendo recompensas (orgullo, autoestima) por las conductas "buenas", y castigos (culpa, sentimientos de inferioridad) por comportamientos "malos". Puede funcionar a un nivel muy primitivo, siendo relativamente incapaz al probarse con la realidad; esto es, de modificar su acción de acuerdo a las circunstancias. En tales casos, la persona es incapaz de distinguir entre pensamiento y acción, sintiéndose culpable por pensar algo, incluso cuando no lo lleva a la práctica. Más aún, el individuo aparece atado por juicios entre blanco y negro, todo o nada y por la búsqueda de perfección. El uso excesivo de palabras tales como bueno, malo, juicios y sentencia, expresan un Superyo estricto. Pero el Superyo puede también ser comprensivo y flexible. Por ejemplo, la gente puede ser capaz de perdonarse a sí misma, o a los demás, si es claro que algo ha sido un accidente, o que sucedió por estar bajo mucho estrés. En el transcurso del desarrollo, los niños aprenden a hacer este tipo de distinciones, así como a ver las cosas no sólo en términos de todo o nada, correcto o incorrecto, blanco o negro.

La tercera estructura psicoanalítica es el **Yo**. Mientras que el Ello persigue el placer, y el Superyo busca la perfección, el Yo busca la realidad. La función del Yo es expresar y satisfacer los deseos del Ello de acuerdo a dos cosas: las oportunidades y restricciones que existen en el mundo real, así como las demandas del Superyo.

Mientras que el Ello opera de acuerdo al principio del placer, el Yo lo hace de acuerdo al **principio de realidad**: la gratificación de los instintos es pospuesta hasta el momento en el que algo de la realidad le permita a uno la obtención del máximo placer con las menores consecuencias dolorosas o negativas. Como un simple ejemplo, los impulsos sexuales en el Ello pueden empujarlo a realizar un acto sexual hacia alguien a quien usted encuentra atractivo. Pero el Yo puede detenerlo de actuar impulsivamente: éste haría un monitoreo de la realidad, juzgando si existe alguna oportunidad de que usted pudiera en realidad tener éxito, y retrasando la acción hasta desarrollar una estrategia que pudiera traerle éxito. De acuerdo con el principio de la realidad, la energía del Ello puede ser bloqueada, desviada, o liberada de forma gradual, todo en concordancia con las demandas de la realidad y el Superyo. Tal operación no contradice el principio del placer, más bien representaría su suspensión temporal.

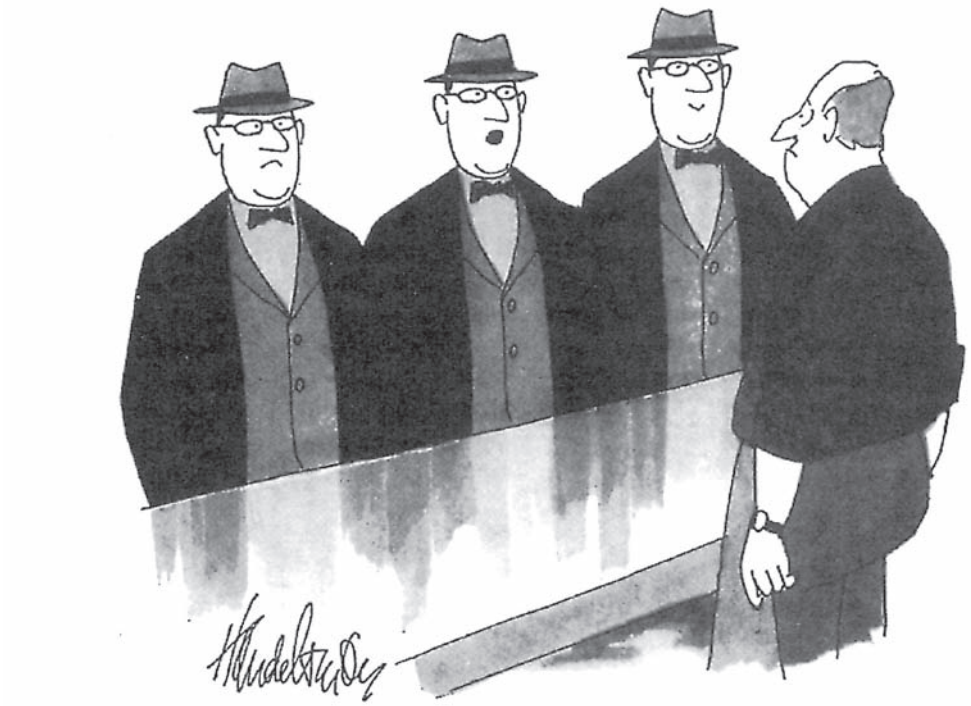
El Yo tiene capacidades que el Ello no. El Yo puede distinguir la fantasía de la realidad. Puede tolerar la tensión y crear compromisos a partir del pensamiento racional. A diferencia del Ello, cambia con el tiempo, desarrollando funciones más complejas con el transcurso de la infancia.

A pesar de que el Yo puede parecer ser el "ejecutivo en jefe" de la toma de decisiones de la personalidad, Freud pensó que éste era más débil que la metáfora que implica el "ejecutivo". El Yo más bien es "como un hombre montado a caballo, que debe controlar la fuerza superior del caballo" (Freud, 1923). Es el caballo (el Ello) el que proporciona toda la energía. El jinete trata de dirigirla, pero finalmente, la bestia más poderosa puede terminar yendo a donde quiera.

Resumiendo, el Yo de Freud es lógico, racional y tolerante a la tensión. En sus acciones, debe conformarse con la decisión de tres maestros: el Ello, el Superyo, y el mundo real.

Los conceptos de consciencia, inconsciencia, Ello, Yo, y Superyo, son altamente abstractos. Freud lo sabía. Él no quiso decir que existían tres seres con tipo de duende corriendo dentro de la cabeza de la gente. Más bien, consideraba que la vida mental abarcaba la ejecución de tres funciones psicológicas distintas, y propuso un sistema mental abstracto que ejecuta cada una de estas funciones. La naturaleza de tales estructuras se vuelve más clara y menos abstracta cuando también se toman en consideración a los procesos psicológicos, a partir de los cuales se realizan sus distintas funciones. A continuación se revisarán esos procesos.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.



**"Whiskeys dobles para mí y mi Superyo,
y un vaso de agua para mi Ello, que él conduce."**

Teoría psicoanalítica: Freud enfatizó los conceptos de Ello, Yo y Superyo como estructuras de la personalidad. (Ilustración por Handelsman; , 1972 *The New Yorker Magazine*, *Inc.*)

Proceso

Los aspectos procesales de la teoría de la personalidad están relacionados, como ya se ha señalado, con dinámicas motivacionales. Dentro del modelo de energía de la mente apoyado por la teoría psicoanalítica de la personalidad de Freud, estas dinámicas involucran energía mental; lo que es, lo que hace y cómo se transforma; de modo que pueda motivar los distintos rangos del comportamiento humano.

La perspectiva de Freud sobre la energía mental fue profundamente biológica. En la teoría psicoanalítica, la fuente de toda energía psíquica radica en estados de excitación dentro del cuerpo. Estos estados buscan la expresión y la reducción de tensión. A estos estados se les llama **instintos**, o **impulsos**. El término **impulso** expresa la idea de Freud de mejor manera que el de **instinto**. La palabra **instinto** se usa comúnmente para describir un patrón de acción fijo (p. ej., un pájaro instintivamente construye su nido). Contrario a esto, un impulso es una fuente de energía que puede motivar cualquiera de una variedad de acciones específicas, dependiendo de las oportunidades y restricciones que se presentan en un medio determinado. Esta idea, la de los impulsos, Freud la tenía en mente cuando discutía sobre los procesos de personalidad.

Dentro de este panorama, surgen de manera natural dos preguntas: 1) ¿cuántos impulsos humanos básicos e instintivos existen, y qué son? 2), ¿qué pasa con la energía asociada con estos impulsos? En otras palabras, ¿cómo se expresa en la experiencia y la acción diaria? Freud responde a la primera pregunta presentando una teoría acerca de los instintos de vida y muerte. Responde a la segunda analizando las dinámicas del funcionamiento y el mecanismo de defensa.

Instintos de vida y muerte

La vida diaria consiste en una amplia gama de actividades: trabajo, tiempo con amigos, tiempo con parejas románticas, deportes, arte, música y demás. Debido a que la mayoría de la gente se involucra en cada una de

estas actividades, uno puede suponer que existe un instinto humano básico para cada uno de ellos (un instinto para trabajar, para tener amigos, para educarse, etc.). Pero esta especie de "modelo multiinstinto" **no** es el tipo de teoría buscada por Freud. Más bien, a lo largo de su carrera, Freud trató de explicar la diversidad de la actividad humana de acuerdo a un número muy reducido de instintos. Trató de adquirir parsimonia teórica (como se discutió en el capítulo 1), con las diversas complejidades de la conducta humana siendo entendidas a partir de una fórmula teórica relativamente sencilla.

Las ideas de Freud acerca de la naturaleza exacta de los impulsos mentales cambiaron a lo largo de su carrera. Desde una perspectiva temprana, proponía la idea de instintos del yo, relacionados con tendencias hacia la autopreservación, y de instintos sexuales, relacionados con las tendencias hacia la preservación de la especie. En una perspectiva posterior -que permanece como el modelo psicoanalítico final y clásico- aún había dos instintos, pero éstos eran los **instintos de vida** y **de muerte**.

Los instintos de vida comprenden impulsos asociados previamente con el Yo más temprano y los instintos sexuales; en otras palabras, el instinto de vida empuja a la gente hacia la preservación y la reproducción del organismo. Freud dio un nombre a la energía del instinto de vida: **libido**. El instinto de muerte es lo radicalmente opuesto al instinto de vida. Implica el objetivo del organismo por morir o volver a un estado inorgánico. A nivel intuitivo, de inmediato puede parecerle que la idea de un "instinto de muerte" resulta inusual, si no es que nada plausible. ¿Por qué la gente tendría un instinto de morir? Tales intuiciones irían de acuerdo con las de muchos psicólogos, incluyendo los psicoanalistas; los instintos de muerte siguen siendo uno de los temas más controvertidos y menos aceptados de la teoría psicoanalítica. Todavía así, la idea de un instinto de muerte era coherente con algunas ideas de la biología del siglo XIX con la que Freud era familiar (Sulloway, 1979); se reflejaba en la idea de Freud, como se señala arriba, que una tendencia básica del organismo es la de buscar un estado de tranquilidad. También es coherente con las observaciones sobre la condición humana. Tristemente, mucha gente escapa de los problemas psicológicos con el suicidio, lo que puede entenderse como una manifestación de un impulso por morir. Más aún, Freud siente que el instinto de muerte por lo regular se desviaba de uno y se dirigía hacia los otros en actos agresivos. Esto ocurre tan comúnmente que algunos analistas se refieren al instinto de muerte como un instinto agresivo.

Este modelo de procesos de motivación está profundamente integrado al modelo de Freud para las estructuras psicoanalíticas. Los impulsos sexuales y de muerte/ agresividad, parte de una de las estructuras psicoanalíticas, propiamente, el Ello, que como usted recordará, es la primera de las estructuras de la personalidad, esto es, aquélla con la que se nace. Una implicación, entonces, es que los impulsos sexuales y agresivos son parte de la naturaleza humana con la que se nace. No se tiene que aprender a tener impulsos sexuales y de muerte/ agresividad. Se nace con ellos. Para Freud, la vida psicológica está esencialmente inspirada por estos dos impulsos básicos.

Dinámicas del funcionamiento

Si un individuo propone sólo dos impulsos instintivos, se enfrentaría con una encrucijada intelectual: ¿cómo poder concebir toda la diversidad de actividades humanas motivadas, muchas de las cuales no parecen estar vinculadas de manera evidente con el sexo o con la agresividad? La solución creativa de Freud a este problema fue el de proponer que un impulso instintivo determinado podría ser expresado en una amplia variedad de maneras. Los mecanismos de la mente pueden redirigir la energía hacia diversas actividades.

En las dinámicas del funcionamiento, ¿qué es lo que exactamente le puede pasar a los instintos de la gente? Éstos pueden, por lo menos temporalmente, ser bloqueados de su expresión, expresados de una manera modificada, o expresados sin modificación. Por ejemplo, el afecto puede ser una expresión modificada del instinto sexual, y el sarcasmo una expresión modificada del instinto agresivo. También es posible que los objetos de gratificación del instinto cambien o bien, que el objeto original sea desplazado por otro nuevo objeto. Por lo tanto, el amor de una madre puede ser desplazado por el de la esposa, los hijos, o el perro. Cada instinto puede ser transformado o modificado, y los instintos se pueden combinar mutuamente. El fútbol, por ejemplo, puede gratificar tanto los instintos sexuales como los agresivos; con una cirugía, puede darse la fusión del amor con el de la destrucción. Debería ya ser claro cómo es que la teoría psicoanalítica es capaz de considerar tantos comportamientos bajo los términos de tan sólo dos instintos. Son las cua-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

lidades fluidas, móviles, y cambiantes de los instintos, y de sus muchas alternativas de gratificación, lo que permite tal variabilidad de conducta. En esencia, los mismos instintos pueden ser gratificados en un distinto número de maneras, y la misma conducta puede tener causas diferentes en cada persona diferente.

Virtualmente, cada proceso en la teoría psicoanalítica puede ser descrita en términos de la expedición de energía en un objeto, o en términos de la fuerza inhibitoria de la expedición de energía, esto es, inhibir la gratificación de un instinto. Debido a que implica una expedición de energía, la gente que dirige muchos de sus esfuerzos hacia la inhibición termina sintiéndose cansada y aburrida. El juego entre la expresión y la inhibición de instintos constituye los cimientos de los aspectos dinámicos de la teoría psicoanalítica. La clave para esto es el concepto de la **ansiedad**. Para esta teoría, la ansiedad es una experiencia emocional dolorosa, que representa una amenaza, o bien, un peligro para la persona. En un estado de "libre flote" de ansiedad, las personas son incapaces de relacionar su estado de tensión con el objeto externo; en contraste, en un estado de miedo, la fuente de la tensión es conocida. Freud tiene dos teorías para la ansiedad. En la primera teoría, la ansiedad es vista como el resultado de los impulsos sexuales acumulados, libido concentrada. En la segunda teoría, la ansiedad representa una emoción dolorosa que actúa como señal para impedir algún peligro para el Yo. En este caso, la ansiedad, una función del Yo, lo alerta sobre algún peligro, de modo que pueda actuar.

La teoría psicoanalítica de la ansiedad establece que a cierto punto la persona puede experimentar un trauma, un incidente de daño o de lesión. La ansiedad representa una repetición de la experiencia traumática anterior, pero en miniatura. La ansiedad en el presente, entonces, está relacionada con un peligro anterior. Por ejemplo, un niño puede ser severamente castigado por un acto sexual o agresivo. Más adelante en su vida, esta persona puede experimentar ansiedad asociada con la inclinación hacia realizar los mismos actos sexuales o agresivos. El castigo anterior (trauma) puede o no ser recordado. En términos estructurales, lo que se sugiere es que la ansiedad desarrolla un conflicto entre el empuje de los instintos del Ello, y la amenaza de castigo de parte del Superyo. Es decir, es como si el Ello dijera: "lo quiero", el Superyo dijera: "qué horrible", y el Yo dijera "tengo miedo".

Ansiedad, mecanismos de defensa e investigación contemporánea sobre los procesos de defensa

La ansiedad es tanto un estado doloroso que la gente es incapaz de tolerarla por mucho tiempo. ¿Cómo manejar tal estado? Si, como Freud sugiere, la mente contempla asuntos sexuales y agresivos que son socialmente inaceptables; entonces, ¿cómo controlar el hecho de no estar ansioso todo el tiempo? La respuesta de Freud a esta pregunta constituye uno de los aspectos más destacados de su teoría de la personalidad. Propone que las personas se defienden a sí mismas ante los pensamientos que les generan ansiedad. La gente desarrolla **mecanismos de defensa** contra la ansiedad. Se desarrollan formas de distorsionar la realidad y excluir sentimientos de la consciencia, para así no sentirse ansiosos. Estos mecanismos de defensa son funciones realizadas por el Yo, son un esfuerzo estratégico para afrontar los impulsos socialmente inaceptables del Ello.

> Ciertas cosas son demasiado terribles para ser verdad.
>
> Fuente: Bob Dylan

Negación

Freud hacía distinciones entre un número de mecanismos de defensa diferentes. Algunos de ellos son relativamente sencillos, o psicológicamente primarios, mientras otros son más complejos. Un mecanismo de defensa particularmente sencillo es el de la **negación**. La gente puede, en sus pensamientos conscientes, negar la existencia de un hecho traumático o bien, socialmente inaceptable; el hecho es tan "terrible" que niegan que sea "verdad", como lo sugiere el verso de Dylan citado arriba. La gente puede comenzar usando el mecanismo de defensa de la negación desde la infancia. Puede haber negación de la realidad, como en una niña que niega su falta de pene, o en un niño, quien, en su imaginación, niega una falta de poder; o la negación de un impulso interno, como cuando una persona iracunda dice "yo no estoy enojado". El decirle a alguien "protesta demasiado" se está refiriendo específicamente a esta defensa. La negación de la realidad es comúnmente vista cuando la gente trata de evadir reconocer la magnitud de una amenaza. La expresión "!Ay, no!"

al saber de la muerte de una persona cercana representa el reflejo de tal negación. Los niños son conocidos por negar la muerte de un animal querido, y actuar después de mucho tiempo como si sus animales estuvieran aún vivos. Cuando Edwin Meese, el abogado general de la administración del presidente de EUA, Ronald Reagan, fue cuestionado sobre la cantidad que debía en sus cuentas legales, contestó, "En realidad no lo sé. Me asusta el tan sólo mirarlo, así que ni siquiera lo he visto". A la madre del presidente de EUA, Bill Clinton, se le adjudica la cita de:

Cuando las cosas salen mal, me hago un lavado personal de cerebro. En mi cabeza construyo una caja hermética. Conserva adentro lo que yo quiero pensar acerca de todo lo que se queda fuera de sus paredes. Por dentro es blanca, por fuera es negra. El único gris que admito es el que pinta mi cabello.

Un amigo del autor organiza su correo dentro de tres "buzones" que tiene en su escritorio, etiquetados como "asuntos sin importancia", "asuntos importantes", y "asuntos a los que me da miedo mirar". En un principio, tal evasión puede ser consciente, pero luego se vuelve automática e inconsciente, de modo que la persona ni siquiera está al pendiente de "no mirar".

La negación de la realidad es también evidente cuando la gente dice o asume que "no me puede pasar a mí" a pesar de la clara evidencia de su insalvable perdición. Esta defensa se veía mucho con los judíos cuando fueron víctimas de los nazis. Un libro (Steiner, 1966) acerca de los campos de concentración nazis en Treblinka describe cómo la población actuaba como si la muerte no existiera, a pesar de la clara evidencia de lo contrario. El exterminio de una población entera era tan inimaginable que los individuos no podían aceptarla. Preferían aceptar mentiras, en vez de soportar el terrible trauma de la verdad.

¿La negación es algo necesariamente malo?, ¿siempre se debería evitar el autoengaño? El psicoanálisis por lo general asume que, aunque los mecanismos de defensa pueden resultar de utilidad al reducir la ansiedad, también son causa de inadaptación al hacer que la gente no enfrente la realidad. Por ello, los psicoanalistas ven la "orientación de la realidad" como algo fundamental para la salud emocional, y dudan que las distorsiones sobre uno mismo y los demás puedan ser de valor para las funciones de adaptación (Colvin & Block, 1994; Robins & John, 1996). Empero, los psicólogos opinan que las ilusiones positivas y el autoengaño pueden tener funciones de adaptación. Las ilusiones positivas acerca de sí mismo, acerca de la habilidad personal para controlar los sucesos, y acerca del futuro pueden ser buenas, e incluso esenciales, para la salud mental (Taylor & Armor, 1996; Taylor & Brown, 1988, 1994; Taylor *et al.*, 2000). La respuesta a estas opiniones encontradas parece depender de la magnitud de la distorsión, qué tan dañina resulta, y las circunstancias bajo las cuales sucede). Por ejemplo, puede ser útil tener ilusiones positivas acerca de sí mismo mientras no lleguen a ser demasiado extremas. Asimismo, la negación y el autoengaño pueden proporcionar un alivio temporal para un trauma emocional, y ayudar a la persona a no agobiarse por la ansiedad y la depresión. La negación puede ser causa de adaptación cuando la acción resulta imposible, como cuando una persona se encuentra dentro de una situación que no puede ser alterada (p. ej., una enfermedad fatal), pero resulta inadaptativa cuando evita que se tomen acciones constructivas para alterar una situación que puede ser cambiada.

Proyección

Otro mecanismo de defensa relativamente primario es el de la **proyección**. En la proyección, lo que es interno e inaceptable se proyecta fuera y es visto en el exterior. La gente se protege contra el reconocimiento de sus propias cualidades negativas, al proyectarlas en los demás. Por ejemplo, en vez de reconocer la hostilidad en uno mismo, un individuo ve a los demás como hostiles. Se han dedicado ya muchos estudios de laboratorio al estudio de la proyección. Al principio, los investigadores encontraron que era difícil de probar el fenómeno en un laboratorio (Halpern, 1977; Colmes, 1981). Sin embargo, en años más recientes, los investigadores han documentado que, de hecho, la gente tiende a proyectar sus cualidades psicológicas indeseables en los demás.

Newman y colaboradores han estudiado la proyección al analizar procesos de pensamientos específicos que pueden llevar a la gente a proyectar sus cualidades indeseables en los demás (Newman, Duff, & Baumeister, 1997). La idea básica es que la gente tiende a mostrar esas características propias que no les agradan. Siempre que uno insiste en un tema, éste viene a la mente fácilmente, en el lenguaje de esta investigación, el tema se vuelve "accesible crónicamente" (Higgins & King, 1981). Así es que si usted cree ser flojo, e insiste en este rasgo del *self*, entonces el concepto de flojera puede venirle a la mente relativamente rápido y de manera constante.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Dicho razonamiento está sólo un paso más allá del fenómeno de la proyección. Este paso final es el de que siempre que alguien interpreta las acciones de los demás, la persona lo hace haciendo uso de conceptos que tiene en su propia mente. Si se interpretan las acciones de los demás utilizando ideas que también son rasgos negativos de su propio autoconcepto, entonces el individuo acaba proyectando estos rasgos negativos en la demás gente. Para regresar al ejemplo anterior, si la palabra "flojera" le viene a la mente rápidamente, y el lector ve a una persona sentada en la playa a la mitad de un día de trabajo, puede concluir que esta persona es floja. Contrario a esto, alguien más puede simplemente llegar a la conclusión de que la persona se está relajando, más que ser floja.

Los hallazgos experimentales apoyan esta interpretación acerca de la proyección (Newman *et al.*,1997) En este estudio los participantes fueron expuestos a comentarios negativos sobre dos de sus atributos personales. Luego se les pidió tratar de dejar a un lado las ideas acerca de uno de los dos atributos, mientras discutían sobre el otro; tal instrucción de dejar a un lado la idea frecuentemente fracasaba, y provocaba que la gente pensara subsecuentemente acerca de la cualidad personal que estaba tratando de olvidar. Más adelante, en la sesión experimental, los participantes veían un video que mostraba a un individuo ansioso. Se les pedía a los participantes evaluaran a esta persona bajo una serie de consideraciones sobre el rasgo de personalidad. Se encontró que los participantes proyectaban sus cualidades negativas suprimidas hacia los demás. En otras palabras, juzgaban que ese **otro** tenía el atributo negativo de personalidad que ellos mismos habían estado tratando de olvidar antes en el experimento.

El trabajo de Newman *et al.* (1997) destaca un tema ya visto anteriormente en este capítulo. Por un lado, sus hallazgos confirman una intuición de Freud: en ocasiones la gente se defiende contra sus propias cualidades negativas al proyectar estas cualidades en otros. Por el otro lado, su trabajo no confirma directamente el número exacto de procesos de defensa que proporcionaba Freud. A diferencia de las expectativas basadas en la teoría freudiana, los hallazgos de Newman *et al.* (1997) indican que la proyección ocurre con respecto a cualidades psicológicas relativamente mundanas (p. ej., la "flojera"), las cuales no están tan evidentemente vinculadas a los instintos psicosexuales del Ello. Más aún, al explicar sus resultados, Newman *et al* (1997) se apoyan en principios explicativos que se basan en fundamentos de la psicología cognitiva social (discutida en el capítulo 12 y 13) más que en principios propios del psicoanálisis.

Aislamiento, formación reactiva y sublimación

Además de la negación y la proyección, otro modo de tratar con la ansiedad y las amenazas es el de aislar los sucesos en la memoria, o aislar una emoción del contenido de un recuerdo o de un impulso. En el **aislamiento**, el impulso, pensamiento, o acto, no le es negado el acceso a la consciencia, sino que se le niega la emoción que normalmente le acompaña. Por ejemplo, una mujer puede experimentar el pensamiento o fantasía de estrangular a su niño sin tener asociados ningún sentimiento de furia. El resultado de utilizar el mecanismo de desplazamiento es la intelectualización, un énfasis en el pensamiento acerca de una emoción o sentimiento, y el desarrollo de compartimentos estrechamente lógicos. En tales casos, los sentimientos que en verdad existen pueden ser divididos; como en el caso de un hombre que separa a las mujeres en dos categorías, una a quien se ama, pero con quien no se tiene sexo, y la otra con quien se tiene sexo pero no se ama (complejo de Esposa virgen).

La gente que utiliza el mecanismo de defensa del aislamiento también suele utilizar el mecanismo del **hacer-deshacer.** Aquí, el individuo mágicamente deshace un acto o deseo con otro.

"Es una especie de magia negativa en la que el segundo acto del individuo abroga o nulifica al primero, de tal modo que es como si ninguno hubiera tomado lugar, mientras que en la realidad ambos lo han hecho" (A. Freud, 1936). Este mecanismo aparece en compulsiones en las que la persona tiene un irresistible impulso por realizar un acto (p. ej., la persona deshace una fantasía de suicidio u homicidio, al abrir de forma compulsiva las hornillas del gas en casa), en los rituales religiosos y en los dichos comunes.

En la **formación reactiva**, el individuo se defiende contra la expresión de un impulso inaceptable, con tan sólo reconocer y expresar su contrario. Esta defensa es evidente en un comportamiento social deseable que resulta rígido, exagerado e inapropiado. La persona que utiliza la formación reactiva no puede admitir otros sentimientos, como las madres sobreprotectoras que no pueden permitir ninguna hostilidad consciente hacia sus niños. La formación reactiva es más fácil de observar cuando las defensas se rompen, como

cuando el niño ejemplar le dispara a sus padres o cuando un hombre que "no lastimaría a una mosca" comienza una masacre. De igual interés son los informes de ciertos jueces que cometen crímenes, o de figuras religiosas que se involucran en conductas sexuales reprobables.

Un mecanismo de defensa que puede usted reconocer en sí mismo es el de la **racionalización**. La racionalización es un mecanismo de defensa más complejo y maduro que los otros procesos, como la negación, en el sentido que en la racionalización la gente no niega simplemente que un pensamiento o acción hayan ocurrido. En la racionalización la gente reconoce la existencia de una acción, pero distorsiona su motivo subyacente. La conducta es reinterpretada de modo que llega a parecer razonable y aceptable; el Yo, en otras palabras, construye un motivo racional para explicar un acto inaceptable provocado por los impulsos irracionales del Ello. Resulta particularmente interesante que con la racionalización, el individuo puede expresar el impulso peligroso, al parecer sin desaprobación de parte del Superyo. Algunas de las más grandes atrocidades cometidas contra la humanidad han sido cometidas en el nombre del amor. A partir de la defensa de la racionalización, se puede ser hostil mientras se profesa el amor, ser inmorales al buscar la moralidad.

Otro mecanismo para expresar un impulso del Yo de un modo que está libre de ansiedad es la **sublimación**. En este mecanismo de defensa relativamente complejo, el objeto de gratificación original es reemplazado por un objetivo cultural mayor, que está lejos de ser una expresión directa del instinto. Mientras los demás mecanismos de defensa se encuentran con los instintos de manera frontal y a toda costa previenen la descarga, en la sublimación el instinto es dirigido hacia un nuevo canal más útil. En contraste con los demás mecanismos de defensa, aquí el Yo no tiene que mantener una constante salida de energía para prevenir la descarga. Freud interpreta a la *Madonna* de da Vinci como la sublimación de sus deseos por su madre. Volverse alguien cirujano, carnicero, o boxeador puede representar sublimaciones, en un menor o mayor grado, de los impulsos agresivos. El hecho de ser un psiquiatra puede representar una sublimación de las tendencias *voyeuristas* del "mirón". En resumen, como se ha señalado, Freud siente que la esencia de la civilización se encuentra concentrada en la habilidad de una persona por sublimar las energías sexuales y agresivas.

Represión

Por último, se ha llegado al principal mecanismo de defensa de la teoría psicoanalítica: la **represión**. En la represión, un pensamiento, una idea, o un deseo es inconsciente, almacenado en las profundidades de la mente. La represión es vista como la parte que entra en juego en todos los demás mecanismos de defensa, y así como estos otros, requiere de la constante expedición de energía para mantener aquello que es peligroso fuera de la consciencia.

Freud primero se percató del mecanismo de defensa de la represión, en su trabajo terapéutico. Después de muchas semanas, o meses de terapia, los pacientes recordaban sucesos traumáticos de su pasado (y experimentaban una catarsis, como ya se ha discutido anteriormente). Previa al recuerdo del evento, la idea del mismo, por supuesto, estaba en la mente de la persona. Pero estaba fuera de la consciencia alerta de la persona. Freud pensó que la persona primero experimentó el evento de forma consciente, pero que la experiencia había resultado tan traumática que el individuo la había reprimido.

Para Freud, estas experiencias terapéuticas eran evidencia suficiente para establecer la realidad de la represión. Sin embargo, otros investigadores, la han estudiado durante años de forma experimental en un laboratorio. Un estudio temprano fue realizado por Rosenzweig (1941). Variaba los niveles de involucramiento personal en una labor, y luego estudiaba los recuerdos de éxito o de fracaso en una actividad determinada, con participantes de un estudio (en este caso, universitarios). Cuando los participantes estaban personalmente involucrados con el experimento, recordaban una mayor cantidad de labores que habían podido concretar con éxito, en comparación con las labores que no habían podido completar; supuestamente, ellos reprimían sus experiencias de fracaso. Cuando los estudiantes no se sentían amenazados, recordaban más acerca de las labores sin completar. En una investigación similar realizada años después, se contó con mujeres que tenían una gran culpa sexual y mujeres que tenían muy poca culpa sexual; éstas fueron expuestas a un video erótico y se les pedía informar acerca de su nivel de excitación sexual. Al mismo tiempo, se tomaba nota de su nivel de respuesta psicológica. Las mujeres con mucha culpa sexual dieron informes de menos excitación, que aquéllas con baja culpa sexual; sin embargo mostraron mayor excitación sexual. Supuestamente,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la culpa asociada con la excitación sexual las llevaba a la represión o al bloqueo de la consciencia de la excitación psicológica (Morokoff, 1985).

Una evidencia particularmente convincente del hecho de que la gente a veces reprime sus experiencias psicológicas, viene como resultado del estudio exhaustivo sobre el estilo de adaptación represiva (*Repressive Coping Style*). La idea detrás de esta línea de estudio es que ciertas personas son particularmente proclives a reprimir sus experiencias inaceptables. Usted puede conocer a este tipo de personas. Si les pregunta cómo les está yendo, dicen "bien, estoy muy bien", aun cuando es evidente que están pasando por mucho estrés y ansiedad. Weinberger, Schwartz y Davidson (1979) realizaron un estudio seminal en esta área. Estos investigadores resolvieron dos problemas que tiene que enfrentar cualquiera que desee hacer investigación sobre este tema: 1) ¿Cómo identificar a la gente particularmente proclive a reprimir eventos (p. ej., "represores")? El reto, por supuesto, es que las personas que reprimen sus propias cualidades negativas no son dadas a confesarnos que lo son; incluso pueden no estar conscientes de que son represores. 2) ¿Cómo demostrar que los represores en realidad están viviendo emociones estresantes cuando no admiten estar teniendo ninguna? Weinberger y sus colaboradores responden al primer problema usando una técnica ya discutida en el capítulo 2; ésta es, una escala de conveniencia social, a un grupo de universitarios, bajo la lógica de que la gente que a) reportaba niveles extremadamente bajos de ansiedad, pero también b) resultaron altos en conveniencia social (p. ej., dan una amplia variedad de respuestas que parecen diseñadas a ocultar sus cualidades personales indeseables) no son, verdaderamente, gente con bajos niveles de ansiedad, sino más bien, son personas altamente ansiosas que están reprimiendo sus ansiedades. Aquéllos cuyos niveles de ansiedad resultaron bajos, altos, y que eran represores, fueron entonces invitados a participar en un estudio de laboratorio en el cual se les pedía completar varias frases de palabras, algunas de las cuales tenían un contenido sexual o agresivo. Las medidas fisiológicas para la excitación sexual fueron tomadas mientras los participantes realizaban su labor. Los resultados (véase figura 3-1) revelaban que los represores, quienes se habían descrito a sí mismos, en sus autorreportes conscientes, como bajos en ansiedad, eran en realidad altos en ansiedad. Las medidas fisiológicas mostraban que estos individuos experimentaban un nivel de excitación de ansiedad que superaba no sólo a las personas con bajos niveles de ansiedad, sino incluso a las que se habían descrito como altamente ansiosas.

En otro estudio fascinante sobre la represión, se le solicitó a ciertos sujetos que pensaran en su infancia y recordaran cualquier experiencia o situación que les viniera a la mente. Asimismo se les pidió que recordaran experiencias de la infancia asociadas cada una con cinco emociones (alegría, tristeza, enojo, miedo y sorpresa) y que indicaran las experiencias más tempranas que recordaran por cada emoción. Los sujetos fueron entonces divididos dentro de las categorías de represores y dos tipos de no represores (represores altamente ansiosos y poco ansiosos) bajo el criterio de su respuesta a los cuestionarios. ¿Difirieron los sujetos al recordar, como lo habría predicho la teoría psicoanalítica de la represión? Se encontró que los represores recordaban menos emociones negativas y que eran significativamente mayores al momento de su recuerdo más temprano (véase figura 3-1). Los autores concluyeron:

El patrón de hallazgos es coherente con la hipótesis de que la represión implica una inaccesibilidad a los recuerdos de emociones negativas, e indica además, que la represión está asociada de cierto modo con la supresión o inhibición de experiencias emocionales en general. El concepto de represión, como proceso que implica un acceso limitado a los recuerdos afectivos negativos parece ser válido (Davis & Schwartz, 1987).

La investigación sobre esto sustenta la opinión de que ciertos individuos pueden caracterizarse por tener un estilo represivo (Weinberger, 1990). Raramente reportan haber experimentado ansiedad, u otras emociones negativas; curiosamente parecen calmados. Sin embargo, su calma parece tener precio. Los represores reaccionan más al estrés que los no represores, y son más proclives a desarrollar una variedad de padecimientos (Contrada, Czarnecki, & Pan, 1997; Derakshan & Eysenck, 1997; Weinberger & Davidson, 1994) La alegría de los represores en ocasiones esconde una alta presión sanguínea e índices de pulso alto, lo que pone a las personas en riesgo de algún padecimiento como una enfermedad cardiaca y cáncer (**APA Monitor,** 1990). Esto concuerda con otras evidencias que sugieren que una falta de expresividad emocional se asocia con el aumento de riesgo de alguna enfermedad (Cox & MacKay, 1982; Levy, 1991; Temoshok, 1985, 1991).

En resumen, la investigación contemporánea ha establecido firmemente que la gente en ocasiones siente

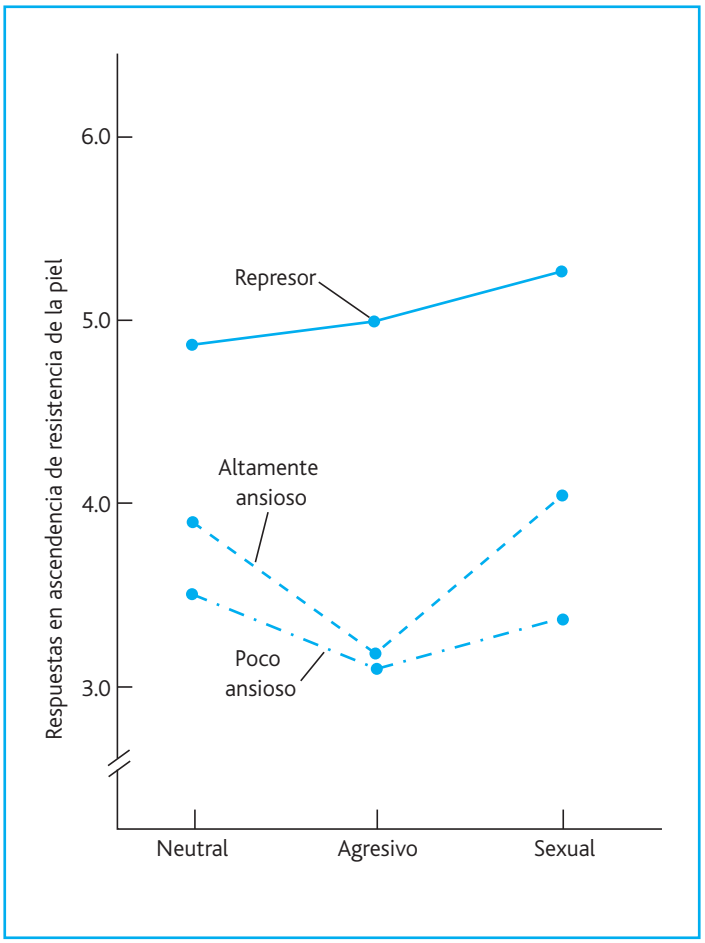


Figura 3-1. Resistencia espontánea de la piel (un índice fisiológico de ansiedad) entre tres tipos de participantes de la investigación (individuos represores, altamente ansiosos y poco ansiosos) del modo en el que respondieron a frases con contenido neutral, agresivo y sexual. De Weinberger *et al.* (1979).

la motivación de eliminar de su experiencia consciente aquellos pensamientos que son amenazadores o dolorosos. Como Freud lo hubiera esperado, ciertas personas que reportan conscientemente ser libres de aflicción psicológica, en realidad experimentan pensamientos y emociones relacionados con la ansiedad de los que parecen no estar conscientes. Por otro lado, no es totalmente evidente que la investigación experimental contemporánea apoye la concepción exacta de la represión que fuera propuesta por Freud. Véase como ejemplo el estudio sobre el estilo represivo de afrontar la realidad. Éste documenta la represión dentro de un **subgrupo selecto** de gente (represores), mientras que la teoría de Freud postulaba que todas las personas reprimen el material emocionalmente traumático. Más aún, este estudio documenta la represión usando una serie de estímulos de laboratorio relativamente simples, que por supuesto no evocan las asfixiantes y sumamente traumáticas experiencias que Freud estudiaba en sus pacientes.

Crecimiento y desarrollo

En el capítulo 1 se señaló cómo el estudio del desarrollo de la personalidad implica dos desafíos distintos: identificar 1) los patrones generales que caracterizan el desarrollo de la mayoría, o de toda la gente, y 2) los factores que contribuyen al desarrollo de las diferencias entre la gente. En esta teoría psicoanalítica, Freud combinó estas dos preocupaciones en una forma extraordinariamente original. Propuso que todas las personas se desarrollan a lo largo de una serie de etapas, que los eventos que tienen lugar en estas etapas son los responsables de los estilos de personalidad y de sus diferencias en cada individuo, que son evidentes a lo largo de la vida. Se dice que las experiencias tempranas, y la etapa en particular en la que tales experiencias ocurren, tienen un efecto permanente sobre la personalidad; de hecho, una postura psicoanalítica estricta sugeriría que los aspectos de la personalidad tardía son determinados por completo por el fin de los primeros cinco años de vida.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

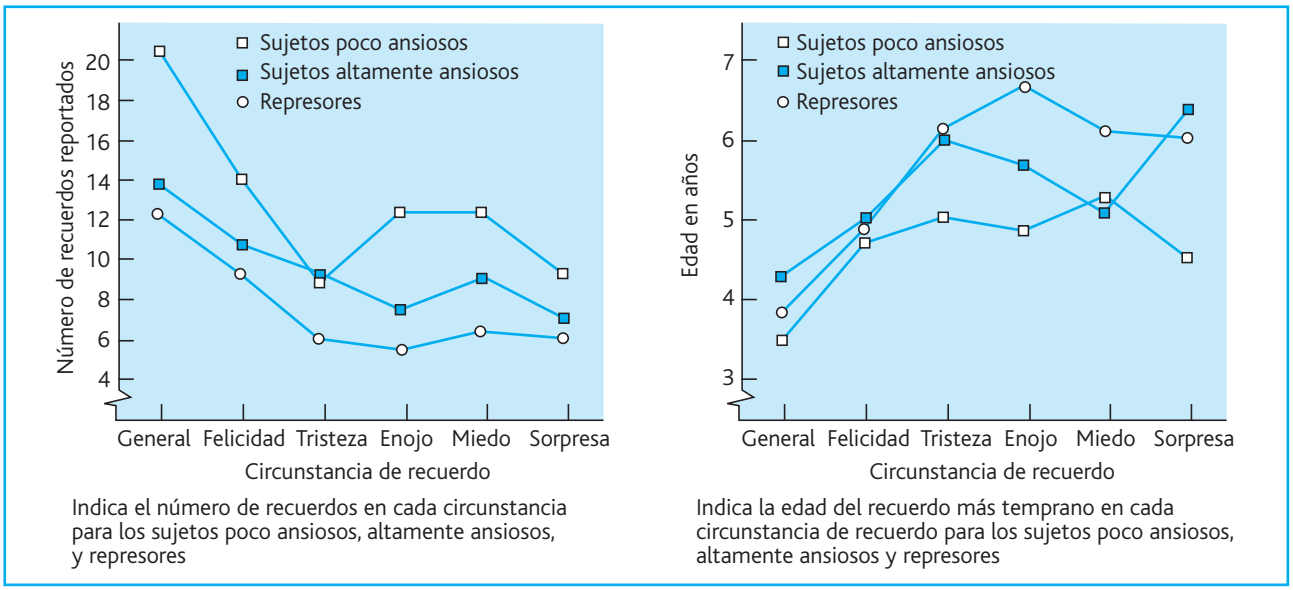


Figura 3-2. Represión y recuerdos afectivos (Davis & Schwartz, 1987). (Registrado , 1987 por la *American Psychological Association*. Reimpreso con permiso).

Desarrollo de los instintos y etapas del desarrollo

A estas alturas, usted debería ser capaz de descubrir la pregunta principal que Freud haría al estudiar el desarrollo. Si uno es partidario de un modelo de energía de la mente, en el cual la conducta está al servicio de los impulsos instintivos, entonces grandes preguntas implican el desarrollo de los instintos: ¿cuál es la naturaleza de los instintos que experimenta el individuo, y cuáles tiene que afrontar durante el curso del desarrollo?

Una vez más, la respuesta dada por Freud es profundamente biológica. Él teorizó, primero, que los impulsos instintivos tienden a concentrarse en regiones particulares del cuerpo, a los cuales llamó **zonas erógenas**. Después sugirió que la zona erógena que particularmente es más importante a la gratificación biológica, en determinado momento del tiempo, cambia de manera sistemática a través del curso del desarrollo. En diferentes momentos en el desarrollo, por decirlo de otro modo, una parte contra otra del cuerpo es el foco principal de la gratificación. El grupo de ideas que de ahí resulta constituye una teoría de las **etapas psicosexuales** del desarrollo. El desarrollo tiene lugar en una serie de pasos, o etapas, diferentes. Y cada etapa se caracteriza por una fuente corporal de gratificación. El uso que da Freud al término **sexual** en la frase "etapas psicosexuales" corresponde en mayor medida al término de **sensual**; cada etapa, por lo tanto, se caracteriza por una región de gratificación sensual distinta. Dentro de este marco básico, la cuestión es el número y naturaleza de las etapas.

Freud propuso que la primera etapa de desarrollo es una en la cual la gratificación sensual se centra en la boca. Llamó a esta la **etapa oral** del desarrollo. La gratificación oral temprana ocurre en la alimentación, el chuparse el dedo, y otros movimientos bucales que caracterizan a la infancia. En la vida adulta, los rastros de la oralidad están presentes en el mascar chicle, comer, fumar y besar. En la etapa oral temprana el niño es pasivo y receptivo. En la etapa oral tardía, con el crecimiento de los dientes, puede darse una fusión de placeres sexuales y agresivos. En los niños, tal fusión de gratificación instintiva es vista en el comer galletas de animales. Más adelante en la vida, se puede ver el rastro de la oralidad en varias esferas. Por ejemplo, las búsquedas académicas pueden tener asociaciones orales dentro del inconsciente: a uno se le es dada la "comida para el pensamiento", se le solicita "incorporar" el material de una lectura y obligado a "regurgitar" lo aprendido en los exámenes.

En la segunda etapa de desarrollo, la **etapa anal** (de los dos a los tres años), hay excitación en el ano y en el movimiento de las heces dentro del conducto anal. Se piensa que la expulsión de las heces trae alivio a la tensión y placer en la estimulación de las membranas

PREGUNTAS ACTUALES

¿MEMORIAS RECUPERADAS O FALSAS MEMORIAS?

Los psicoanalistas sugieren que a través del mecanismo de defensa de la represión, la gente entierra sus recuerdos de experiencias traumáticas de la infancia en el inconsciente. Asimismo sugieren que bajo algunas circunstancias, tales como la psicoterapia, los individuos pueden recordar sus experiencias olvidadas. Por otro lado, otros cuestionan la precisión del recuerdo adulto de las experiencias de la infancia. El tema ha logrado proporciones importantes a medida que los individuos reportan tener recuerdos de experiencias de abuso sexual durante la infancia, e inician denuncias legales en contra de los individuos que ahora recuerdan como los perpetradores del abuso. A pesar de que algunos profesionistas están convencidos de la autenticidad de estas memorias de abuso sexual, y sugieren que se perjudica a la persona al no tomársele en serio, otros cuestionan su autenticidad y se refieren a ellas como parte de un "síndrome de falsa memoria". Mientras unos opinan que la recuperación de estos recuerdos es benéfica para quienes han reprimido previamente el trauma de un abuso, otros sugieren que las "memorias" son inducidas por los interrogatorios de aquellos terapeutas que se sienten convencidos de que tal abuso tuvo lugar.

Un artículo en un diario de psicología profesional preguntaba: "¿Qué bases científicas existen para probar la autenticidad de los recuerdos de abuso sexual que fueron "reprimidos", y después "recordados" con la ayuda de un terapeuta"?, ¿cómo es que siendo los científicos jurado y al mismo tiempo individuos igualmente afligidos, pueden distinguir un recuerdo verdadero de uno falso?" Resulta difícil responder a estas preguntas. Por un lado, es sabido que la gente puede llegar a olvidar eventos y posteriormente llegar a recordarlos. Esto se vuelve obvio cuando se piensa en las propias experiencias al recordar eventos pasados. Empero, existe una posibilidad alternativa que resulta intrigante, incluso perturbadora. Esto es, que a veces es posible "recordar" ciertos eventos que nunca tuvieron lugar en un principio. A veces se pueden tener "falsas memorias".

Los estudios muestran la posibilidad de que la gente experimente falsas memorias, esto es, recuerdos de eventos que, de hecho, nunca sucedieron. Por ejemplo, Mazzoni y Memon (2003) realizaron un estudio que abarcaba tres sesiones experimentales, estando cada una separada por el lapso de una semana. En la primera sesión, los participantes adultos completaron una encuesta; en ésta daban reportes de la probabilidad de haber tenido la experiencia de una larga serie de eventos en la vida durante su infancia. En la segunda sesión, los experimentadores llevaron a cabo una manipulación experimental que implicaba a dos de los eventos que se reportaban en las encuestas. Se trataba de dos eventos sobre procedimientos médicos; la extracción de un diente, y la extracción de una muestra cutánea del dedo meñique. Para uno de los eventos, los participantes simplemente fueron expuestos a un breve párrafo de información acerca del tipo de evento. Para el segundo, se les pidió que imaginaran que el evento había tenido lugar. En la tercera sesión, los participantes llenaron nuevamente un cuestionario y reportaron cualquier recuerdo que tenían de los dos eventos. La hipótesis fue que el imaginar los eventos -p. ej., crear una imagen mental de que el evento ocurría años atrás en la vida- podía provocar que la gente creyera que ese evento, de hecho, había ocurrido. Esto fue lo que pasó (ver figura 3-3). Ya sea hubieran imaginado la extracción del diente, o la extracción de la muestra cutánea, los participantes eran más dados a creer que el evento había ocurrido, así como a imaginar algunos aspectos del evento, al simplemente pedírseles que lo imaginaran una semana antes. Un aspecto crucial de este estudio en particular, es que uno de los eventos, la extracción de la muestra de piel, seguramente jamás le había sucedido a ninguno de los participantes; los reportes médicos en el área en el que el estudio fue realizado indicaron que los mé-

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

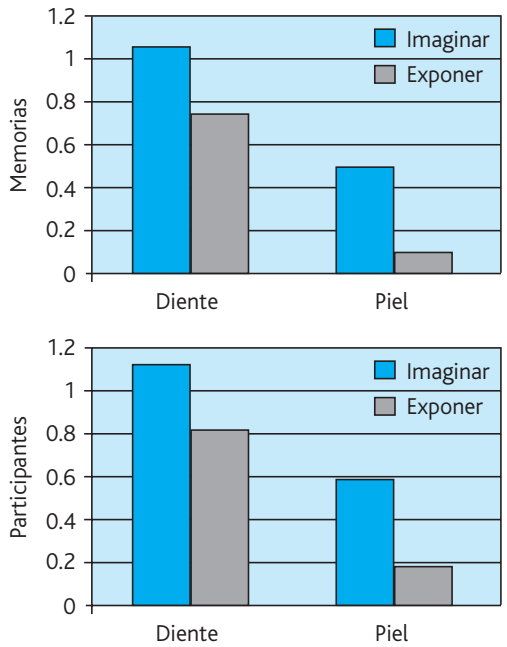


Figura 3-3. Las gráficas muestran la cantidad de memorias recordadas (arriba) y el porcentaje de participantes que experimentaron un número significativo de recuerdos sobre eventos (abajo) como un resultado ya sea de haber imaginado que ocurría el evento, o simplemente haber sido expuesto a la información acerca del mismo.

dicos jamás llevaron a cabo este proceso. Por esto, los hallazgos mostraron que los participantes terminaron recordando información (p. ej., detalles sobre el escenario físico, el personal médico que estuvo involucrado) acerca de un evento que jamás había ocurrido.

Este tipo de estudio no resuelve la pregunta de si los recuerdos de un paciente en particular durante la terapia, son veraces o falsos. En casos particulares, este tema permanecerá seguramente bajo controversia. Los psicólogos no tienen un método fiable de distinguir entre las "memorias recuperadas", y las "falsas memorias" en cada caso particular. Empero, los estudios sí demuestran que por lo menos le es posible a la gente "recordar" eventos que se puede demostrar que no ocurrieron.

Fuente: Observador de la Sociedad Psicológica Americana (*American Psychological Society Observer)*, 1992; Loftus, 1993, *New York Times*, 8 de Abril de 1994. A1; Mazzoni & Memon, 2003; Williams, 1994.

de mucosa en aquella región. El placer relacionado con esta zona erógena implica al organismo en un conflicto. Hay un conflicto entre la eliminación y la retención, entre el placer de la liberación, y el pacer en la retención, y entre el deseo de placer en la evacuación, y la demanda del mundo externo por la postergación. Este último conflicto representa el primer conflicto crucial entre el individuo y la sociedad. En él, el medio requiere que el niño viole el principio del placer, o de lo contrario será castigado. El niño puede responder contra tales demandas con la excreción intencional. Psicológicamente, el niño puede asociar el movimiento de las heces con la pérdida de algo importante, lo que lleva a la depresión, o puede asociar el movimiento de heces con brindar un premio o un regalo a los demás, lo cual pudiera crear el sentimiento de poder y de control.

En la **etapa fálica** (de los cuatro a cinco años), la excitación y la tensión se concentran en los genitales. La diferenciación biológica entre sexos lleva a una

diferenciación psicológica. El niño desarrolla erecciones, y las nuevas excitaciones de esta área llevan al incremento del interés en los genitales y la realización de que las niñas carecen de pene. Esto lleva al miedo de la posibilidad de perder el pene, la **ansiedad de la castración**. El padre se convierte en un rival para lograr el afecto de la madre, como lo sugiere la canción *I want a girl just like the girl that married dear old dad* ("Quiero una chica tal y como la chica con la que se caso mi querido y viejo papá") La hostilidad de parte del niño hacia el padre se proyecta sobre el padre, y por consiguiente, con el miedo a la represalia. Esto lleva a lo que se conoce como el **complejo de Edipo**. De acuerdo a éste, todo niño está destinado a matar a su padre, con la fantasía de casarse con su madre. El complejo puede ser llevado hasta niveles de verdadera seducción de parte de la madre. La ansiedad de la castración puede ser llevada a verdaderas amenazas de parte del padre por cortarle el pene. Estas amenazas ocurren en un número sorprendente de casos.

Un ejemplo experimental interesante del complejo de Edipo se halla en los estudios de activación subliminal de la psicodinámica, revisada previamente. Como usted leyó, el estímulo de esta investigación se presenta al sujeto de manera subliminal a través de un taquistoscopio. El estímulo particular supuestamente activa los conflictos inconscientes. En un estudio, los investigadores incluyeron estímulos diseñados para activar los conflictos de Edipo. Entonces examinaron los efectos de la activación de Edipo en el rendimiento de los hombres en una situación de competitividad (Silverman *et al.*, 1978). El estímulo elegido para intensificar contra el que reduciría el conflicto de Edipo fue "golpear a papá está mal", y "golpear a papá está bien". Además, fue presentado un estímulo neutral (p. ej., "la gente camina"). Estos estímulos fueron presentados en un taquistoscopio, luego de que los participantes se involucraran en una competencia de dardos. Los sujetos fueron evaluados nuevamente por su desempeño al tirar dardos, luego de la exposición subliminal a cada tipo de estímulo. Como se esperaba, los dos estímulos edípicos tuvieron efectos tajantes, y en diferentes direcciones: el estímulo de "golpear a papá está mal" produjo resultados más bajos. Estos resultados no fueron obtenidos cuando los estímulos se presentaron por arriba del umbral. Ya que estos efectos subliminales no siempre se encuentran en la investigación psicológica, es notorio que los autores enfatizaran que el estímulo experimental que utilizaron, y las respuestas calculadas debían ser relevantes para el estado motivacional de los participantes del estudio. Para asegurar esto en su trabajo, los participantes fueron preparados con imágenes e historias con contenido edípico.

Los procesos de desarrollo durante la etapa fálica difieren entre mujeres y hombres. De acuerdo con Freud, las mujeres se percatan de su falta de pene y culpan a la madre, el objeto amado original. Al desarrollar la **envidia del pene**, la niña elige al padre como el objeto amado, e imagina que su órgano perdido será restaurado al tener un hijo con el padre.[1] Mientras que el complejo de Edipo se abandona en el niño dada su ansiedad de castración, en la mujer se inicia debido a una envidia de pene. Al igual que en el hombre, el conflicto durante este periodo se ve acentuado en algunos casos con la seducción de parte del padre hacia la niña. Y, como en el hombre, la niña resuelve el conflicto al mantener al padre como un objeto amado, pero ganándoselo a través de la identificación con la madre.

¿Acaso los niños verdaderamente demuestran comportamientos edípicos, o es que todas éstas son memorias distorsionadas de los adultos, particularmente quienes se encuentran bajo un tratamiento psicoanalítico? Un estudio indagó en esta cuestión a partir del uso de los reportes de los padres sobre la interacción padre-hijo, así como a partir del análisis de las respuestas de los niños a las historias que involucraban algún tipo de interacción entre padre e hijo. Se encontró que alrededor de los cuatro años de edad, los niños muestran un incremento en la preferencia por el padre del sexo opuesto, y un creciente antagonismo hacia el padre del mismo sexo. Estas conductas disminuyen alrededor de los cinco o seis años de edad. Lo interesante de este estudio, es que, a pesar de que los investigadores pertenecían a distintas orientaciones teóricas, concluyeron que las conductas edípicas reportadas coincidían con la perspectiva psicoanalítica sobre las relaciones edípicas entre madres e hijos, y entre padres e hijas (Watson & Getz, 1990). Como parte de la resolución sobre el complejo de Edipo, el niño se identifica con el padre del mismo sexo. El niño se gana ahora al padre del sexo opuesto a través de la **identificación** con, más

[1] La teoría psicoanalítica ha sido criticada por los grupos feministas en una variedad de temas. Quizás más que cualquier otro concepto, el concepto de la envidia del pene es visto como una expresión chauvinista y hostil hacia la mujer. Este tema será abordado en el capítulo 4, en la sección de la "Evaluación Crítica".

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

que con la derrota del padre del mismo sexo. El desarrollo de una identificación con el padre del mismo sexo es un tema crucial de la etapa fálica, y más generalmente, representa un concepto crucial en la psicología del desarrollo. Al identificarse, los individuos toman como suyas las cualidades de otra persona, integrándolas a su funcionamiento. Al identificarse con sus padres, los niños asumen muchos de los mismos valores y morales. Es en este sentido que el Superyo ha sido llamado el heredero a la solución del complejo de Edipo.

De acuerdo con Freud, los principales aspectos del carácter de personalidad de un individuo se desarrollan durante la etapa oral, anal y fálica. Luego de la etapa fálica, el niño entra en un **estado latente** durante el cual, de acuerdo con Freud, el niño experimenta una disminución en las urgencias y el interés sexual. El inicio de la pubertad, con la reaparición de las urgencias sexuales y los sentimientos edípicos, marca el principio de la **etapa genital**. Los sentimientos de dependencia y las ansias edípicas que no fueron completamente resueltas durante las etapas pregenitales de desarrollo, vuelven ahora a asomar sus feas cabezas. El torbellino de la adolescencia es en parte atribuible a estos factores. De acuerdo con Freud, a través de las etapas de desarrollo dan como resultado una persona psicológicamente sana, una que puede amar y trabajar.

Etapas psicológicas de desarrollo de Ericsson

Freud puso poca atención al desarrollo fuera de los primeros años de la vida. Toda "la acción" en el desarrollo de la personalidad, pensaba Freud, ocurría al término de la etapa fálica. Otros psicólogos que fueron profundamente comprensivos con el modelo general de Freud sobre la personalidad, pensaron que éste había subestimado la importancia del desarrollo de la personalidad en lo posterior de la vida. Ellos trataron, entonces, de entender el desarrollo tardío de la vida en el marco de una perspectiva psicodinámica. El más importante de estos teóricos fue Eric Ericsson (1902- 1994).

Ericsson creía que el desarrollo no era meramente psicosexual, sino también **psicosocial**. Las etapas de desarrollo incluyen problemáticas sociales. Para Ericsson, la primer etapa del desarrollo de la personalidad es significativa no sólo porque la ubicación del placer se encuentra en la boca, sino además porque en la situación de la alimentación se gesta una relación de confianza y desconfianza entre el niño y la madre. De manera similar, la etapa anal es significativa no sólo por el cambio en la naturaleza de la zona erógena principal, sino además porque el aprendizaje del uso del sanitario representa una situación social significativa, en la cual el niño puede desarrollar un sentido de autonomía o sucumbir ante la vergüenza y la autoduda. En la etapa fálica, el niño debe luchar con el tema de obtener placer, contrario al sentimiento de culpa acerca de ser asertivo, competitivo y exitoso.

Para Ericsson (1950), las etapas de latencia y genital, son periodos cuando el individuo desarrolla un sentido de la industria y el éxito, o un sentido de inferioridad, y quizá lo más importante de todo, un sentido de identidad o un sentido difuso acerca de su rol. La labor crucial de la adolescencia, de acuerdo con Ericsson, es el establecimiento de un sentido de la identidad del Ego, una confianza acumulada de que el modo en que la persona se ve a sí misma tiene una continuidad con su pasado, y concuerda con las percepciones de los demás. En contraste con la gente que desarrolla un sentido de identidad, la gente con una difusión de rol experimentan la sensación de no saber en realidad quiénes son, y de no saber si lo que ellos creen que son coincide con lo que los demás piensan de ellos, y de no saber cómo se han vuelto así, o hacia dónde se dirigen en el futuro. Durante la adolescencia tardía, y los años en la universidad, esta lucha con el sentido de identidad puede llevar a la adhesión a una variedad de grupos, y a la angustia considerable acerca de la elección de una carrera. De no ser resueltos estos temas durante este período, el individuo está, en lo tardío de la vida, acosado por el sentimiento de desamparo; la vida es demasiado corta y es demasiado tarde para iniciar de nuevo todo.

En su investigación sobre el proceso de la formación de identidad, Marcia (1994) ha identificado cuatro estatus que los individuos pueden tener en relación a este proceso. En la Adquisición de identidad (*Identity Achievment*), el individuo ha establecido un sentido de identidad a partir de la exploración. Estos individuos funcionan a un nivel psicológico elevado, siendo capaces de formular pensamiento independiente, el intimar en relaciones interpersonales, el razonamiento moral complejo, y la resistencia a las demandas grupales por conformarse, o la manipulación grupal de su sentido de autoestima. En el *Moratorium* de identidad (*Identity Moratorium*), el individuo está a la mitad de una crisis de identidad. Estos individuos son capaces de llegar a altos niveles de funcionamiento psicológico, como lo indica el pensamiento complejo y el razonamiento

moral, así como en la valoración de la intimidad. Sin embargo, ellos aún luchan con lo que son y con lo que están hechos, y están menos preparados que los que logran identidad a involucrarse en compromisos. En la Identidad forzada (*Identity Foreclosure*), el individuo se compromete a una identidad sin haber tenido un proceso de exploración. Estos individuos tienden a ser rígidos, altamente sensibles a las demandas de grupo por la conformidad, y sensibles a la manipulación de su autoestima. Tienden a ser muy convencionales y rechazan la desviación de los estándares percibidos sobre lo correcto y lo incorrecto. Por último, en la Difusión de Identidad *(Identity Diffusion)*, el individuo carece de cualquier sentido fuerte de identidad o compromiso. Tales personas son muy vulnerables a los embates a su autoestima, por lo regular son desorganizadas en su pensamiento, y tienen problemas con la intimidad. En síntesis, Marcia sugiere que los individuos difieren en cómo logran controlar el proceso de la formación de la identidad; siendo reflejadas tales diferencias en su sentido del *self*, los procesos de pensamiento, y las relaciones interpersonales. Si bien no necesariamente se llegan a establecer patrones fijos para el resto de la vida, la manera como se manejen los procesos de formación de la identidad es considerada un asunto de implicaciones importantes para el desarrollo posterior de la personalidad.

Continuando con esta descripción de las etapas posteriores de la vida, y de los temas psicológicos que le acompañan, Ericsson sugiere que cierta gente desarrolla un sentido de intimidad, una aceptación por los éxitos y decepciones de la vida, y un sentido de continuidad a lo largo del ciclo de vida, mientras que otros permanecen aislados de la familia y los amigos, parecen sobrevivir bajo una rutina diaria fija, y se enfocan demasiado en las decepciones del pasado y en la futura muerte. Aunque los modos en los cuales la gente logra o no resolver estos temas cruciales para la edad adulta tengan sus raíces en los conflictos de la infancia, Ericsson sugiere que éste no es siempre el caso, y que ellos tienen un significado por sí mismos (Ericsson, 1982). En resumen, las contribuciones de Ericsson son notables en tres maneras: 1) ha hecho énfasis en lo psicosocial, así como en las bases instintivas del desarrollo de la personalidad, 2) ha ampliado las etapas de desarrollo para incluir el ciclo de vida entero, y ha articulado las principales problemáticas psicológicas a ser enfrentadas en estas últimas etapas, y 3) ha reconocido que la gente mira al futuro tanto como al pasado, y así como infieren su futuro puede ser tan significativo para su personalidad, como el modo en el que interpretan su pasado.

Importancia de la experiencia temprana

La teoría psicoanalítica pone énfasis en el papel de los eventos de la vida temprana para el desarrollo posterior de la personalidad. Mucho de la vida adulta es una repetición de los temas que se establecieron durante las etapas tempranas de desarrollo. Una gran cantidad de investigadores contemporáneos sugieren la existencia de un potencial mucho mayor para el desarrollo y el cambio de la personalidad a través del lapso entero de la vida. Aunque el tema es complejo, sin un consenso uniforme (Caspi & Bem, 1990), muchos académicos destacan el hecho de que, hasta cierto punto no apreciado completamente por Freud, los cambios en el medio de un individuo que tienen lugar posteriormente en la vida pueden traer cambios en la personalidad (Kagan, 1998; Lewis, 2002). De hecho, contrariamente a los temas establecidos por Freud, una corriente importante de la psicología contemporánea es el estudio de las dinámicas de la personalidad a través del curso entero de vida, desde la niñez hasta la adultez mayor (Baltes, Staudinger & Lindenberger, 1999).

Las complejidades del tema pueden ejemplificarse con dos estudios. El primero, realizado por un psicoanalista (Gaensbauer, 1982) implicó el estudio del desarrollo afectivo en la infancia. La pequeña Jenny, fue primero estudiada sistemáticamente cuando tenía casi cuatro meses de edad. Previo a este momento, a la edad de tres meses, había sido abusada físicamente por su padre. En ese entonces, fue llevada al hospital con un brazo roto y una fractura de cráneo. Fue descrita por el personal del hospital como una "bebita adorable"; alegre, linda, sociable, pero también se dijo que no se acurrucaba al ser abrazada, y que se "alborotaba" cuando se le aproximaba un hombre. Posteriormente, Jenny ingresó a un internado, en donde recibió la atención física adecuada, pero una mínima interacción social. Lo que contrastaba mucho con su experiencia más temprana con su madre natural, quien pasaba un tiempo considerable con ella, y le daba pecho a la menor provocación. La primera observación sistemática sucedió casi al mes de ser internada. En ese entonces, la conducta de Jenny era considerada como coherente con el diagnóstico de depresión -letárgica, apática, desin-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

teresada, con postura encorvada. Un análisis sistemático sobre sus expresiones faciales mostró la existencia de cinco afectos discretos, cada uno significativamente vinculados con su historial único. La tristeza se le notaba cuando estaba con su madre natural. El temor y el enojo se le notaban cuando se le acercaba un hombre extraño, pero no cuando se trataba de una mujer extraña. Se le notaba alegría como un afecto transitorio durante breves periodos de juego. Por último, se le notaba interés y curiosidad cuando interactuaba con mujeres extrañas.

Luego de ser visitada en su internado, Jenny fue puesta en un diferente internado donde recibía una atención más cálida. Dos semanas después, en este ambiente, fue llevada nuevamente al hospital para otra evaluación, esta vez con quien fungiera como su madre en el segundo internado. En esta ocasión pareció en lo general ser una niña normal. No mostraba evidencia de angustia, e incluso sonreía a un hombre extraño. Después de un mes adicional en este internado, fue llevada al hospital por su madre natural, para que se realizara una tercera evaluación. En general se mostraba alegre y animada. Sin embargo, cuando la madre abandonaba la habitación, la niña lloraba intensamente. Esto seguía aunque regresara la madre, a pesar de sus repetidos intentos por calmarla. La aparente separación de su madre natural siguió provocando una respuesta angustiante. Asimismo, la tristeza y el enojo se le notaban frecuentemente. A los ocho meses de edad, Jenny regresó con su madre natural, quien se había separado de su marido y recibía asesoramiento legal. A la edad de 20 meses, se le describía como aparentemente normal, y llevando una excelente relación con su madre. Sin embargo, continuaba presente el problema del enojo y la angustia asociada con la separación de la madre.

A partir de estas observaciones, se puede concluir que existe evidencia tanto de la continuidad como de la discontinuidad entre las experiencias emocionales tempranas de Jenny, y sus reacciones emocionales posteriores. En lo general, le iba bien y sus respuestas emocionales estaban dentro del rango normal para los niños de su edad. Al mismo tiempo, las reacciones de enojo en respuesta a las separaciones, y la frustración, parecían estar vinculadas al pasado. El psicoanalista que realizaba el estudio opinaba que tal vez los eventos traumáticos aislados son menos importantes que las experiencias repetidas de naturaleza menos dramática pero más persistente. En otras palabras, los primeros años son importantes, pero más en términos de patrones de relaciones interpersonales que en términos de eventos aislados.

El segundo estudio, realizado por un grupo de psicólogos del desarrollo, evaluaron la relación entre las relaciones emocionales tempranas con la madre, y la psicopatología posterior (Lewis, *et al.*, 1984). En este estudio, se observó la conducta de apego hacia las madres de niños y niñas de un año de edad. La observación implicaba un procedimiento estandarizado que consistía en un periodo de juego con la madre, en una situación improvisada, seguido de la partida de la madre, y de un periodo donde el niño quedaba solo en el cuarto de juegos, y luego, por el regreso de la madre y de un segundo periodo de juego libre. La conducta de los niños fue evaluada sistemáticamente y le fue asignada una de tres categorías de apego: evasivo, seguro, o ambivalente. Las categorías de evasivo y ambivalente sugerían dificultades en el área. Entonces, a la edad de seis años, la competencia de estos niños fue evaluada a partir de que las madres completaran un Perfil de Conducta del Niño. Los resultados de las madres fueron también comparados con los que dieran los maestros. Bajo los términos del Perfil de Conducta del Niño, los niños fueron clasificados dentro de un grupo normal, un grupo en riesgo, y un grupo clínicamente angustiado.

¿Cuál es la relación entre la conducta de apego temprana, y la patología posterior? Dos aspectos de los resultados son particularmente notorios. Primero, las relaciones fueron bastante distintas entre niños y niñas. Para los niños, la clasificación del apego al año de edad estaba significativamente vinculada con la patología posterior. Aquellos niños inseguramente apegados mostraban una patología a los seis años mayor en contraste con la demostrada por aquellos niños seguramente apegados. Por el otro lado, no se observó ninguna relación entre el apego y la patología posterior en las niñas. Segundo, los autores notaron una diferencia entre tratar de predecir la patología a partir de una información temprana (prospectiva) en comparación con tratar de entender la patología posterior bajo los términos de las dificultades de apego tempranas (retrospectiva). Si uno empieza con los niños que a los seis años de edad fueron identificados por estar bajo riesgo, o clínicamente angustiados, 80% indicaría haber sido asignado a la categoría de evasivo, o de apego ambivalente a la edad de un año. En otras palabras, existe una fuerte relación estadística. Por el otro lado,

si se tomaran a todos los niños que se clasificaron como inseguramente apegados (evasivos o ambivalentes) a la edad de un año, y les predijera que estarían bajo riesgo o clínicamente angustiados a la edad de seis años, uno habría acertado en sólo 40% de los casos. La razón de esto es que muchos más niños fueron clasificados como inseguramente apegados, que los que luego fueron diagnosticados como en riesgo o angustiados. Por lo tanto, cuando el médico observara la patología posterior tendría una base clara para sugerir una fuerte relación entre la patología y las dificultades de apego tempranas. Por otro lado, si se pone atención en la información en términos de predicción, ésta sugeriría una relación mucho más tenue, y la importancia de otras variables. Como Freud mismo reconoció, cuando se observa la patología posterior, es muy fácil entender cómo se desarrolló. Cuando se revisa este fenómeno prospectivamente, es posible percatarse de los diversos caminos que puede tomar el desarrollo.

Procesos de desarrollo del pensamiento

El aspecto más prominente del trabajo de Freud sobre el desarrollo es su teoría de las etapas psicosexuales (revisadas arriba). Además del desarrollo de los impulsos instintivos, empero, Freud también abordó el desarrollo de los procesos de pensamiento. Aquí, su trabajo descansa sobre una distinción teórica entre dos diferentes modos, o procesos de pensamiento; los llamó proceso de pensamiento primario y secundario.

Antes de definir estos términos, hay que notar cómo Freud, abordaba con esta distinción un tema de enorme significado. Se trata, en esencia, de la pregunta sobre cómo trabaja la mente. Es decir, los procesos por los cuales la mente maneja la información. Podría pensarse que la mente humana, como la computadora, procesa la información de un modo básico. Su computadora personal procesa la información del mismo modo aunque se trate de una nueva o de una vieja, si la información procesada es emocionalmente excitante o aburrida. No importa qué, ésta se procesa de manera digital en la unidad de procesamiento central de la máquina. Quizás la mente humana es también así. Pero nuevamente, tal vez no lo sea; Freud sugirió que no lo era. Concluyó que la mente procesa la información de dos modos muy distintos.

En teoría psicoanalítica, el pensamiento de **procesamiento primario** es el lenguaje del inconsciente. El pensamiento de procesamiento primario es ilógico e irracional. En él, la realidad y la fantasía son indistintas. Estos rasgos del pensamiento de procesamiento primario -una ausencia de lógica, una confusión de la apariencia y la realidad- pueden parecer tan extrañas al principio que usted pudiera rechazar este aspecto de la teoría freudiana. Sin embargo, considérense algunos ejemplos. Mientras usted crecía, sólo desarrollaba gradualmente la capacidad de un pensamiento lógico y racional. Los niños muy pequeños no tienen la capacidad de formular argumentos lógicos. ¡Sin embargo es evidente que están pensando! Esto quiere decir que deben estar pensando de un modo carente de la racionalidad y lógica adulta. Para Freud, ellos están pensando vía el pensamiento de procesamiento primario. Póngase por ejemplo a los sueños. A veces usted despierta luego de tener una pesadilla. Su corazón puede estar acelerado, y usted puede estar sudando frío. De ser así, significa que su cuerpo reaccionaba al contenido del sueño, preparando su sistema fisiológico para responder. Pero bueno, por supuesto que no hay nada a qué responder: Es sólo un sueño. Esto significa que estaba usted reaccionando a una fantasía como si fuera algo real; en el sueño, la fantasía y la realidad se confunden.

El pensamiento de **procesamiento secundario** es el lenguaje de la consciencia, de la evaluación de la realidad y de la lógica. Se desarrolla sólo luego de que el niño tiene por primera vez la capacidad de un pensamiento de procesamiento primario, y por ello es secundario. El desarrollo de esta capacidad corre de manera paralela al desarrollo del Yo y del Superyo. Con el desarrollo del yo, el individuo se vuelve más diferenciado, como un *self*, del resto del mundo, y existe aquí una disminución de la autopreocupación.

Los psicólogos contemporáneos han reconocido, como lo hizo Freud, que la mente funciona de acuerdo a más de un proceso de pensamiento. Epstein (1994) ha distinguido entre el pensamiento experiencial y el pensamiento racional. El pensamiento experiencial, análogo al pensamiento de procesamiento primario, se cree que tiene lugar en el comienzo del desarrollo evolutivo, y se caracteriza por ser integral, concreto y sumamente influenciado por la emoción. Por lo regular es usado en situaciones interpersonales, para ser empático o intuitivo. El pensamiento racional, análogo al pensamiento de procesamiento secundario, se piensa que ocurre más adelante en el desarrollo evolutivo, y se caracteriza por ser más abstracto, analítico, y que sigue las reglas de la lógica y la evidencia. Por ejemplo, el pensamiento racional sería usado al resol-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

ver problemas de matemáticas. El conflicto potencial entre los dos sistemas de pensamiento puede ser visto en un experimento en el que a los sujetos se les pidió escoger entre sacar la gomita roja ganadora de un tazón que contenía de una a 10 gomitas rojas, y un tazón que contenía 8 de 100 gomitas (Denes-Raj & Epstein, 1994). Estando informados sobre la proporción de gomitas rojas dentro de los dos tazones, los sujetos supieron que la cosa racional a hacer era seleccionar el tazón con la mayor proporción: uno de 10. Sin embargo, a pesar de esto, muchos sujetos sintieron que sus oportunidades eran mejores con el tazón que contenía más gomitas rojas, a pesar de tener menos probabilidades. Este conflicto entre lo que sintieron y lo que sabían expresa el conflicto entre los sistemas de pensamiento experiencial y racional. De acuerdo con Epstein (1994), ambos sistemas son paralelos y pueden actuar en conjunto uno de otro, al igual que estar en conflicto uno con el otro. Otros psicólogos han sugerido otras distinciones, relacionadas y bipartitas. Los procesos de pensamiento han sido descritos como analíticos *versus* integrales (Bolte, Goschke, & Kuhl, 2003), como que implican procesos emocionales "calientes" en comparación con la cognición lógica relativamente "fresca" (Metcalfe & Mischel, 1999), y como que implican formas de sentir describibles como "empatizantes" en comparación con los procesos de pensamiento racional, que implicarían sentimientos "sistemizantes" (Baron-Cohen, 2002). Muchos psicólogos contemporáneos, por lo tanto, sienten que Freud estaba fundamentalmente en lo correcto al proponer más de una forma de pensamiento; tienden a diferir de Freud en cuanto a los detalles, esto es, en sus creencias específicas acerca de la naturaleza de ambos aspectos de pensamiento. El estudio del pensamiento de procesamiento primario en comparación con el secundario, es pues, algo en lo que las ideas de Freud se anticiparon de manera admirable a los desarrollos futuros en el ramo.

Este capítulo ha considerado el enfoque de Freud a tres de los cuatro temas abordados por una teoría de la personalidad: la estructura, los procesos y el desarrollo. En el próximo capítulo, se estudiará el cuarto: las aplicaciones clínicas diseñadas para el mejoramiento de la vida de la gente. Asimismo se revisarán los modelos alternativos psicodinámicos desarrollados a lo largo del siglo XX a consecuencia de la teoría original de Freud.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Activación psicodinámica subliminal
Técnica de investigación vinculada con la teoría psicoanalítica en la cual el estímulo es presentado por debajo del umbral de percepción (subliminalmente) para estimular los deseos y los miedos inconscientes.

Aislamiento
Mecanismo de defensa en el cual la emoción es aislada del contenido de un impulso o recuerdo doloroso.

Ansiedad
En la teoría psicoanalítica, una experiencia emocional dolorosa que indica o alerta al yo acerca del peligro.

Ansiedad de castración
Concepto de Freud acerca del miedo en el niño, experimentado durante la etapa fálica, de que el padre cortará el pene del hijo, a causa de su rivalidad sexual por la madre.

Asociación libre
En el psicoanálisis, el paciente informa al analista de cada pensamiento que le viene a la mente.

Catarsis
Liberación de emoción a partir de hablar de los problemas personales.

Complejo de Edipo
Concepto de Freud que expresaba la atracción sexual del niño hacia la madre, y su miedo hacia la castración cometida por el padre, quien es visto como rival.

Consciente
Pensamientos, experiencias y sentimientos de los que se está alerta.

Defensa perceptual
Proceso por el cual un individuo se defiende (inconscientemente) contra la consciencia o un estímulo amenazador.

Ello
Concepto estructural de Freud para la fuente de los instintos o de todo el impulso de energía en la gente.

Envidia del pene
En la teoría psicoanalítica, la envidia de la mujer por la posesión masculina de un pene.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

Estado latente
En la teoría psicoanalítica, el estado que sigue de la etapa fálica, en la cual se encuentra una disminución de las necesidades y del interés sexual.

Etapa Anal
Concepto de Freud para aquel periodo de la vida durante el cual el principal centro de excitación o tensión corporal está en el ano.

Etapa fálica
Concepto de Freud para aquel periodo de la vida durante el cual la excitación o tensión comienza a estar centrada en los genitales, y durante la cual existe una atracción hacia el padre del sexo opuesto.

Etapa genital
En la teoría psicoanalítica, la etapa de desarrollo asociada con el inicio de la pubertad.

Etapa oral
Concepto de Freud para aquel periodo de la vida durante el cual el principal centro de excitación o tensión corporal está en la boca.

Formación reactiva
Mecanismo de defensa en el que se expresa lo contrario a un impulso inaceptable.

Hacer-deshacer
Mecanismo de defensa en el cual el individuo deshace mágicamente un acto o un deseo asociado con la ansiedad.

Inconsciente
Pensamientos, experiencias, y sentimientos, de los que la gente no está consciente. De acuerdo con Freud, esta inconsciencia es el resultado de la represión.

Identificación
Adquisición, como rasgo del *self*, de las características de la personalidad percibidas como partes pertenecientes a los demás (p. ej., los padres).

Instinto de muerte
Concepto de Freud para los impulsos o fuentes de energía orientados hacia la muerte, o a un retorno a un estado inorgánico.

Instinto de vida
Concepto de Freud para aquellos impulsos o fuentes de energía (libido) orientados hacia la preservación de la vida y la gratificación sexual.

Libido
Término psicoanalítico para la energía asociada primero con los instintos sexuales y luego con los instintos de vida.

Mecanicismo
Movimiento intelectual del siglo XIX, que discutía que los principios básicos de las ciencias naturales podían explicar no sólo la conducta de los objetos físicos, sino también la acción y el pensamiento humano.

Mecanismos de defensa
Concepto de Freud para aquellas estrategias mentales empleadas por la persona para reducir la ansiedad. Funcionan para excluir la consciencia de algún pensamiento, deseo, o sentimiento.

Negación
Mecanismo de defensa en el que una realidad interna o externa es negada.

Percepción sin consciencia
Percepción inconsciente, o percepción de un estímulo sin la consciencia alerta de tal percepción.

Preconsciente
Pensamientos, experiencias y sentimientos de los que la gente está momentáneamente inconsciente, pero que fácilmente puede traer a la consciencia.

Principio de placer
Funcionamiento psicológico basado en la búsqueda de placer, y en la evasión del dolor.

Principio de realidad
Funcionamiento psicológico basado en la realidad, en la que el placer es postergado hasta un momento óptimo.

Proceso primario
Forma de pensamiento que no está dominada por la lógica o la evaluación de la realidad, y que aparece en los sueños y otras expresiones del inconsciente.

Proceso secundario
Forma de pensamiento que está dominada por la realidad y está asociada con el desarrollo del yo.

Proyección
Mecanismo de defensa en el cual la persona atribuye a (proyecta sobre) los demás, los deseos o instintos inaceptables de sí mismo.

Racionalización
Mecanismo de defensa en el cual se da una razón aceptable a un motivo o acto inaceptable.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

Represión
Principal mecanismo de defensa, en el que un pensamiento, idea, o deseo, es borrado de la consciencia.

Sistema de energía
Versión de Freud sobre la personalidad como algo que implica la interacción entre varias fuerzas (p. ej., impulsos, instintos) o fuentes de energía.

Sublimación
Mecanismo de defensa en el que la expresión original de un instinto es remplazada por una meta cultural más alta.

Superyo
Concepto estructural de Freud para la parte de la personalidad que expresa los ideales y valores morales de cada persona.

Yo
Concepto estructural de Freud para la parte de la personalidad que trata de satisfacer los impulsos (instintos) de acuerdo con la realidad y los valores morales de la persona.

Zonas erógenas
Partes del cuerpo que son las fuentes de la tensión o de la excitación.

REVISIÓN

1. Freud propuso un modelo de la mente mecanicista, determinista, basado en la energía. Este modelo reflejaba directamente la educación científica y médica que Freud había recibido.
2. Freud construyó su teoría en evidencia de estudios de caso. Bajo este enfoque, los análisis a profundidad de casos clínicos eran el único método válido para desenmascarar las dinámicas de la mente consciente e inconsciente.
3. El punto central de la teoría de Freud es un análisis integrado tanto de la estructura de la personalidad como de los procesos de la personalidad. Las estructuras son tres sistemas mentales, el Ello, el Yo y el Superyo, las cuales funcionan de acuerdo a principios de operación diferentes, que inherentemente están en conflicto entre sí. Los procesos involucran energía mental cuyo origen está en el Ello, pero cuya expresión es bloqueada o distorsionada por las acciones del Yo, trabajando bajo las restricciones representadas en el Superyo.
4. Las dinámicas de la personalidad, en dicha teoría implican un conflicto. Los impulsos en el Ello buscan una expresión inmediata, lo cual entra en conflicto tanto con el deseo del Yo por postergar los impulsos para coincidir con las restricciones de la realidad y el deseo del Superyo porque las acciones se adhieran a los estándares morales. Cualquier acción dada, por lo tanto, es un compromiso entre estos deseos de las diferentes agencias psíquicas en competencia. Los mecanismos de defensa son estrategias utilizadas por el Yo para defenderse en contra de la ansiedad surgida por los impulsos y los deseos inaceptables del Ello.
5. En la teoría psicoanalítica del desarrollo de la personalidad, el individuo evoluciona a través de una serie de etapas de desarrollo. Cada etapa involucra una región distinta del cuerpo que sirve como foco principal de gratificación sensual. Estas etapas de desarrollo tienen lugar en los primeros años de la vida, en la niñez. Más que cualquier otra teoría, la teoría psicoanalítica formulada por Freud, sugiere que las experiencias de la niñez temprana tienen una influencia perdurable e inmutable sobre las características de la personalidad.

Teoría psicoanalítica de Freud: aplicaciones, conceptos relacionados e investigación contemporánea

4

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

EVALUACIÓN PSICODINÁMICA DE LA PERSONALIDAD: PRUEBAS PROYECTIVAS
- Lógica de las pruebas proyectivas
- Prueba de la mancha de tinta Rorschach
- Prueba de percepción temática (TAT)
- Pruebas proyectivas: ¿funcionan?

PSICOPATOLOGÍA
- Tipos de personalidad
- Conflicto y defensa

CAMBIO PSICOLÓGICO
- Insights del inconsciente: asociación libre e interpretación de los sueños
- Procesos terapéuticos: transferencia

ESTUDIO DE CASO: EL PEQUEÑO HANS
- Eventos que llevaron al desarrollo de la fobia
- Interpretación del síntoma
- Solución al conflicto de Edipo

EL CASO DE JIM
- Información de la Prueba Rorschach y de la Prueba de Percepción Temática (TAT)
- Comentarios sobre la información

CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS Y AVANCES RECIENTES
- Dos desafíos tempranos para Freud: Adler y Jung
  - Alfred Adler (1870-1939)
  - Carl G. Jung (1875- 1961)
- Énfasis cultural e interpersonal: Horney y Sullivan
  - Reinterpretando las fuerzas motivacionales
  - Karen Horney (1885- 1952)
  - Harry Stack Sullivan (1892- 1949)
- Relaciones de los objetos, autopsicología y teoría del apego
  - Teoría de las relaciones de los objetos
  - Autopsicología y narcisismo
  - Teoría del apego
    - Estilos de apego en la edad adulta
    - ¿Tipos o dimensiones de apego?

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observación científica: el banco de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Principales contribuciones y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Cuando era niño, ¿jugó alguna vez el juego de la nube? Debía ser en un día en el que hubiera nubes blancas y pachonas en el fondo azul del cielo. Uno se tiraba en el pasto, al lado de un amigo, mirando al cielo hasta que pudiera "ver" algo. Si uno lo intentaba lo suficiente, y tenía paciencia, podía encontrar toda clase de cosas interesantes: animales, dragones, o el rostro de un viejo. A veces resultaba imposible señalar sus descubrimientos a su amigo. Lo que veía exactamente, sólo podía ser visto por usted y nadie más. ¿Por qué sería que veía usted las cosas que veía? Debe de haber sido algo acerca de usted, que usted "proyectaba" en la nube del cielo.

Ésta es la idea básica detrás de las pruebas proyectivas, tales como la Prueba de la Mancha de Tinta de Rorschach, y la Prueba de Percepción Temática (TAT, por sus siglas en inglés). Este capítulo se concentrará en estas pruebas, puesto que son técnicas de evaluación de la personalidad, asociadas con la teoría psicodinámica. Las pruebas proyectivas emplean estímulos ambiguos que buscan generar respuestas altamente personalizadas, las cuales luego pueden ser interpretadas por un terapeuta. Este capítulo contempla también los esfuerzos de Freud por comprender y explicar los síntomas que presentaban sus pacientes, y su empeño por desarrollar un método de tratamiento sistemático. Después de haber considerado algunos de los avances más recientes en la teoría psicoanalítica, incluyendo los desafíos a las ideas de Freud por parte de otros teóricos psicodinámicos, se habrá de concluir con una evaluación crítica y un sumario.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cómo poder evaluar la personalidad desde una perspectiva psicodinámica?
2. ¿De acuerdo con el psicoanálisis, cuáles son las causas de la psicopatología, y cuáles son los mejores métodos para el tratamiento de las personas que padecen de trastornos psicológicos?
3. ¿A qué se debe que algunos de los primeros seguidores de Freud rompieran con su forma de pensar, y cuáles fueron las nuevas ideas teóricas que éstos aportaron?
4. ¿Qué avances recientes en psicología de la personalidad se inspiran en el trabajo de Freud, y qué nos dice la evidencia científica contemporánea acerca del proyecto psicoanalítico original de Freud?

En el capítulo anterior se habló de las ideas que definen la teoría psicoanalítica de la personalidad. El capítulo discute cómo las ideas teóricas del psicoanálisis pueden aplicarse a cuestiones prácticas en la evaluación de la personalidad y en el cambio psicológico a partir de la terapia.

También se revisará "lo que una persona puede hacer con" las ideas de Freud en un sentido distinto de esta frase. A lo largo del siglo XX, un grupo de psicólogos juzgaron que, en vez de aplicar las ideas de Freud, resultaba mejor cambiarlas. Estos teóricos conservaron ciertas características del pensamiento de Freud que eran esenciales -en especial lo que corresponde al estudio de las dinámicas mentales internas, es decir, las **psicodinámicas**- pero a su vez, modificaron y ampliaron significativamente otros aspectos de su teoría original. Un segundo objetivo de este capítulo será entonces el de revisar estas teorías psicodinámicas posfreudianas.

Por último, un tercer objetivo de este capítulo será el de revisar la investigación contemporánea. En mayor medida que en el capítulo 3, aquí será examinada la investigación contemporánea que se ocupa de los procesos psicodinámicos. Al final del capítulo, será evaluada la perspectiva psicodinámica de Freud desde la óptica de los últimos hallazgos en investigación.

EVALUACIÓN PSICODINÁMICA DE LA PERSONALIDAD: PRUEBAS PROYECTIVAS

Se comenzará con un reto, el cual resulta central tanto para la teoría de la personalidad como para la práctica clínica. Es decir, con el reto de la evaluación psicológica. Este desafío consiste específicamente, en desarrollar métodos que arrojen luz sobre la naturaleza de la personalidad de un individuo, incluyendo las causas de cualquier trastorno psicológico por el que esté atravesando. Idealmente, estos métodos tendrían dos características. La primera es obvia: deberían ser precisos y válidos (recuerde la discusión acerca de validez, en el capítulo 2) La segunda es un poco más sutil. Los procedimientos de evaluación deberían ser rápidos y eficientes. El médico podría necesitar obtener rápidamente cierto *insight* acerca de la personalidad de un paciente, para poder tomar decisiones acerca de un tratamiento preliminar determinado.

Considérese por un instante la dificultad del desafío para la perspectiva psicoanalítica. ¿Qué haría usted, si deseara evaluar la personalidad de un sujeto? Por supuesto que no se puede "sólo preguntar" a alguien acerca de su contenido psicoanalítico. Las preguntas directas, por ejemplo, "¿qué tan seguido piensa en asesinar a uno de sus padres, para poder tener sexo con el otro?", son absolutamente absurdas, por lo menos por dos razones: la persona que está siendo evaluada, 1) **no puede** responder la pregunta (el material relevante es inconsciente y su mera mención activaría a los mecanismos de defensa que evitan que el material llegue a la consciencia), y 2) aun si la persona pudiera responder las

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

preguntas, probablemente no estaría dispuesta a hacerlo; esto es, la mayoría de la gente no querría revelar tales aspectos de su personalidad a los demás.

Freud enfrentó este reto usando como herramienta de evaluación la técnica de asociación libre. Sin embargo, incluso si se asumiera su valor- poniendo énfasis en el "si"-es evidente que el método de asociación libre no cumple con los requisitos de la eficiencia. Puede llevarse semanas o meses consolidar una relación paciente-terapeuta que resultara lo suficientemente fuerte como para que el paciente revelara conflictos personales asentados de largo tiempo atrás, a partir de asociaciones libres. Al reconocer esto, varios investigadores inspirados por la teoría de Freud buscaron desarrollar nuevos métodos de evaluación. Los más influyentes de estos métodos fueron la serie de procedimientos conocidos como las **pruebas proyectivas**.

Lógica de las pruebas proyectivas

La característica distintiva de las pruebas proyectivas es que sus reactivos son ambiguos. A quien se evalúa se le pide responder cada reactivo ambiguo de la prueba. Para responderlos, el paciente deberá hacer una interpretación; esto es, deberá descubrir lo que el reactivo parece ser, o significar. La lógica fundamental detrás de la prueba proyectiva es que las interpretaciones de la gente serán reveladoras de su personalidad. En otras palabras, se espera que el individuo "proyecte" aspectos de su propia personalidad sobre los reactivos de la prueba (de ahí el nombre de "prueba proyectiva").

Este uso de reactivos ambiguos en una prueba difiere de las características de otros cuestionarios o encuestas psicológicas que resultan más tradicionales. Al escribir los reactivos para un cuestionario, los psicólogos se esfuerzan por lograr la mayor claridad posible. El reactivo de un cuestionario, por ejemplo el de "¿le gustan las cosas?" sería considerado como un reactivo muy malo, debido a su extrema ambigüedad; quien se someta a la prueba bien podría preguntar, "¿de qué cosas me está usted hablando?". El psicólogo se interesa en el modo en el cual, quien se somete a la prueba, construye un significado a partir de una serie de estímulos vagos.

Evidentemente, a un psicólogo no le interesan las respuestas *per se*. Las respuestas a los reactivos de la prueba le resultan interesantes sólo porque pueden revelar algo del estilo **típico** de pensamiento del individuo, cosa que a su vez es interesante porque puede revelar una serie de psicodinámicas subyacentes e inconscientes. Por lo tanto, una suposición central en el uso de las pruebas proyectivas es que la interpretación que el individuo hace sobre los reactivos de una prueba, durante una sesión de prueba con el psicólogo, será indicativo de cómo interpreta ciertas circunstancias de su vida diaria que le resultan ambiguas.

Dos pruebas proyectivas de uso particularmente extenso son la Prueba de Mancha de Tinta Rorschach, y la Prueba de Percepción Temática (TAT). A pesar de que ninguna de ellas fue desarrollada por Freud, ambas están estrechamente relacionadas con la teoría psicoanalítica de tres maneras:

1. La teoría psicoanalítica pone el énfasis en la compleja organización del funcionamiento de la personalidad. La teoría considera a la personalidad como un sistema dinámico a través del cual el individuo organiza y estructura los estímulos externos. Las técnicas de evaluación proyectiva permiten que la gente responda de modo complejo al interpretar los estímulos de prueba. La gente no puede responder a los reactivos con un mero "sí o no". En vez de ello, los interrogados deberán formular sus propias respuestas. Gracias a esto, el asesor puede observar patrones de pensamiento complejos, tal y como lo exige el enfoque psicodinámico.
2. La teoría psicoanalítica destaca la importancia del inconsciente y de los mecanismos de defensa. En las pruebas proyectivas, el propósito de la prueba, y la forma cómo serán interpretadas las respuestas, quedan ocultas al sujeto. Por lo tanto, la prueba puede burlar las defensas de quien se somete a ella.
3. La teoría psicoanalítica pone un especial interés en el entendimiento integral de la personalidad. El teórico está interesado en la relación entre las partes que conforman una persona. Las pruebas proyectivas facilitan la interpretación integral del individuo. La prueba es calificada de acuerdo a un patrón general, y a la organización de las respuestas, más que con la interpretación de cada respuesta individual como indicio de una característica de personalidad en particular.

Prueba de la mancha de tinta Rorschach

A pesar de que las manchas de tinta ya se habían empleado antes, un psiquiatra suizo, Hermann Rorschach, fue quien descubrió por vez primera su potencial en el evalúo de la personalidad. Se trataba de poner tinta sobre un papel y doblarlo, de modo que se producían formas simétricas, sin embargo indefinidas. Posteriormente, Rorschach mostraba las imágenes a sus pacientes hospitalizados. Luego de un proceso de prueba y error, identificaba las manchas de tinta que producían diferentes respuestas de diferentes grupos psiquiátricos. Rorschach hizo una selección de 10 tarjetas de ese tipo; la prueba, por lo tanto, consiste en 10 tarjetas que contienen estas manchas.

Cuando se realiza una prueba Rorschach, el asesor sólo presenta la información suficiente para que el paciente logre completar la tarea. La prueba es introducida como "sólo una de varias maneras que se emplean hoy día para tratar de entender a la gente". Al paciente se le pide observar cada tarjeta y decir al asesor lo que cree que su imagen representa. Las personas pueden libremente concentrarse en la imagen total, o bien en solamente una parte de la mancha. Luego de que se dan las interpretaciones al estímulo, el asesor pide a los pacientes que expliquen la razón por la cual creen que un determinado reactivo representa aquello que dijeron representaba. Por último, se toma nota de todas las respuestas.

Para interpretar las respuestas, debe interesarse en cómo éstas fueron formuladas, así como el precepto, las razones de la respuesta, y su contenido. Los preceptos que coinciden con la estructura de la mancha indican un buen funcionamiento psicológico, es decir, que el sujeto se encuentra bien orientado hacia la realidad. Por otro lado, las respuestas formuladas pobremente, es decir, que no coinciden con la estructura de la mancha, indican la existencia de fantasías irreales, o de conductas extrañas. El contenido de las respuestas (ya sea que se hable principalmente acerca de objetos animados o inanimados, de seres humanos o de animales, así como la descripción de contenidos que expresen cariño u hostilidad) hace una gran diferencia en la interpretación de las personalidades del sujeto. Por ejemplo, el asesor puede hacer interpretaciones diferentes acerca de dos tipos de respuestas, una en donde se hayan visto repetidamente animales en actitud de pelea, y una segunda, en la que se describa a seres humanos compartiendo algo, o bien, seres humanos involucrados en algún acto de cooperación.

El contenido puede ser interpretado simbólicamente. Una explosión bien puede simbolizar hostilidad intensa; un cerdo, tendencias glotonas; un zorro, la tendencia a ser astuto y agresivo; arañas, brujas, o pulpos, opiniones negativas sobre una madre dominante; gorilas y gigantes, opiniones negativas sobre un padre dominante; y una ostra, el intento por evadir conflictos (Schafer, 1954). En la figura 4-1 se presentan dos estímulos y respuestas ilustrativas de esto.

Al momento de interpretar las respuestas a la prueba, cada una de ellas se utiliza para sugerir ciertas hipótesis, o ciertas interpretaciones posibles acerca de la personalidad de un individuo; después, éstas se comparan con otras proporcionadas por el mismo. Quien examina, toma nota de las conductas que encuentra inusuales y las utiliza como información para sus interpretaciones posteriores. Por ejemplo, un sujeto que durante la prueba constantemente pide ayuda, puede ser interpretado como dependiente. Un sujeto que parece estar tenso durante la prueba, hace preguntas sutiles, y constantemente mira la parte posterior de las tarjetas, puede ser interpretado como sospechoso, o como posible paranoico.

Prueba de percepción temática (TAT)

Una segunda prueba proyectiva ampliamente utilizada es la Prueba de Percepción Temática (TAT), ingeniada por Henry Murray y Christina Morgan. La prueba TAT consiste en una serie de tarjetas impresas con imágenes. La mayoría de las escenas representan a una o dos personas, aunque algunas otras resultan más abstractas. El asesor presenta estas escenas, una después de la otra, y en cada una, pide al sujeto del estudio elaborar una historia a partir de la escena. La historia deberá incluir una descripción de lo que está ocurriendo, de los pensamientos, y de los sentimientos de la gente en la escena; asimismo deberá hacer una historia sobre lo que suponga provocó la situación, así como también el resultado de la misma.

Como las escenas son bastante ambiguas, la personalidad del individuo puede ser proyectada en los estímulos por la forma en la cual los interpreta, y puede revelarse en las historias contadas. "La prueba se basa

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.



Respuesta: *Osos tocándose con sus garras bailando o bien peleando entre sí.*

Respuesta: *¡Caníbales! -¿Se supone que eso es lo que debo de ver?- Son nativos africanos alrededor de un recipiente, tal vez están cocinando algo -ojala no sean humanos- (¿Son hombres o mujeres?) Podrían ser ambos, más mujeres, parece que tienen senos, pero a simple vista no me parece que tengan algún sexo en especial.*

Figura 4-1. Ejemplos de la prueba de Rorschach. Reproducida con permiso de Verlag Hans Huber, Hogrefe AG, Bern/Switzerland.

en el hecho por todos conocido de que cuando una persona interpreta una situación social ambigua puede llegar a exponer su propia personalidad, así como también el fenómeno por el que acude buscando ayuda" (Murray, 1938.). La suposición aquí es que los pacientes no son conscientes de estar hablando acerca de sí mismos cuando elaboran estas historias a partir de las imágenes. Por lo tanto, sus defensas pueden ser burladas. Las respuestas a la prueba TAT pueden calcularse sistemáticamente, de acuerdo con un esquema desarrollado por Murray, o con un sustento más impresionista (Cramer, 1996; Cramer & Block, 1998).

Algunas tarjetas de la prueba TAT se pueden mostrar tanto a hombres y mujeres por igual, otras, sólo a personas de un sexo determinado. La prueba TAT no sólo ha sido empleada con fines clínicos, sino también en la investigación experimental, particularmente en asuntos de motivación humana. La investigación realizada por el psicólogo David McClelland y sus colaboradores (McClelland, Koestner, & Weinberger, 1989), indica que las diferencias individuales en los motivos, tales como el motivo para realizarse, se ven singularmente reveladas en los temas de las historias que crean los participantes del estudio.

Pruebas proyectivas: ¿funcionan?

Las pruebas proyectivas han sido ampliamente utilizadas por los médicos, y psicólogos de la personalidad a lo largo de la última mitad del siglo. Han sido administradas a, literalmente, millones de personas (Lilienfeld, Word & Garb, 2000). Dado su amplio uso durante años, surge la pregunta lógica de "¿funcionan?"

Cuando se dice "funcionan", dentro del contexto de evaluación psicológica, generalmente se refiere a "¿acaso predicen consecuencias importantes para la vida?" Utilizando la terminología presentada en el capítulo 2, la pregunta aquí es si acaso las pruebas son válidas. Esta interrogante es más difícil de lo que parece. Tiene por lo menos dos complicaciones. La primera es la posibi-

lidad de que las pruebas proyectivas previenen ciertas consecuencias, y no otras. Sería imposible responder con un sí o un no a la pregunta de "¿funcionan las pruebas proyectivas?" ya que puede que éstas funcionen, o que tengan validez, para prevenir sólo ciertos tipos de consecuencias. Una segunda complicación está en que existen diferentes maneras de calificar una prueba proyectiva. Han habido muchos psicólogos que, a lo largo de los años, han ido desarrollando diferentes esquemas para interpretar y clasificar la forma en la cual la gente responde a los reactivos de una prueba proyectiva (p. ej., Cramer, 1991; Exner, 1986; Westen, 1990). Es posible que algunos sistemas de calificación funcionen correctamente, mientras que otros no.

Tales complicaciones parecen indicar que no se puede responder a la pregunta de si las pruebas proyectivas funcionan, cuando solamente se toman en consideración uno o dos estudios aislados. En lugar de ello, se requiere la revisión exhaustiva de varios esquemas de calificación, así como del rango de consecuencias que el psicólogo puede esperar predecir. Una revisión de este tipo, particularmente profunda, fue la realizada por Lilienfeld y colaboradores (2000). Estos autores se enfocaron en las complicaciones que implica evaluar la validez de una prueba proyectiva. Se dedicaron a revisar las investigaciones basadas en distintos métodos proyectivos, incluyendo la prueba Rorschach y la prueba TAT, así como a los métodos empleados para calificar el tipo de respuesta que generan estas pruebas.

¿Qué fue lo que encontraron? Por un lado, su revisión indicaba que existen ciertos métodos de calificación que resultan válidos para ciertos propósitos. Por ejemplo, cuando las historias que surgen de la prueba TAT se califican por la presencia de temas que se vinculan con la motivación, como proponían algunos psicólogos tales como David McClelland (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989), hay evidencia de que las respuestas a la prueba TAT están asociadas con medidas de conducta motivada. Las medidas de motivos de la prueba TAT también dan muestra del grado en el cual la gente recuerda los sucesos cotidianos, en las que la gente muestra tener mejor memoria para aquellos sucesos que están relacionados con sus motivos (Woike, 1995; Woike, Gershkovich, Piorkowski & Polo, 1999). Sin embargo los resultados a favor de las pruebas demostraron ser sólo excepciones. La revisión hecha por Lilienfeld y colaboradores (2000), mostró que las pruebas proyectivas por lo regular no funcionan. Por ejemplo, a pesar de haber una variedad de formas en las que se pueden calificar las respuestas a la prueba Rorschach, la diversidad de esquemas de calificación no hace gran diferencia; "la abrumadora mayoría de índices Rorschach" (Lilienfeld *et al.*, 2000) no estaba relacionada de manera verdaderamente consistente con consecuencias que fueran interesantes. Y a pesar de la posibilidad de que haya cierta validez para los métodos que califican los asuntos de realización en las repuestas a la prueba TAT, así como los sistemas de evaluación del Rorschach, también carecen de validez.

Estas conclusiones en contra de la certeza de las pruebas proyectivas coinciden con las de muchos otros académicos (p. ej., Dawes, 1994, Rorer, 1990); las cuales han revisado objetivamente las investigaciones con pruebas proyectivas, y han encontrado que éstas sencillamente no funcionan bien como para poder ser empleadas en la práctica clínica. De hecho, el grupo de Lilienfeld (2000) recomienda a los estudiantes de psicología no tener ya una capacitación profunda en el uso de estas pruebas, y señala que un comité de la *American Psychological Association (APA)* ha llegado a la conclusión de que las pruebas proyectivas ya no deberían ser un componente de la formación en la psicología del siglo XXI.

¿Por qué es que las pruebas proyectivas no funcionan tan bien? Es decir, ¿por qué rara vez ayudan a los psicólogos a predecir consecuencias de la vida con un alto nivel de precisión? Existen muchas razones posibles, pero se destacan dos. La primera tiene que ver con la coincidencia entre varios juicios: si dos psicólogos (dos "jueces") califican las respuestas de una persona a una prueba proyectiva, ¿serían capaces de lograr un acuerdo mutuo (¿serán confiables los juicios?)? Cuando se usan cuestionarios estándar, la fiabilidad de los resultados puede ser dada por hecho; por ejemplo, si usted toma una prueba de opción múltiple, una persona o sistema mecánico de evaluación calificaría la prueba con precisión exacta. Pero al utilizar pruebas proyectivas, los psicólogos no tratan con meras respuestas de opción múltiple, sino con una serie de enunciados verbales complejos, que deberán ser interpretados. Las interpretaciones que dé el psicólogo pueden reflejar no sólo la forma de pensar de quien toma la prueba, sino también la del psicólogo que las califica. Los pensamientos, sentimientos, y modos de interpretación del psicólogo pueden llegar a influir en la calificación de la prueba. Si entre distintos psicólogos existen diferencias en sus modos de interpretar,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

entonces la fiabilidad entre juicios será baja. Las investigaciones demuestran cómo las pruebas proyectivas presentan este gran problema. La fiabilidad entre juicios de calificación no es lo suficientemente alta. Aun si se emplean los más desarrollados sistemas de calificación de la prueba Rorschach, "sólo cerca de la mitad" de sus variables alcanzarían el "índice mínimo aceptable" (Lilienfeld *et al.*,2000). Si los distintos psicólogos no logran un acuerdo en el modo de calificar las respuestas a una prueba, las calificaciones que registren estarán, por consecuencia, muy lejos de arrojar predicciones precisas acerca de la conducta de una persona.

Una segunda limitante de estas pruebas, es que el contenido de los reactivos suele no tener nada que ver con lo que acontece en la vida diaria de quien toma la prueba. Es probable que un individuo demuestre una forma particular de pensar al momento de contemplar, por ejemplo, las relaciones entre gente de sexo opuesto hacia quienes la persona se siente atraída. Una prueba psicológica donde se utilicen estímulos que representen a gente del sexo opuesto puede ser elocuente de esta manera de pensar. Pero no existe garantía de que la forma de pensar de una persona se hará manifiesta cuando se interpreten manchones abstractos de tinta. Las pocas pruebas proyectivas que son exitosas tienden a utilizar "estímulos que son particularmente relevantes con el constructo que se está evaluando" (Lilienfeld *et al.*, 2000, p. 55) por ejemplo, los investigadores interesados en lo que la gente piensa acerca de las relaciones interpersonales, pueden emplear las tarjetas de la prueba TAT donde representen temas interpersonales (Westen, 1991). Pero por lo regular esto no se hace; en su lugar, por lo común se descarta el contexto y se utiliza una serie de materiales genéricos de estímulo (p. ej., la serie de tarjetas Rorschach) para descubrir los pensamientos y sentimientos de un individuo dentro de una gran variedad de contextos. Aquí es cuando comúnmente fallan las predicciones. Como se verá en los capítulos siguientes, existen otras teorías de la personalidad que emplean procedimientos de evaluación psicológica que resultan mucho más sensibles a los temas de contexto social, que aquellas pruebas proyectivas de la teoría psicodinámica.

¿Qué dicen las limitantes de la evaluación proyectiva acerca de la teoría psicoanalítica freudiana de la personalidad? Algunos pueden argumentar que dicen muy poco. Al evaluar a Freud, es importante recordar que ni siquiera él mismo desarrolló o empleó pruebas proyectivas. Se basó por completo en los métodos de asociación libre a partir de entrevistas. Así es que la teoría de Freud puede estar bien, incluso cuando los procedimientos de evaluación desarrollados por sus sucesores presenten defectos. Sin embargo, una meta para los teóricos de la personalidad es proporcionar lineamientos, los cuales puedan inspirar la creación de procedimientos de evaluación de la personalidad con altos niveles de fiabilidad y validez. Cualesquiera que fueran sus demás fortalezas, el psicoanálisis generalmente ha fallado en lograr esta meta. Aunque los avances posteriores puedan mejorar la validez de los métodos de prueba y por lo tanto respondan a las críticas que han surgido (Lilienfeld *et al.*, 2000) la evaluación y la predicción psicológica es indudablemente una debilidad de la tradición psicodinámica.

PSICOPATOLOGÍA

Freud pasó la mayor parte de su profesión tratando con pacientes con trastornos neuróticos. Llegó a la conclusión de que los procesos psicológicos de sus pacientes neuróticos eran básicamente muy similares a los de quienes no padecían de neurosis y que no buscaban la terapia. Las neurosis podían encontrarse, en un grado o en otro, y en una forma u otra, en toda la gente. Por lo tanto, los análisis de Freud sobre la patología -su desarrollo, sus dinámicas psicológicas básicas, y su tratamiento- son integrales a su teoría general de la personalidad.

Tipos de personalidad

Un aspecto del análisis freudiano de la patología fue evolucionista. En él, Freud abordó la pregunta de por qué un individuo desarrollaría cierta patología, y por qué ésta sería de un cierto tipo en particular. Este análisis está estrechamente relacionado con una idea de la cual usted ya leyó, a saber, la teoría freudiana de las etapas psicosexuales del desarrollo (véase capítulo 3). En una etapa determinada de desarrollo, el individuo puede experimentar una incapacidad en de los instintos. A tales incapacidades se les llama **fijaciones**. Si los individuos reciben poca gratificación durante una etapa de desarrollo, llegan a sentir miedo de pasar a la siguiente etapa, o si reciben mucha gratificación ya no tienen motivación para continuar, entonces tiene lugar una fijación. Si esto ocurre, el individuo tratará de obtener el mismo tipo de satisfacción más adelante en

la vida, que el que era adecuado para la etapa anterior (es decir, para la etapa en la que tuvo lugar la fijación). Por ejemplo, un individuo con una fijación en la etapa oral puede, siendo adulto ya, buscar la gratificación oral por medio de comer, fumar, o beber.

Un fenómeno de desarrollo vinculado con aquél de la fijación es el de la **regresión**; en la cual el individuo busca regresar a un modo anterior de satisfacción, un punto anterior de fijación. La regresión ocurre generalmente bajo condiciones de estrés, por lo que mucha gente come de más, fuma, o bebe demasiado alcohol durante periodos de frustración y de ansiedad.

Debido a que existen tres etapas distintas de desarrollo de la temprana infancia -oral, anal, y fálica- hay tres estilos de personalidad que pueden resultar de las fijaciones (véase cuadro 4-1).

Las características del tipo de la **personalidad oral**, resultante de la fijación en la etapa de desarrollo oral, comprende asuntos acerca de tomar cosas dentro, hacia y para uno mismo. Las personalidades orales son narcisistas, es decir, interesadas sólo en sí mismas. No tienen un reconocimiento claro de los demás como entidades separadas y valiosas. Las demás personas son vistas en términos de lo que puedan dar (alimentar). Las personalidades orales siempre están pidiendo algo, ya sea en forma de una modesta y solícita petición, o de una demanda agresiva.

La **personalidad anal**, que surge de la fijación en la etapa de desarrollo anal, refleja una transformación de la gratificación de los impulsos anales en la niñez. En general los rasgos de la personalidad anal se relacionan con los procesos de la etapa anal que no han sido completamente resueltos. Los procesos relevantes en esa etapa son los procesos corporales (acumulación y liberación de materia fecal) y las relaciones interpersonales (la lucha de voluntades por encima del entrenamiento de utilizar la taza de baño). Uniendo a ambos, la persona anal ve a la excreción como símbolo de enorme poder. La persistencia de tal perspectiva se manifiesta en muchas expresiones de la vida diaria, como en la referencia de la taza de baño como "el trono". El cambio de la personalidad oral a la anal es una que va del "dame" al "haz lo que te digo", o del "tengo que darte" al "tengo que obedecerte". La personalidad anal es conocida por una triada de rasgos, llamada la triada anal: orden y limpieza, mezquindad y tacañería, y obstinación. El énfasis en la limpieza se expresa en decir "la limpieza es próxima a la divinidad". La personalidad compulsiva -anal- tiene una necesidad por tener todo limpio y en orden, representa una reacción en contra de un interés en las cosas que son desordenadas y sucias. El segundo rasgo de la triada, mezquindad/tacañería, se relaciona con el interés por aferrarse a las cosas, un interés en que se remonta a un deseo por retener las poderosas e importantes heces. El tercer rasgo en la triada, la obstinación, se relaciona con el rechazo de los niños con personalidad anal a evacuar, particularmente cuando se les ordena. Yendo atrás al entrenamiento del uso de la taza de baño, y la lucha de voluntades, las personalidades anales por lo regular buscan estar en control de las cosas, y tener poder o dominio sobre los demás.

Así como los tipos de personalidad oral y anal reflejan fijaciones parciales en las primeras dos etapas de desarrollo, la personalidad fálica resulta de la fijación en la etapa fálica, durante el complejo de Edipo. La fijación en este caso tiene distintas implicaciones para hombres y mujeres, y se le da una atención particular a los resultados de la fijación parcial en hombres. Mientras que el éxito para la persona oral significa "obtengo", y el éxito para la persona anal significa "controlo", para el hombre fálico el éxito significa "soy un hombre". El hombre fálico debe negar toda posible sugestión de que ha sido castrado. Para él, el éxito significa ser "grande" a

Cuadro 4-1. Características asociadas con los tipos psicoanalíticos de personalidad

Tipo de Personalidad	*Características*
Oral	Exigentes, impacientes, envidiosos, avaros, celosos, iracundos, deprimidos (sentimientos de vacío), desconfiados, pesimistas
Anal	Estrictos, ansiosos de poder y control, preocupados con los deberes y las obligaciones, los placeres y las posesiones, angustiados con el desperdicio y con la pérdida de control, preocupados con si someterse o rebelarse
Fálico	Hombres: exhibicionistas, competitivos, ansiosos de éxito, énfasis en ser masculinos- machos- potentes Mujeres: ingenuas, seductoras, exhibicionistas, coquetas

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

los ojos de los demás. Debe, a toda costa, confirmar su masculinidad y potencia, una actitud ejemplificada por el dicho de Theodore Roosevelt, "Hable suavemente, pero cargue consigo un gran palo" la cualidad excesiva y exhibicionista de la conducta de esta gente es expresiva de una ansiedad subyacente, la cual concierne a la castración.

La parte femenina del carácter del hombre fálico es conocida como la personalidad histérica. Como una defensa en contra de los deseos edípicos, la pequeña niña se identifica a un grado excesivo con su madre y con la feminidad. Ella utiliza una conducta seductora y coqueta para mantener el interés de su padre, pero niega sus intenciones sexuales. El patrón de conducta entonces, es llevado hasta la edad adulta, en la que puede atraer a los hombres con conductas seductoras, pero negar sus intenciones sexuales, y generalmente simulan ser algo ingenuas. Las mujeres histéricas idealizan a la vida, a sus parejas, y al amor romántico, por lo regular se descubren a sí mismas sorprendidas por los momentos más terribles de la vida.

Conflicto y defensa

La teoría psicoanalítica propone que la psicopatología es el resultado de los esfuerzos del individuo por gratificar sus instintos que fueron fijados en una etapa anterior de desarrollo. El individuo todavía busca gratificación sexual y agresiva de forma infantil. El problema para la persona es que esta gratificación potencial está asociada con un trauma pasado, tal como el trauma de no haber sido capaz de expresar sus deseos edípicos. La expresión de un deseo, por lo tanto, puede ser señal de peligro para el yo. Esto genera ansiedad. Existe entonces un conflicto: un deseo determinado y una conducta potencial se asocian tanto con el placer como con el dolor. Puede que alguien desee entregarse a una conducta sexual pero se encuentra con que sus deseos se ven bloqueados por sentimientos de culpa y miedo al castigo. Una persona puede desear vengarse de los poderosos otros (quienes simbólicamente representan a los padres) pero encuentra que su deseo de venganza está inhibido por ansiedades acerca del contraataque de esos poderosos otros (quienes de nuevo representan a los padres). En tales casos, surge un conflicto intrapsíquico entre el deseo y la ansiedad. El resultado por lo regular es que el individuo no puede "decir no", no puede ser firme, o de lo contrario se siente bloqueado e infeliz (véase cuadro 4-2).

Para reducir la dolorosa experiencia de la ansiedad, se ponen en marcha los mecanismos de defensa (véase capítulo 3). Alguien puede, por ejemplo, negar sus sentimientos sexuales y agresivos, o proyectarlos en los demás. Si la defensa es exitosa, la persona no reconocerá más los sentimientos como propios, y por lo tanto, sentirá menos ansiedad. Si son menos exitosas, la energía asociada con los impulsos sexuales o agresivos inconscientes pueden expresarse en forma de **síntomas** patológicos. Un síntoma -un tic, una parálisis psicológica, o una compulsión- es una manifestación disfrazada de un impulso reprimido. El significado del síntoma, la naturaleza del instinto peligroso, y la característica de la defensa permanecen todos en el inconsciente. La obsesión de una madre con la idea de que algo malo le pasará a su niño puede, sin saberlo ella, ser causado por su propia ira subyacente hacia su hijo, y la angus-

Cuadro 4-2. Teoría psicoanalítica de la psicopatología

Conflictos ilustrativos		*Consecuencias en la conducta de los mecanismos de defensa*
DESEO	ANSIEDAD	DEFENSA
Me gustaría tener sexo con esa persona	Tales sentimientos son malos y serán castigados	La negación de toda conducta sexual, preocupación obsesiva con la conducta sexual de los demás
Me gustaría golpear a toda esa gente que me hace sentir inferior	Si soy hostil se vengarán y en verdad me lastimarán	Negación de un deseo o temor: "Yo nunca me enojo", "yo nunca tengo miedo de nadie ni de nada"
Me gustaría acercarme a la gente y que me alimentaran o que cuidaran de mí	Si lo hago me asfixiarán o me abandonarán	Excesiva independencia y evasión de acercarse a la gente, o fluctuaciones entre acercarse a la gente y alejarse de ellos; necesidad excesiva de cuidar a los demás

tia del daño que ella misma puede hacerle. Una compulsión por lavarse las manos puede expresar tanto el deseo de estar sucio, o hacer cosas "sucias", y la defensa en contra del deseo, que se expresa en una limpieza excesiva. Nuevamente, la persona puede no estar al tanto del deseo o de la defensa, y estar conflictuada sólo por el síntoma.

En la psicopatología existe un conflicto entre un impulso o un deseo (instinto) y la sensación del Yo (ansiedad) de que habría peligro si el deseo llegara a manifestarse (descargarse). Los deseos se remontan a la infancia: deseos y temores que fueron parte de un periodo específico en la niñez son llevados hasta la adolescencia y la edad adulta. La persona trata de manejar la dolorosa angustia que resulta del conflicto intrapsíquico por medio de los mecanismos de defensa. Si el conflicto es demasiado grande, el uso de los mecanismos de defensa puede llevar a síntomas neuróticos, o a un distanciamiento psicótico de la realidad. Los síntomas manifiestan el conflicto inconsciente entre el deseo, o el impulso y la ansiedad. Cada caso de conducta anormal, por lo tanto, surge de un conflicto subyacente entre un deseo y un temor que se remonta a un periodo anterior en la infancia. Los problemas de la edad adulta, entonces, son una repetición de los aspectos de la infancia. Siguen habiendo partes infantiles en cada individuo que, en forma de estrés y de otros estados, pueden volverse más activos y problemáticos.

CAMBIO PSICOLÓGICO

¿Cómo ocurre el cambio psicológico? Una vez que una persona se ha hecho una opinión y que responde a las situaciones, ¿a través de qué proceso tiene lugar un cambio en la personalidad? La teoría psicoanalítica del crecimiento propone que existe un rumbo normal en el desarrollo de la personalidad humana, uno que ocurre debido a un grado óptimo de frustración. Donde ha habido muy poca, o demasiada frustración, en una etapa de crecimiento en particular, la personalidad no se puede desarrollar de manera normal, y tiene lugar una fijación. Cuando esto sucede, el individuo repite patrones de conducta independientemente de los cambios en las situaciones. En el caso dado del desarrollo de un patrón de neurosis ¿cómo romper el ciclo y salir adelante?

Insights del inconsciente: asociación libre e interpretación de los sueños

En la terapia, el primer desafío es obtener *insight* de las psicodinámicas problemáticas del paciente. Como ya se vio en el capítulo 3, el método freudiano para lograr esto era la técnica de **asociación libre**. Se le pide al paciente informar al analista cada pensamiento que le viene a la mente, no dejar de informar nada, no guardarse nada, no impedir que nada venga a la consciencia. A Freud le interesaba la asociación libre de material que había ocurrido no sólo durante las experiencias normales diarias, sino también la de los sueños. Los sueños, como ya fue discutido en el capítulo anterior, ofrecen un *insight* sobre los deseos inconscientes. Gracias al método de asociación libre, tanto analista como paciente son capaces de ir más allá del contenido manifiesto del sueño, y hasta el contenido latente, el deseo inconsciente escondido que expresa la línea narrativa del sueño.

En un principio, Freud pensó que el hacer consciente el inconsciente era suficiente para provocar el cambio y llegar a la cura. Esto coincidía con su idea original de que los recuerdos reprimidos eran una base para la patología. Sin embargo, Freud fue dándose cuenta gradualmente que se requería más que una simple recuperación de las memorias. El proceso del cambio terapéutico en el psicoanálisis, entonces, implica el tomar control de las emociones y deseos que eran inconscientes previamente, para luchar con estas experiencias dolorosas en un ambiente relativamente seguro. Si la psicopatología implica la fijación en una etapa temprana del desarrollo, entonces, en el psicoanálisis, los individuos se vuelven libres de reanudar su desarrollo psicológico normal. Si la psicopatología supone el oscurecimiento de los instintos y la utilización de la energía con propósitos de defensa, entonces, el psicoanálisis conlleva una redistribución de la energía, para que se tenga más de ésta para actividades más maduras, libres de culpa, menos rígidas, y más satisfactorias. Si la psicopatología implica conflicto y mecanismos de defensa, entonces el psicoanálisis significa reducir el conflicto y liberar al paciente de las limitaciones de los procesos de defensa. Si la psicopatología presupone un individuo dominado por el inconsciente y por la tiranía del Ello, entonces, el psicoanálisis comprende el hacer consciente lo que era inconsciente, y poner bajo control del Yo, lo que formalmente estaba bajo el dominio del Ello o del Superyo.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Procesos terapéuticos: transferencia

En resumen, entonces, el psicoanálisis es considerado como un proceso de aprendizaje en el cual el individuo reanuda y completa el proceso de crecimiento que fuera interrumpido por el inicio de la neurosis. El principio aquí implicado es la re-exposición de un paciente, bajo circunstancias más favorables, a las situaciones emocionales que no pudieron tolerarse en el pasado. Tal re-exposición está influenciada por la relación de **transferencia** y el desarrollo de una neurosis.

El término **transferencia** se refiere al desarrollo de actitudes en un paciente hacia el analista, basadas en actitudes sostenidas por un paciente hacia las figuras paternas tempranas. En el sentido de que la transferencia se vincula con una distorsión de la realidad basada en experiencias pasadas, la transferencia ocurre en la vida diaria de todos y en todas las formas de psicoterapia. Por ejemplo, existe evidencia de investigaciones donde los individuos guardan imágenes mentales asociadas con emociones basadas en relaciones interpersonales tempranas. Estas representaciones mentales con carga emocional influyen el modo en el cual las personas se perciben y responden a otros individuos así como a los sentimientos acerca de ellos mismos. Esto sucede por lo regular de forma automática e inconsciente (Andersen & Chen, 2002). Al demostrar actitudes de transferencia hacia el analista, los pacientes duplican durante la terapia su interacción con la gente de sus vidas, y sus interacciones pasadas con ciertas personas cercanas. Por ejemplo, si el paciente sintiera que el hecho de que el analista tomara notas es señal de que éste lo puede extorsionar, estaría expresando una actitud que quizá tiene hacia gente a quien conoce en su vida diaria, y con las personas que le rodean. Al asociar libremente, las personalidades orales pueden estar preocupadas acerca de si es que acaso están "alimentando" al analista, y si es que el analista les está dando lo suficiente a cambio; las personalidades anales pueden estar preocupadas acerca de quién controla la sesión; las personalidades fálicas pueden estar preocupadas acerca de quién ganará en las luchas de poder. Tales actitudes son algo común en la existencia de vida inconsciente de un paciente y salen a la luz en el transcurso del análisis.

Aunque la transferencia sea una parte de toda relación y toda forma de terapia, el psicoanálisis se distingue al usarla como fuerza dinámica en el cambio de conducta. Muchas cualidades formales de la situación analítica se estructuran para impulsar el desarrollo de la transferencia. El que el paciente descanse en el diván aporta algo para el desarrollo de una relación dependiente. La programación de citas frecuentes (de hasta cuatro o seis veces por semana) fortalece la importancia emocional de la relación analítica en la vida diaria del paciente. Por último, el hecho de que los pacientes se vuelvan tan dependientes del terapeuta, aun cuando los conocen tan poco como personas, implica que sus



Consultorio de Freud.

respuestas están determinadas casi por completo por sus conflictos neuróticos. El analista sigue siendo un espejo o una pantalla en blanco, en la cual el individuo proyecta sus deseos y sus ansiedades.

Promover la transferencia, o dar pie a las circunstancias que le permiten desarrollarse, lleva al desarrollo de la neurosis de transferencia. Es aquí donde los pacientes actúan sus viejos conflictos en su máxima expresión. Los pacientes revuelven los aspectos principales de su relación con el analista junto con sus deseos y ansiedades del pasado. La meta ya no es la de recuperarse, sino la de obtener del analista lo que debieron haber hecho en la infancia. En vez de buscar una salida a sus relaciones competitivas, los pacientes bien pueden sólo buscar la castración del analista; más que buscar ser menos dependientes de los demás, pueden buscar que el analista satisfaga todas sus necesidades de dependencia. El hecho de que estas actitudes se hayan desarrollado dentro del análisis permite a los pacientes y sus analistas ver y comprender los componentes instintivos y de defensa que implicaba su conflicto infantil original. Cuando el paciente invierte una cantidad considerable de emociones en esta situación, el aumento de la comprensión es emocionalmente significativo. El cambio tiene lugar cuando se ha obtenido cierto *insight*, cuando los pacientes se dan cuenta, tanto a nivel intelectual como emocional, de la naturaleza de sus conflictos, y se sienten con la libertad, en términos de sus nuevas percepciones acerca de sí mismos, y del mundo, para satisfacer sus instintos de una manera madura y libre de conflicto.

Mientras la culpa y la ansiedad evitaban el crecimiento en el pasado, la situación analítica permite al individuo tratar nuevamente con los viejos conflictos. ¿Por qué habría de ser distinta la respuesta esta vez? Básicamente, el cambio tiene lugar en el análisis debido a los tres factores terapéuticos. Primero, en el análisis, el conflicto es menos intenso que como era en su situación original. Segundo, el analista asume una actitud diferente de aquélla de sus padres. Por último, los pacientes en el análisis son más viejos y más maduros; esto es, son capaces de emplear partes de su Yo que han desarrollado para tratar con partes de su funcionamiento que no se han desarrollado. Estos tres factores, que generan, del modo en cómo lo hacen, la oportunidad de reaprender, proporciona la base de lo que Alexander y French (1946) llaman la "experiencia emocional correctiva". La teoría psicoanalítica propone que a través del *insight* sobre los viejos conflictos, mediante un entendimiento de las necesidades de las gratificaciones infantiles, y el reconocimiento del potencial para una madura gratificación; así como por medio del entendimiento de las viejas angustias y un reconocimiento de su falta de relevancia con respecto a la realidad, los pacientes pueden progresar hacia una máxima gratificación instintiva, dentro de los límites impuestos por la realidad y sus propias convicciones morales.

APLICACIONES ACTUALES

ANULACIÓN EMOCIONAL Y SALUD

Hace más de un siglo, los psicoanalistas comenzaron a proponer que las dinámicas de la personalidad tenían ingerencia en la salud física. Algunos proponían relaciones específicas entre ciertos tipos de conflictos y ciertas dificultades somáticas en particular; los distintos trastornos eran vistos como un resultado de distintas constelaciones emocionales. Por ejemplo, las úlceras pépticas -descritas como el "estómago de *Wall Street*"- eran vistas como el resultado de una urgencia inconsciente de amor y dependencia, parapetada en una forma de vida activa, productiva, y agresiva. La hipertensión era vista como asociada con aquellos individuos que disimulaban ser amables en el exterior, pero que hervían de furia por dentro.

Esta línea de razonamiento se vio eventualmente desfavorecida. La relación entre los factores psicológicos y las enfermedades corporales parecía más compleja de lo que se sugería en un principio. A pesar de ello, en retrospectiva histórica, el pensamiento psicoanalítico sí abrió puertas a fenómenos de mucha importancia. Hoy en día, los psicólogos de

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

la personalidad informan acerca de vínculos sustanciales entre la personalidad y la salud. Una línea de pensamiento que está estrechamente relacionada con las ideas psicodinámicas explora un tipo de dinámica de la personalidad en particular: la anulación de pensamientos acerca de materiales emocionalmente traumáticos, en oposición a la discusión abierta del material.

Existe evidencia donde se sugiere que la supresión de emoción puede ser en detrimento de nuestra salud. Por ejemplo, puede jugar un papel negativo en el desarrollo del cáncer, de las úlceras y de las enfermedades cardiacas. Asimismo, la expresión, o la no-eliminación de emociones pueden representar una forma activa y adaptativa de supervivencia, que reduce el riesgo de una enfermedad y es buen signo del rumbo de una enfermedad.

El psicólogo James Pennebaker y Colaboradores han estado trabajando mucho en este tema. Dieron un paso crucial en la investigación que no fue realizada por Freud. En vez de meramente informar los estudios de caso en los que un paciente mejora luego de hablar acerca de sus problemas, ellos realizan verdaderos experimentos en donde se asigna a mucha gente, al azar, a condiciones en las que pueden o no relatar sus experiencias emocionales. Esto proporciona evidencia más convincente del vínculo entre la eliminación emocional y la salud. En estos estudios, por lo general se le pide a la gente que relate por escrito ciertas experiencias del pasado; los participantes escriben ensayos en los cuales describen sus pensamientos y sentimientos durante ciertas experiencias traumáticas. En comparación con otra gente, quienes escriben acerca de sus traumas de manera rutinaria, experimentan menos índices de enfermedades físicas (como lo indican los cálculos objetivos tales como el número de visitas a centros de salud) en los meses posteriores a las composiciones de los ensayos. Además, ciertos aspectos del estilo de escritura predicen consecuencias en la salud. Los análisis lingüísticos indican que tienen una mejor salud las personas cuyo estilo de escritura cambia flexiblemente a medida que escriben. La flexibilidad en el uso del lenguaje puede indicar que la persona, durante la escritura, está entendiendo sus experiencias de forma compleja, desde "múltiples ángulos". El entendimiento de traumas pasados parece ser benéfico para la salud.

Fuente: Campbell & Pennebaker, 2003; Jensen, 1987; Levy, 1984; Pennebaker, 1985, 1990; Petrie, Booth, & Pennebaker, 1998; Temoshok, 1985, 1991.

ESTUDIO DE CASO: EL PEQUEÑO HANS

Se puede tener una profunda opinión del análisis de personalidad hecho por Freud a partir de sus estudios de caso. Freud daba información a detalle de un número reducido de casos. A pesar de que tales informes fueron comunes en los inicios de su carrera, y por lo tanto no reflejan plenamente su modelo final de la estructura de la personalidad, éstos sin embargo reflejan su enfoque general acerca de los complejos conflictos, y de las ansiedades de la mente. Se resumirá aquí uno de esos casos, el del pequeño Hans (publicado en 1909).

El pequeño Hans era un niño de cinco años de edad que padecía un miedo extremo, o bien, una fobia. Tenía miedo de que un caballo lo mordiera, por ello se rehusaba a abandonar su casa. El informe de Freud acerca del caso resulta inusual en cuanto a que éste no implicaba un tratamiento hecho por Freud en sí; el chico fue tratado por su padre. Sin embargo, el padre llevaba una serie de notas detalladas acerca del tratamiento de Hans, y con frecuencia discutía el progreso de Hans con Freud. La interpretación de Freud acerca del caso es muy ilustrativa de sus principios psicoanalíticos, particularmente sus teorías acerca de la sexualidad infantil, el complejo de Edipo y la ansiedad de la castración, las dinámicas de la formación de un síntoma, y el proceso de cambio de conducta.

Eventos que llevaron al desarrollo de la fobia

El recuento de los hechos en la vida del pequeño Hans comienza a la edad de tres años. En este punto, él tenía un vivo interés en su pene, al que llamaba su "pajarito"; obtenía tanto placer de tocar su propio pene que estaba preocupado de los "pajaritos" de los demás. Sin embargo, el interés por tocar su pene le causó la ira de su madre quien lo amenazaba "si haces eso, te mandaré con el Dr. A. para que te corte el pajarito. Y entonces veremos con qué te manoseas" Ésta era una amenaza directa de castración. Freud señaló este hecho como el principio del complejo de castración de Hans.

El interés de Hans en los pajaritos pasó a que se dio cuenta del gran tamaño de los pajaritos de los caballos en las calles y los leones del zoológico, y al analizar las diferencias entre los objetos animados y los inanimados (los animales tienen pajaritos, no como las mesas o las sillas). Hans tenía curiosidad de muchas cosas, pero Freud vinculaba su sed generalizada por el conocimiento con la curiosidad sexual. Hans pasó a estar interesado en si su madre tenía un pajarito, y le dijo, "pensaba que eras tan grande que tendrías un pajarito del tamaño del de un caballo". Cuando él tenía tres años y medio, nació una hermanita, quien también se volvió centro de atención para las dudas acerca de los pajaritos. "Pero si su pajarito aún es bastante pequeñito. Cuando ella crezca se le pondrá más grande". De acuerdo con Freud, Hans no podía admitir lo que en realidad veía, a saber, que no había ningún pajarito allí. El hacerlo significaría tener que admitir su propia angustia por la castración. Estas angustias ocurrían en un momento en el que él experimentaba placer en el órgano, como lo atestiguaban los comentarios hacia su madre, mientras ella lo secaba y le ponía talco luego de un baño.

HANS: ¿Por qué no pones tu dedo ahí?
MADRE: Porque sería cochino.
HANS: ¿Qué es eso?, ¿cochino?, ¿por qué? (se ríe) Pero si es muy divertido.

Después de esto, Hans, ahora de más de cuatro años de edad y consternado con su pene, comenzó con ciertas actitudes seductoras hacia su madre. Fue en este momento que sus desórdenes nerviosos se hicieron evidentes. El padre, atribuyendo el problema a una sobreexcitación sexual provocada por la ternura de la madre, escribió a Freud que Hans estaba "temeroso de que un caballo lo mordiera por la calle", y que este temor parecía estar ligado, de cierta manera, al miedo de haber visto un pene muy grande (recuerde usted que Hans, a una muy corta edad, se percató de lo grande que eran los penes de los caballos, y que él infería que su madre debía "tener un pajarito como el de un caballo"). Hans temía salir a la calle, y se deprimía por las tardes. Tenía pesadillas, y lo llevaban a la cama de su madre. Cuando caminaba por la calle junto a su nana, sentía mucho temor, y pedía regresar a la casa con su madre. El miedo de que un caballo lo mordiera se convirtió en el miedo a que el caballo entrara a su habitación. Había desarrollado una fobia amplificada, un miedo irracional, o el miedo por un objeto.

Interpretación del síntoma

El padre trató de manejar el temor de su hijo por los caballos, ofreciéndole una interpretación. Le explicó a Hans que el miedo a los caballos no tenía sentido alguno, que lo que en verdad sucedía era que él (Hans) tenía mucho aprecio por su madre, y el miedo a los caballos tenía que ver con un interés en sus "pajaritos". Siguiendo las sugerencias de Freud, el padre le explicó a Hans que las mujeres no tienen "pajaritos". Al parecer esto le brindó cierto alivio, pero Hans siguió atormentado por el deseo obsesivo de mirar a los caballos, a pesar de sentir mucho miedo por ellos. Por este entonces, fue operado de las amígdalas y su fobia empeoró. Tenía miedo de que un caballo blanco lo mordiera. Seguía interesado en los "pajaritos" de las mujeres. En el zoológico, sentía miedo de todos los animales grandes, y le divertían los pequeños. De entre los pájaros, les temía a los pelícanos. A pesar de la explicación sincera de su padre, Hans buscó tranquilizarse a sí mismo, pensando "todo mundo tiene un pajarito, y el mío crecerá conforme yo crezca, porque crecerá junto conmigo". De acuerdo con Freud, Hans había estado haciendo comparaciones con los tamaños de los pajaritos, y se sentía insatisfecho con el suyo. Los animales grandes le recordaban de su defecto, y le eran desagradables. La explicación de su padre sólo aumentó su angustia de castración, tal y como lo expresaba en su idea de que "crecerá junto conmigo", tal y como si fuera a serle cortado. Por esta razón no aceptaba esta información, y por lo tanto no tenía ningún resultado terapéutico. "¿Sería posible que existieran seres vivos que no tuvieran un

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

pajarito? Si sí era así, no sería tan increíble que le quitaran a él su propio pajarito, y que entonces lo convirtieran en mujer".

Alrededor de este tiempo, Hans habló sobre el siguiente sueño.

En la noche, había una jirafa grande en la habitación, y una que estaba lastimada; y la grande gritaba porque yo le había arrebatado a la lastimada. Luego dejó de gritar, y entonces yo me senté sobre la que estaba lastimada. La interpretación del padre era que él, el padre, era la jirafa grande, con un pene grande, y la madre era la jirafa lastimada, a la que le faltaba el órgano genital. El sueño era una reproducción de una escena matutina en la que la madre se llevó a Hans a la cama con ella. El padre le advirtió a ella sobre esta práctica ("Luego la jirafa grande dejó de gritar, y entonces yo me senté sobre la que estaba lastimada").

La estrategia de Freud para entender la fobia de Hans era dejarse de juicios y brindar su atención imparcial a todo lo que hubiera que observar. Se enteró de que previo al desarrollo de la fobia, Hans había salido solo con su madre a un lugar de veraniego. Ahí habían tomado lugar dos eventos significativos. Primero, él había escuchado al padre de uno de sus amigos decirle a ella que un caballo blanco del lugar solía morder a la gente, por lo que no debía poner sus dedos cerca de su boca. Segundo, mientras jugaban a ser caballos, un amigo que rivalizaba con Hans por la atención de las niñas pequeñas se había caído, golpeado su pie, y había sangrado. En una entrevista con Hans, Freud se enteró de que éste estaba consternado por los cubre ojos de los caballos, así como por las bandas negras de sus hocicos. Su fobia se hizo mayor hasta abarcar un miedo a que los caballos que jalaran carruajes pesados se cayeran y se golpearan sus patas. Se supo entonces que la causa que incitaba a esta fobia -el suceso que traía como consecuencia la predisposición psicológica a la formación de una fobia, era que Hans había presenciado la caída de un caballo. Al caminar un día con su madre, Hans había visto a un caballo que jalaba un carruaje, caer y golpearse sus patas.

La característica principal de este caso era la fobia acerca del caballo. Lo que es fascinante de este enfoque es qué tan seguido las asociaciones que implicaban un caballo guardaban una relación con el padre, la madre y con el mismo Hans. Ya se ha visto de antemano el interés de Hans por el "pajarito" de su madre, comparado con el de un caballo. En cierta ocasión le dijo al padre: "Papi, no cabalgues lejos de mí". ¿Era posible que el padre, quien usaba bigote y anteojos, fuera el caballo de quien Hans tuviera miedo, el caballo que aparecería por la noche en su habitación y lo mordiera?, ¿o acaso podría ser el mismo Hans ser el caballo? Era sabido que Hans jugaba al caballo en su habitación, que cabalgaba en ella, se tiraba, pataleaba con sus pies, y relinchaba. Repetidamente corría hacia su padre y lo mordía, al igual que como temía que el caballo lo mordiera a él. Hans estaba sobrealimentado. ¿Podría ser que esto tuviera alguna relación con su preocupación acerca de los caballos gordos y grandes? Por último, era sabido que Hans se llamaba a sí mismo un joven caballo, y que tenía la tendencia de golpear sus pies en el suelo cuando se enojaba, de forma similar a como hacía aquél caballo que se cayó. Para regresar a la madre, ¿sería posible que aquél carruaje pesado simbolizara a su madre preñada, y que la caída del caballo fuera el nacimiento de un niño?, ¿acaso tales asociaciones son coincidencias, o tal vez juegan un papel significativo en nuestro entendimiento de la fobia?

Según Freud, la principal causa de la fobia de Hans era su conflicto de Edipo. Hans tenía un mayor afecto por su madre que lo que había podido manejar durante su etapa fálica de desarrollo. A pesar de haber tenido profundo afecto por su padre, también lo consideraba un rival para el afecto por su madre. Cuando él y su madre se quedaron en la cabaña de verano, y su padre estaba lejos, él pudo meterse en la cama con su madre y quedársela para él solo. Esto aumentó su atracción por su madre y su hostilidad hacia el padre. Para Freud, "Hans era un verdadero Edipo pequeñito, que quería tener a su padre fuera de su camino", deshacerse de él, para poder estar a solas con su bella madre y dormir con ella. Este deseo había surgido durante las vacaciones de verano, cuando la alternancia entre la presencia y la ausencia de su padre habían llamado la atención de Hans por las condiciones sobre las que dependía un momento de intimidad con su madre, con el que él soñaba tanto. La caída y herida de su amigo y rival durante aquellas vacaciones resultaba significativo al simbolizar la victoria de Hans sobre su rival.

Solución al conflicto de Edipo

Cuando Hans volvió a casa luego de sus vacaciones de verano, creció su resentimiento hacia el padre. Trató

de contrarrestar el resentimiento con cariño exagerado. Llegó a una solución ingeniosa para el conflicto de Edipo. Él y su madre serían los papás de los niños, y el padre sería el abuelito. Por ello, como indicaba Freud, "el pequeño Edipo había hallado una solución más feliz que aquella que le señalaba el destino. En vez de poner a su padre fuera de su camino, le había asegurado la misma felicidad que la que él deseaba para sí mismo: lo hizo abuelo, y le permitió casarse con su propia madre". Pero tal fantasía no podía ser una solución satisfactoria, y Hans quedó con una hostilidad considerable hacia el padre. La causa de su fobia era la caída del caballo. En ese momento, Hans sintió un deseo de que su padre pudiera caer de manera similar, y morir. La hostilidad hacia su padre se proyectó sobre éste, y fue simbolizada por el caballo, ya que él mismo alimentaba celos y deseos hostiles hacia él. Sentía temor porque el caballo lo mordiera por su deseo de que su padre cayera, y tenía miedo de que el caballo entrara a su habitación en la noche, ya que entonces era cuando se sentía más tentado por las fantasías edípicas. En su propio juego del caballo, y en su gusto por morder al padre, expresaba una identidad con su padre. La fobia expresaba el deseo y la ansiedad, y de manera secundaria, concretaba el objetivo de dejarle lugar a Hans para estar con su madre.

En resumen, tanto su miedo a que el caballo lo mordiera, y su miedo de que los caballos se cayeran, representaba al padre que iba a castigarlo por los deseos malvados que guardaba en su contra. Hans fue capaz de superar la fobia y, de acuerdo con un reporte posterior hecho por Freud, parecía estar funcionando bien. ¿Qué factores permitieron este cambio? Primero, hubo una aclaración sexual de parte de su padre. Aunque Hans estaba renuente a aceptarlo, y al principio aumentaba su ansiedad de castración, ésta sí fue una útil pieza de la realidad a la cual asirse. Segundo, el análisis que brindó su padre, y el que brindó Freud, fueron útiles para hacer más consciente a Hans, quien en un principio era inconsciente. Por último, el interés del padre, y la actitud permisiva hacia Hans por expresar sus sentimientos, dieron pie a una resolución al conflicto de Edipo a favor de una identificación con el padre, disminuyendo tanto el deseo de rivalizar con el padre y la angustia de castración, y con ello, disminuyó el potencial para un desarrollo del síntoma.

Para el científico de la personalidad contemporáneo, el caso del pequeño Hans es muy limitado si se mira desde una investigación científica. La entrevista del padre no era sistemática, su cercanía con la forma de pensar de Freud había influido en sus observaciones e interpretaciones, y Freud dependía principalmente de información de segunda mano. A pesar de estar consciente de tales limitaciones, Freud siguió estando impresionado con la información acerca de Hans. Mientras que antes había basado su teoría en las memorias de la infancia de los pacientes adultos, ahora, en el caso del pequeño Hans, comenzó a observar la vida sexual de los niños.

El caso del pequeño Hans nos brinda de manera simultánea, una apreciación de la riqueza de la información disponible para el analista y los problemas inherentes al momento de interpretar tal información. Este caso por sí solo ofrece información relevante para múltiples ideas teóricas: la sexualidad infantil, las fantasías de los niños, el funcionamiento del inconsciente, el proceso del desarrollo de un conflicto, y la solución de un conflicto, el proceso de la formación de un síntoma, la simbolización y el proceso de los sueños. Se puede observar el coraje y la entereza con la que Freud se esfuerza por descubrir los secretos del funcionamiento humano, a pesar de las limitaciones de sus observaciones. Sin embargo, también puede verse a Freud interpretando un tipo de información que la mayoría de los psicólogos contemporáneos rechazarían; la mayoría de los científicos psicólogos del siglo XXI no considerarían como sistemática, y demuestran tener un alto prejuicio a la información que proporciona este caso, y no la tomarían como válida para el fundamento de una teoría científica.

EL CASO DE JIM

Información de la Prueba Rorschach y de la Prueba de Percepción Temática (TAT)

La Prueba de la Mancha de tinta Rorschach, y la Prueba de Percepción Temática (TAT) fueron administradas a Jim por un psicólogo profesional. En la prueba Rorschach, Jim dio relativamente pocas respuestas, 22 en total. Esto es sorprendente a la vista de otra evidencia de su inteligencia y potencial creativo. Puede ser interesante dar seguimiento a sus respuestas a las primeras dos tarjetas, y tomar en consideración las interpretaciones formuladas por el psicólogo, quien también es un psicoanalista practicante.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

TARJETA 1

JIM: La primer cosa que me viene a la mente es una mariposa.

INTERPRETACIÓN: Inicialmente cauteloso, y actúa de manera convencional en una situación nueva.

JIM: Esto me recuerda a una rana. No a una rana entera, como a los ojos de una rana. En realidad sólo me recuerda a una rana.

INTERPRETACIÓN: Se vuelve más circunspecto, casi quisquilloso, y sin embargo tiende a sobregeneralizar mientras se siente incómodo al respecto.

JIM: Podría ser un murciélago. Más tenebroso que la mariposa porque no tiene color. Oscuro y ominoso.

INTERPRETACIÓN: Fóbico, preocupado, deprimido, y pesimista.

TARJETA 2

JIM: Podrían ser dos personas sin cabeza, tocándose los brazos. Se ve como si estuvieran usando vestidos muy amplios. Podría ser que uno está tocando un espejo con su mano. Si son mujeres, no tienen buena figura. Se ven corpulentas.

INTERPRETACIÓN: Se mantiene alerta de la gente. Preocupación por el papel sexual. Características anales-compulsivas. Despectivo y hostil con las mujeres, sin cabeza y que sus figuras no son buenas. Narcisismo manifestado en la imagen del espejo.

JIM: Esto parece como dos rostros uno frente al otro. Máscaras, perfiles -más que rostros, máscaras- no del todo completas, más una fachada, como si fuera una sonriendo y una frunciendo el ceño.

INTERPRETACIÓN: Presenta una apariencia, puede sonreír o fruncir el ceño, pero no se siente auténtico. A pesar de su apariencia de ser desenvuelto, se siente en tensión con la gente. Repitió en varias ocasiones que no se cree imaginativo. ¿Se preocupará acerca de su productividad e importancia?

Se obtuvo una serie de respuestas interesantes a las demás tarjetas. En la tercera tarjeta, Jim vio a una mujer tratando de levantar pesas. Aquí se tenía, una vez más, la sugerencia de un conflicto acerca de su papel sexual, y acerca de una postura pasiva en contraposición con una activa. En la siguiente tarjeta, él habló de que "de cierta forma, todas se tenían un aspecto como de ser animales tétricos tipo Alfred Hitchcock"; de nuevo esto sugirió una posible cualidad fóbica en su conducta, y una tendencia a proyectar los peligros hacia el entorno. Sus ocasionales referencias a la simetría y a los detalles sugerían el uso de defensas compulsivas, y de la intelectualización al sentirse amenazado. Eran frecuentes las referencias que demostraban molestia y conflicto hacia las mujeres. En la tarjeta 7, vio a dos mujeres mitológicas que serían buenas si fueran mitológicas, pero que serían malas si fueran gordas. De la siguiente a la última tarjeta vio a "una especie de Conde, Conde Drácula. Ojos, orejas, capa. Listo a atrapar y a chupar sangre. Listo a salir y estrangular a una mujer". La referencia a succionar sangre sugería una tendencia hacia el sadismo oral, algo que también surgió en otra percepción que involucraba vampiros succionando sangre. Jim relacionó el concepto del Conde Drácula con un algodón de dulce rosa. El analista interpretó esta respuesta como una sugerencia de un deseo por la alimentación y por la cercanía, detrás del sadismo oral; esto es, el sujeto presenta tendencias orales agresivas (p. ej., sarcasmo, ataques verbales) para defenderse contra sus deseos pasivos orales (p. ej., ser alimentado, ser atendido, y ser dependiente).

El analista llegó a la conclusión que la Rorschach sugería la presencia de una estructura neurótica en la que la intelectualización, la compulsividad, y las operaciones histéricas (miedos irracionales, preocupación con su cuerpo) son empleados para defenderse contra la ansiedad. Sin embargo, se indicó que Jim sigue sintiéndose angustiado e incómodo con los demás, particu-

larmente con las figuras de autoridad. El reporte de la Rorschach concluye: "Él está angustiado acerca de su papel sexual. Mientras ruega por alimentación y cercanía de parte de las mujeres maternales, se siente muy culpable acerca de sus ansias y su intensa hostilidad hacia las mujeres. Él asume una postura pasiva, a jugar continuamente un papel, detrás de una apariencia de amabilidad, sigue presente su ira, su dolor, y su ambición."

¿Qué clase de historias contó Jim durante la prueba TAT? Lo más impactante acerca de ellas fue la tristeza y la hostilidad que aparecían implicadas en todas las relaciones interpersonales. En una de las historias, un niño es dominado por su madre, en otra, un cruel pandillero es capaz de una obscena inhumanidad, y en una tercera historia, un hombre está molesto al enterarse de que su esposa no es virgen. Las relaciones entre hombres y mujeres particularmente, implicaban constantemente el que uno sometiera al otro. Tómese como ejemplo esta historia.

> Parecen como dos personas mayores. La mujer es sincera, sensible, y dependiente del hombre. Hay algo acerca de la expresión del hombre que denota insensibilidad, la forma en la que la mira a ella, como si la hubiese conquistado por la fuerza. No hay la misma compasión y seguridad en la presencia de ella, que la que ella siente por la de él. Al final, la mujer resulta muy lastimada y se queda sola para defenderse. Por lo regular, se pensaría que son casados, pero en este caso no lo creo, ya que dos viejos casados estarían felices el uno con el otro.

En esta historia hay un hombre siendo sádico con una mujer. También puede verse el uso del mecanismo de defensa de la negación, en la sugerencia de Jim de que ambos no pueden estar casados, ya que la gente mayor siempre está feliz una con la otra. En la historia siguiente, vuelve a aparecer el tema del maltrato hostil hacia una mujer. En esta historia se encuentra una manifestación más abierta del tema sexual, junto con la evidencia de cierta confusión en el rol sexual.

> Esta imagen me trae un pensamiento desagradable. Pienso en Candy. El mismo tipo que se aprovechó de Candy. Él está rezando por ella, no los santos óleos, pero de algún modo, la ha convencido de que él es una persona poderosa, y ella lo está buscando para recibir su gracia sobre de ella. Su rodilla está sobre la cama, él no tiene éxito, ella es ingenua. Él se va a la cama con ella por propósitos místicos. (Se sonroja) Ella sigue siendo ingenua, y sigue siendo susceptible a ese tipo de cosas. Ella tiene una mirada muy compasiva. ¿Será posible que éste fuera supuestamente un tipo usando una corbata? Me quedo con la primera.

El psicólogo que interpretaba estas historias notó que Jim parecía ser inmaduro, ingenuo, y que se caracterizaba por una terrible negación de todo lo que fuera desagradable y sucio, esto último para él incluía tanto la sexualidad como la contienda marital. El informe agregaba:

> Él tiene un gran conflicto entre manifestar sus urgencias sadistas, y experimentar un sentimiento de persecución. Probablemente llega a combinar ambas, por lo regular a través de manifestaciones de hostilidad cuando se siente tratado de manera injusta, o acusado. Está confundido acerca de las relaciones profundas que dos personas pueden tener. Es al mismo tiempo idealista y pesimista acerca de sus propias posibilidades de llevar una relación estable. Ya que considera al sexo como algo sucio, y que tiende a utilizar o ser utilizado por su pareja, tiene miedo a involucrarse. Al mismo tiempo le urge atención, necesita ser reconocido, y con frecuencia le preocupan las urgencias sexuales.

A partir de las pruebas Rorschach y TAT, salen a la superficie una serie de asuntos. Uno implica una falta de calidez en sus relaciones interpersonales, incluyendo una actitud despectiva, y en ocasiones, una postura sadista hacia las mujeres. En relación a ellas, Jim tiene conflicto entre la preocupación sexual y la sensación de que el sexo es sucio y que implica hostilidad. El segundo asunto está relacionado con sentir tensión y ansiedad tras una apariencia de desenvoltura. Un tercer asunto abarca el conflicto y la confusión acerca de su identidad sexual. Aunque hay evidencia de haber inteligencia y potencial creativo, también la hay de rigidez e inhibición en relación a la naturaleza desestructurada de las pruebas proyectivas. Las defensas compulsivas, la intelectualización, y la negación son sólo parcialmente exitosas al ayudarle a manejar sus ansiedades.

Comentarios sobre la información

Esta información acerca de Jim muestra las características más atractivas de las pruebas proyectivas. Su disfraz

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

nos permite atravesar la apariencia de la personalidad de alguien (en términos psicoanalíticos, sus defensas) para descubrir las necesidades ocultas de la persona, así como sus motivos y sus impulsos. La información presentada en su autobiografía (capítulo 2) no indicaba los asuntos psicológicos que fueron evidentes en las respuestas de Jim a las pruebas proyectivas.

Como no sólo se examina la teoría psicoanalítica, sino también se está a la espera de las próximas teorías, surge otro punto interesante. Resulta difícil entender cómo otras teorías de la personalidad pueden hacer tanto uso de esta información acerca de Jim como lo hace la teoría psicoanalítica. Las prácticas de evaluación asociadas con otras teorías tienen poca probabilidad de revelar este tipo de información. Sólo en la prueba Rorschach es posible obtener contenido igual al de "mujeres tratando de levantar pesas", o "Condes Drácula listos para atrapar y chupar sangre. Listos para salir y estrangular a una mujer", y "algodón de dulce color rosa". La prueba TAT es única para revelar referencias a temas de tristeza y de hostilidad en las relaciones interpersonales. Tales respuestas dan cabida a las interpretaciones psicodinámicas. Una parte importante del funcionamiento de la personalidad de Jim parece implicar una defensa contra las urgencias sadistas. Las referencias a succionar sangre, y al algodón de dulce, junto con el resto de sus respuestas, dan pie a la interpretación de que él tiene una fijación parcial con la etapa oral. En relación a esto, es interesante observar que Jim tiene una úlcera, que abarca el tracto digestivo, por lo que debe beber leche para controlar esta situación.

CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS Y AVANCES RECIENTES

A medida que la fama de Freud crecía, fue atrayendo a muchos seguidores. Como puede resultar inevitable con cualquier personaje famoso y con los seguidores que atrae, algunos siguieron muy de cerca sus pasos, mientras que otros rechazaron uno o más aspectos de su pensamiento y se aventuraron hacia nuevas direcciones; las cuales puede que nunca se hubieran tomado en consideración de no ser por Freud, pero que él mismo no hubiera tomado. En el recordatorio de este capítulo, se revisará esta tradición psicodinámica posfreudiana.

Puede que usted se esté preguntando: ¿acaso no los teóricos que se revisan en los capítulos subsecuentes de este libro también son pensadores posfreudianos que rechazaron uno o más de los aspectos del pensamiento de Freud? La respuesta es sí; todos los teóricos subsecuentes estaban bastante familiarizados con Freud y hallaron interesantes a uno o más aspectos de su pensamiento. Aquí, en este capítulo, se revisarán a aquellos teóricos que mantuvieron un compromiso con la perspectiva psicodinámica, en la tradición general Freudiana. Estos teóricos, como Freud, fundaron teorías de la personalidad en el estudio de dinámicas mentales internas. Veían a la mente como contenedora de múltiples sistemas, algunos de los cuales funcionaban fuera de la consciencia alerta. Emplearon vivencias clínicas como una base fundamental de su teoría. En estos y otros sentidos, fueron como Freud. Sin embargo, como se verá ahora, también modificaron y ampliaron su trabajo de formas altamente significativas.

Dos desafíos tempranos para Freud: Adler y Jung

Entre los muchos analistas tempranos que rompieron con Freud y que desarrollaron sus propias escuelas de pensamiento están Alfred Adler y Carl G. Jung. Ambos eran seguidores tempranos e importantes de Freud. Adler había sido el presidente de la Sociedad psicoanalítica de Viena (*Viena Psychoanalytic Society)*, y Jung el presidente de la Sociedad Psicoanalítica Internacional (*Internacional Psychoanalytic Society)*. Ambos rompen con Freud sobre lo que sentían que era un énfasis excesivo sobre los instintos sexuales.

Alfred Adler (1870-1939)

Durante aproximadamente una década, Alfred Adler fue un miembro activo de la Sociedad Psicoanalítica de Viena. Sin embargo, en 1911, cuando presentó sus opiniones a los demás miembros de este grupo, la respuesta fue tan hostil que la abandono para formar su propia escuela de Psicología Individual. ¿Qué ideas podían haber sido consideradas tan inaceptables por los psicoanalistas?

Quizás lo más significativo de la ruptura de Adler con Freud fue que éste ponía un mayor énfasis en los impulsos sociales y en los pensamientos conscientes, que en los sexuales instintivos, y en los procesos inconscientes.

Muy pronto en su carrera, Adler se interesó en las inferioridades del cuerpo, y en cómo las personas las compensaban. Una persona con un órgano sexual débil podía tratar de compensar su debilidad realizando esfuerzos especiales para fortalecer ese órgano, o para desarrollar a otros órganos. Alguien que tartamudea de niño puede hacer el esfuerzo de ser un gran orador. Un individuo con un impedimento auditivo puede tratar de desarrollar un oído especial o bien, una sensibilidad musical. Adler fue notando gradualmente que aquí existía un principio general. Las personas experimentan de manera consciente, ciertos sentimientos de inferioridad, y se sienten motivados a compensar por tales inferioridades penosas. Para Adler, "el sentimiento de inferioridad, de incompatibilidad, de inseguridad, es lo que determina la meta de la existencia de un individuo" (Adler, 1927).

El pensamiento adleriano reformula ciertas interpretaciones freudianas tradicionales. Tomando un ejemplo histórico, el presidente de los EUA, Theodore Roosevelt, enfatizaba su rudeza diciendo que uno debería traer consigo un "gran palo". Para Freud, tal argumento es una defensa en contra de la angustia de la castración. Un adleriano vería esto como la manifestación de los esfuerzos compensatorios en contra de los sentimientos de inferioridad. Como otro ejemplo, los freudianos pueden considerar la agresividad extrema de una mujer como la manifestación de la envidia del pene, mientras que los adlerianos pueden considerar que tal persona manifiesta una protesta contra lo masculino, o un rechazo al estereotipo de feminidad de debilidad e inferioridad. De acuerdo con Adler, la forma en la que alguien trata de afrontar estos sentimientos se vuelve parte de su estilo de vida, un aspecto distintivo del funcionamiento de su personalidad.

El principio del esfuerzo por compensar la inferioridad no se aplica meramente a ciertos individuos que padecen una limitación física. Éste se aplica a todos. Esto se debe a que todos, durante la niñez, experimentan la inferioridad. "Uno debe recordar que todo niño ocupa una posición inferior en la vida" (Adler, 1927). Todo niño pequeño se percata que tiene menos capacidad que un adulto o que un niño más grande para afrontar a los objetos y a los acontecimientos de la vida. Por lo tanto, todas las personas experimentan la fuerza motivadora de los sentimientos de inferioridad.

Estos conceptos adlerianos tienen un enfoque más social que los de Freud. Para Adler, los esfuerzos compensatorios dan muestra del deseo de poder, esto es, los esfuerzos personales por ser un ser social poderoso y eficaz al hacer frente a las inferioridades y los sentimientos de desamparo. De una forma neurótica, los esfuerzos por la superioridad pueden manifestarse en esfuerzos por demostrar poder y control sobre los demás. De una forma más saludable, una persona manifiesta un "impulso ascendente" hacia la unidad y la perfección. En una persona sana, la búsqueda por la superioridad se manifiesta en el sentimiento social y en la cooperación, así como en un carácter firme y en la competitividad. Desde el comienzo, las personas tienen un interés social, es decir, un interés natural de relacionarse con las demás personas, y un potencial innato de cooperación.

Adler también resaltaba los sentimientos de la gente acerca del *self*, cómo respondían a las metas que dirigían su conducta hacia el futuro, y cómo el orden de nacimiento entre hermanos puede influir en su desarrollo psicológico. En relación al orden de nacimiento, muchos psicólogos han señalado la tendencia de los hijos únicos, o los primogénitos a obtener mayores logros que los demás hijos en una familia. Por ejemplo, 21 de los 23 astronautas norteamericanos han sido hijos únicos o primogénitos. Sulloway (1996) ha planteado el tema del orden de nacimiento dentro de un contexto evolutivo, sugiriendo que los primogénitos tienden a ser más conscientes y conservadores, manteniendo su estatus de primogénitos en la familia, mientras que los que le siguen, en la búsqueda por establecer caminos alternativos al estatus y al éxito, "nacen para ser rebeldes". Aunque esta perspectiva sigue siendo controvertida, el respaldo a la opinión de Sulloway de "los primogénitos conservadores", y "los hijos posteriores rebeldes" viene tanto de sus propias investigaciones como de las de otros (Paulhus, Trapnell & Chen, 1999). Muchas de las ideas de Adler se han abierto camino entre el pensamiento del público en general, y se relacionan con opiniones que fueron expresadas más adelante por otros teóricos. Los investigadores contemporáneos, como Adler, se han interesado en el poder como un determinante fundamental del comportamiento humano (Keltner, Gruenfeld & Anderson, 2003). Sin embargo, la escuela de psicología individual de Adler por sí misma no ha tenido un impacto importante en la teoría de la personalidad, ni en la investigación.

Carl G. Jung (1875- 1961)

El papel de Carl Jung en la historia de la teoría psicodinámica es verdaderamente único. Muy pronto en su

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

carrera como médico, el académico suizo leyó los escritos de Freud, se impresionó profundamente, y estableció una correspondencia con el psicoanalista vienés. Cuando Freud y Jung se reunieron eventualmente, se causaron una muy profunda impresión el uno del otro. Ellos desarrollaron una relación tanto profesional como personal; su correspondencia escrita da muestra de que se relacionaron tanto como lo hace un padre y un hijo, como colegas en su profesión. Freud llegó a considerar a Jung como su "príncipe de la corona"; esto es, la persona que llevaría la continuidad de la tradición psicoanalítica de Freud, luego de la muerte de éste. Pero no fue esto lo que sucedió. Su relación comenzó a deteriorarse a principios de 1909, debido a una mezcla de conflictos profesionales y personales (Gay, 1998). En 1914, Jung renunció a su puesto como presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional.

¿A qué se debió la ruptura entre Freud y Jung? Desde la perspectiva de Jung, se debió a que sintió que Freud había sobreenfatizado en la sexualidad. Jung opinaba que la libido no era un instinto sexual, sino una energía de vida generalizada. A pesar de que la sexualidad es parte de esta energía básica, la libido también abarca las búsquedas de placer y de creatividad. Para Jung, esta reinterpretación de la libido era la razón principal de su rompimiento con Freud. El cual, por otro lado, consideraba su rompimiento más en términos psicoanalíticos, en los que Jung manifestaba sus sentimientos edípicos hacia su padre profesional, Freud.

Esta reinterpretación de la energía libidinal es sólo una característica que diferencia la psicología analítica de Jung, con el psicoanálisis de Freud. Jung sintió que Freud sobreenfatizaba en la idea de que la conducta actual es una mera repetición del pasado, con urgencias instintivas y represiones psicológicas de la infancia siendo repetidas en la edad adulta. En vez de esto, Jung creía que el desarrollo de la personalidad también tenía una tendencia con dirección hacia delante. La gente trata de adquirir una identidad personal significativa, así como un sentido de significado en sí misma. De hecho, las personas miran tanto hacia delante que por lo regular dedican enormes esfuerzos hacia determinadas prácticas religiosas que los preparan para una vida después de la muerte.

Un rasgo particularmente distintivo de la psicología de Jung es su insistencia en los fundamentos evolutivos de la mente humana. Jung tomaba el énfasis de Freud sobre el inconsciente como un almacén de experiencias de nuestra vida reprimidas. Pero a esta idea, agregaba el concepto del **inconsciente colectivo**. De acuerdo con Jung, la gente ha almacenado dentro de su inconsciente colectivo las experiencias acumulativas de generaciones anteriores. El inconsciente colectivo, en oposición al inconsciente personal, es universal. Es compartido por todos los seres humanos, como resultado de su ascendencia común. Es parte del lado humano de la gente, así como de su herencia animal, y por lo tanto, es su enlace con la sabiduría colectiva de millones de años de experiencia anterior:

> Esta vida física es la mente de nuestros ancianos ancestros, la forma en la que pensaron y sintieron, la forma en la que concebían a la vida y al mundo, a los dioses y a los seres humanos. La existencia de estas capas históricas es presuntamente la fuente de creencia en la reencarnación, y las memorias de nuestras vidas anteriores (Jung, 1939).

El inconsciente colectivo contiene imágenes universales, o símbolos, conocidos como arquetipos. Los arquetipos, tales como el arquetipo de la Madre, se encuentran en los cuentos de hadas, en los sueños, los mitos, y en algunos pensamientos psicóticos. Jung se vio sorprendido por imágenes similares que seguían apareciendo, en formas apenas diferentes, en diferentes culturas que eran distantes unas de las otras. Por ejemplo, el arquetipo Madre puede ser expresado en diferentes culturas en una variedad positiva o negativa de formas: como dadora de vida, como abastecedora y proveedora, como la bruja, o como el temido verdugo ("No quieras jugar con la Madre Naturaleza"), o como la mujer seductora. Los arquetipos pueden estar representados por esta imagen de las personas, los demonios, los animales, las fuerzas de la naturaleza, o los objetos. La evidencia en todos estos casos, de que forman parte de nuestro inconsciente colectivo es su universalidad entre los miembros de culturas diferentes, del pasado y de periodos actuales de tiempo.

Otro aspecto importante en la teoría de Jung es el énfasis en cómo la gente lucha con las fuerzas opositoras dentro de sí mismos. Por ejemplo, está la lucha entre el rostro o la máscara que todo individuo muestra a los demás, representado por el arquetipo de la persona y del *self* privado o personal. Si la gente enfatiza demasiado a la persona, puede darse una pérdida del sentido del *self*, y la duda acerca de quién se es. Por el otro lado, la persona, como se manifiesta en los papeles sociales y en las costumbres, es una parte necesaria de la vida en sociedad. De manera similar, está la lucha entre la parte masculina y femenina dentro de cada individuo. Todo hombre tiene una parte feme-

nina (el arquetipo del ánima), y toda mujer tiene una parte masculina (el arquetipo del *animus*) en su personalidad. Si un hombre rechaza su lado femenino, puede enfatizar la maestría y la fuerza a un grado excesivo, pareciendo frío e insensible a los sentimientos de los demás. Si una mujer rechaza su lado masculino, puede quedar absorbida excesivamente en la maternidad. Los psicólogos que hoy día se interesan en los roles sexuales estereotipados, probablemente celebrarían el énfasis que dio Jung a este aspecto dual en la personalidad de cada uno de nosotros, aunque podrían cuestionar su caracterización de algunos como específicamente masculinos y a otros como femeninos. Un rasgo interesante aunque también controvertido, es el análisis que hace Jung sobre la polémica de que los estereotipos de género no son un producto de la experiencia social individual, sino de las experiencias de nuestros antepasados en el curso de la evolución. Una idea similar se encuentra en la psicología evolutiva contemporánea (véase capítulo 9).

Jung hace hincapié en que todos los individuos enfrentan una tarea personal fundamental: encontrar la unidad en el *self*. La tarea es llevar la armonía, o integrar, las diferentes fuerzas opositoras de la psique. La persona es motivada y guiada a lo largo del camino hacia el conocimiento personal, y la integración del más importante de los arquetipos jungianos: el *self*. En la psicología jungiana, "el *self*" no se refiere a las creencias conscientes de uno mismo acerca de las cualidades personales. Más bien, el *self* es una fuerza inconsciente, específicamente, un aspecto del inconsciente colectivo que funciona como un "centro organizador" (Jung & colaboradores, 1964) del sistema psicológico entero de una persona. Jung pensaba que el *self* es, por lo general, representado simbólicamente en figuras circulares, el círculo representa un sentido de completitud que puede obtenerse a través del autoconocimiento. Las mandalas, símbolos circulares que contienen caminos que se dirigen hacia el centro, funcionan como símbolos gráficos de la lucha por el conocimiento de nuestro verdadero ser. Ya que el *self* es un arquetipo del inconsciente colectivo, el inconsciente colectivo es un aspecto de la personalidad humana, de acuerdo con la teoría de Jung, la gente debería esperar hallar representaciones simbólicas similares al *self*, a lo largo de diversas culturas humanas. Y se hace. Los símbolos encontrados en culturas distanciadas ampliamente en tiempo y en lugar, por lo regular contienen imaginería considerablemente similar, que de acuerdo con Jung representa el motivo inconsciente universal para conseguir autoconocimiento.

Para Jung, la búsqueda del *self* es interminable.

La personalidad vista como comprensión total de la plenitud de nuestro ser es un ideal inalcanzable. Pero el que sea inalcanzable no es un contra argumento del ideal, ya que los ideales son sólo señales, nunca metas (Jung, 1939).

La lucha descrita aquí puede convertirse en un aspecto particularmente importante de la vida, una vez que la gente haya pasado la edad de los 40, y se haya definido a sí misma ante el mundo exterior en una variedad de formas.

Otro contraste en la teoría de Jung se da entre la introversión y la extroversión. Todo mundo se relaciona con el mundo principalmente en una de estas dos direcciones, aunque la otra dirección siempre permanece como parte de la persona. En el caso de la introversión, la postura básica de la persona es hacia dentro, hacia el *self*. El tipo introvertido es pensativo, reflexivo y cauteloso. En el caso de la extroversión, la postura básica de la persona es hacia fuera, hacia el mundo exterior. El tipo extrovertido es sociable, activo y aventurero.

Al igual que con Adler, se han considerado sólo algunos de los aspectos principales de la teoría de Jung, quien es considerado por muchos uno de los grandes pensadores del siglo XX. Su teoría ha influenciado tendencias intelectuales en muchos campos fuera de la psicología. Los centros jungianos para la capacitación clínica siguen existiendo en muchos países. Sin embargo, el trabajo de Jung ha tenido poco impacto dentro de la psicología científica. En gran medida, esto demuestra el hecho de que Jung por lo regular no enunció sus ideas en una forma que pudieran ser probadas siguiendo métodos científicos estandarizados. Su imaginativa teoría por lo regular era más especulativa que la de cualquier otro teórico de la personalidad, tan especulativa que los elementos de esta teoría resultan difíciles, si no es que imposibles, de apoyar o refutar a partir de métodos científicos objetivos.

Énfasis cultural e interpersonal: Horney y Sullivan

Reinterpretando las fuerzas motivacionales

A mediados del siglo XX, un grupo de teóricos psicoanalistas comenzaron a repensar profundamente los principios básicos del psicoanálisis. Estos escritores creyeron,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

en mayor medida en lo que Freud pensaba, que la personalidad se desarrolla a través de interacciones interpersonales. Estas acciones interpersonales ocurren inherentemente dentro de los contextos sociales y culturales. Su trabajo por lo tanto, constituye un énfasis cultural e interpersonal dentro de la tradición psicoanalítica.

Así como lo explicaban teóricos como Greenberg y Mitchell (1983), existen dos maneras distintas de enfatizar los factores interpersonales desde una perspectiva psicodinámica. Una se apega a los principios freudianos tradicionales. En esta perspectiva psicoanalítica clásica, las fuerzas motivacionales en el desarrollo de un individuo son los impulsos biológicos (los impulsos del Ello hacia el placer). Las características centrales del desarrollo de la personalidad son los esfuerzos del individuo por manejar estos deseos biológicos, que por lo regular entran en conflicto con las normas sociales. Una vez que las estructuras de la personalidad se desarrollan, influyen a su vez en la vida social. Los impulsos instintivos, por lo tanto, son primarios: son las fuerzas iniciales que impulsan el desarrollo, y son responsables de la formación de la estructura de la personalidad. Las relaciones sociales, por ejemplo, con compañeros y amigos, son de importancia secundaria. Las relaciones sociales no determinan la estructura de la personalidad en este enfoque freudiano tradicional. Éstas están **determinadas por** las estructuras de la personalidad cuyo desarrollo es un producto de los deseos biológicos del Ello.

Las ideas de los teóricos psicodinámicos interpersonales, como Harry Stack Sullivan (revisado a continuación) diferían tajantemente de esta tradición freudiana (Greenberg & Mitchell, 1983). El enfoque interpersonal considera las relaciones sociales como primarias, no secundarias. Se cree que las estructuras de la personalidad desarrollan los estilos emocionales que influyen la vida emocional propia. Éstas proporcionan una evaluación que influye en el autoconcepto. La aceptación de los demás se vuelve una fuerza motivacional básica.

A pesar de que muchos escritores contribuyeron a esta tradición interpersonal, dos figuras de particular importancia histórica fueron Karen Horney y Harry Stack Sullivan.

Karen Horney (1885- 1952)

Karen Horney recibió capacitación como analista tradicional en Alemania. Después viajó a los EUA, en 1932. Poco después se separó del pensamiento psicoanalítico tradicional para desarrollar su propio enfoque teórico y su propio programa de entrenamiento psicoanalítico.

Una diferencia crucial entre el trabajo de Horney y el pensamiento psicoanalítico tradicional implicaba la pregunta de las influencias biológicas universales, en oposición a las influencias culturales: "Cuando nos percatamos de la gran importancia de las condiciones culturales en las neurosis, las condiciones biológicas y fisiológicas, que son consideradas por Freud como su raíz, retroceden hacia el fondo" (1937). Tres consideraciones la llevaron a esta conclusión. La primera era el papel de la cultura en el desarrollo de la identidad de género. La influencia de los factores culturales en "las ideas de lo que constituye la masculinidad o la feminidad eran obvias, y se volvió así de obvio para mí que Freud había llegado a ciertas conclusiones porque era incapaz de tomarlas en consideración" (1945). La segunda fue su asociación con otro psicoanalista, Eric Fromm, quien llamó su atención hacia las influencias sociales y culturales. La tercera, cuando se cambiaba de una cultura europea hacia los EUA, Horney juzgó que notaba diferencias en la estructura de la personalidad entre sus pacientes europeos y los norteamericanos.

Más allá de esto, tales observaciones la llevaron a concluir que las relaciones interpersonales son esenciales en todo funcionamiento sano y perturbado.

El énfasis de Horney en el funcionamiento neurótico está en cómo los individuos tratan de manejar la ansiedad básica: el sentimiento que tiene un niño cuando está aislado y desamparado en un mundo potencialmente hostil. De acuerdo con su teoría de la neurosis, en la persona neurótica existe conflicto entre tres formas de respuesta a esta ansiedad básica. Estos tres patrones, o tendencias neuróticas, se conocen por moverse hacia, en contra y por alejarse. Los tres se caracterizan por la rigidez y falta de satisfacción del potencial individual, la esencia de cualquier neurosis. Al moverse hacia, una persona intenta manejar la ansiedad por un interés excesivo por ser aceptado, requerido, y aprobado. Tal individuo acepta un papel dependiente en relación con los demás y, excepto por los deseos sin límite por cariño, se vuelve dependiente, abnegado y autosacrificado. Cuando se mueve en contra, una persona asume que todos son hostiles, y que la vida es una lucha contra todo. Toda función está dirigida hacia negar una necesidad por los demás, y hacia construir una apariencia ruda. Al alejarse, el tercer componente del conflicto, la persona se encoge ante los demás en un distanciamiento

neurótico. Tales individuos por lo regular se ven a sí mismos, y a los demás con una distancia emocional, como una forma de no involucrarse emocionalmente con los demás. Aunque cada persona neurótica muestra una u otra tendencia como un aspecto especial de su personalidad, el problema es realmente que existe un conflicto entre las tres tendencias, en el intento por manejar la ansiedad básica.

Antes de dejar a Horney, se deben tomar en consideración sus posturas concernientes a la mujer. Estas posturas se remontan a su trabajo temprano dentro del pensamiento psicoanalítico tradicional, y se reflejan en una serie de escritos recopilados en **Psicología Femenina** (*Feminine Psychology)* (1973). Como se indicó desde el principio, Horney tenía problemas aceptando la postura de Freud hacia la mujer. Sentía que el concepto de la envidia del pene podía ser el resultado de un prejuicio masculino en los psicoanalistas que trataban a las mujeres neuróticas dentro de un contexto social particular: "desafortunadamente, se sabe poco o nada de las mujeres psicológicamente saludables, o de mujeres bajo condiciones culturales diferentes" (1973). Ella sugería que las mujeres no tienen una disposición biológica hacia las actitudes masoquistas de ser débiles, dependientes, sumisas, y sacrificadas. En lugar de ello, tales actitudes mostraban la poderosa influencia de las fuerzas sociales.

En resumen, tanto en su enfoque sobre la mujer, y en su postura teórica en general, Horney rechazaba el énfasis en lo biológico de Freud, a favor de un enfoque social e interpersonal. En parte como resultado de esta diferencia, ella tuvo una propuesta mucho más optimista concerniente a la capacidad de la gente por el cambio y a la autosatisfacción.

Harry Stack Sullivan (1892- 1949)

De los teóricos tomados en consideración en esta sección, Sullivan, un norteamericano, fue quien enfatizó más el papel de las fuerzas sociales e interpersonales en el desarrollo humano. Su teoría ha sido conocida como la Teoría Interpersonal de Psiquiatría (1953), y sus seguidores crearon una escuela Sullivan de relaciones interpersonales.

En la perspectiva de Sullivan, las experiencias emocionales no se basan en impulsos biológicos, como proponía Freud, sino en las relaciones con los demás. Esto es cierto incluso en las etapas tempranas de la vida. Por ejemplo, la ansiedad puede ser comunicada por la madre en sus primeras interacciones con el niño; por ello, desde el comienzo, la ansiedad es interpersonal en carácter, más que puramente biológica. El *self*, un concepto crucial en el pensamiento de Sullivan, es similarmente social en su origen. El *self* se desarrolla de los sentimientos vividos mientras se está en contacto con los demás, y a partir del cariño reflejado, o las percepciones del niño de cómo es valorado o estimado por los demás. Las experiencias de ansiedad, en contraposición con la seguridad en las relaciones interpersonales, contribuyen al desarrollo de diferentes pasados del *self*. El "yo bueno" se asocia con las vivencias placenteras; el "yo malo" con el dolor y las amenazas a la seguridad; y el "no yo"-una parte del *self* que es rechazada- está asociado con la ansiedad intolerable.

El énfasis que pone Sullivan en las influencias sociales se demuestra en sus perspectivas sobre el desarrollo de la persona. Como Erikson (véase capítulo 3), Sullivan juzgaba que el periodo de desarrollo más allá del tiempo del complejo de Edipo, contribuía significativamente al desarrollo general de la persona. Él enfatizaba particularmente la etapa juvenil y la preadolescencia. Durante la etapa juvenil -apenas los años de primaria- las experiencias de un niño con sus amigos y maestros comienza a rivalizar con la influencia de sus padres. La aceptación social se vuelve importante y la reputación del niño con los demás se vuelve una fuente importante de autoestima o de ansiedad. Durante la preadolescencia, una relación con un amigo cercano del mismo sexo se vuelve particularmente importante. Esta relación de amistad cercana, de amor, forma la base para el desarrollo de una relación amorosa con una persona del sexo opuesto durante la adolescencia. En los años posteriores, los psicólogos infantiles destacan la importancia de las relaciones tempranas con los compañeros, que fueran anticipadas por Sullivan (Lewis *et al.*, 1975).

Relaciones de los objetos, autopsicología y teoría del apego

Teoría de las relaciones de los objetos

La perspectiva interpersonal de Sullivan representó un rompimiento significativo con la tradición psicoanalítica establecida por Freud. Como acaba el lector de ver, la perspectiva interpersonal de Sullivan puso mayor énfasis en las experiencias del desarrollo que tienen lugar después del periodo edípico (p. ej., durante

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la preadolescencia). A continuación se considerarán las escuelas de pensamiento que se movieron en diferentes direcciones. Un grupo de pensadores psicodinámicos conocidos como los "teóricos de las relaciones de los objetos" estaban interesados, como Sullivan, en las relaciones interpersonales. Sin embargo, plantearon ideas que "eran esencialmente teorías de desarrollo que examinaban los procesos de desarrollo y las relaciones **previas** al periodo edípico" (St. Clair, 1986).

Usted, como estudiante, enfrenta un obstáculo potencial inmediato al entender la teoría de las relaciones de los objetos. El significado de la palabra **objeto**. En la teoría psicodinámica, la palabra toma una definición que difiere de su uso típico. Por lo regular la palabra objeto se utiliza para referirse a algo que no es humano: una silla, una lámpara, una caja y demás. En la teoría de las relaciones de los objetos, empero, la palabra objeto generalmente se refiere a una persona. Los psicoanalistas comenzando por Freud proponían que la gente tiene impulsos que son dirigidos hacia la cosa que puede satisfacer el impulso, reduciendo la tensión. Esta cosa hacia la que se dirige el impulso es un objeto. Ya que la necesidad de reducir la tensión por lo general es satisfecha por una persona (el niño hambriento busca el pecho de la madre, el adulto es atraído sexualmente a otra persona), los objetos significativos son personas.

Al estudiar los objetos, entonces, los teóricos de las relaciones de los objetos están interesados en el mundo de las relaciones interpersonales (Greenberg & Mitchell, 1983; Westen & Gabbard, 1999). Ellos se preocupan por entender cómo las experiencias con personas importantes en el pasado se representan como partes, o aspectos del *self*, y entonces, a su vez, afectan las relaciones con los demás en el presente. En algunos aspectos, esta teoría se asemeja al modelo psicoanalítico original de Freud. Sin embargo, existe aquí una diferencia. Los teóricos de las relaciones de los objetos no explican todos los aspectos del desarrollo de la personalidad, y su posterior funcionamiento, en términos de conflictos entre los impulsos biológicos y las restricciones sociales, como lo hacía Freud. En su lugar, se enfocan en las representaciones mentales de las relaciones con los objetos (es decir, los demás). Las relaciones vividas en la infancia temprana determinan la naturaleza de los modelos mentales, o de las representaciones mentales, que el individuo se hace de los demás. Una vez formadas, estas representaciones mentales permanecen en la mente. Más adelante en la vida, las representaciones mentales que se formaron durante la infancia influyen en las experiencias de nuevas relaciones: "los residuos de las experiencias pasadas… dan forma (más adelante) a las percepciones acerca de los individuos y las relaciones" (St. Clair, 1986).

Autopsicología y narcisismo

Un desarrollo teórico que está estrechamente relacionado con la teoría de las relaciones de los objetos, es la serie de ideas conocidas en la teoría psicodinámica, como la autopsicología. (Nótese que muchos psicólogos que **no** tienen una orientación psicodinámica, también están interesados en el *self*, y en ocasiones se refieren a su propio trabajo como una "psicología del *self*". En esta sección se abordará específicamente la psicología del *self* surgida dentro de la tradición psicodinámica). La diferencia entre la teoría de las relaciones de los objetos, y la psicología del *self* es la siguiente: los teóricos de las relaciones de los objetos proponen que los acontecimientos centrales de la infancia temprana incluyen representaciones mentales de la relación con otras personas; las alteraciones del desarrollo generan representaciones negativas acerca de los demás. En la psicología del *self*, como sucede con la teoría del analista Heinz Kohut, o de Otto Kernberg, se cree que las experiencias de desarrollo de las personas influyen en las representaciones mentales de sí mismas. Si uno, más adelante durante su vida, experimenta relaciones poco satisfactorias con las demás personas, el psicólogo enfocado al *self* lo atribuiría a ciertas fallas en el desarrollo del *self*. Por ejemplo, un individuo que no pueda desarrollar un sentido distinto y positivo del *self* durante la infancia temprana, puede que más adelante sea proclive a buscar relaciones que reafirmen su valía como persona; hablando coloquialmente, la persona puede aparentar estar necesitada psicológicamente, necesitada de los demás para reafirmar su débil imagen de sí misma.

Algo particular de la psicología del *self* es el fenómeno conocido como el narcisismo. Aunque el significado exacto de narcisismo varía sutilmente de un teórico psicodinámico a otro, el término por lo regular se refiere a una inversión de energía mental en el *self*. Teóricos como Kohut argumentaban que el dirigir la energía de forma narcisista es parte del desarrollo de la personalidad; todos buscan el autodesarrollo, el control sobre el *self*, así como una imagen positiva de sí mismos (St. Clair, 1986). En un desarrollo de personalidad saludable

y madura, las personas son capaces de responder a sus propias necesidades, estando al mismo tiempo atentas a las necesidades de los demás. La necesidad narcisista de hacer gala de las características del *self* puede también manifestarse de modos socialmente positivos, como por ejemplo, en productos creativos que demuestran el ser interior de un artista (St. Clair, 1986). Sin embargo, si las experiencias de desarrollo dan como resultado una menor madurez, una persona puede presentar una personalidad narcisista; esto es, su narcisismo puede volverse una característica predominante de su personalidad, con consecuencias negativas para su relación con las demás personas. En la personalidad narcisista, la persona tiene una idea exacerbada de su propia importancia, y ocupa su mente con fantasías de éxito y poder ilimitados. Los narcisistas (es decir, los individuos que desarrollan una personalidad predominantemente narcisista) tienen la idea exagerada de ser los titulares de las cosas de los demás, de merecer la admiración y el amor de los demás, y de ser especiales o bien, únicos. Ya que tanta energía es autodirigida, los narcisistas se quedan carentes de empatía para con los sentimientos y las necesidades de los demás.

Aunque los narcisistas tienen una opinión positiva acerca de sí mismos, también son vulnerables a los embates del autoestima. Necesitan de la admiración de los demás. En ciertas ocasiones idealizan a los que les rodean, y en ciertas otras, los devalúan; estando bajo terapia, no es raro que, en determinado momento, el individuo narcisista idealice al terapeuta como alguien extremadamente conocedor, y al siguiente instante, descalifique al mismo terapeuta, considerándolo estúpido e incompetente.

El narcisismo ha sido motivo de muchas investigaciones sistemáticas a lo largo de muchos años. Una meta en el estudio del narcisismo es desarrollar instrumentos de evaluación que puedan distinguir a los narcisistas de las demás personas. Henry Murray, además de desarrollar la prueba TAT, desarrolló un esbozo de cuestionario narcisista (véase figura 4-2). Se ha desarrollado un Inventario de la Personalidad Narcisista (NPI, por sus siglas en inglés) (Raskin & Hall, 1979, 1981) (Emmons, 1987) (véase figura 4-2). Los individuos que tienen un alto puntaje en la prueba NPI han demostrado usar muchas más autorreferencias (p. ej., yo, mi, mío) que quienes califican con un bajo puntaje (Raskin & Shaw, 1987). En otro estudio se descubrió una relación entre los altos puntajes del NPI, y el ser descrito por los demás como alguien exhibicionista, testarudo, controlador, y crítico-juicioso (Raskin & Terry, 1987). Los individuos que tienen un alto puntaje en la prueba de narcisismo han demostrado evaluar su propio desempeño de una manera más positiva que como son evaluados por sus compañeros y por el equipo de trabajo, demostrando una tendencia a la exageración personal significativa en comparación con quienes obtuvieron un bajo puntaje en narcisismo (John & Robins, 1994 a; Robins & John, 1997). Además, mientras la mayoría de la gente se siente incómoda y cohibida al verse en un espejo o en un video, no es así con el narcisista. Tal y como el Narciso mítico, que admiraba su propio reflejo en un estanque, el individuo narcisista pasa más tiempo viéndose a sí mismo en espejos, y prefiere verse a sí mismo más que a los demás en un video, de hecho reciben una "inyección de ego" al verse en cintas de video (Robins & John, 1997).

Escala de Narcisismo de Murray (1938).
Con frecuencia pienso en cómo es que me veo y qué impresión estoy dejando en los demás.
Mis sentimientos son fácilmente lastimados por un ridículo, o por la menor crítica de los demás.
Hablo mucho acerca de mí mismo, de mis experiencias, mis sentimientos, y mis ideas.

Inventario de personalidad narcisista (Raskin & Hall, 1979)
De verdad me gusta ser el centro de atención.
Creo ser una persona especial.
Espero mucho de las demás personas.
Me da envidia la buena suerte de las demás personas.
Nunca estaré satisfecho hasta que obtenga todo lo que merezco.

Figura 4- 2. Reactivos ilustrativos del Cuestionario de Medidas de Narcisismo. Elsevier.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Últimamente, los investigadores se han enfocado en los procesos de pensamiento y en las tendencias interpersonales de los individuos narcisistas (Morf & Rhodewalt, 2001; Rhodewalt & Sorrow, 2002). Las personas narcisistas no sólo demuestran tener un estilo autoexaltado hacia sus atributos, sino que también dan fe de una serie de autoconceptos bastante simples, y una desconfianza cínica en los demás (Rhodewalt & Morf, 1995). Estos hallazgos coinciden con una imagen del narcisista como una persona preocupada por mantener una autoestima exaltada. No es extraño que las personas narcisistas busquen parejas que les admiren, en comparación con quienes no son narcisistas y buscan parejas comprensivas (Campbell, 1999).

Muchas investigaciones acerca del narcisismo emplean métodos correspondientes. Los investigadores con frecuencia vinculan los resultados del NPI con los resultados de otros cuestionarios, o con observaciones de conducta (p. ej., autorreferencias, verse a sí mismos reflejados en un espejo). Sin embargo, los investigadores han ido incrementando el uso de métodos experimentales. Por ejemplo, partiendo de las observaciones clínicas que indican que los sujetos narcisistas responden a la crítica, o la amenaza a su autoestima con sentimientos de ira, vergüenza, o humillación, Rhodewalt y Morf (1998) hicieron una prueba con sujetos con altos y bajos puntajes en narcisismo (NPI), exponiéndolos a experiencias que implicaban éxito y fracaso en dos pruebas que fueron descritas como evaluaciones de inteligencia. Ya que los reactivos a las evaluaciones eran un poco difíciles, los sujetos no podían estar seguros de la exactitud de sus respuestas, y la retroalimentación respecto a la exactitud podía ser manipulada por quienes aplicaban la prueba. Para observar los efectos de la vivencia de fracaso seguido por la de éxito, en comparación con que le precediera el éxito, la mitad de los sujetos recibieron una retroalimentación de éxito en la primera prueba, y una retroalimentación de fracaso en la segunda, la otra mitad recibió la retroalimentación en un orden invertido. Luego de cada prueba, se les pidió a los sujetos responder a ciertas preguntas concernientes a sus emociones e indicar sus atribuciones por su desempeño. Como se esperaba, los individuos que dieron alto puntaje en narcisismo (NPI) reaccionaron al fracaso de peor manera que los que resultaron bajos en narcisismo, particularmente cuando el fracaso venía después del éxito (véase cuadro 4-3). Este resultado coincidía con la perspectiva de que la ira narcisista es una respuesta a las amenazas percibidas sobre la imagen propia exaltada de un narcisista. Además, los individuos que resultaron altos en narcisismo demostraron ser particularmente vulnerables a cambios en su autoestima como consecuencia de recibir retroalimentación positiva y negativa acerca del *Self*. Su felicidad también se veía profundamente afectada por tal retroalimentación (véase cuadro 4-3). Por último se encontró que los narcisistas se atribuían un éxito exaltado a sus propias habilidades, y que tendían a culpar a los demás por el fracaso. En resumen, los resultados de los estudios apoyaban las observaciones clínicas concernientes a la vulnerabilidad de los narcisistas ante los golpes a su autoestima, y a su reacción de enojo ante tales embates.

Teoría del apego

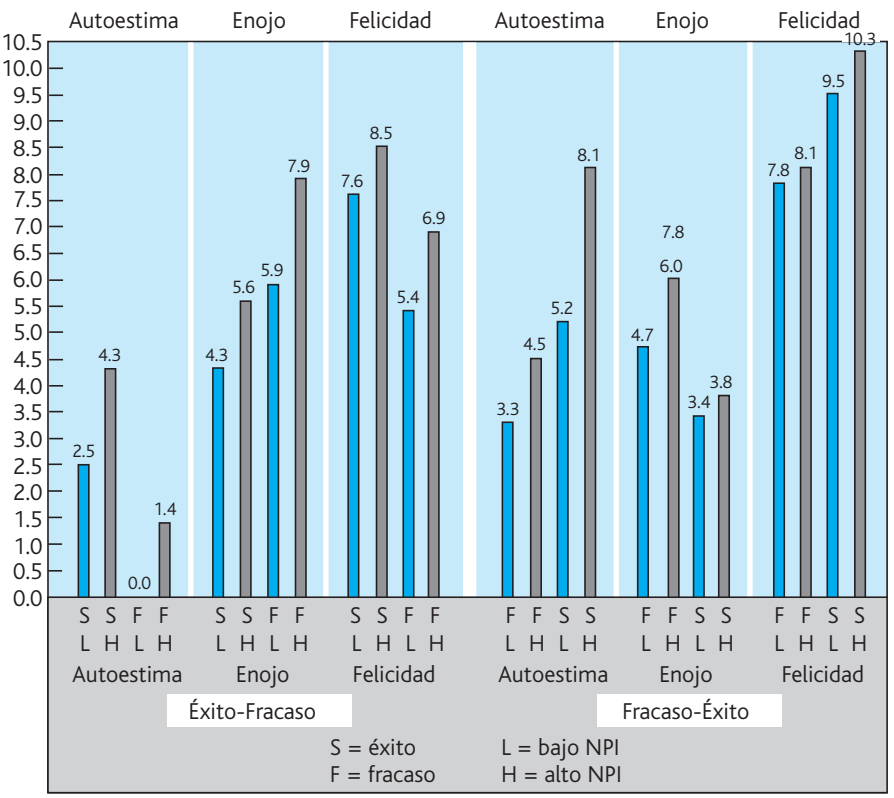
El último desarrollo teórico que se discutirá en esta revisión de teorías psicodinámicas posfreudianas es el de la teoría del apego; ésta es de particular relevancia para la ciencia de la personalidad contemporánea. Algunos escritores creen que la investigación actual sobre los procesos del apego ha revivido a la teoría psicodinámica dentro del campo científico (Shaver & Mikulincer, 2005), luego de que las teorías de Freud habían sido duramente criticadas con los años.

La teoría del apego surge del trabajo teórico de un psicoanalista británico, John Bowlby, y fue significativamente mejorada por la psicóloga del desarrollo, Mary Ainsworth (Ainsworth & Bowlby, 1991; Bretherton, 1992; Rothbard & Shaver, 1994). Bowlby estaba interesado en los efectos de la separación temprana de los padres en el desarrollo de la personalidad; un problema central en Inglaterra durante la Segunda Guerra Mundial, cuando muchos niños fueron enviados al campo, lejos de sus padres, para estar seguros del bombardeo enemigo en las ciudades. Desde un enfoque freudiano tradicional a este tema, podría preguntarse cómo es que la separación de los padres afectaba el desarrollo de los impulsos instintivos (implicando el sexo y la agresividad) durante el periodo edípico. Y aquí es donde el trabajo de Bowlby difiere del de Freud. Basándose en su conocimiento sobre etología (una rama de la biología que se concentra en el estudio de los animales en su ambiente natural), Bowlby proponía la existencia de un sistema psicológico que dedicado específicamente a la relación padre-hijo. La llamó el **sistema de apego conductual** (**ABS**, por sus siglas en inglés).

De acuerdo con Bowlby, el ABS es innato; esto es, toda persona tiene tal sistema dentro de su información biológica. El ABS tiene significado motivacional; es un sistema que motiva al niño a estar cerca -por ejemplo, buscar proximidad física- de sus proveedores, en especial ante la existencia de una amenaza en el ambiente. Un niño pequeño que busca seguridad y comodidad de los adultos sería un ejemplo de conducta motivada por el ABS. Durante su desarrollo, conforme el niño obtiene un mayor sentido de seguridad en su relación con los adultos, la proximidad a las figuras adultas de apego le brinda una "base segura" para la exploración del ambiente.

Una suposición clave en la teoría del apego es que los efectos de los procesos de desarrollo que involucran apego son bastante duraderos. Existe una razón tripartita detrás de esta suposición. Primero, se cree que las relaciones padre-hijo crean en el niño representaciones mentales simbólicas que involucran al *self* así como a los proveedores. El niño, en otras palabras, desarrolla formas de pensar abstractas, así como ciertas expectativas acerca de su relación con sus allegados. Estas representaciones mentales se conocen como **modelos de trabajo interno**. Segundo, ya una vez formadas, estas representaciones mentales se hacen perdurables; las relaciones tempranas dejan una clase de "residuo" mental que persiste. Nótese cómo esto difiere del psicoanálisis clásico. En el psicoanálisis freudiano, los rasgos mentales perdurables implican una energía mental vinculada a las necesidades biológicas. En contraste, en la teoría del apego, los rasgos perdurables implican al *self*, y a las interacciones sociales, las representaciones mentales sobre las relaciones sociales formadas a partir de la interacción con los padres (o demás figuras de apego). Tercero, la teoría del apego de Bowlby reconoce que existen diferencias individuales

Cuadro 4-3. Índices de autoestima, enojo y felicidad en sujetos con alto y bajo narcisismo luego del éxito seguido por el fracaso (izquierda) y luego del fracaso seguido del éxito (derecha)



© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

en el apego. Cada niño puede experimentar diferentes tipos de interacción con sus proveedores. Los padres difieren en qué tan atentos son a las necesidades del niño, y se cree que estas diferencias generan distintas representaciones mentales en el niño. Las representaciones mentales pueden dar lugar a que cada niño manifieste un tipo diferente de interacción con sus allegados, o bien, diferentes tipos de apego.

Estas teorías recibieron un impulso sustancial gracias a los estudios que implicaban una metodología novedosa: el procedimiento de la "Situación Extraña" que fuera desarrollada por Mary Ainsworth (Ainsworth, Bleher, Waters & Wall, 1978). Este procedimiento de investigación se diseñó para reconocer las diferencias individuales en los estilos de apego, por medio de la observación directa de la interacción padre-hijo. (Una alternativa distinta, menos convincente podría haber sido la de meramente preguntar a los padres acerca de su interacción con los niños. La observación directa es más convincente para el psicólogo investigador, ya que los informes de los padres pueden ser inexactos). En el método de la Situación Extraña, los psicólogos estudian la respuesta del niño a la partida (separación) y al regreso (reunión) de la madre, u otro cuidador, dentro de un escenario estructurado de laboratorio. Basado en estas observaciones, Ainsworth y colaboradores clasificaban a los niños dentro de diferentes tipos de apego. Cerca del 70% de los niños fueron clasificados dentro de un tipo de apego denominado como **Seguro**; los niños **seguros** fueron aquéllos que se mostraron sensibles a la partida de la madre, pero se mostraban cariñosos al momento de reunirse con ella; se reconfortaban rápidamente, y eran capaces entonces de volver a su exploración y a jugar. Cerca del 20 % de los niños mostraron un estilo de apego que fue definido como de **Ansioso-Evasivo**. Este estilo estuvo marcado por una breve protesta por la separación de la madre, y a su regreso, la evasión en términos de dar la espalda, quitar la vista, o de alejarse de la madre. Por último, cerca del 10 % de los niños fueron clasificados como **Ansioso-Ambivalente**; estos niños tenían dificultad al separarse de la madre, y al reunirse con ella a su regreso. Su conducta mezclaba la súplica por ser cargado en brazos, con llantos e insistencia a ser devueltos al piso.

La gran ventaja del paradigma de la Situación Extraña es que brinda objetividad para cuestionarse acerca de los procesos psicodinámicos en el desarrollo del niño. Por ejemplo, si se quiere saber si los patrones de apego son similares a lo largo de las culturas, se puede emplear el paradigma estandarizado de la Situación Extraña en distintos contextos culturales (Van Ijzendoorn & Kroonenberg, 1988).

Estilos de apego en la edad adulta

En los últimos años, los psicólogos han empleado el marco estructural del apego para comprender no sólo la relación padre-hijo, sino también las relaciones de pareja en la edad adulta. Las diferencias individuales en el modo en la que se establecen los vínculos emocionales en la infancia pueden guardar una relación con las diferencias individuales, en el modo en el cual los vínculos emocionales se establecen más adelante en la vida. Para estudiar esta posibilidad, Hazan y Shaver (1987) realizaron un estudio en el que se les pedía a los participantes completar una encuesta de periódico, o "test de amor". Como forma de evaluar el estilo de apego, los lectores del periódico se describían a sí mismos en tres categorías distintas, de acuerdo con su relación con los demás. Estas tres categorías fueron descriptivas de los tres estilos de apego. Como una evaluación de su estilo actual de amor romántico, se les pedía a los sujetos que respondieran a las preguntas enlistadas bajo un encabezado en el periódico: "Háblenos sobre el amor de su vida". Las respuestas a las preguntas concernientes a las relaciones amorosas más importantes que se hubieran tenido constituían la base para los resultados en escalas de 12 aventuras amorosas. Se hicieron preguntas adicionales concernientes al punto de vista de cada persona acerca del amor romántico a través del tiempo, y los recuerdos de las relaciones de la infancia con los padres y entre los padres.

¿Acaso los diferentes tipos de sujetos de estudio (seguros, evasivos, ansiosos-ambivalentes) también mostraron diferencias en la forma en la que experimentaron sus relaciones amorosas más importantes? De acuerdo a lo que indican las escalas de amor de los tres grupos, éste parece ser el caso. Los estilos de apego seguros fueron asociados con experiencias de felicidad, amistad, y confianza; los estilos evasivos con miedo a la cercanía, con altibajos emocionales y con celos; y los estilos ansiosos-ambivalentes con la preocupación obsesiva con respecto la persona amada, con un deseo de unión, con la extrema atracción sexual, las emociones extremas y los celos. Además de esto, los tres grupos diferían en sus enfoques o modelos mentales de relaciones románticas: los amantes **seguros** opinaban que los sentimientos románticos eran de cierto modo

estables, pero que también tenían sus altibajos, y desconfiaban de las relaciones románticas desenfrenadas que por lo regular eran representadas en novelas literarias y en películas; los amantes **evasivos** eran escépticos de la calidad duradera del amor romántico, y sintieron que era raro encontrar una persona con la que uno pudiera verdaderamente enamorarse; los amantes **ansiosos-ambivalentes** dijeron que les resultaba fácil enamorarse, pero que era raro encontrar el amor verdadero. Por último, los sujetos **seguros**, en comparación con los sujetos de los otros dos grupos, reportaron relaciones más cálidas con ambos padres, así como entre los dos padres.

Las últimas investigaciones han ampliado estos hallazgos en dos maneras. Primero, ha sugerido que el estilo de apego produce una influencia predominante en las relaciones de la gente con los demás y en su autoestima (Feeney & Soller, 1990). Segundo, el estilo de apego parece estar relacionado con la postura hacia el trabajo: los sujetos **seguros** abordan su trabajo con seguridad, se encuentran relativamente libres de miedos de fracaso, y no permiten que su trabajo interfiera con sus relaciones personales; los sujetos **ansiosos-ambivalentes** están muy influenciados por los elogios, y temen el rechazo al trabajo, permiten que los asuntos amorosos interfieran con su trabajo; los sujetos **evasivos** trabajan para evitar la interacción social y, aunque les va bien financieramente, están menos satisfechos con sus empleos que los sujetos seguros (Hazan & Shaver, 1990).

Aunque muchos de estos estudios del estilo de apego se han basado en evaluaciones de autorreporte, un estudio revelador hecho por Fraley y Shaver (1998) empleó observación naturalista para examinar la relación entre el estilo de apego y la conducta de separación en la pareja. En este estudio se observó el comportamiento de parejas al separarse temporalmente en un aeropuerto. El estudio se llevó a cabo de la siguiente manera: primero, un miembro del equipo de estudio se acercó a algunas parejas que esperaban en el vestíbulo de un aeropuerto y se les preguntaba si estarían dispuestos a llenar un cuestionario acerca de "los efectos de la forma moderna de viajar en las relaciones cercanas" que iba a ser utilizado en un proyecto de clase. La mayoría (95 %) de las parejas estuvieron de acuerdo en participar. Cada miembro de la pareja llenaba el cuestionario independientemente. En el cuestionario se incluía una evaluación del estilo de apego. Mientras se llenaban los cuestionarios, otro miembro del equipo tomaba asiento a una distancia en la que pudiera observar a la pareja, y tomaba notas sobre su manera de actuar mientras esperaban la salida de su vuelo. Estas conductas fueron catalogadas dentro de ciertas categorías de conducta de apego, tales como **En busca de contacto** (p. ej., besos, ver desde la ventana luego de que su pareja hubiera abordado), **Conservación de Contacto** (p. ej., abrazos, reticencia a dejar ir), **Evasión** (p. ej., mirar a otro lado, romper el contacto), y **Resistencia** (p. ej., querer ser abrazada, pero al mismo tiempo resistir al contacto, muestras de enojo o impaciencia). La duda en cuestión era si los individuos que diferían en su estilo de apego diferirían a su vez en su forma de comportarse a tener una separación. Este tipo de relación fue encontrado en mujeres, pero no en hombres. Comparadas con las mujeres **no-evasivas,** al momento de separarse, las mujeres sumamente **evasivas** eran menos proclives a buscar y mantener contacto con sus parejas, así como a dar cariño y apoyo a sus parejas, de igual forma, fueron más dadas a mostrar una conducta de distanciamiento como el alejarse y evitar el contacto visual. Resulta interesante ver que la conducta de las mujeres **evasivas** era muy distinta cuando ellas iban a acompañar a sus parejas en el viaje, en comparación a las que se iban a separar. Mientras que las conductas mencionadas arriba se aplicaban a las mujeres **evasivas** durante la separación, cuando éstas iban a volar con sus parejas (un escenario que no implica un riesgo de abandono), se mostraban más proclives a buscar el cariño y contacto de sus parejas. En resumen, por lo menos en lo que concierne a las mujeres, las dinámicas de apego halladas originalmente en estudios con niños, también se aplicaban al contexto de las relaciones románticas de adultos.

¿Tipos o dimensiones de apego?

Como se ha señalado, Ainsworth sugería que las diferencias individuales en el estilo de apego podían ser entendidas de acuerdo a tres tipos del mismo. En otras palabras, ella proponía lo que aquí se ha llamado unidades de análisis que comprenden variables de tipo. Se planteaba que los diferentes tipos de apego son cualitativamente distintos.

Aunque la idea de que los niños difieren en estilo de apego tiene sentido, la noción específica de que estas diferencias implican categorías cualitativamente distintas de personas es menos intuitiva. Es raro que las

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

diferencias individuales en las cualidades psicológicas observables difieran categóricamente. Usualmente las tendencias psicológicas observadas -las diferencias individuales en la ansiedad, carisma, y demás- están afectadas por un gran número de factores. Cuando algún resultado dado está determinado por un gran número de causas, el resultado usualmente varía de modo dimensional, no categórico. Por ejemplo, un gran número de factores determinan el resultado que obtiene una persona en la prueba de IQ: las experiencias educativas, la genética, la familiaridad con el lenguaje, y las suposiciones culturales de la prueba. Como resultado de esto, los puntajes de la prueba IQ se distribuyen como una dimensión continua, no como categorías distintas. Por lo tanto, una pregunta para la investigación contemporánea sobre estilos de apego sería, ¿acaso estos estilos difieren en realidad categóricamente?

La reciente evidencia indica que la respuesta a esta pregunta es no. Fraley y Spieker (2003) revisaron la información de un muy extenso número de niños de 15 meses que habían participado en el paradigma de la Situación Extraña. Más que simplemente preguntar cuántos niños entraban dentro de una u otra categoría de apego, se les preguntó una duda lógica previa: ¿existen en realidad las categorías de apego?, ¿o es que las diferencias entre los niños en realidad involucran dimensiones simples? La pregunta puede ser abordada a partir de procedimientos estadísticos algo complejos, pero ciertamente muy informativos; los cuales buscan información acerca de si las diferentes características psicológicas van de la mano de manera tan consistente que conforman categorías distintas (Meehl, 1992). Los resultados indican que, para los estilos de apego, éste no era el caso. En vez de esto, las variaciones en apego involucraban dimensiones continuas.

Estos hallazgos generan la pregunta de qué dimensiones exactamente captan mejor las diferencias individuales en el estilo de apego. Una posibilidad es la que encierra un modelo teórico de diferencias individuales en los modelos de trabajo interno del *self* y otros (Bartholomew & Horowitz, 1991; Griffin & Bartholomew, 1994). De acuerdo con Bowlby, según este modelo, los patrones de apego pueden definirse en términos de dos dimensiones, que reflejan el modelo de trabajo interno del *self* y el modelo de trabajo interno de otros (véase figura 4-3). Cada dimensión involucra un final positivo y uno negativo. Un ejemplo de *self* positivo sería un sentido de autovaloración, y de expectativas de que los otros responderán de manera positiva. Un ejemplo del fin del otro positivo sería las expectativas de que los otros estarían disponibles y que serían solidarios, que se prestarían a la cercanía. Como se podrá ver en la figura 4-3, este modelo lleva a la anexión de un cuarto estilo de apego, el del **Rechazo**. Los individuos con este patrón de apego no están cómodos con las relaciones cercanas y prefieren no depender de los demás; pero aún conservan una imagen positiva de sí mismos. Los últimos estudios indican cierto uso de este cuarto modelo de patrón, relacionado con el modelo de tres patrones, pero aún está en duda cuántos patrones de apego es mejor identificar.

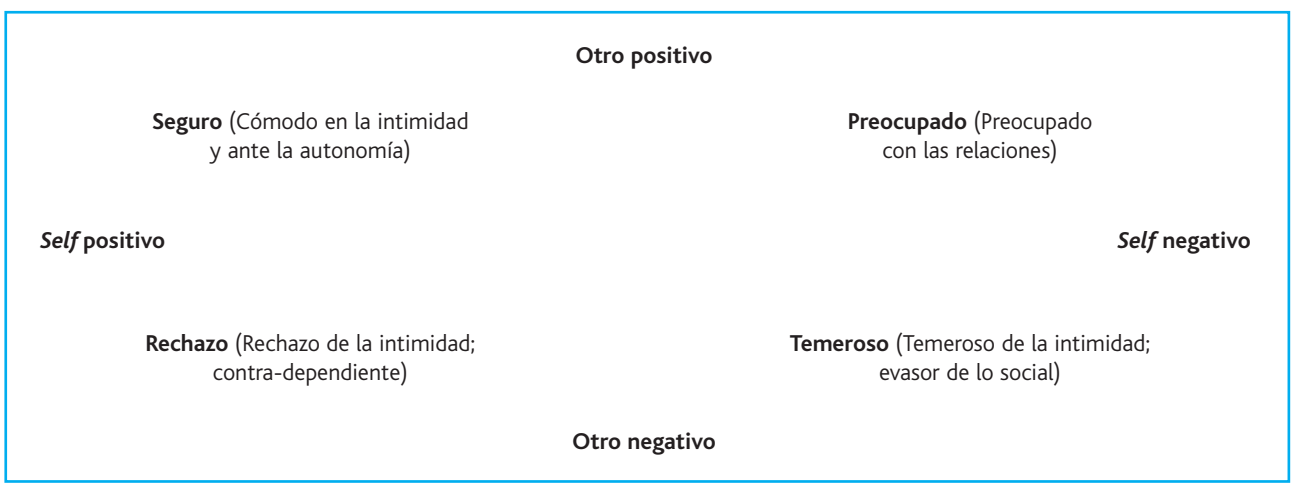


Figura 4-3. Dimensiones de Bartholomew del *Self*, modelos del trabajo interno del otro, y patrones de apego asociado. (Bartholomew & Horowitz, 1991; Griffin & Barholomew, 1994. Marca registrada , 1994 por *The American Psychological Association*, reimpreso bajo permiso).

El estudio aquí presentado sólo escarba en la superficie de lo que se ha vuelto un área importante de investigación. Los estilos de apego han sido asociados con la selección de pareja, y con la estabilidad de las relaciones amorosas (Kirkpatrick & Davis, 1994), con el desarrollo de la depresión en los adultos, y las dificultades en las relaciones interpersonales (Bartholomew & Horowitz, 1991; Carnelley, Pietromonaco & Jaffe, 1994; Roberts, Gotlib & Kassel, 1996), con la tendencia hacia volverse más religioso (Kirkpatrick, 1998), y con la forma en la que los individuos enfrentan una crisis (Mikulciner, Florian & Weller, 1993). Además de esto, existe un estudio en donde se sugiere que el estilo de apego surge de las vivencias familiares compartidas entre hermanos, más que por la profunda influencia de determinados factores genéticos (Waller & Shaver, 1994). Gracias a todo esto, se ha comenzado a formar un muy impresionante archivo de estudios (Cassidy & Shaver, 1999; Simpson & Rholes, 1998).

Aun así, es importante destacar un número de asuntos. Primero, a pesar de haber indicios de evidencia de una continuidad en el estilo de apego, también los hay de estos estilos que no están labrados en piedra. En este momento la cantidad de continuidad por sobre el tiempo de duración de un estilo de apego, y las razones de una mayor o menor continuidad, son temas de fuerte debate (Fraley, 1999; Thompson, 1998). Segundo, estos estudios suelen ver a los patrones de apego como si cada persona tuviera sólo un estilo de apego. Sin embargo, existen pruebas de que un mismo individuo puede tener múltiples patrones de apego, quizás uno en las relaciones con hombres y otro con las mujeres, o uno para ciertos contextos, y otros para contextos distintos (Baldwin, 1999; Sperling & Berman, 1994). Por último, es importante reconocer que mucho de esta investigación abarca el uso de autorreportes, y del recuerdo de experiencias de la infancia. En otras palabras, se necesitan más pruebas acerca de la conducta actual de los individuos en edad adulta con diferentes patrones de apego, así como estudios que hagan un seguimiento en individuos desde la infancia hasta la edad adulta. Ciertos esfuerzos, como la investigación longitudinal, están hoy día en proceso. En resumen, los estudios hasta hoy apoyan el enfoque de Bowlby sobre la importancia de las experiencias tempranas en el desarrollo de los modelos de trabajo interno que tienen una poderosa influencia en las relaciones personales. Al mismo tiempo, se requieren más estudios para poder definir las experiencias de la infancia que determinan estos modelos, la relativa estabilidad de tales modelos, y los límites de su influencia en la edad adulta.

EVALUACIÓN CRÍTICA

A lo largo de este texto, no sólo se presentarán las teorías de la personalidad, sino que también habrán de ser evaluadas. Se hará esto tomando en consideración cinco criterios, cada uno de ellos es una meta a ser cumplida por una teoría científica de la personalidad. Estos criterios ya fueron introducidos desde el capítulo 1. Como ya se ha visto, los cinco criterios son el grado en el cual 1) la teoría se basa en observaciones científicas bien cimentadas, en específico, que las observaciones sean de naturaleza diversa, objetivas, y que arrojen luz sobre los sistemas cognitivos, afectivos y biológicos específicos de la personalidad; asimismo se evaluará si la teoría es en sí 2) sistemática, 3) comprobable, y 4) exhaustiva; y si es que 5) se presta para aplicaciones valiosas. Luego de revisar estos cinco puntos, se resumirán las principales contribuciones de la teoría en cuestión.

Observación científica: el banco de datos

Uno de los rasgos más distintivos del psicoanálisis es su banco de datos. Freud desarrolló una forma novedosa de observación científica: el método de asociación libre. Basó su teoría casi por completo en la información que obtenía a partir de este método.

La mayoría de las personalidades científicas contemporáneas juzgan que la exclusiva confianza de Freud en esta técnica era un retroceso mayor. La observación clínica de los pacientes puede brindar un útil punto de partida para la teoría. ¡Pero, para Freud era tanto el punto de partida como el final! Nunca buscó el tipo de observación estandarizada, objetiva y repetible que son la marca de la ciencia. En su lugar, confió en el banco de datos la asociación libre que está limitada en por lo menos dos aspectos. No es nada diversa. Los pacientes de Freud eran un número relativamente pequeño de personas bien educadas, que vivían en una ciudad en particular de Europa Central. Es excepcionalmente riesgoso hacer generalizaciones de la vida psicológica de todas las personas a partir de este tipo de observaciones. Segundo, no existe garantía de objetividad en la recolección de información. La persona que está observando e interpretando la información -Freud- es la misma

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

persona que desarrolló la teoría. No se puede saber si la interpretación que hacía Freud de sus casos estaba predispuesta por su propio deseo de hallar evidencia que apoyara su teoría.

Por lo tanto, las observaciones clínicas son inadecuadas como fundamento para desarrollar y probar una teoría científica, como ya muchos han notado (Edelson, 1984; Grunbaum, 1984, 1993). En vez de constituir observaciones libres de prejuicio sobre las experiencias y recuerdos de los pacientes, muchos críticos sugieren que Freud por lo regular condicionaba sus observaciones a partir del empleo de procesos sugerentes y al suponer que las memorias existían en un nivel inconsciente (Crews, 1993; Esterson, 1993; Powell & Boer, 1994). Eysenck, un crítico constante y apasionado del psicoanálisis, cuyos enfoques se considerarán más adelante en este libro, opinaba que "no podemos probar las hipótesis freudianas en el diván, más de lo que podemos adjudicar entre las hipótesis contrarias de Newton y Einsten por dormirse bajo un árbol de manzanas" (1953).

Teoría: ¿sistemática?

Un segundo criterio para evaluar una teoría de la personalidad es si ésta es sistemática. La teoría no debería estar alejada de una serie de enunciados acerca de las personas. En su lugar, sus ideas deberían vincularse una con otra de manera lógica y coherente.

En esta rúbrica, Freud destaca. Los muy distintos elementos de su teoría están interrelacionados de forma excepcionalmente coherente. Los aspectos del proceso y de la estructura de su teoría se vinculan de manera clara, con el Ello, el Yo y el Superyo (las estructuras psicológicas) jugando papeles diferentes en la gratificación de energía mental dentro de las restricciones de la realidad (los principales procesos de personalidad, o dinámicas). El análisis de Freud sobre el desarrollo en la infancia, el cambio psicológico con la terapia, y el papel de la sociedad en la civilización del individuo todas son lógicas con el análisis de la estructura y los procesos de la personalidad. Freud fue un teórico excepcional, y su habilidad es evidente en las bien especificadas interrelaciones entre los distintos elementos de su teoría.

Teoría: ¿comprobable?

Aunque Freud relacionaba sistemáticamente a cada uno de los diferentes elementos de su teoría, no por ello se puede decir que su teoría en general sea comprobable de manera clara. Una teoría puede ser sistemática y aún tener rasgos que la hagan difícil de evaluar. Desafortunadamente, ése es el caso del psicoanálisis. Generalmente es difícil determinar con exactitud, cómo poder demostrar la invalidez de una propuesta teórica del psicoanálisis.

El problema es que los psicoanalistas pueden tomar en cuenta casi cualquier tipo de resultado. Incluso los resultados contrarios pueden encajar dentro del sistema explicatorio psicoanalítico. Supóngase que un freudiano piensa que un impulso instintivo generará determinada forma de conducta. Si la conducta se presenta, la teoría se confirma. Si la conducta no se presenta, el psicoanalista bien puede concluir que el impulso instintivo era tan fuerte que los mecanismos de defensa se activaron para prevenir la conducta. Nuevamente, la teoría se confirma. Si una forma imprevista de conducta aparece, el psicoanalista puede interpretar que es un compromiso entre el instinto y el mecanismo de defensa- una vez más, sin consecuencias negativas para la teoría en general.

Los psicoanalistas no están conscientes de que su marco teórico presenta estas limitantes. Algunos pueden llegar a pensar que éste no es un gran problema; es posible considerar al psicoanálisis como un marco estructural para interpretar los acontecimientos, más que como una teoría científica que produce pronósticos específicos sujetos a comprobación (Ricoeur, 1970). La mayoría de los psicólogos contemporáneos, empero, consideran que el trabajo de Freud debería ser evaluado bajo el criterio estándar para evaluar una teoría científica. Entre estos criterios está el de si la teoría es comprobable. Una limitante del psicoanálisis entonces, es que es tan flexible -como una regla hecha de plástico que puede doblarse, torcerse, jalarse y estirarse para permitir cualquier variedad de medidas de un objeto dado- que fracasa en hacer pronósticos claros y prontos, que pudieran probar su validez. La "infinita flexibilidad de los mecanismos de defensa (es) el antídoto freudiano contra el surgimiento de material inexplicable". (Crews, 1998).

Teoría: ¿exhaustiva?

Otra pregunta a formularse acerca de una teoría de la personalidad es si es exhaustiva. ¿El teórico cubre todos los aspectos de la personalidad, o se concentra meramente en aquellos que son más sencillos de abordar por su sistema teórico?

Tanto los amigos como los enemigos del psicoanálisis deben reconocer que la teoría de Freud sobre la personalidad es extraordinariamente exhaustiva. Freud aborda un rango excepcionalmente amplio de temas: la naturaleza de la mente, la relación entre personas y sociedad, los sueños, la sexualidad, el simbolismo, la naturaleza del desarrollo humano, las terapias del cambio psicológico; y la lista sigue más y más. La de Freud es la más exhaustiva de entre todas las teorías más importantes de la personalidad. Como se verá en los capítulos siguientes, muchas teorías desarrolladas después de la de Freud hablan poco o nada de los aspectos más importantes de la experiencia humana que abordó a gran profundidad.

Aplicaciones

De diferentes maneras, las aplicaciones son una fuerza de la teoría psicoanalítica. Esto no debería de sorprender a nadie. En el comienzo, el psicoanálisis **era** una aplicación; es decir, Freud comenzó su trabajo psicológico abordando cuestiones aplicadas que implicaban el tratamiento de la histeria. Fue sólo después que desarrolló su trabajo hacia una teoría general de la personalidad. Por lo tanto, hizo una gran aportación al desafío de aplicar una teoría psicológica al mejoramiento de la vida de las personas.

Su esfuerzo no fue en vano. Una gran variedad de estudios han evaluado la cuestión de si la terapia psicoanalítica es efectiva en las décadas en que Freud desarrolló por primera vez su terapia y teoría. Ya que este es un libro de teoría e investigación de la personalidad, y no de aplicaciones clínicas, no se revisará este trabajo a detalle. Solamente se traerán a discusión dos aspectos. Por un lado, el psicoanálisis sin lugar a dudas "funciona" (Galatzer-Levy, Bachrach, Skolnikoff, & Waldron, 2000). Esto es, si alguien se pregunta si acaso la gente que ingresa a terapia de psicoanálisis está mejor que quienes no lo hicieron, y si se responde a esto revisando los estudios de resultados terapéuticos que se han realizado a lo largo de los años, podrá descubrirse que el psicoanálisis con frecuencia beneficia significativamente a los pacientes. Un segundo punto, sin embargo, es que las demás terapias también ayudan a los pacientes. Otras teorías de la personalidad han propiciado formas alternativas de tratamiento que por lo regular generan grandes beneficios en los pacientes, como se verá en los capítulos posteriores de este libro. Estos tratamientos alternos comúnmente no incluyen a los elementos esenciales del psicoanálisis (tales como la búsqueda de los contenidos conflictivos del inconsciente, que son la causa subyacente de los problemas actuales); sin embargo, aun así funcionan. Muchos psicólogos ven esto como el mayor golpe en contra de la teoría psicoanalítica. Freud generó una teoría específica sobre los orígenes de angustia psicológica, así como los pasos necesarios para su alivio. Al mismo nivel que las terapias no psicoanalíticas también funcionan, generan preguntas acerca de las premisas fundamentales de la teoría de Freud.

Principales contribuciones y sumario

Hasta el más duro crítico puede reconocer que Freud hizo grandes contribuciones a la psicología. Para finalizar esta discusión sobre las teorías psicodinámicas, habrá de concentrarse en dos tipos de contribuciones.

Al observar de cerca el funcionamiento de la mente, Freud identificó fenómenos importantes que habían sido previamente ignorados por psicólogos. Incluso si no se concuerda con las **explicaciones** de Freud sobre todos éstos, se le debe reconocer el hecho de haber identificado, como objetivos importantes del estudio psicológico, de fenómenos de enorme importancia: los procesos inconscientes motivacionales y emocionales; las estrategias de defensa para enfrentar un riesgo psicológico; la naturaleza cargada de sexualidad de la infancia. De no haber contado con los elementos de conocimiento de Freud para entender estos sucesos, la historia de la psicología de la personalidad hubiera sido mucho menos rica.

Una segunda contribución fue la formulación de una teoría lo suficientemente compleja. Con "suficiente" se hace referencia a la suficiente complejidad de sus ideas, para hacer justicia a la complejidad del desarrollo humano y de la individualidad. Al obtener observaciones profundamente detalladas de las personas, y al buscar continuar con su teoría, Freud brindó una teoría que da fe -bien o mal- de casi todos los aspectos de la conducta humana. Ninguna otra teoría de la personalidad se acerca al psicoanálisis en su exhaustividad. Pocas ponen una atención equiparable en el funcionamiento del individuo como una entidad. Y aun si se pensara que los múltiples aspectos del trabajo de Freud estaban fundamentalmente mal estructurados, su teoría psicoanalítica ofrece un modelo de como debería de verse una teoría verdaderamente exhaustiva.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a Freud

Estructura	Proceso	Crecimiento y Desarrollo
Ello, Yo, Superyo; inconsciente, preconsciente, consciente	Instintos sexuales y agresivos; ansiedad, y los mecanismos de defensa	Zonas erógenas; etapas de desarrollo oral, anal, y fálica; complejo de Edipo

Hoy día, las opiniones acerca de los trabajos y de las contribuciones de Freud van desde el juicio de que son de poca relevancia para la ciencia contemporánea, hasta la idea que lucía en la portada de una muy importante revista norteamericana con motivo del 150 aniversario del nacimiento de Freud, de que "Freud **NO** ha muerto" (**Newsweek**, Marzo 27, 2006). Mientras que algunas personas son muy críticas ante los errores cometidos por el psicoanálisis en el tratamiento de ciertos desórdenes (p. ej., la esquizofrenia) (Dolnick, 1998), y ante la poca evidencia que apoya las principales hipótesis del psicoanálisis, otras son muy solidarias con sus métodos de tratamiento, y citan sus permanentes contribuciones a la investigación empírica (Westen & Gabbard, 1999). Para finalizar, se resumirán algunas de las fortalezas y limitaciones de la teoría psicoanalítica (véase cuadro 4-4). Cualquiera que sean las limitaciones de su trabajo, la psicología ha salido beneficiada de las contribuciones de Freud, cuyo genio al observar la conducta humana en pocas ocasiones ha sido igualada.

Cuadro 4-4. Sumario de fortalezas y limitaciones de la teoría psicoanalítica

Fuerzas	*Limitaciones*
1. Proporciona un descubrimiento y una investigación para muchos fenómenos interesantes	1. No es capaz de definir clara y distintamente todos sus conceptos
2. Desarrolla técnicas de investigación y terapia (asociación libre, interpretación de los sueños, análisis de transferencia)	2. Dificulta, y en ocasiones, imposibilita, su comprobación empírica
3. Reconoce la complejidad de la conducta humana	3. Conlleva la cuestionable opinión de que la persona es un sistema de energía
4. Encierra un amplio rango de fenómenos	4. Acepta la oposición de parte de profesionistas hacia la investigación empírica, y el cambio en la teoría

CONCEPTOS PRINCIPALES

Asociación libre
En psicoanálisis, el informe del paciente al analista acerca de cada pensamiento que le viene a la mente.

Fijación
Concepto de Freud que expresa una detención, o un paro en el desarrollo en determinado punto del desarrollo psicosexual de una persona.

Patología	Cambio	Caso Ilustrativo
Sexualidad infantil, fijación y regresión; conflicto; síntomas	Transferencia; resolución de conflicto; "Donde estuvo el Ello, estará el Yo"	El pequeño Hans

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

Inconsciente colectivo
Término jungiano para las características hereditarias, universales, inconscientes de la vida mental que refleja la experiencia evolutiva de la especie humana.

Modelo de funcionamiento interno
Concepto para las representaciones mentales (imágenes) del *self* y otros que surgen durante los primeros años del desarrollo, en particular en la interacción con el principal cuidador.

Personalidad anal
Concepto freudiano de un tipo de personalidad que expresa una fijación por la etapa anal del desarrollo, y se relaciona con el mundo en términos del deseo de control o de poder.

Personalidad fálica
Concepto freudiano de un tipo de personalidad que expresa una fijación en la etapa fálica de desarrollo, y lucha por el éxito en la competencia con los demás.

Personalidad oral
Concepto freudiano de un tipo de personalidad que expresa una fijación en la etapa oral de desarrollo, y se relaciona con el mundo en términos de deseo por ser alimentado y de tragar.

Prueba proyectiva
Una prueba que por lo general involucra estímulos vagos y ambiguos, y que permite que el sujeto revele su personalidad en términos de sus respuestas distintivas (p. ej., la Prueba de la Mancha de Tinta Rorschach, y la Prueba de Percepción Temática).

Regresión
Concepto freudiano que expresa el regreso de una persona a las maneras de relacionarse con el mundo y con el *self*, que fueron parte de una etapa anterior de desarrollo.

Síntoma
Para la psicopatología, la expresión del conflicto psicológico, o el funcionamiento psicológico trastornado. Para Freud, una expresión disfrazada de un impulso reprimido.

Sistema de apego conductual (ABS)
Concepto que enfatiza la formación temprana de un vínculo entre el niño y el cuidador, generalmente la madre.

Transferencia
En psicoanálisis, el desarrollo del paciente hacia el analista de actitudes y sentimientos arraigados en experiencias pasadas con las figuras paternas.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN

1. Las pruebas proyectivas, tales como la Prueba de la Mancha de Tinta Rorschach, y la Prueba de Percepción Temática (TAT), han sido empleadas por investigadores con orientación psicodinámica con la finalidad de evaluar la personalidad. Son valiosas en el sentido de que proporcionan métodos disfrazados para indagar las interpretaciones únicas de un individuo acerca del mundo, incluyendo la compleja organización de las percepciones individuales de la persona. Sin embargo, éstas también presentan problemas de confiabilidad y validez de interpretación.
2. La teoría psicoanalítica de psicopatología enfatiza la importancia de las fijaciones, o fallas en el desarrollo, y regresión, o del regreso a modalidades anteriores de satisfacción. Los tipos de personalidad oral, anal y fálica manifiestan patrones de personalidad que resultan de fijaciones parciales a etapas anteriores de desarrollo. La psicopatología parece implicar conflicto entre los deseos instintivos por gratificación, y a la ansiedad asociada con estos deseos. Los mecanismos de defensa representan formas de reducción de ansiedad, pero pueden dar como resultado el desarrollo de síntomas. El caso del pequeño Hans ilustra cómo un síntoma, tal como una fobia, puede surgir de los conflictos asociados con el complejo de Edipo.
3. El psicoanálisis es un proceso terapéutico en el cual el individuo adquiere conocimiento acerca de, y resuelve aquellos conflictos que se remontan a la infancia. Los métodos de asociación libre y la interpretación de los sueños son empleados para adquirir conocimiento acerca de los conflictos inconscientes. El uso terapéutico también está hecho de la situación de transferencia, en la que los pacientes desarrollan actitudes y sentimientos hacia sus terapeutas, a los que vinculan con experiencias de sus primeras figuras paternas.
4. Un número de analistas rompieron con Freud y desarrollaron sus propias escuelas de pensamiento. Alfred Adler privilegiaba a los conceptos sociales por encima de los biológicos, y Carl Jung enfatizaban la existencia de una energía vital generalizada, y al inconsciente colectivo. Analistas como Karen Horney, y Harry Stack Sullivan destacaron la importancia de los factores culturales y de las relaciones interpersonales, y fueron parte del grupo conocido como los neo-freudianos.
5. Los últimos avances clínicos en psicoanálisis se han concentrado en los problemas de la autodefinición y de la autoestima. Los psicoanalistas de este grupo, conocidos como los teóricos de las relaciones objeto, enfatizaban la importancia de la búsqueda de relaciones, en oposición con la manifestación de instintos sexuales y agresivos. Los conceptos de narcisismo y de la personalidad narcisista, han generado una particular atención. El modelo de apego de Bowlby, y los estudios relacionados ilustran la importancia de las experiencias tempranas para las relaciones personales posteriores, así como demás aspectos del funcionamiento de la personalidad.
6. Una evaluación sobre el psicoanálisis habla de su tremenda contribución en llamar la atención sobre muchos fenómenos de importancia, y sobre el desarrollo de técnicas de investigación y de terapia. Al mismo tiempo, la teoría presenta la flaqueza de manejar conceptos ambiguos y poco definidos, y tiene problemas en la evaluación de determinadas hipótesis.

Una teoría fenomenológica: teoría de la personalidad enfocada en el sujeto de Carl Rogers

5

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

CARL R. ROGERS (1902- 1987): UNA MIRADA AL TEÓRICO

PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA PERSONA
- Subjetividad de la experiencia
  - Sentimientos de autenticidad
  - Positividad de la motivación humana
- Perspectiva fenomenológica

PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD
- Hermenéutica y las ciencias humanas

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE CARL ROGERS
- Estructura
  - El *self*
  - Calculando el autoconcepto
    - Técnica de Q-sort
    - Diferencial semántico
- Proceso
  - Autorrealización
  - Autoconsistencia y congruencia
    - Estados de incongruencia y procesos defensivos
    - Investigación sobre la autoconsistencia y la congruencia
  - Necesidad de una estima positiva
- Crecimiento y desarrollo
  - Investigación acerca de las relaciones entre padre-hijo
  - Relaciones sociales, autorrealización y bienestar tardío en la vida

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Está usted realmente nervioso previo a una primera cita, por lo que su madre le da algunos consejos: "sólo sé tú mismo. Sé tu verdadero tú". El consejo no parece ser tan útil. Por muy bien intencionada que sea, su mamá genera dos problemas. Primero, usted quiere impresionar a su cita y lograr agradarle. ¿Qué pasa si a su cita no le agrada el "verdadero tú" de usted? Incluso estando de acuerdo con lo que le plantea su mamá, sigue habiendo un segundo problema, ¿cuál es el "verdadero" ser, exactamente?

La naturaleza del *Self* y la tensión entre ser uno mismo y querer ser querido por los demás, son preocupaciones cruciales en la teoría de la personalidad desarrollada por Carl Rogers; quien empezó a abordar estas preocupaciones en su trabajo cuando trabajaba como psicólogo. Él combinaba sus conocimientos médicos con la investigación empírica sistemática, para realizar una teoría sobre la totalidad del individuo que priorizaba los esfuerzos de una persona por desarrollar un sentido profundo de su *Self*.

Además de tratarse de una teoría del *Self*, el trabajo de Rogers puede clasificarse como de teoría **fenomenológica**. Una teoría fenomenológica es aquélla que se enfoca en la experiencia subjetiva del mundo del individuo. Como terapeuta, la meta general de Rogers fue la de comprender la experiencia fenomenológica del paciente acerca del *Self* y del mundo, para con ello impulsarlo en un mejor crecimiento personal. Como teórico, su objetivo general fue desarrollar un marco teórico que explicara la naturaleza y desarrollo del *Self* como elemento central de la personalidad.

La teoría fenomenológica del *Self* de Rogers puede también ser descrita con otro término: **humanista**. El trabajo de Rogers forma parte de un movimiento humanista en psicología cuya principal característica era su interés en el potencial inherente de la gente por el crecimiento.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Qué es el *self*, y por qué no se puede actuar de modo consistente con nuestro verdadero *self*?
2. Freud hablaba de la motivación como una reducción de la tensión, la búsqueda del placer, y el conflicto intrapsíquico. ¿Será posible plantear a la motivación humana en términos de crecimiento personal, autorrealización, y sentimientos de congruencia?
3. ¿Qué tan importante es tener un autoconcepto estable?, ¿cuál es la importancia de que los sentimientos internos de las personas coincidan con su autoconcepto? ¿Qué hacer cuando los sentimientos se encuentran en conflicto con las creencias personales?
4. ¿Cuáles son las circunstancias de la infancia que producen un sentido positivo de autovalía?

En los capítulos previos, usted pudo aprender acerca de la teoría psicoanalítica de la personalidad de Freud, así como de otras posturas psicodinámicas relacionadas con ella. En este capítulo, se presenta una segunda perspectiva completamente diferente. Se trata de la teoría del psicólogo norteamericano, Carl Rogers. Su trabajo es un ejemplo de un enfoque fenomenológico del estudio acerca de las personas.

En primer lugar, se debe considerar la cuestión de cómo es que tales conceptos, el de Freud y el de Rogers, se llegan a relacionar. Rogers no estaba en desacuerdo con todo lo que planteaba Freud acerca de las personas. Reconocía que éste proporcionaba ciertos *insights* acerca de la mente, que resultaron ser de una importancia perdurable. De igual modo, Rogers trabajó en un estilo, que de cierta forma fue similar al de Freud. Comenzó su carrera como terapeuta, y basó su teoría general de la personalidad en sus experiencias terapéuticas, principalmente. Sin embargo, estas afinidades son menos importantes que ciertas diferencias que acaban siendo más profundas. Rogers difería drásticamente con los planteamientos principales de la teoría freudiana: su opinión de que el individuo era controlado por fuerzas inconscientes; su aseveración de que la personalidad estaba determinada, de manera definitiva, por las experiencias tempranas en la vida, y la creencia que venía relacionada con esta anterior, de que la experiencia psicológica adulta era una mera repetición de los conflictos reprimidos del pasado. Para Rogers, estos planteamientos psicodinámicos no eran representaciones adecuadas de la existencia humana, o de los potenciales humanos. Por lo que Rogers proporcionó una nueva teoría de la persona. Ésta se enfocaba en las percepciones conscientes del presente, más que en los residuos inconscientes del pasado; en las experiencias interpersonales halladas a lo largo de la vida, más que solamente en las relaciones con los padres durante la infancia; así como en la capacidad de la gente para desarrollar una madurez psicológica, más que meramente su tendencia a repetir conflictos de la infancia.

Rogers amplía nuestro concepto de naturaleza humana y le proporciona una dirección positiva. Para muchos psicólogos contemporáneos, sus conceptos positivos sobre la persona, desarrollados durante la mitad del siglo XX, son de una importancia trascendental. "Hace medio siglo que Rogers comenzó a desarrollar su teoría, y ésta aún tiene consecuencias profundas para las personas y para esa capacidad de mantenerse y elevarse a sí mismos" (McMillan, 2004).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CARL R. ROGERS (1902 - 1987): UNA MIRADA AL TEÓRICO

"Hablo en calidad de persona, acerca del contexto de la experiencia personal y del aprendizaje personal". Así es como Rogers se describe a sí mismo, en un capítulo titulado "Éste soy yo", en su libro El proceso de convertirse en persona (*On Becoming a Person)*, de 1961. En el libro, Rogers realiza un recuento personal, y bastante conmovedor, acerca del desarrollo de su pensamiento profesional, así como de su filosofía personal. Asimismo habla acerca de lo que hace y de cómo se siente acerca de ello.

> Este libro es acerca del sufrimiento y de la esperanza, de la ansiedad, y la satisfacción, de los que están llenos todos los consultorios terapéuticos. Es acerca de la singularidad de la relación que cada terapeuta construye con cada paciente, así como acerca de los elementos en común, que se descubren en todas estas relaciones. Este libro es sobre aquellas experiencias, profundamente personales, de cada uno de nosotros. Es acerca de un paciente en mi consultorio, que se sienta ahí, cerca de la orilla del escritorio, luchando por ser él mismo, pero al mismo tiempo, aterrorizado de ser él mismo. Es acerca de mí, conforme trato de percibir la experiencia de este individuo, al igual que el significado, sentimiento, sabor y gusto que esto tiene para él. Es acerca de mí, de cómo me regocijo con el privilegio de ser como un facilitador para una nueva personalidad, mientras permanezco ahí, sorprendido ante el surgimiento de un *self*, de una persona, mientras observo el proceso de un nacimiento en el cual he tenido una parte importante y facilitadora. Me parece que este libro es acerca de la vida, tal como ésta se revela a sí misma, vividamente, en un proceso terapéutico de poder cegador y de tremenda capacidad destructora, pero también, de avasalladora fuerza hacia el crecimiento, si se brinda esa oportunidad para crecer.
>
> Fuente: Rogers, 1961 a.

Carl R. Rogers nació el 8 de enero de 1902, en *Oak Park, Illinois*. Fue educado en una atmósfera estricta e intransigente, religiosa y ética. Sus padres tuvieron siempre en mente el bienestar de sus hijos, y les inculcaron el amor al trabajo. La forma en que Rogers describe sus primeros años de vida revela la existencia de dos costumbres principales, que se ven reflejadas en su trabajo posterior. La primera es la preocupación por los asuntos de carácter moral y ético. La segunda es el respeto por los métodos científicos. Éste último parece haberse desarrollado a partir de la exposición al trabajo del padre para dirigir su granja bajo métodos científicos; así como también, de las lecturas que el propio Rogers hacía acerca la ciencia de la agricultura.

Rogers comenzó su educación universitaria en la Universidad de Wisconsin, especializándose en agricultura; pero luego de dos años cambió sus metas profesionales y decidió entrar al ministerio. Durante un viaje a Asia en 1922, tuvo la oportunidad de observar los compromisos que existían en otras doctrinas religiosas, así como el amargo odio que se demostraban mutuamente franceses y alemanes, quienes por lo demás le parecían ser personas muy agradables. Este tipo de experiencias influenciaron su decisión de ingresar a un seminario teológico de corte liberal, el Seminario de la unión teológica (*Union Theological Seminary)*, en Nueva York. Aún cuando le interesaban las cuestiones acerca del significado de la vida, Rogers dudaba acerca de ciertas doctrinas religiosas. Por ello, tomó la decisión de dejar el seminario y trabajar en el campo de la educación infantil, viéndose a sí mismo como psicólogo.

Rogers llevó una formación universitaria en el Colegio de maestros (*Teachers College)*, en la Universidad de Columbia, donde en 1931 obtuvo su grado de Doctor. Su educación abarcó la exposición tanto a las perspectivas dinámicas de Freud, como a los rigurosos métodos experimentales que prevalecían en aquel entonces en el Colegio de maestros. Nuevamente, le surgieron inquietudes en distintas direcciones, y se desarrollaron en él dos tendencias de cierta forma divergentes. Más adelante, Rogers trataría de lograr una armonía entre éstas. De hecho, estos últimos años representan el esfuerzo por integrar lo religioso con lo científico, lo intuitivo con lo objetivo, y lo clínico con lo estadístico. A lo largo de su carrera, Rogers trató en repetidas ocasiones de aplicar los métodos objetivos de la ciencia a lo que resulta básicamente humano.

> La terapia es la experiencia en la que me puedo dejar llevar subjetivamente. La investigación es la experiencia en la que puedo apartarme, y tratar de observar esta rica experiencia subjetiva con objetividad, empleando finos métodos científicos para determinar si es que acaso me estoy engañando a mí mismo. Crece dentro de mí la convicción de que debemos descubrir las leyes de la personalidad y del comportamiento, significativas para el progreso humano, y para las relaciones humanas, como la ley de la gravedad, o la de la termodinámica.
>
> Fuente: Rogers, 1961 a.

En 1968, Rogers y colaboradores con mayor orientación humanista, formaron el Centro para estudios de la persona (*Center for the Studies of the Person)*. El desarrollo de este Centro representó una serie de cambios en el enfoque del trabajo de Rogers, pasando así de un modo de trabajo que entraba en una estructura formalmente académica, al trabajo con grupos de individuos que compartían una misma perspectiva, del trabajo con personas trastornadas, al trabajo con individuos normales; de la terapia individual, a los talleres grupales intensivos; y de la investigación empírica tradicional, al estudio fenomenológico de la gente. Rogers creía que la mayor parte de la psicología estaba ya estéril, y en lo general se sentía lejos de ese gremio. Sin embargo, éste le seguía dando mucha importancia a sus contribuciones. Fue presidente de la APA (*American Psychological Association)* de 1946 a 1947, de igual modo, fue uno de los tres primeros psicólogos en recibir el Premio a la contribución científica más distinguida (*Distinguished Scientific Contribution Award)* (1956) de la profesión, y en 1972, fue ganador del Premio a la contribución profesional más distinguida (*Distinguished Professional Contribution Award)*.

Con Rogers, la teoría, el hombre y la vida, se entrelazan; en su capítulo "Éste soy yo", enlista 14 principios que aprendió luego de miles de horas de terapia, y de investigación. He aquí algunos ejemplos:

1. En mi relación con las personas he encontrado que, a la larga, no resulta útil actuar como alguien que no soy yo.
2. He encontrado de enorme valor, el permitirme a mí mismo entender a otra persona.
3. La experiencia es, para mí, la máxima autoridad… es a la experiencia a la que debo volver, una y otra vez, para descubrir una aproximación más cercana a la verdad, tal como es, en el proceso de convertirme en mí mismo.
4. Lo que resulta más personal, y único, en cada uno de nosotros, es quizás el mismo elemento que, de ser compartido o expresado, hablaría más profundamente a los demás.
5. Basándome en mi experiencia, creo que las personas tienen un rumbo básicamente positivo.
6. La vida, en su máxima expresión, es un proceso que fluye, que es cambiante, y en el cual nada está fijo.

Fuente: Rogers, 1961 a.

PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA PERSONA

Subjetividad de la experiencia

La teoría de Rogers se construye a partir de un *insight* de la condición humana profundamente significativo. En la vida diaria, se cree experimentar un mundo de realidad objetiva. Cuando una persona ve que algo ocurre, cree que existe tal y como lo ve. Cuando le comenta a la gente algo acerca de los sucesos del día, cree estar hablando de lo que en realidad ocurrió. Las personas confían a tal grado en su conocimiento objetivo sobre una realidad objetiva, que rara vez la ponen en duda. Sin embargo, se equivocan. Rogers nos dice "yo no reacciono hacia una realidad absoluta, sino que reacciono de acuerdo a **mi percepción** acerca de esa realidad" (Rogers, 1951/ 1977, el subrayado es nuestro). La "realidad" que las personas observan no es otra cosa que un "mundo privado de experiencia… el campo fenomenal" (Rogers, 1951/ 1977).

Este **campo fenomenal** -el espacio de las percepciones que dan forma a nuestra experiencia- es una construcción **subjetiva**. Los individuos construyen el mundo de sus experiencias interiores, y esta construcción no sólo refleja el mundo externo de la realidad, sino también el mundo interior de las necesidades personales, metas, y creencias. Las necesidades psicológicas internas dan forma a experiencias subjetivas que se toman como objetivamente reales.

Póngase algunos ejemplos. Si un niño percibe una mirada enojada en su madre, o usted percibe una mirada de decepción en la persona con la que sale en una cita, estas emociones -enojo o decepción- son la realidad que experimenta. Pero ésta así llamada realidad podría estar equivocada. Las necesidades personales (ser aceptados por la madre, o gustarle a una persona) pueden contribuir a que se perciban a los demás como enojados, o decepcionados. Sin embargo, por lo regular se ignora la influencia de las necesidades internas sobre las percepciones del mundo exterior. No reconocer esto, lleva al individuo a "percibir su **experiencia** como una realidad. Su **experiencia** es su realidad" (Rogers, 1959/ 1977). La gente está segura de que las cosas en realidad existen del modo en que las ve. Sin embargo, su observación no es un registro objetivo del mundo real, sino una construcción subjetiva que refleja sus necesidades personales.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Seguramente, Rogers no fue el primero en tener esta intuición. Se pueden rastrear ideas similares tan atrás como por lo menos en **la alegoría de la Caverna** hecha por Platón, quien describía cómo las personas sólo llegaban a percibir las meras sombras de una realidad, incapaces de observar el mundo objetivo de la existencia. La excepcionalidad de Rogers está en haber desarrollado este *insight* con la forma de una teoría de la personalidad: un modelo del desarrollo individual, y de las estructuras y dinámicas de la mente, al igual que el haber planteado métodos de evaluación de la personalidad, y para la conducción de la terapia.

Sentimientos de autenticidad

Dos aspectos adicionales para el análisis de la subjetividad de la experiencia de Rogers definen el punto central de su enfoque acerca de la persona. El primero es que la gente tiende a presentar una forma distintiva de angustia psicológica. Se trata de un sentimiento de alienación, o distanciamiento; el sentimiento de que sus experiencias, y que las actividades cotidianas no surgen a partir de su *self* verdadero y auténtico. ¿Por qué tienen estos sentimientos? Debido a que necesitan la aprobación de los demás, se dicen a sí mismos que **los** deseos y valores de los otros son los suyos. El niño trata de convencerse a sí mismo de que realmente es malo golpear a su hermanita menor, tal y como se lo dicen sus padres, aun cuando se siente bien al hacerlo. El adulto trata de convencerse a sí mismo de que es bueno formalizar en una carrera, con un estilo de vida familiar tradicional, tal y como lo dictan sus familiares que aprecia, aunque sienta más deseos por llevar una vida independiente. Cuando esto sucede, el individuo **piensa,** más no **siente,** un vínculo con sus propios valores. "Las principales reacciones sensitivas y viscerales son ignoradas" y "el individuo comienza un camino que más tarde describe en términos de "realmente no me conozco a mí mismo" (Rogers, 1951/ 1977). Rogers narra el caso de una paciente que describió sus experiencias de la siguiente manera "Siempre he tratado de ser lo que los demás pensaban que debería ser, pero ahora me pregunto si no debería de ver que tan sólo soy lo que yo soy" (Rogers, 1951/ 1977).

Nótese cómo la concepción de los aspectos deliberados/reflexivos, e instintivos/viscerales del organismo difieren de los de Freud; para él, las reacciones viscerales eran impulsos animales que necesitaban ser reprimidos por el Yo, y por el Superyo civilizados. Distorsionar y negar estos impulsos era parte del funcionamiento normal, y sano de la personalidad. Pero para Rogers, estas reacciones instintivas y viscerales son una fuente potencial de sabiduría. Los individuos que experimentan abiertamente todo el amplio rango de sus emociones, que "aceptan y asimilan toda la evidencia sensorial experimentada por el organismo" (Rogers, 1951/ 1977), están bien adaptados psicológicamente.

Dentro de la perspectiva de Rogers, el conflicto entre los elementos instintivos y racionales de la mente no es un rasgo fijo de la condición humana. En vez de conflicto, las personas bien pueden experimentar congruencia. También pueden lograr un estado en el que sus experiencias, y sus metas conscientes sean consistentes con sus valores internos y viscerales.

Positividad de la motivación humana

El último aspecto clave de la perspectiva de Rogers es su perspectiva acerca de la motivación humana. Las experiencias médicas de Rogers lo convencieron de que la parte central de la naturaleza humana es, en esencia, positiva. La motivación fundamental es hacia un crecimiento positivo. Rogers reconocía que algunas instituciones tienden a enseñar lo contrario. Algunas religiones enseñan que básicamente las personas son unos seres pecadores. La institución del psicoanálisis enseña a la gente que sus instintos básicos son sexuales y agresivos. Rogers reconocía que la gente es capaz, y que por lo regular en realidad actúa de ciertas maneras que son destructivas y malvadas, pero su punto central es que cuando actúan libremente, son capaces de avanzar hacia sus potenciales como seres maduros y positivos.

A quienes lo tildaban de ingenuo optimista, Rogers respondía con el señalamiento de que sus conclusiones se basaban en décadas de experiencia en psicoterapia:

> No tengo una opinión *Pollyanna* de la naturaleza humana. Estoy bastante consciente de que, con el fin de defenderse a sí mismos, y a causa de sus miedos internos, los individuos pueden, y de hecho se comportan de modos increíblemente crueles, horriblemente destructivos, inmaduros, regresivos, antisociales e hirientes. Sin embargo, lo más estimulante y vigorizante de mi experiencia está en poder trabajar con tales individuos, y descubrir las tendencias direccionales fuertemente positivas que existen en ellos, en sus niveles más profundos.
>
> Fuente: Rogers, 1961[a].

En lo anterior hay un profundo respeto por la gente; el cual se refleja en la teoría de Rogers de la personalidad, y en su enfoque centrado en la persona de la psicoterapia.

Perspectiva fenomenológica

Rogers sigue un enfoque "fenomenológico" para el estudio de las personas. En psicología, y en otras disciplinas como la filosofía, el enfoque fenomenológico es aquél que investiga las experiencias conscientes de la gente. En otras palabras, esta investigación no trata de caracterizar el mundo de la realidad tal cual existe, independiente del estado de ánimo de quien la observe. Su interés es por las experiencias propias del observador: cómo experimenta la persona el mundo. Un precursor al uso de este término en psicología contemporánea, es el trabajo del filósofo del siglo XVIII, Emmanuel Kant, quien distinguía el "mundo numenal" (los objetos como existían, en y de sí mismos, independientes al observador), del mundo del fenómeno, esto es, de las experiencias conscientes.

Una breve reflexión sobre el material de los dos capítulos anteriores revelaría por qué la perspectiva de Rogers es tan apreciada dentro de la psicología de la personalidad. La tradición psicodinámica **no** estaba particularmente interesada en la fenomenología. Para Freud, la experiencia fenomenológicamente consciente no es lo esencial de la personalidad. De hecho la experiencia consciente puede estar relacionada únicamente con las formas más indirectas de esa esencia, esto es, los impulsos y las defensas inconscientes. Como se verá en los capítulos subsecuentes, otras teorías que inicialmente fueron desarrolladas alrededor de la misma época que Rogers (p. ej., la teoría del rasgo, el conductivismo), dedican poca atención a las texturas y dinámicas de la experiencia fenomenológica diaria. Rogers, por lo tanto, representó una voz importante para la promoción del estudio psicológico de la **fenomenología**.

Algunos lectores -especialmente aquéllos que tienen una formación en las ciencias "duras"- pueden discernir del estudio de la experiencia subjetiva consciente. Éste puede parecer menos científico que un estudio del mundo real y objetivo. Sin embargo, los grandes científicos han recordado que, en el mundo de la investigación científica, la experiencia consciente es la base de datos con la que se puede trabajar: "el mundo 'real' de ninguna manera se nos es dado de forma inmediata. Únicamente se nos es dado el banco de datos de nuestra consciencia" (Einstein, citado en Paranjpe, 1998). La única forma de dar sentido al mundo real es, como señala Einstein, el acto psicológico de la "construcción intelectual" (Paranjpe, 1998). Rogers estaba directamente preocupado con estos actos de construcción psicológica; en su teoría de la personalidad, se preocupaba particularmente por entender los procesos de construcción intelectual que ocupaban los pensamientos de la gente acerca de sí mismos.

PERSPECTIVA DE ROGERS ACERCA DE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

¿Qué tiene que ver la preocupación de Rogers sobre la experiencia fenomenológica con su perspectiva de la ciencia de la personalidad?, ¿éstas dos cosas son independientes: una perspectiva fenomenológica de la psicología por un lado, y por el otro, un punto de vista acerca de la ciencia?, ¿puede una tener implicaciones en la otra?

Una breve reflexión permite indicar que este matrimonio entre la concepción tradicional de la ciencia, con la preocupación por la experiencia fenomenológica puede llegar a ser problemático. La ciencia, como se piensa comúnmente, se fundamenta a partir de datos exactos. Se emplean instrumentos de laboratorio que muestran las características físicas objetivas (tamaño, volumen, carga eléctrica, etc.) de los objetos en el mundo. Rogers dice que el principal interés en la psicología de la personalidad no son los objetos, o los comportamientos externos y mesurables. Más bien es la experiencia interna. Estas experiencias internas tienen una cualidad subjetiva; su significado se fundamenta con las interpretaciones de quienes están viviendo las experiencias (el sujeto que está experimentando cosas), y que no pueden ser determinadas por medidas objetivas de respuesta física. Un ejemplo clásico de este punto es el siguiente: un observador externo podría, con la ayuda de ciertas medidas científicas objetivas, determinar si una persona ha cerrado y abierto rápidamente su ojo. Pero la medida objetiva no podría haberse revelado si la persona estaba a) parpadeando debido a una partícula de polvo que entró en su ojo, o b) guiñándole el ojo a alguien del otro lado de la habitación, o c) fingiendo que guiñaba el ojo a alguien del otro lado de la habitación

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

(es decir, que estaba jugando como si guiñara el ojo). Para saberlo, se debe conocer el significado vinculado al acto, por medio de quien está realizándolo. El filósofo Charles Taylor (1985) ha notado que esta diferencia -la distinción entre los objetos físicamente mesurables y los estados psicológicos internos con significado subjetivo- indican una división potencialmente profunda entre los conceptos tradicionales de la ciencia, y el enfoque de personalidad de Carl Rogers. La perspectiva fenomenológica de Rogers, por lo tanto, genera la pregunta de si un individuo puede tener una ciencia de la personalidad que esté modelada conforme a las ciencias físicas.

Hermenéutica y las ciencias humanas

Esta pregunta acerca de la relación entre las ciencias físicas y una ciencia de las personas había sido formulada ya mucho tiempo antes que con Rogers. Comenzando en el siglo XIX, particularmente en el trabajo del filósofo alemán Wilhelm Dilthey, los académicos expresaban sus dudas acerca de si los principios de las ciencias naturales podían ser ampliados al estudio de la psicología humana. Ellos sugerían, más bien, que la psicología de las personas requería de un enfoque hermenéutico.

Un enfoque hermenéutico es aquél en el cual el estilo de explicación se asemeja al estilo de pensamiento empleado cuando se lee una novela. Cuando se lee acerca de la acción de un personaje en una novela, o en alguna forma de texto, se interpreta esa acción dentro del contexto general proporcionado por el escrito. Se toma en consideración la personalidad del personaje, las experiencias del pasado reciente de ese personaje, la relación entre el personaje y los demás personajes en el libro, el ambiente social en el que esa acción en particular está teniendo lugar, y el ambiente cultural e histórico en general en el que viven los personajes, y cosas por el estilo. Quizás de mayor importancia para ilustrar la diferencia potencial entre las ciencias naturales y la ciencia de las personas es preguntarse si las acciones del personaje fueron buenas o malas; incluso la más simple de las historias infantiles presenta a personajes buenos y malos cuyas acciones ilustran o violan respectivamente alguna norma ética o moral. Por lo tanto, en el caso de la interpretación de los personajes de una obra de ficción existen tres pasos clave:1) se busca el significado de la acción del personaje, 2) el significado se deduce al examinar el contexto social e histórico en general en el que actúa la persona, y 3) se evalúa la bondad ética y moral de las acciones. Esto es bastante obvio. El punto del argumento hermenéutico, sin embargo, es que ésta **no** es la forma típica en que proceden las ciencias naturales. Si se desea explicar un suceso en el mundo natural -por ejemplo, si alguien lanza una piedra al aire y quiere explicar por qué sigue una curva parabólica en su caída- por lo regular no se sigue ninguno de los tres pasos indicados arriba. No: 1) se busca el significado del comportamiento de la piedra, 2) se pregunta acerca del contexto sociohistórico en el cual se está moviendo, ni 3) se pregunta si es que la parábola es un rumbo bueno para el movimiento de la piedra. Simplemente, se apela a leyes universales de movimiento que explican las fuerzas físicas que actúan sobre la piedra. Las personas no se sumergen en la búsqueda del significado, y la noción total del bien ni siquiera tiene importancia; las leyes del movimiento simplemente son lo que son, y no tiene el menor sentido preguntarse si la piedra está actuando de una manera que resulta éticamente correcta. El argumento hermenéutico, por lo tanto, es que el entendimiento sobre el ser humano -el cual sí actúa con base en un significado construido dentro de un mundo social, con estándares morales y éticos- requiere de un enfoque que se encuentra más cercano al entendimiento de los textos que al de las piedras.

El trabajo de Rogers puede ser entendido como un intento por obtener lo mejor de ambos mundos. Por un lado, su preocupación con las experiencias subjetivas del individuo lo llevaron a crear un enfoque que es, hasta cierto punto, significativamente hermenéutico. En lo referente a la terapia, su meta principal no fue la de clasificar a su paciente dentro de una taxonomía científica, o identificar algún factor causal pasado que fuera clave determinante de la conducta de su paciente. Su meta fue la de adquirir un entendimiento profundo acerca de cómo experimentaban su propio mundo. Sus esfuerzos en este aspecto fueron similares a los de un lector que quiere entender el mundo como lo experimenta el narrador de una novela en primera persona, o el autor de una autobiografía. Por otro lado, Rogers tuvo un gran respeto por los métodos científicos, y sintió que la psicología podía eventualmente consolidarse como una ciencia normativa. Fue particularmente cuidadoso al someter sus ideas acerca de las formas de terapia que resultaban efectivas bajo una prueba científica. Rogers hizo un esfuerzo valiente por unir el

lado científico, y el lado humano de la ciencia de la personalidad.

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE CARL ROGERS

Habiendo presentado a Rogers, su perspectiva general acerca de la naturaleza humana, y su concepto de la ciencia de la personalidad, habrá de concentrarse ahora en los detalles: los puntos específicos de la teoría de Rogers sobre la personalidad.

Estructura

El self

En el capítulo 1 se hizo la distinción entre los aspectos de la estructura, y de los procesos de las diferentes teorías de la personalidad. Esta distinción, útil para entender el trabajo de Freud, se vuelve nuevamente de utilidad para entender la teoría de Carl Rogers. Primero habrá de concentrarse en los aspectos estructurales de la teoría rogeriana, en la que el concepto estructural clave es el *self*.

De acuerdo con Rogers, el *self* es un aspecto de la experiencia fenomenológica. Es uno de los aspectos de la experiencia de las personas acerca del mundo; es decir, una de las cosas que llena su experiencia consciente es su experiencia acerca de ellas mismas, o de un *self*. Puesto de manera más formal, de acuerdo con Rogers, el individuo percibe los objetos y las experiencias externas, y les proporciona un significado. El sistema total de percepciones y significados conforma el campo fenomenal del individuo. Esa fracción del campo fenomenal, que es identificada por el individuo como "mí", o "yo" es el *self*. El *self,* o el autoconcepto, representan un patrón organizado y consistente, de percepciones. A pesar de que el *self* puede cambiar, siempre conserva esta cualidad de ajustarse a un patrón, de ser integrada, y organizada. Debido a que la calidad organizada perdura a lo largo del tiempo y caracteriza al individuo, el *self* es una estructura de la personalidad.

Para Rogers, el *self* no es como tener una personita dentro de uno. El *self* no controla la conducta de manera independiente. El *self* es una serie de percepciones que posee el individuo; es la persona en su totalidad quien es responsable de sus actos, no el "*self*" independiente. Segundo, este patrón de experiencias y percepciones conocidas como el *self* está, por lo general, disponible a la consciencia; es decir, contempla las autopercepciones conscientes. Aunque los individuos sí tengan experiencias de las que son inconscientes, el autoconcepto es básicamente consciente. (Nótese cómo el modo en que Rogers emplea el término *self* difiere del de Carl Jung, cuyas perspectivas fueron discutidas en el capítulo anterior. Jung pensaba en el *self* como una fuerza arquetípica inconsciente, mientras que Rogers emplea el término *self* para referirse al autoconcepto consciente del individuo).

Rogers sí identificaba dos aspectos diferentes en el *self:* un *self* **real** y el *self* **ideal**. Él identificaba que la gente piensa naturalmente no sólo acerca de sí misma, en el presente, sino en su *self* potencial en el futuro. Con ello, las personas generan un patrón de percepciones organizado no sólo de su *self* actual, sino de uno ideal que a ellas les agradaría ser. El *self* ideal, entonces, es el autoconcepto que a un individuo le agradaría en realidad poseer. Éste incluye las percepciones y significados que resultan potencialmente relevantes para el *self*, y que tienen un alto valor en el individuo. Rogers reconoce que las opiniones de los individuos acerca de sí mismos contienen dos componentes distintos: el *self* que creen ser ahora, y el *self* en el que idealmente se ven convertidos en un futuro.

Rogers insistía en que no quería comenzar su trabajo teórico decidiendo sobre la relevancia del estudio del *self*. De hecho, él mismo pensaba primero que el *self* era un término vago y carente de significado científico. Sin embargo, escuchaba con atención a sus pacientes, quienes comúnmente expresaban su experiencia psicológica en términos de un *self*; los pacientes informaban que "no sentían ser ellos mismos", que "estaban decepcionados consigo mismos" y cosas por el estilo. Fue evidente para Rogers, entonces, que el *self* era una estructura psicológica a través de la cual la gente interpretaba su propio mundo.

Calculando el autoconcepto

Técnica de Q-sort

Una vez que identificó la centralidad del autoconcepto, Rogers supo que necesitaba una forma objetiva de calcularlo. Con esa finalidad, empleó básicamente la técnica de Q-*sort*, que había sido desarrollada por Stephenson (1953).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

En la técnica Q-*sort*, el psicólogo que administra la prueba le presenta a quien la toma un juego de tarjetas, cada una contiene un enunciado que describe una característica de la personalidad: "hace amigos fácilmente", "tiene problemas al expresar enojo", etc. La persona que toma la prueba ordena las tarjetas según el grado en el que cada oración es descriptiva de sí misma. Esto se hace en una escala denominada como **Las más características en mí**, por un lado, y **Las menos características en mí**, por el otro. Se le pide a la gente ordenar las tarjetas conforme una distribución obligatoria, en la que la mayoría de las tarjetas terminan quedando en la mitad y relativamente pocas acaban en cada uno de los extremos; esto asegura que el individuo considere con cuidado el contenido de cada atributo de personalidad en comparación con los demás.

Dos rasgos de la técnica Q-*sort* son de particular importancia. Uno es que logra un balance interesante entre los cálculos fijos y los flexibles (véase capítulo 2). Los mismos enunciados son ofrecidos a todos los que se someten a la prueba; en cuanto a esto, el cálculo es fijo. Sin embargo, quien conduce la prueba no otorga a una persona un puntaje luego de sólo sumar las respuestas en una manera fija para todas las personas. La prueba es flexible en cuanto a que los que la toman indican cuál fracción de reactivos es la más característica de sí mismas, desde su personal punto de vista. Las distintas fracciones de reactivos se caracterizan como los más "como yo" y "no como yo" por diversos individuos. Debido a esto, la prueba proporciona un retrato más flexible del individuo que el que se obtiene por medio de otras medidas, cuyo contenido es totalmente fijo (como se verá en capítulos subsecuentes). A pesar de todo, no es completamente flexible. La gente debe emplear enunciados proporcionados por el experimentador, y no de sus propias autodescripciones, y debe elegir enunciados de un modo preescrito por un psicólogo y no conforme a una distribución que tenga el máximo de sentido para ellos.

El segundo rasgo es que la técnica Q-*sort* puede ser administrada más de una vez con el fin de evaluar tanto al *self* verdadero como al *self* ideal. En las últimas evaluaciones, se le pidió a la gente ordenar los enunciados conforme al grado en el que ellos describen al *self* que idealmente les gustaría ser. Al comparar las dos Q-*sorts*, el del *self* ideal y el del *self* verdadero, uno puede obtener un cálculo cuantitativo de la diferencia, o la discrepancia entre los dos aspectos del autoconcepto. Como verá usted en el capítulo 6, estas discrepancias son importantes para la psicopatología y para la cuestión del cambio terapéutico.

PREGUNTAS ACTUALES

¿EL SENTIDO DEL *SELF* ES EXCLUSIVO DEL SER HUMANO?

La mayoría de dueños de perros, han hecho en algún momento el experimento de poner un espejo delante de su perro. ¿Hay autorreconocimiento? El estudio de animales indica que la mayoría de las especies no-humanas no se reconocen a sí mismos en espejos, sin embargo, algunos sí lo hacen. Los chimpancés demuestran autorreconocimiento en espejos; si se les expone a un espejo, lo emplearán para examinarse y acicalarse a sí mismos. Los recientes hallazgos indican que los delfines y los elefantes también reconocen que el rostro en el espejo es el suyo. Si uno coloca una marca en la cabeza de un elefante, y luego le presenta un espejo, el elefante se tocará la marca de su cabeza al ver el reflejo en el espejo.

Los estudios sobre el desarrollo de la conducta ante el reflejo en un espejo en niños demuestra que el desarrollo del autorreconocimiento es un proceso constante, que comienza tan pronto como a los cuatro meses de edad. En este punto, los niños muestran cierta respuesta a las relaciones entre los movimientos propios y los cambios en el reflejo del espejo. ¿Y qué hay sobre el reconocimiento de las características específicas del *self*?, ¿si un niño se observa a sí mismo en un espejo, y luego se le pinta un punto rojo en su nariz, responderá a la marca al volver a

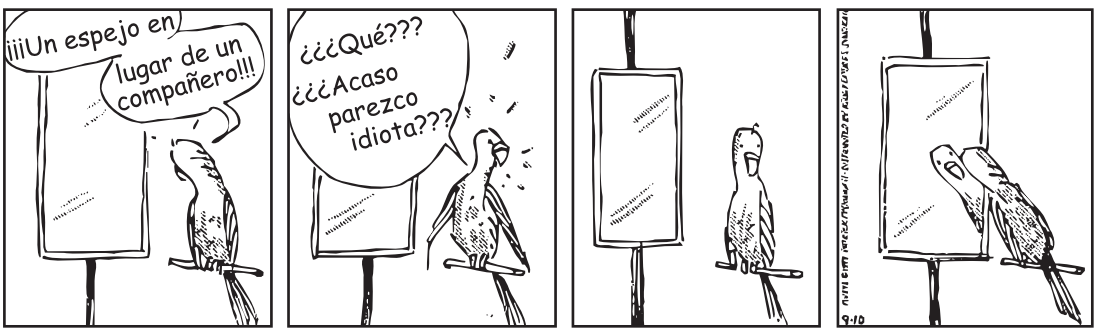
TEMAS ACTUALES *(continuación)*

mirarse en el espejo de manera expresiva o de autorreconocimiento? Tal signo específico de reconocimiento, en términos de comportamiento a mirarse en un espejo, comienza a aparecer alrededor del año de edad.

El reconocimiento del *self*, ya sea expresado a partir de la conducta al mirarse en un espejo, o de otro modo, puede estar relacionado con el desarrollo de la consciencia y la mente. Evidentemente es una cuestión de considerable significado psicológico. No sólo significa que la personas pueden estar conscientes de sí mismas y tener sentimientos acerca de ellas mismas, sino que también pueden tener conocimiento de, y empatía por los sentimientos de los demás. Sería en verdad irónico si los mismos procesos que les permiten sentirse mal acerca de sí mismas, al mismo tiempo fueran los que les brindaran la oportunidad de sentir la mayor empatía por los demás.

Espejito, espejito, ¿soy yo el que me reflejo? Esta parece ser una pregunta que sólo los miembros de ciertas especies pueden abordar. En los humanos se requiere cierta madurez, pero el autorreconocimiento empieza a desarrollarse bastante pronto y perdura como una parte significativa durante el resto de la vida.

Fuente: Lewis y Brooks-Gunn, 1979; Plotnik, De Waal, y Reiss, 2006; Robins, Norem, y Check, 1999.



Diferencial semántico

Otro método que puede ser empleado para evaluar el autoconcepto es el diferencial semántico (Osgood, Suci &Tannenbaum, 1957). Desarrollado como una medida de actitudes y el significado de los conceptos, más que como una prueba específica de la personalidad, el diferencial semántico empero, tiene valor como una técnica de evaluación de personalidad. Al completar el diferencial semántico, el individuo califica un concepto en una serie de escalas de siete puntos definidos por adjetivos polares tales como bueno-malo, fuerte-débil, o activo-pasivo. Por lo tanto, un sujeto calificaría un concepto como es "Mi *self*" o "Mi *self* ideal" en cada una de las escalas de adjetivos polares. Una calificación sobre cualquier escala indicaría si es que el sujeto siente que uno de los adjetivos fue bastante descriptivo de un concepto o hasta cierto grado descriptivo, o si ninguno de los adjetivos era aplicable al concepto. Las calificaciones están hechas en términos del significado del concepto para el individuo.

Como la *Q-sort*, el diferencial semántico es una técnica estructurada en cuanto a que el sujeto debe calificar ciertos conceptos y emplear las escalas de adjetivos polares que han sido proporcionadas por quien aplica la prueba. Esta estructura es apta para reunir información óptima para el análisis estadístico, pero, también como la *Q-sort*, ésta no reduce la flexibilidad sobre los conceptos y escalas que pueden ser utilizadas. No existe un sólo diferencial semántico estandarizado. Pueden ser empleadas una variedad de escalas en relación con conceptos tales como padre, madre y doctor, para determinar los significados del fenómeno del individuo. Por ejemplo, considérese el cálculo de los conceptos "mi *self*", y "mi escuela" en escalas tales como liberal-conservador,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

académica-divertida, y formal-informal. ¿Hasta qué punto se ve usted a sí mismo y a su escuela como similares?, ¿cómo se relaciona esto con su satisfacción como estudiante de esta escuela? En algunos estudios muy similares a éste, se encontró que mientras era mayor el número de estudiantes que se veían a sí mismos como disímiles a su ambiente escolar, mayor era la insatisfacción que tenían y mayor la probabilidad de que abandonaran sus estudios (Pervin, 1967 a, b).

Un ejemplo del modo en el que el diferencial semántico puede ser empleado para evaluar la personalidad es el de un caso de personalidad múltiple. En la década de los cincuenta, dos psiquiatras, Corbett Thigpen y Harvey Cleckley, volvieron famoso el caso de "los tres rostros de Eve". Éste era el caso de una mujer que tenía tres personalidades, cada una predominando durante un periodo de tiempo, con cambios frecuentes, una y otra vez. Las tres personalidades fueron llamadas Eve White, Eve Black y Jane. Como parte de un intento de investigación, los psiquiatras fueron capaces de poner a evaluación cada una de las tres personalidades bajo una variedad de conceptos en un diferencial semántico. Los resultados fueron posteriormente analizados tanto cuantitativamente como cualitativamente por dos psicólogos (C. Osgood & Z. Luria) quienes desconocían a la sujeto de estudio. Su análisis incluía tanto comentarios descriptivos como interpretaciones de las personalidades que iban más allá de la información objetiva. Por ejemplo, Eve White era descrita como en contacto con la realidad social, pero bajo un gran estrés emocional; Eve Black fue descrita como fuera de contacto con la realidad social, pero bastante segura de sí; y Jane fue descrita como muy saludable en la superficie, pero bastante restringida y no diversificada.

PREGUNTAS ACTUALES

CONGRUENCIA DEL *SELF* IDEAL: ¿DIFERENCIAS DE GÉNERO A TRAVÉS DEL TIEMPO?

La noción de Rogers sobre el *self* ideal, y el método de la Q-*sort* que él propugnó aún influencian la investigación contemporánea sobre el autoconcepto. Un ejemplo es el trabajo realizado por Block y Robins (1993) quien examinó los cambios en la autoestima de la adolescencia a la edad adulta. ¿Ha cambiado su autoestima desde sus años tempranos de adolescencia hasta sus tempranos veintes? De acuerdo con Block y Robins, la respuesta a esta pregunta puede depender de su género: en promedio, la autoestima incrementa en hombres y disminuye en mujeres a lo largo de estos años formativos de la vida.

El nivel de autoestima fue definido como el grado de similitud entre el *self* percibido y el *self* ideal. Ambos constructos fueron calculados por una Q-*sort* de adjetivos, que incluye reactivos autodescriptivos como "competitivo", "afectivo", "responsable," y "creativo". Los sujetos cuyo *self* percibido era altamente similar a su *self* ideal salieron altos en autoestima. Por el contrario, los sujetos cuyo *self* percibido era altamente disímil a su *self* ideal salieron bajos en autoestima.

Entre las edades de 14 y 23, los hombres se volvían más seguros de sí mismos, y las mujeres menos seguras de sí mismas. Mientras que a la edad de 14 años obtenían un resultado similar en autoestima, para la edad de 23, era mucho más alta en los hombres. Aparentemente, los hombres y las mujeres difieren en cómo experimentan la adolescencia y cómo negocian la transición hacia la adultez. Para los hombres las noticias son buenas: esta fase de la vida está asociada con el acercamiento a nuestro propio ideal. Desafortunadamente ocurre lo opuesto para las mujeres, ellas se alejan de su ideal a medida que entran en la edad adulta.

¿Cuáles son los atributos de personalidad que caracterizan a los hombres y a las mujeres con alta autoestima? Block y Robins emplearon información de una entrevista exhaustiva obtenida a la edad de 23 años y encontraron que las mujeres con alta autoestima valoraban las relaciones cercanas con los demás. Los hombres con alta autoestima, en contraste, eran más distantes emocionalmente, y se controlaban en

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

sus relaciones con los demás. Estas diferencias de sexo en las relaciones reflejan las muy diferentes expectativas que la sociedad mantiene acerca de lo que significa ser un hombre y ser una mujer. A nadie sorprende que aquellos adultos jóvenes cuyas personalidades encajan bien en estas expectativas culturales sean más proclives a sentirse bien de sí mismos, y de tener un autoconcepto que se asemeja a su *self* ideal.

Queda sin resolver en este estudio una pregunta fenomenológica que hubiera sido de mucho interés para Rogers: ¿cuál es el contenido del *self* ideal?, ¿los hombres y las mujeres difieren en sus percepciones de lo que constituye este ideal? El *self* ideal parece ser particularmente susceptible a la influencia externa, lo que es percibido como valioso en sociedad. El contenido del *self* ideal nos dice cosas acerca de los atributos que una persona valora y, por lo tanto, emplea para conseguir autoestima. Una pregunta interesante para futuras investigaciones es cómo el contenido del *self* ideal influencia la adaptación psicológica. ¿Acaso el *self* ideal de la persona capta las características de un ser humano autorrealizado, o más bien la definición de la sociedad acerca de lo que constituye el hombre y la mujer ideal?

Proceso

Como se acaba de ver, a diferencia de Freud, Rogers no presenta un modelo altamente elaborado de la estructura de la personalidad, con la personalidad dividida en una serie de partes. En vez de ello, presenta un modelo sencillo que destacaba lo que él sentía que era la estructura central en la personalidad, es decir, el *self*. Es posible ver un estilo intelectual similar en su discusión sobre el proceso de la personalidad. Rogers proponía un único principio motivacional general, uno que, nuevamente, tiene que ver con el *self*.

Autorrealización

Rogers no pensaba que la conducta estuviera básicamente determinada por impulsos animales, como lo hacía Freud. Rogers sentía que, en vez de eso, el proceso de la personalidad más fundamental es una tendencia progresista hacia el crecimiento de la misma. Consideró que ésta era una tendencia hacia la **autorrealización**. "El organismo tiene una tendencia básica y pujante; la de realizar, mantener, y elevar la experiencia" (Rogers, 1951). En un pasaje poético, Rogers describe la vida como un proceso activo, comparado con el tronco de un árbol en la orilla de un océano, que se mantiene de pie, fuerte, tranquilo, manteniéndose y elevándose a sí mismo en un proceso de crecimiento:

Aquí en esta alga con forma de palma, estaba la tenacidad de la vida, el empuje frontal de la vida, la habilidad de prevalecer en medio de un ambiente increíblemente hostil, y no sólo sostenerse a sí mismo, sino adaptarse, desarrollarse, y convertirse en sí mismo (Rogers, 1963).

El concepto de realización se refiere a la tendencia de un organismo a crecer de una entidad simple, hacia una compleja, de moverse de la dependencia, hacia la independencia, de la fijación y rigidez, hacia un proceso de cambio y libertad de expresión. El concepto incluye la tendencia de cada persona por reducir las necesidades o la tensión, pero enfatiza los placeres y satisfacciones que se derivan de las actividades que elevan al organismo.

El mismo Rogers nunca desarrolló una medida para el motivo de autorrealización. Con los años, sin embargo, otros lo han hecho. Un esfuerzo así implica una escala de 15 reactivos que calcula la habilidad de actuar independientemente, la autoaceptación, o autoestima, la aceptación de la vida emocional personal, y la confianza en las relaciones interpersonales. Los resultados de este cuestionario de medida de autorrealización han mostrado estar relacionados con otros cuestionarios de medida de la autoestima y la salud, así como con la calificación independiente de individuos como personas autorrealizadas (Jones & Crandall, 1986).

Más recientemente, Ryff (1995; Ryff & Singer, 1998, 2000) ha postulado un concepto multifacético de salud mental positiva, la cual incluye la autoaceptación, las relaciones positivas con otras personas, la autonomía, la maestría ambiental, el propósito en la vida, y el crecimiento personal. El componente de crecimiento

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

personal es conceptualmente cercano a la perspectiva de Rogers sobre el proceso de crecimiento y de autorrealización. Su cuestionario, la Escala de Crecimiento Personal, define a la persona con alto puntaje en crecimiento personal como alguien que tiene un sentimiento de desarrollo constante, poseedor de un sentimiento de realizar su potencial, abierto a nuevas experiencias, y que es cambiante en modos que reflejan mayor autoconocimiento y efectividad. Adicionalmente, existe evidencia de que la gente es la más feliz cuando persigue metas congruentes con el *self* (Little, 1999; McGregor & Little, 1998).

Autoconsistencia y congruencia

El principio de la autorrealización, por sí mismo, no es suficiente para dar fe de las dinámicas del funcionamiento de la personalidad. Mucho de la vida psicológica consiste en conflictos, dudas, y angustia, más que en una marcha continua hacia la realización personal. El reto teórico para Rogers, es pues, dar fe de un abanico más completo de las dinámicas de la personalidad dentro de su teoría general de la persona, basada en el *self*. Una forma en la que Rogers concreta esto es al proponer que la gente busca la autoconsistencia y un sentido de congruencia entre su sentido del *self*, y la experiencia diaria. De acuerdo con Rogers, el organismo funciona para mantener la consistencia (una ausencia de conflicto) entre las autopercepciones y para lograr congruencia entre las percepciones del *self* y de las experiencias: "la mayoría de formas de comportarse que son adoptadas por el organismo son aquellas que son consistentes con el concepto del *self*" (Rogers, 1951).

El concepto de **autoconsistencia** fue desarrollado originalmente por Lecky (1945). De acuerdo con Lecky, el organismo no busca obtener placer y evitar el dolor, sino, más bien, busca mantener su propia auto-estructura. El individuo desarrolla un sistema de valores, el centro de lo que es la valoración individual del *self*. Los individuos se comportan de maneras que son consistentes con su autoconcepto, aun cuando este comportamiento les resulte poco provechoso. Por ejemplo, si alguien se ve a sí mismo como malo en el asunto de la ortografía, puede ser que trate de comportarse en una forma consistente con esta autopercepción.

Además de la autoconsistencia, Rogers enfatiza la importancia del funcionamiento de la personalidad de la **congruencia** entre el *self* y la experiencia. Rogers empleó el término **congruencia** para referirse a una familia de fenómenos que difieren uno de otro (como él mismo estaba consciente), así que definir el término rogeriano de **congruencia** es difícil. Rogers utilizaba el término **congruencia** para referirse a un "emparejamiento preciso" (Rogers, 1961) entre dos estados psicológicos. Para usar un ejemplo brindado por él, si una persona está en una fiesta que encuentra aburrida, pero dice al anfitrión que se la está pasando muy bien, existe aquí una falta de congruencia entre su experiencia y su comunicación; éste es un ejemplo de **incongruencia**. En casos de congruencia, existe un emparejamiento genuino entre dos cualidades psicológicas.

Un tipo importante de congruencia, para Rogers, es la congruencia entre su sentido del *self* y su consciencia sobre sus propias acciones y experiencias. Si una persona se ve a sí misma como alguien amable que expresa empatía hacia los demás, pero tiene una experiencia en la que ésta cree haber sido fría y antipática, usted enfrenta una incongruencia entre su sentido del *self* y su experiencia. Si cree que es alguien callado, pero de repente se encuentra a sí mismo actuando de una forma bastante extrovertida (p. ej., en una fiesta), puede usted experimentar un sentido angustiante de haber actuado de una forma que "no era yo". Para Rogers, lograr un sentido consistente del *self* es de tal importancia, que la gente busca vivir experiencias que sean congruentes con sus autopercepciones existentes.

Estados de incongruencia y procesos defensivos

En ocasiones la gente llega a experimentar tal incongruencia entre el *self* y la experiencia que sugiere la existencia de una inconsistencia básica en el *self*. Cuando esto ocurre ¿qué es lo que sucede? Rogers propone que la ansiedad es el resultado de la discrepancia entre la experiencia y la percepción del *self*. La persona que, por ejemplo, cree que no odia a nadie, pero que súbitamente experimenta sentimientos de odio, estará ansiosa luego de estar consciente de esta incongruencia. Una vez que esto sucede, la persona estará motivada a defender al *self*; se involucrará en un proceso defensivo. En cuanto a esto, el trabajo de Rogers se asemeja al de Freud. Sin embargo, para Rogers los procesos defensivos no se centran en una defensa contra el reconocimiento de los impulsos biológicos básicos en el Ello. Éstos implican la defensa contra una pérdida de un sentido del *self* consistente e integrado.

Para Rogers, entonces, cuando una persona percibe una experiencia como amenazadora porque entra en conflicto con su autoconcepto, puede impedir que la

experiencia se vuelva consciente. A partir de un proceso llamado **subcepción**, se puede ser consciente de una experiencia que discrepa con el autoconcepto antes de que alcance nuestra consciencia. La respuesta a la amenaza presentada por el reconocimiento de experiencias que están en conflicto con el *self* es aquélla de la defensa. Por ello, las personas reaccionan defensivamente y tratan de negar la consciencia de las experiencias que son apenas y percibidas por ser incongruentes con la autoestructura.

Dos procesos defensivos son la **distorsión** del significado de la experiencia y la **negación** de la existencia de la experiencia. La negación sirve para preservar la autoestructura de la amenaza al negarle su expresión consciente. La distorsión, un fenómeno más común, permite que la experiencia se haga consciente pero en una forma que la vuelve consistente con el *self*: "Por ello, si el concepto del *self* incluye la característica 'Soy un mal estudiante', la experiencia de obtener una calificación alta puede ser fácilmente distorsionada para volverla congruente con el *self*, al percibir en ella significados tales como, 'Ese profesor es un tonto'; 'Fue sólo suerte' (Rogers, 1956). Lo que resulta impactante acerca de este último ejemplo es el énfasis puesto en la autoconsistencia. Lo que de otra forma sería probablemente una experiencia positiva, recibir una calificación alta, se vuelve ahora fuente de ansiedad, y un estímulo para que los procesos de defensa se pongan en marcha. En otras palabras, es la relación entre la experiencia y el autoconcepto lo que es la clave.

PREGUNTAS ACTUALES

ENFOQUE CONSISTENTE, O VARIABLE DEL *SELF*: ¿CUÁL ES MEJOR?

En la vida diaria, la gente puede jugar muchos diferentes roles sociales. Se es niño, amigo, amante, estudiante, trabajador, y a veces todos éstos en un mismo día. Por cada rol importante que las personas juegan en la vida, desarrollan una imagen distinta de ellas mismas. ¿Cómo se ve a sí mismo a través de los roles sociales que son importantes en su vida? El siguiente ejercicio está diseñado para permitirle explorar esa pregunta a usted mismo.

Piense en sí mismo en los roles de estudiante, amigo e hijo, o hija. Luego describa cómo se ve a sí mismo en ese rol, calificándose con los enunciados descriptivos enlistados abajo, utilizando la siguiente escala:

NO CONCUERDO			CONCUERDO	
Mucho	*Un poco*	*Ni esto/ni*	*Un poco*	*Mucho*
1	2	3	4	5

Cómo me veo a mí mismo en cada rol:

	Hijo o hija	Amigo	Estudiante	Máxima discrepancia
Es enérgico	_____	_____	_____	_____
Trata de ser de gran ayuda	_____	_____	_____	_____
Es puntual	_____	_____	_____	_____
Se preocupa bastante	_____	_____	_____	_____
Es listo, astuto	_____	_____	_____	_____

Una vez que ha hecho sus cálculos, usted es capaz de explorar qué tan consistente o variable es su autoconcepto en estos roles. Para cada uno de los cinco enunciados, reste el más bajo del mayor de los resultados de los tres roles. Considere al primer enunciado "Es enérgico" como un ejemplo:

Si usted se calificó a sí mismo con un 5 en el rol de hijo/ hija, un 3 en el rol de amigo, y un 1 en el rol de estudiante, entonces, su resultado de máxima discrepancia sería de 5 menos 1 = 4. Puede que usted quiera preguntarse que significa tal discrepancia y cómo puede ser desarrollada. También puede usted calcular los cinco resultados de la discrepancia, y luego sumarlos para crear un resultado total de variabilidad de autoconcepto. Su resultado debe estar dentro del rango de 0 a 20, donde el 0 representa un enfoque altamente consistente con el *self* a través de todos estos roles y 20 representa un enfoque del *self* altamente variable. ¿Qué tan variable es su autoconcepto en general?

Como demostraron Donahue, Robins, Roberts, y John (1993) en dos estudios, ciertos individuos se ven a sí mismos como esencialmente la misma persona a través de varios roles sociales, mientras que otros se ven a sí mismos bastante diferentes.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

Por ejemplo, una mujer se consideró a sí misma como divertida y amigable en todos sus roles. Por el contrario, otra mujer se consideró como divertida y amigable con sus amigos, pero bastante seria con sus padres. ¿Cuál de ellas dos puede estar mejor adaptada: la primera, que tiene un autoconcepto más consistente a lo largo de sus roles, o la segunda, quien tiene un autoconcepto más variable?

¿Qué diría Rogers? Recuérdese que Rogers teorizó cómo el individuo psicológicamente adaptado tiene un *self* integrado y consistente. Por lo tanto, la teoría de Rogers predice que la alta variabilidad en el autoconcepto puede ser mala para la salud mental, ya que indica fragmentación y falta de una "corteza" de *self* integrada. Una predicción alternativa es que la variabilidad es buena, porque provee roles de identidad especializados que permiten que un individuo responda de manera flexible y adaptable a varios requerimientos de roles (p. ej., Gergen, 1971).

Los resultados reportados por Donahue y colaboradores favorecían claramente la postura de Rogers. Los individuos con una alta variable de identidades de rol eran más propensos a ser ansiosos, deprimidos, y a tener una baja autoestima. Sus relaciones con los padres habían sido por lo regular difíciles al crecer, y en la edad adulta temprana estaban menos satisfechos en comparación con cómo iban en sus relaciones y en sus carreras. No sorprende que también cambiaran de trabajos y de parejas sentimentales con mayor frecuencia que quienes mostraban autoconceptos más consistentes.

Estos descubrimientos sugieren que varios tipos de problemas psicológicos y de inestabilidad, se relacionan con las inconsistencias en el autoconcepto a través de los distintos roles. En otras palabras, el *self* inconsistente está fragmentado, más que especializado. Al pensar acerca de su propio nivel de variabilidad de autoconcepto, sin embargo, no debe usted asumir que un alto puntaje es necesariamente indicio de problemas psicológicos. Lo que es más importante es que usted se sienta cómodo con su estilo particular de negociar su propia imagen personal dentro de los varios roles sociales. Si no se siente cómodo, entonces puede usted querer considerar los modos en los que puede luchar por una imagen propia más sólida a través de los distintos roles sociales que realiza en su vida diaria. Un libro escrito por Harary y Donahue (1994) proporciona muchos ejercicios útiles, así como información detallada acerca de todos estos temas.

Fuente: Donahue, Robins, Roberts, y John, 1993; Harary y Donahue, 1994.

Investigación sobre la autoconsistencia y la congruencia

Se realizó un estudio temprano en esta área conducido por Chodorkoff (1954), quien encontró cómo los sujetos eran más lentos en percibir palabras que les resultaban personalmente amenazadoras que lo que eran al percibir palabras neutrales. Esta tendencia era particularmente característica de individuos defensivos y poco adaptados. Los individuos poco adaptados, en particular, tratan de negar la consciencia de un estímulo amenazador.

Otros estudios adicionales realizados por Cartwright (1956) implicaban el estudio de la autoconsistencia como un factor que afectaba el recuerdo inmediato. En concordancia con la teoría de Rogers, Cartwright tenía la hipótesis de que los individuos demostrarían poder recordar mejor aquellos estímulos que fueran consistentes con el *self* que los estímulos que fueran inconsistentes. Él tenía la hipótesis de que esta tendencia sería mayor para los sujetos inadaptados que para los adaptados. En general, los sujetos eran capaces de recordar aquellos adjetivos que sentían eran descriptivos de sí mismos de una mejor manera que los que les parecían más lejanos de ser descriptivos de sí mismos. Además, existía una considerable distorsión en el recuerdo de los últimos adjetivos inconsistentes. Por ejemplo, una persona que se veía a sí misma como esperanzada, recordaba incorrectamente la palabra "desesperanzado" confundiéndola

con la de "esperanzado", y una persona que se veía a sí misma como amigable, recordaba equívocamente la palabra "hostil" como "hospitalario". Como se había previsto, los sujetos poco adaptados (quienes aplicaron para una terapia, y para quienes la psicoterapia les había parecido infructuosa) mostraron una mayor diferencia al recordar que la que mostraron aquellos sujetos adaptados (quienes no tenían planes de someterse a tratamiento, y para quienes la psicoterapia les había parecido exitosa). Este resultado de diferencia al recordar se debía particularmente a la mala memoria de los sujetos inadaptados hacia los estímulos inconsistentes.

En un estudio relacionado, se hizo un esfuerzo por determinar la habilidad de los sujetos por recordar adjetivos empleados por los demás para describirlos a ellos (Suinn, Osborne & Winfree, 1962). La precisión al recordar era mejor en el caso de aquellos adjetivos empleados por otros que resultaban consistentes con el autoconcepto de los sujetos, y era más reducido en el caso de los adjetivos empleados por otros que resultaban inconsistentes con el autoconcepto. En síntesis, la precisión del hecho de recordar estímulos relacionados con el *self* parece estar determinada por el grado en el que el estímulo es consistente con el autoconcepto.

Los estudios recién discutidos tienen relación con la percepción y con el recuerdo. ¿Qué hay del comportamiento más evidente? Aronson y Mete (1968) obtuvieron resultados que fueron consistentes con la postura de Rogers de que los individuos se comportan en modos que son congruentes con sus autoconceptos. En un estudio acerca de la conducta deshonesta, ellos reflexionaban que si se tentaba a la gente a engañar, eran más proclives a hacerlo cuando su autoestima era baja que cuando era alta; esto es, mientras que el engañar no es inconsistente con la baja autoestima en general, es inconsistente con el alta autoestima en general. La información reunida sugería que el que un individuo engañe o no es un asunto influenciado por la naturaleza del autoconcepto. La gente que tiene una elevada opinión de sí misma era dada a comportarse de modos que ellos podían respetar, mientras que la gente con una baja opinión de sí mismas eran dadas a comportarse de modos que eran consistentes con esa imagen propia.

Más investigaciones recientemente apoyan la postura de que el autoconcepto influye en la conducta en varias maneras (Markus, 1983). Lo que resulta particularmente notable aquí es la sugerencia de que la gente por lo regular se comporta de modos que llevan a los demás a confirmar la percepción que ellos tienen de sí mismos, una profecía autorrealizable (Darley & Fazio, 1980; Swann, 1992). Por ejemplo, la gente que cree ser agradable puede comportarse de modos que llevan a los demás a aceptarlo, mientras que otros que creen ser desagradables pueden comportarse en modos que llevan a los demás a no sentir agrado por ellos (Curtis & Miller, 1986). Para bien o para mal, ¡su autoconcepto puede estar alimentado por conductas de otros que fueron influenciados en primer lugar por el autoconcepto de usted mismo!

Otro hallazgo reciente es que la gente con baja autoestima es tan proclive a mantener un autoconcepto consistente que en ocasiones fracasan al querer siquiera realizar acciones simples que los pudieran poner en un mejor estado de ánimo. Parecen estar resignados a mantener una mala imagen personal, así como la experiencia de emociones negativas. Heimpel, Wood, Marshall, y Brown (2002) realizaron una serie de estudios diseñados para poner a prueba la hipótesis de que la gente que informa tener una baja autoestima están menos motivados a cambiar sus estados de ánimo negativos, en comparación con la gente con una alta autoestima. En un estudio, se puso a la gente en un estado de ánimo triste a partir de la inducción de estado de ánimo; esto es, una manipulación experimental diseñada para crear sentimientos positivos o negativos temporales. Los participantes en el estudio recibieron entonces la oportunidad de seleccionar un video para que lo observaran. Uno de los videos entre los que podía escoger la gente era sobre rutinas cómicas; un tema que todos pensaron que los pondría de buen humor. La selección del video cómico al estar en un estado de ánimo negativo sería entonces una elección de inconsistencia, específicamente, una elección hecha para tomar acción y cambiar el estado de ánimo de uno, de negativo a positivo, en vez de mantener un estado de ánimo negativo consistente. Puede parecer que cualquiera escogería ponerse a sí mismo de buen humor. Pero esto no fue lo que pasó. Aunque la gran mayoría de personas con una alta autoestima escogieron ver el video cómico al estar de mal humor, sólo una minoría de personas con baja autoestima eligió verlo (Heimpel *et al.*, 2002). La mayoría de las personas con una baja autoestima, en otras palabras, no quisieron hacer una elección que hubiera cambiado su estado de ánimo negativo. Su elección produjo una consistencia; un ánimo negativo consistente aun cuando podían haberse sentido mejor. La tendencia a mantener una consistencia en una ex-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

periencia psicológica puede entonces sobreponerse a una simple tendencia hedonista por vivir experiencias emocionalmente positivas.

Necesidad de una estima positiva

Se ha visto, entonces, que los individuos, por lo regular, tratan de actuar de acuerdo a su autoconcepto, y que las experiencias que son inconsistentes con el autoconcepto son frecuentemente ignoradas o negadas. Pero, ¿por qué? ¿Por qué, en la teoría rogeriana, el individuo está angustiado debido a una ruptura entre la experiencia y el *self*, y por lo tanto necesita defenderse?; ¿por qué la gente no puede aceptar todas las experiencias, buenas y malas, como un paso hacia la autorrealización?

Rogers responde a esta pregunta proponiendo que todas las personas poseen una necesidad psicológica básica. Se trata de una **necesidad por una estima positiva**. La idea es que la gente necesita no sólo los elementos biológicos obvios de la vida -comida, agua, techo, etc.- sino también algo psicológico. Necesitan ser aceptados y respetados por los demás; esto es, recibir una estima positiva de los demás.

Rogers ve la necesidad de una estima positiva como una fuerza poderosa en el funcionamiento de la personalidad. De hecho, sería tan poderosa que puede desviar la atención de aquellas experiencias de valor personal. "La expresión de una estima positiva de parte de alguien significativo puede ser (tan) irresistible" que alguien puede entonarse más con "la **estima positiva** que le expresaron estas otras personas que con las **experiencias**, las cuales son de un gran valor positivo en la **realización** del organismo" (Rogers, 1959/ 1977). Entonces la gente puede perder contacto con sus propios sentimientos verdaderos y con sus valores, en la búsqueda por la estima positiva de parte de los demás. Así es como un individuo puede desarrollar sentimientos de distanciamiento de su verdadero *self*, que ya se ha discutido al inicio de este capítulo. Al buscar la consideración positiva de los demás, la gente puede ignorar o distorsionar sus experiencias con sus propios sentimientos y deseos internos.

Esta necesidad por una estima positiva es particularmente crucial en el desarrollo del niño. El niño necesita del amor de los padres, de su afecto, y de su protección. Los padres proveen, a lo largo de la infancia, información acerca de lo que es bueno, es decir, lo que es considerado como positivo. Una pregunta básica es



si los padres dan al niño la estima positiva de manera incondicional; esto es, si es que muestran que respetan, y que aprecian al niño por encima de todo. Una posibilidad alternativa es que los padres muestren un mayor respeto y amor por el niño sólo cuando éste se adhiere a ciertas maneras de comportarse, y no a otras. Rogers describe a esta posibilidad como **condiciones de valía**; se hace sentir al niño como un individuo valioso sólo cuando tiene ciertos pensamientos y sentimientos, y no otros.

Si el niño recibe una estima positiva incondicional, entonces no hay necesidad de negar las experiencias. Sin embargo, si el niño experimenta condicionantes de valía, se necesitan balancear sus propias tendencias naturales con su necesidad por una estima positiva de parte de los padres. El niño puede afrontar esta situación negando algún aspecto de su propia experiencia; esencialmente negando, o distorsionando un rasgo de su *self* verdadero. Un ejemplo, supóngase que un niño muestra interés por el arte, pero que sus padres lo desalientan, quizás con el prejuicio de que su niño debería buscar actividades que fueran más de acuerdo con el estereotipo del género masculino (p. ej., los deportes). El niño entonces puede llegar a negar un interés en el arte, para así ganarse la estima de los padres. Al hacer esto, los padres habrán creado un escenario interpersonal que obliga al niño a negar, y a perder el contacto con un aspecto de su propio *self*.

Para resumir, Rogers no sentía la necesidad de utilizar conceptos para los motivos, o para los impulsos, para con ellos hacer un recuento de la actividad y la tendencia por las metas de un organismo. Para él, la persona es básicamente activa y autorrealizable. Como parte del proceso de autorrealización, las personas buscan mantener una congruencia entre el *self* y la experiencia. Sin embargo, debido a sus experiencias pasadas con una estima positiva condicionada, pueden llegar a negar o a distorsionar aquellas experiencias que amenazan su estructura del *self*.

Crecimiento y desarrollo

Muy pronto en su carrera, previo a escribir una teoría formal de la personalidad, Rogers pasó mucho tiempo trabajando con niños. En la ciudad de Rochester, en Nueva York, trabajó como psicólogo médico en una oficina de la Sociedad para la prevención de la crueldad en los niños (*Society for the Prevention of Cruelty to Children)* y luego, como director de un centro de asesoramiento que supervisaba las agencias sociales que se enfocaban en los niños en la comunidad local (Kirschenbaum, 1979). A pesar de que Rogers no realizó estudios científicos formales sobre el desarrollo de la personalidad, adquirió mucha experiencia de primera mano con el desarrollo de los niños, y escribió muchísimo acerca del tratamiento psicológico para niños y jóvenes. Estas experiencias tempranas se reflejan en sus escritos posteriores, que exploran el desarrollo de la personalidad desde una perspectiva fenomenológica.

Para Rogers, el desarrollo no está circunscrito a los primeros años de la vida, como sugería Freud. La gente crece rumbo a la autorrealización a lo largo del curso de la vida, experimentando aun mayor complejidad, autonomía, socialización y madurez. El *self*, luego de convertirse en una parte separada del campo fenomenal muy pronto en la vida, continúa creciendo en complejidad a lo largo de la vida. El trabajo de Rogers sugiere que los factores de desarrollo deben ser considerados en dos niveles de análisis. En el nivel de las interacciones padre-niño, la pregunta es si los padres proveen un ambiente óptimo para el crecimiento psicológico; para Rogers, éste sería un ambiente que proporcionara una estima positiva incondicional. Al nivel de las estructuras psicológicas internas, la pregunta es si los individuos experimentan una congruencia entre el *self* y la experiencia diaria, o por el contrario, distorsionan aspectos de su experiencia para ganarse la estima de los demás, y un autoconcepto consistente.

La principal preocupación acerca del desarrollo para Rogers, entonces, es si el niño es libre para crecer, para lograr la autorrealización, o si las condicionantes de valor provocan que el niño se ponga a la defensiva y se maneje a partir de un estado de incongruencia. El desarrollo sano del *self* toma lugar dentro de un clima en el que el niño pueda experimentar a fondo, pueda aceptarse a sí mismo, y pueda ser aceptado por los padres, incluso si ellos desaprueban ciertos tipos de conductas. Este punto es destacado por la mayoría de los psiquiatras y psicólogos de niños. Es la diferencia entre un padre que dice a su niño, "no me gusta lo que estás haciendo", y decir "no me agradas". Al decir "no me gusta lo que estás haciendo", el padre está aceptando al niño mientras que no está aprobando su comportamiento. Esto contrasta con las situaciones en las que el padre le dice al niño, verbalmente, o de modos más sutiles, que su conducta es mala y que él o ella son malos. El niño

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

siente entonces que el reconocimiento de ciertos sentimientos sería inconsistente con la imagen de sí mismo como un ser amado o digno de ser amado, llevándolo a la negación y la distorsión de estos sentimientos.

Investigación acerca de las relaciones entre padre-hijo

Una gran variedad de estudios sugieren que las actitudes paternales de aceptación y democracia facilitan la mayor parte del crecimiento. Mientras los niños de padres con estas actitudes muestran un desarrollo intelectual acelerado, originalidad, seguridad emocional, y control, los niños de padres censores y autoritarios son inestables, rebeldes, agresivos y pendencieros (Baldwin, 1949). Lo que resulta más crucial es la percepción del niño acerca de la estima de los padres. Si ellos sienten que esta estima es positiva, encontrarán placer en sus cuerpos y en sí mismos. Si ellos sienten que la estima es negativa, desarrollarán inseguridad, así como una estima negativa de sus cuerpos (Jourard & Remy, 1955). Aparentemente, el tipo de estima que tienen los padres de sus hijos refleja en gran medida el grado de autoaceptación de los mismos padres. Las madres que se autoaceptan también suelen aceptar a sus niños (Medinnus & Curtis, 1963).

Un estudio clásico de los orígenes de la autoestima realizado por Coopersmith (1967) dio más bases de apoyo a la importancia de las dimensiones sugeridas por Rogers. Coopersmith definió la autoestima como la evaluación que un individuo hace típicamente al respecto del *self*. La autoestima, entonces, es un juicio personal duradero sobre la valía, no un sentimiento momentáneo bueno o malo, que resulta de una situación en particular. Los niños en el estudio llenaron un autorreporte sencillo para calcular la autoestima, en el que la mayoría de reactivos provenían de escalas previamente empleadas por Rogers. Algunos hallazgos implicaban la relación de la autoestima con otras características de la personalidad. Por ejemplo, comparado con niños con baja autoestima, aquéllos con alta autoestima mostraban ser más decididos, independientes y creativos al momento de resolver problemas.

Un aspecto más importante del estudio de Coopersmith es que éste brindaba evidencia sobre una cuestión crucial. ¿Cuáles son los orígenes de la autoestima? Coopersmith no sólo obtuvo resultados de autoestima en niños, sino información acerca de la percepción que éstos tenían sobre sus padres, e información acerca del modo en que los padres los educaban, de sus actitudes, prácticas y estilos de vida (obtenidos vía entrevistas con las madres). Fue interesante que los indicadores sobre el prestigio social, que uno pensaría que tendría cierta influencia -tales como la riqueza, el grado de educación, tipo de empleo- **no** estuvieran vinculados de manera fuerte con los puntajes de los niños en cuanto a su autoestima. La autoestima de los niños se vinculaba más con las condicionantes interpersonales en el hogar, y en el ambiente inmediato. Los niños parecían desarrollar autopercepciones a partir de un proceso de estima reflejado; en el cual ellos creaban opiniones acerca de sí mismos que habían sido expresadas por los demás como base para su juicio propio.

¿Cuáles actitudes y conductas en específico fueron importantes para la formación de la autoestima? Tres fueron las que aparecieron como de particular influencia. La primera fue el grado de aceptación, interés, afecto y calidez expresada por ambos padres hacia el niño. Las madres que fueron más cariñosas y que desarrollaron relaciones más estrechas con sus niños tenían hijos con mayor autoestima. Los niños parecían interpretar el interés de la madre como significado de que ellos eran personas de valía, que eran merecedores de la atención y del afecto de los demás. La segunda característica importante para la interacción padres-niño implicaba cuestiones referentes a la permisividad y al castigo. Los padres de familia con una alta autoestima establecían, y reforzaban firmemente sus demandas claras con una conducta apropiada. Por lo general, trataban de influir en el comportamiento usando recompensas. Contrario a esto, los padres de familia con baja autoestima no establecían lineamientos de conducta claros, eran groseros e irrespetuosos con los niños, solían emplear el castigo más que la recompensa, hacían hincapié en la fuerza, y en la pérdida del cariño. La tercer característica fue si las relaciones padre-hijo eran democráticas o dominantes. Los padres con niños con alta autoestima habían establecido y puesto en práctica una extensa serie de reglas de conducta; sin embargo, al hacerlo, trataban a los niños de manera justa dentro de estos límites definidos y reconocían los derechos y las opiniones del niño. Los padres con niños con baja autoestima establecían pocos y no bien definidos límites, eran autocráticos, dominantes, groseros e incumplidos con sus métodos de control. Coopersmith sintetizaba sus hallazgos de la siguiente manera:

La declaración más general acerca de los orígenes de la autoestima puede explicarse con tres condiciones: aceptación total, o casi total de los niños por sus padres, establecimiento y aplicación de límites claramente definidos, y el respeto y amplitud de espacio para las acciones individuales que existan dentro de los límites definidos (1967).

Coopersmith sugirió más adelante que el factor importante es el de la **percepción** que tienen los niños **de** sus padres y no necesariamente las acciones específicas que demuestran. El ambiente familiar total influye en la percepción que tiene el niño sobre sus padres y sobre sus motivos.

Otro estudio que también apoya la controversia de Rogers de que las condiciones en las que se cría a un niño, que proveen a éste de seguridad y libertad psicológica, fomentarán el potencial creativo de los niños (Harrington, Block & Block, 1987). Las condiciones de seguridad psicológica son brindadas por las expresiones paternales de estima positiva incondicional para el niño, así como por un entendimiento empático. La libertad psicológica se expresa con la permisividad para expresar sus ideas. En una prueba sobre este enfoque, se evaluaron las prácticas de crianza de los niños así como los patrones de interacción entre padres e hijos en niños de edades entre tres y cinco años. De forma extraordinaria, los investigadores fueron capaces de obtener tasaciones independientes (p. ej., tasaciones no hechas por los padres) del potencial creativo de los niños no durante su infancia temprana, sino años después, en la adolescencia. Ellos encontraron una asociación positiva significativa entre las condiciones ambientales infantiles (preescolar) de seguridad y libertad psicológica, y el potencial creativo evaluado tanto en la preprimaria, y en años posteriores, en la adolescencia (Harrington, Block & Block, 1987). El grado al que la interacción entre padres e hijos fuera "rogeriano", entonces, parecía ser un factor ambiental importante que contribuía al desarrollo de la personalidad.

A pesar de tales hallazgos, algunos psicólogos se preguntan si el concepto de autoestima es suficiente para una ciencia de la personalidad. Los críticos por lo general piensan que el término resulta demasiado global. La mayoría de la gente tiene aspectos de su vida en los que piensan bien sobre sí misma, hay otros en los que es crítica consigo misma, y el constructo de autoestima oculta estas variaciones entre situaciones. Sin embargo, otros sienten que el concepto de autoestima global tiene mérito, y que la autoestima tiene implicaciones para muchos aspectos del funcionamiento psicológico (Dutton & Brown, 1997). Este capítulo está dedicado principalmente a la presentación de la teoría de Rogers. En el siguiente capítulo, se hablará en más detalle sobre la investigación contemporánea que aborda este tipo de preguntas acerca de los procesos de la autoestima, y la utilidad del constructo de la autoestima para la ciencia de la personalidad.

Relaciones sociales, autorrealización y bienestar tardío en la vida

De acuerdo con la teoría rogeriana, la relación entre la aceptación social y la autovaloración positiva es de importancia no sólo para el desarrollo del niño, sino para el funcionamiento de la personalidad a lo largo de la vida. Los estudios recientes abordan esta hipótesis.

Roberts y Chapman (2000) analizaron información de un estudio longitudinal a largo plazo acerca del desarrollo psicológico de mujeres adultas. En este banco de datos, las mujeres estuvieron bajo estudio por un periodo mayor a 30 años, extendiéndose desde la adultez joven hasta la mediana edad. A pesar de que el estudio no fue organizado de acuerdo a la teoría de la personalidad de Carl Rogers, sí contenía dos medidas que abarcaban la hipótesis rogeriana. Una era un índice de bienestar psicológico; los participantes indicaban su idea acerca del bienestar, incluyendo los sentimientos de autoestima, en cuatro ocasiones distintas en el periodo de 30 años que duró el estudio. La segunda era un índice de calidad de rol; esto es, si la gente experimentaba relaciones sociales entusiastas en sus roles de vida dentro los que se incluían el matrimonio y el trabajo. La teoría rogeriana predeciría por supuesto, que las relaciones sociales positivas y empáticas incrementarían el bienestar psicológico. Las relaciones solidarias deberían dotar a la gente de un sentido de estima positiva, y hacerlos menos propensos a involucrarse en procesos defensivos que pudieran contribuir al estrés psicológico y a un menor sentido del *self*.

Una característica clave de este estudio longitudinal es la de que, al estudiar a la gente en distintos puntos de su vida, los investigadores podían examinar el impacto de la calidad de los roles en los cambios en el bienestar. Estos análisis coincidían por lo general con las predicciones que uno podía hacer a partir de la teoría rogeriana. La gente que experimentaba un alto índice de angustia en su rol en el matrimonio y en el trabajo vivía con menores niveles de bienestar; mientras que

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la gente cuyos roles sociales eran más satisfactorios, mostraban cambios positivos en su bienestar y en su madurez personal (Roberts & Chapman, 2000). Aunque es difícil establecer la causalidad en este tipo de estudio (esto es, determinar si las relaciones sociales en realidad ejercen una influencia causal en el bienestar), los resultados son consistentes con la hipótesis rogeriana de que las perspectivas del *self* y del bienestar psicológico pueden cambiar a lo largo del curso de la vida y que el grado de estima positiva que uno recibe de personas cercanas en nuestra vida puede contribuir de manera directa a estos cambios.

Como se podrá apreciar, las ideas de Rogers siguen siendo de gran relevancia para el ámbito contemporáneo. En el siguiente capítulo, se observará más de cerca la investigación contemporánea que abarca la teoría de Rogers, mientras que también se tomará en consideración las aplicaciones clínicas de sus principios y los conceptos teóricos alternativos que se vinculan de manera fuerte con la perspectiva fenomenológica de Rogers.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Ámbito fenomenal
Modo en el que el individuo percibe y experimenta su mundo.

Autoconsistencia
Concepto de Rogers que expresa una ausencia de conflicto entre las percepciones del *self*.

Autorrealización
Tendencia fundamental del organismo por realizarse, mantenerse y elevarse a sí mismo, logrando todo su potencial. Un concepto destacado por Rogers y otros miembros del movimiento del potencial humano.

Concepto del *self* (o el *Self*)
Percepciones y significado asociados con el *self*, mi, o Yo.

Condiciones de valor
Estándares de evaluación que no están basados en los sentimientos verdaderos, las preferencias, o las inclinaciones de uno mismo, sino que se basan en el juicio de los demás acerca de lo que constituyen las formas deseables de acción.

Congruencia
Concepto de Rogers que expresa una ausencia de conflicto entre el *self* percibido y la experiencia. También una de las tres condiciones sugeridas como esenciales para el crecimiento y el progreso terapéutico.

Distorsión
De acuerdo con Rogers, proceso de defensa en el cual la experiencia es cambiada para ser llevada a la consciencia de tal forma que resulte consistente con el *self*.

Estima positiva, necesidad de
Concepto de Rogers que expresa la necesidad de calidez, agrado, respeto y aceptación de los demás.

Fenomenología
Estudio de la experiencia humana; en la psicología de la personalidad, un acercamiento a la teoría de la personalidad que se enfoca en cómo alguien percibe y experimenta el *self* y el mundo.

Incongruencia
Concepto de Rogers de la existencia de una discrepancia o conflicto entre el *self* percibido y la experiencia.

Necesidad de una estima positiva
En la teoría rogeriana, la necesidad humana fundamental por ser aceptado y respetado por las demás personas.

Negación
Mecanismo de defensa, enfatizado tanto por Freud como por Rogers, en el que los sentimientos amenazadores no son permitidos dentro de la consciencia.

***Self* ideal**
Autoconcepto que al individuo le gustaría más poseer. Un concepto clave en la teoría de Rogers.

Subcepción
Proceso destacado por Rogers en el que un estímulo es experimentado sin ser llevado a la consciencia.

Técnica *Q-sort*
Método de evaluación en el que el sujeto ordena ciertas oraciones en categorías, siguiendo una distribución normal. Empleada por Rogers como un cálculo de los enunciados respecto al *self* y al *self* ideal.

REVISIÓN

1. El enfoque fenomenológico destaca una comprensión de cómo la gente se experimenta a sí misma y al mundo que le rodea. La teoría centrada en la persona de Carl Rogers es ilustrativa de este enfoque.
2. A lo largo de su vida, Rogers trató de integrar lo intuitivo con lo objetivo, combinando una sensitividad por los matices de la experiencia, con una apreciación por los rigores de la ciencia.
3. Rogers privilegiaba las cualidades positivas, y de autorrealización de la persona. En su investigación, privilegiaba el esfuerzo disciplinado por comprender la experiencia subjetiva, o el ámbito fenomenal de la persona.
4. La clave para el concepto estructural de Rogers era el *self*, la organización de percepciones y experiencias asociadas con él, mi, o Yo. De igual importancia es el concepto del *self* ideal, o el autoconcepto que a la persona le gustaría más poseer. El Q-*sort* es un método empleado para estudiar estos conceptos y la relación que existe entre ellos.
5. Rogers restaba importancia a los aspectos reductores de tensión de la conducta, y en su lugar, enfatizaba la autorrealización como el principal motivo humano. La autorrealización implica una apertura constante hacia las experiencias y la habilidad para integrar experiencias en un sentido ampliado y más diferenciado del *self*.
6. Rogers también sugería que la gente funciona para percibir autoconsistencia, y para mantener la congruencia entre las percepciones sobre *self* y sobre la experiencia. Sin embargo, las experiencias percibidas como amenazadoras para el autoconcepto pueden evitar llegar a la consciencia, a través de procesos defensivos tales como la distorsión y la negación. Una variedad de estudios apoyan la perspectiva de que la gente se comportará de modos que mantengan y confirmen la percepción que tienen de sí mismos.
7. La gente tiene una necesidad de una estima positiva. Bajo condiciones de estima positiva incondicional, los niños y adultos son capaces de crecer dentro de un estado de congruencia y autorrealización. Por el otro lado, donde la estima positiva es condicional, la gente puede percibir experiencias de alerta y limitar su potencial hacia la autorrealización.
8. Los niños son influidos en sus juicios propios a través del proceso de estimación reflejada. Los padres con niños con alta autoestima son cálidos y cariñosos, pero también son claros y consistentes en su aplicación de las demandas y de los estándares.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Teoría fenomenológica de Rogers: aplicaciones, conceptos teóricos e investigación contemporánea

6

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

APLICACIONES CLÍNICAS
- Psicopatología
  - Discrepancia entre el *self* y la experiencia
- Cambio psicológico
  - Condiciones terapéuticas necesarias para el cambio
  - Resultados de la terapia enfocada en el paciente
  - Presencia

ESTUDIO DE CASO: SRA. OAK

VARIACIÓN EN EL ENFOQUE ROGERIANO: DE LOS INDIVIDUOS A LOS GRUPOS Y A LA SOCIEDAD
- EL CASO DE JIM
  - Semántica diferencial: teoría fenomenológica
  - Comentarios acerca de la información

CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS
- Movimiento del potencial humano
  - Abraham H. Maslow (1908- 1970)
- Movimiento de la psicología positiva
  - Clasificando las fortalezas humanas
  - Virtudes de las emociones positivas
  - Flujo
- Existencialismo
  - Existencialismo de Sartre: la consciencia, la nada, la libertad, y la responsabilidad
  - Existencialismo experimental contemporáneo
  - Sumario: filosofía y psicología existencialista

DESARROLLOS RECIENTES EN LA TEORÍA Y LA INVESTIGACIÓN
- Discrepancias entre las partes del *self*
- Fluctuaciones en la autoestima y las contingencias de valor
- Metas internamente motivadas y autenticidad
- Investigación intercultural sobre el *self*
  - ¿La autoestima positiva es una universal humana?
  - Variaciones regionales en el bienestar

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observaciones científicas: la base de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Aportaciones más importantes y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Una buena amistad tiene cualidades tan maravillosas como misteriosas. Si una persona está tensa, si la vida le está costando demasiados esfuerzos, el hecho de platicar con un amigo -simplemente de discutir acerca de los problemas y que alguien la escuche con atención- puede hacerlo sentirse mejor. Es difícil saber el por qué de esto. Aun en el caso de que dicho amigo no le pueda dar ningún consejo en particular, incluso si no puede ofrecerle alguna solución a los problemas de la vida, el simple hecho de que haya alguien ahí para esa persona, alguien dispuesto a escucharlo, puede mejorar las cosas.

¿Y acerca de qué le hace sentir mejor este amigo?, ¿la escuela?, ¿sus relaciones? Puede ser. Pero si tiene suerte, el amigo lo hace sentir mejor acerca de lo más importante: la persona misma. De cierto modo, al permitirle explorar y manifestar sus sentimientos, su amigo mejora su sentido del *self*. El individuo termina aceptando sus limitaciones, y valorando sus fortalezas.

El brindar este tipo de relación, y el llevar a cabo este tipo de cambio en el autoconcepto, era el objetivo de Carl Rogers al formular su terapia enfocada en el cliente. Su enfoque terapéutico, un fundamento sobre el cual construiría una teoría de la personalidad (véase capítulo 5), es uno de los enfoques de este capítulo. Como se verá a continuación, con la terapia, Rogers trataba de descubrir cómo sus pacientes negaban y distorsionaban determinados aspectos de su vida diaria. Fue entonces que dio vida a una relación terapéutica -un tipo de amistad de confianza en un escenario terapéutico- en el que los pacientes podían olvidarse de estas distorsiones, explorar su verdadero *self*, y con ello, lograr un crecimiento personal.

Aparte de mostrar las aplicaciones clínicas del trabajo de Rogers sobre la personalidad, una segunda meta de este capítulo es el de revisar los conceptos teóricos que se encuentran estrechamente relacionados con los de Rogers. Se hablarán de tres: 1) el movimiento del potencial humano, incluyendo las contribuciones del psicólogo Abraham H. Maslow; 2) el movimiento de psicología positiva, una corriente significativa dentro de la psicología contemporánea; y 3), el existencialismo, una escuela de pensamiento filosófico que tiene creciente influencia en la psicología de la personalidad.

El tercer enfoque de este capítulo es la investigación contemporánea acerca del *self*. Muchos de los últimos estudios en la ciencia de la personalidad se nutren de las ideas de Rogers acerca del *self* y la personalidad. Algunos confirman los preceptos originales de Rogers, otros los amplían hacia nuevos horizontes, habiendo quienes desafían sus conclusiones. Por ejemplo, los estudios interculturales se preguntan si acaso las dinámicas psicológicas estudiadas por Rogers en EUA son características universales de la experiencia psicológica humana. Este tercer enfoque trata de una meta principal para este libro: permitirle al estudiante usar los hallazgos de la investigación actual para evaluar de manera crítica los conceptos teóricos clásicos de la naturaleza humana.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cómo se desarrollan, según Rogers, la angustia y la patología; y qué factores son necesarios para generar el cambio psicológico en la terapia?
2. ¿Cómo llegaron los autores del movimiento del potencial humano a sumarse al entendimiento de la personalidad humana de Rogers?
3. ¿Cuál es la opinión del movimiento contemporáneo de psicología positiva acerca de la personalidad humana y su potencial?
4. ¿Qué es el existencialismo, cómo se vinculan sus ideas con la teoría y con la investigación acerca de la personalidad, y, en específico, con el trabajo de Rogers?
5. ¿Cuáles son las implicaciones de la investigación contemporánea -incluyendo la investigación intercultural sobre el autoconcepto, la motivación, y la personalidad- para la teoría fenomenológica de Rogers?

APLICACIONES CLÍNICAS

Este capítulo inicia en el punto en donde Rogers comenzó su propia carrera profesional: en la clínica psicológica, enfrentando los desafíos de la psicopatología y el cambio de la personalidad. Estas aplicaciones clínicas fueron integrales en el desarrollo de la teoría de la personalidad de Rogers, y siguieron siendo una preocupación primordial para su trabajo, a lo largo de toda su carrera.

El trabajo terapéutico de Rogers implicaba más que sólo una serie de técnicas. Encerraba una visión del mundo, esto es, una amplia visión acerca de la naturaleza del entorno terapéutico. El pensamiento de Rogers se puede entender a partir de contrastarse con el de Freud; el cual, con una educación médica, trataba a sus clientes como pacientes. Para él, éstos eran personas con problemas que debían ser diagnosticados y después curados. El terapeuta era un individuo con habilidades curativas y con destreza para el diagnóstico. Por su parte, Rogers destacaba la pericia y el poder curativo del paciente mismo. Al desarrollar este enfoque terapéutico, "la persona que buscaba ayuda no era tratada como un paciente dependiente, sino como un paciente responsable" (Rogers, 1977). Para Rogers, el paciente contaba con un empuje inherente hacia la salud psicológica. La labor del terapeuta era simplemente la de apoyarlo a identificar las condiciones que podían estar interfiriendo con el crecimiento personal, con ello ayudaba a que la persona superara sus obstáculos y avanzara hacia la autorrealización.

Psicopatología

Discrepancia entre el self y la experiencia

Antes de entrar a revisar el enfoque de Rogers sobre el tratamiento de la angustia psicológica, se deberá responder una pregunta que por lógica le antecede: ¿de dónde viene la angustia psicológica? Si la gente tiene tal capacidad de autorrealización, ¿por qué padece entonces de angustia psicológica? Los elementos esenciales de la respuesta de Rogers a esto fueron presentados previamente en el capítulo anterior. Se trata del *self* y de la congruencia entre el *self* y la experiencia.

Para Rogers, una persona sana es quien es capaz de asimilar sus experiencias dentro de su autoestructura. Es aquélla que está abierta a la experiencia, en vez de interpretar los acontecimientos de forma defensiva. Este tipo de personas son las que viven una **congruencia** entre el *self* y la experiencia.

Comparado con esto, el autoconcepto de la persona neurótica se ha estructurado de formas que no concuerdan con una experiencia orgánica. Niegan tener consciencia de experiencias sensoriales y emotivas significativas. Aquéllas experiencias que son incongruentes

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

con la estructura del *self* están subcebidos; es decir, los acontecimientos amenazadores se detectan por abajo de los niveles de alerta consciente, para luego ser negados o distorsionados. Esta distorsión da como resultado una discrepancia entre la experiencia psicológica real y la consciencia de la experiencia por parte del *self*, es decir, una **discrepancia entre el *self* y la experiencia**. Tales discrepancias demuestran una rígida defensa de parte del *self* en contra de aquellas experiencias que pudieran poner en riesgo al autoconcepto. Rogers (1961) da el ejemplo inmediato de "el individuo racional que habla acerca de sí mismo y de sus sentimientos a partir de abstracciones, dejando con la curiosidad de qué es lo que sucede **en realidad** dentro de él". El punto de Rogers es que el observador, no es el único que ignora lo que en verdad pasa con este individuo. Al distorsionar las experiencias, el individuo ha perdido una idea correcta acerca de su verdadero *self*.

Coherente con su rechazo a un modelo médico, Rogers no distingue entre tipos de patología. Él no buscaba un esquema de diagnóstico dentro del cual los individuos fueran clasificados y luego tratados como meros ejemplos de un tipo u otro de trastorno psicológico. Sin embargo, sí hacía una diferencia entre las distintas conductas de defensa. Por ejemplo, una de ellas es la racionalización. Al racionalizar, una persona distorsiona su conducta haciéndola coherente con su *self*. Si la persona se considera a sí misma como alguien que jamás comete errores, cuando comete uno, puede ser que ésta lo racionalice culpando del error a alguien más. Otra conducta de defensa es la fantasía. Un hombre que como defensa cree ser alguien adecuado, puede fantasear con que es un príncipe y que todas las mujeres lo adoran, y negar cualquier experiencia que sea inconsistente con esta imagen. Un tercer ejemplo de conducta de defensa es la proyección. En ella, un individuo expresa una necesidad, pero de tal forma que la necesidad es negada de la consciencia, y la conducta es considerada como consistente con el *self*. La gente cuyo autoconcepto no involucra ningún pensamiento sexual "malo" puede creer que los demás lo obligan a tener tales pensamientos.

Las descripciones de estas conductas de defensa se parecen bastante a las que daba Freud. Sin embargo, para Rogers, lo importante de estas conductas es el manejo que hacen de la incongruencia entre el *self* y la experiencia, por la negación de la consciencia, o por la distorsión de la percepción: "debe señalarse que las percepciones son excluidas por resultar contradictorias, no porque sean derogatorias" (Rogers, 1951). Hay que agregar que la clasificación de las defensas no fue algo crucial para la teoría rogeriana, como lo fue para la teoría freudiana.

Cambio psicológico

En nuestro capítulo anterior el lector aprendió acerca de la aportación más importante que hizo Rogers a la ciencia de la personalidad: su teoría de la personalidad. A pesar de todo, esas ideas no fueron su máxima prioridad. Su principal interés profesional fue el proceso de la psicoterapia. Rogers se puso como compromiso el entender cómo se daba el **cambio** psicológico. El proceso de cambio, o conversión, sería su mayor preocupación. Su aportación más valiosa para la comprensión del cambio fue el trabajo en el que subrayaba las condiciones necesarias para la terapia; él describía, en otras palabras, las circunstancias y los acontecimientos que tenían que presentarse en una relación entre paciente y terapeuta para que tuviera lugar un cambio en la personalidad. Su enfoque terapéutico sigue siendo, para muchos, tan vivo y relevante hoy día como lo fue cuando lo formulara Rogers por primera vez hace medio siglo (McMillan, 2004).

Condiciones terapéuticas necesarias para el cambio

En sus primeros trabajos, Rogers enfatizaba el uso terapéutico de la técnica de la reflexión de sentimiento. En este tipo indirecto de aproximación, el terapeuta no es quien controla el flujo de los acontecimientos de la terapia, éste meramente sintetiza, o refleja de nuevo al paciente, un entendimiento de lo que dice él mismo; esta técnica ofrece al paciente la oportunidad de sentirse entendido plena y profundamente por el terapeuta. Debido a que algunos consejeros indirectos fueron percibidos como pasivos o desinteresados, Rogers hizo cambios en su enfoque, poniendo ahora un énfasis en los consejeros, haciéndolos que se concentraran en el paciente. En esta **terapia enfocada en el paciente**, el terapeuta no sólo emplea la técnica de reflexión, también desempeña un papel más activo en el entendimiento de las experiencias del paciente.

En última instancia, Rogers pensaba que la variable principal en la terapia enfocada en el paciente era la naturaleza del encuentro interpersonal entre paciente

y terapeuta, a lo que se conoce como clima terapéutico (Rogers, 1966). Rogers describía al clima terapéutico ideal en términos de una serie de condiciones, tres de las cuales son condiciones esenciales que consideraba como necesarias para lograr el cambio terapéutico (McMillan, 2004). Si el terapeuta proporcionaba estas condiciones de una forma significativamente fenomenológica para el paciente, podía ocurrir un cambio terapéutico.

Las tres condiciones que Rogers plantea como indispensables para el movimiento terapéutico son: la congruencia, o autenticidad, la mirada positiva incondicional, y el entendimiento empático.

La primera de las tres es la autenticidad. Los terapeutas auténticos son quienes se permiten ser ellos mismos. No anteponen una imagen de científicos o de médicos. Todo lo contrario, el terapeuta es alguien abierto y transparente. El terapeuta vive el encuentro terapéutico de manera natural, y comparte con el paciente sus verdaderos sentimientos; inclusive cuando éstos sean negativos hacia el paciente.

Aun con tales actitudes negativas, que podrían verse como perjudiciales, pero que en algún momento dado, todos los terapeutas llegan a tener, es preferible que el terapeuta sea honesto, a que dé una falsa imagen de interés, de preocupación, y de cercanía con el paciente que éste pueda percibir como falsa (Rogers, 1966).

Por lo tanto, el paciente experimenta una relación interpersonal real con su terapeuta, en lugar de un tipo de relación impersonal, y formal que por lo general tendría con un proveedor de cuidados de salud mental.

PREGUNTAS ACTUALES

SELF IDEAL Y *SELF* TEMIDO, ¿ASPECTOS MOTIVANTES DEL *SELF*?

Un día antes de tener que presentar una prueba importante una persona se encuentra pensando en cómo se sentiría obtener una buena calificación. Luego se imagina cómo sería obtener una calificación reprobatoria. Ambas posibilidades se sienten tan reales. La de obtener una buena calificación le es tan ideal, y la de obtener una reprobatoria tan intimidante, que finalmente el sujeto toma la decisión de estudiar una hora más.

¿Cuál es el ***self* ideal** y cuál es el ***self* temido**? Se han hecho estudios que han estudiado a ambos, comparándolos con el *self* actual del modo en el que el individuo lo percibe. (Harare & Donahue, 1994). He aquí un ejercicio que cualquier persona puede encontrar útil al pensar acerca de sus ideales y sus miedos respecto a su autoconcepto actual.

Primero, la persona debe pensar en cómo se ve a sí misma en general, y luego evaluar su autoconcepto actual del modo en el que lo percibe en este momento, utilizando los cinco enunciados descriptivos enlistados abajo. Después, deberá considerar cuál sería su *self* ideal -como quisiera que fuera su propia personalidad- y calificarlo empleando los mismos cinco enunciados. Por último, deberá considerar su *self* temido -la forma en que usted teme que fuera su personalidad- y también calificarlo. Para las tres calificaciones, será necesario utilizar la siguiente escala y escribir sus calificaciones en la columna correcta:

No estoy de acuerdo			Estoy de acuerdo	
Mucho	*Un poco*	*Ni uno, ni otro*	*Un poco*	*Mucho*
1	2	3	4	5

Una vez que la persona haya terminado de poner sus calificaciones, deberá calcular dos resultados discrepantes, uno por la discrepancia entre *self* actual y el *self* ideal, y otra entre el *self* actual y el *self* temido. Véase un ejemplo de una persona que es bastante parrandera (con calificación de un *self* actual de 5 para "extrovertido") pero a la que idealmente le gustaría ser más reservada y dedicar más tiempo a sus labores escolares (una calificación de 3 en su *self* ideal); la discrepancia resultante entre actual-ideal (-2) indica que necesita disminuir sus actividades sociales y acercarse más a su *self* ideal. Alguien más puede sentir que su personalidad tímida ya está superada, (una calificación de *self*

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

actual de 3 en "extrovertido") pero teme volver a su ensimismado viejo *self* (una calificación de *self* temido de 1). La discrepancia resultante entre actual-temido (+2) es positiva e indica que, por ahora, ha logrado exitosamente evitar a su *self* temido.

Puede que la gente encuentre interesante el hecho de calcular los resultados de las dos discrepancias para cada una de las cinco dimensiones, y de considerar dónde se encuentra su *self* actual, en relación con el *self* ideal y con el *self* temido. En ciertas medidas, más que en otras, su *self* actual puede estar más separado de su *self* ideal (¡y más cerca de su *self* temido!). ¿Son estos aspectos discrepantes de la personalidad algo que las personas quisieran cambiar? La clave aquí es que éstas sepan qué es lo que quieren (sus ideales), qué es lo que no quieren (sus temores) para sí mismo, así como qué cosa los motiva. Algunas personas sienten inspiración cuando piensan en su *self* ideal, en tanto que otras se ponen de inmediato en acción al pensar en su *self* temido. ¿Cuál es más cercano a como es la persona? Si lo que desea es cambiar, una buena forma de comenzar es pensando en la infinita gama de posibilidades de la vida.

¿Cómo me veo en mis diferentes *selves*?

	Self actual	*Self ideal*	*Self temido*	*Actual menos ideal*	*Actual menos temido*
Extrovertido, no reservado	_____	_____	_____	_____	_____
Noble, no guarda rencores	_____	_____	_____	_____	_____
Es flojo	_____	_____	_____	_____	_____
Es nervioso, se estresa fácilmente	_____	_____	_____	_____	_____
Sofisticado en el arte, la música, o la literatura	_____	_____	_____	_____	_____

La siguiente condición esencial para el movimiento terapéutico es la que se conoce como **mirada positiva incondicional**. En ella, el terapeuta demuestra un cuidado profundo y auténtico por su paciente como persona. El paciente es apreciado de un modo total e incondicional. La vivencia de un respeto y de una mirada positiva incondicional le permite al paciente explorar con confianza su *self* interior.

Por último, la tercera condición terapéutica es la conocida como el **entendimiento empático**. Se trata de la habilidad del terapeuta para comprender las experiencias del paciente, del modo en el que son experimentadas por éste. El terapeuta hace un esfuerzo por lograr la empatía con el paciente a cada momento del encuentro psicoterapéutico. El terapeuta no se desconecta intelectualmente del encuentro, y logra aportar un diagnóstico técnico para el problema del paciente; el cual, no recibe una reformulación de su vida en términos especializados de psicología. En vez de ello, basándose en una atención activa, el terapeuta logra comprender el significado y el sentimiento subjetivo de los acontecimientos que experimenta su paciente, y le deja en claro que están siendo verdaderamente entendidos con empatía por sus terapeutas.

Para el enfoque de Rogers, estas tres condiciones terapéuticas que se acaban de explicar son de fundamental importancia, independientemente de la orientación teórica del terapeuta. La teoría detrás de la terapia enfocada en el paciente tiene una cualidad de "si-entonces": esto es, si existen determinadas condiciones terapéuticas, entonces los procesos definitivamente se darán lugar para que ocurra un cambio en la personalidad.

Resultados de la terapia enfocada en el paciente

¿Qué diablos está mal conmigo?
No soy quien quiero ser

Fuente: *The Clash*

Habiéndose explicado los elementos más importantes del enfoque terapéutico de Rogers, surge ahora una pregunta: ¿sí funciona?, ¿la terapia enfocada en el paciente sí lo beneficia?

Para determinar si la terapia funciona, debe primero definirse qué significa, en principio, que una terapia "funcione". ¿Cuál es el aspecto crucial de la tensión psicológica que debería ser aliviado con la terapia? La respuesta que da Rogers a esta pregunta es que sugiere -en términos más parcos que los de Rogers- el grupo de *rock punk* británico, *The Clash*. La tensión psicológica profunda no viene meramente como resultado de los sucesos objetivos del mundo. Viene como resultado de un sentido interno de inadecuación personal, de un sentido de no ser "quien quiero ser" o, en términos rogerianos, de una falta de congruencia entre el *self* actual y el *self* ideal. Para que una terapia "funcione", el paciente deberá lograr una mayor congruencia entre el *self* actual y el *self* ideal.

Habiendo dicho esto, el desafío de la investigación en este ramo es generar métodos de evaluación científicamente objetivos y confiables para poner a prueba la hipótesis de que una terapia funciona para mejorar este aspecto esencial de la personalidad, el autoconcepto. Rogers contribuyó ampliamente al desarrollo de métodos de estudio para superar este reto. Él formó parte de un progreso muy importante para la psicología, el proceso de apertura de la psicoterapia a la investigación sistemática. El objetivo principal de Rogers fue el de evaluar la terapia a través de verdaderos métodos objetivos. Rogers reconocía que una de las grandes deficiencias de los métodos de evaluación de una terapia que proporcionaron Freud y sus seguidores estaba en que eran demasiado subjetivos. En la terapia psicoanalítica, la única forma de que alguien ajeno a su formulación (alguien además del terapeuta y el paciente) podía evaluar el éxito de la terapia, era leyendo un estudio de caso escrito por el terapeuta. El problema aquí es muy obvio. El estudio de caso bien podría estar manipulado. El terapeuta -el psicoanalista cuyo éxito profesional se supone que está siendo evaluado- está escribiendo el estudio de caso que representa la base de la evaluación. En principio, el terapeuta puede inocentemente sobreestimar el grado de cambio terapéutico benéfico que tuvo lugar al momento de escribir su reporte de caso. En su terapia enfocada en el paciente, Rogers buscaba un modo de evaluar el éxito terapéutico que fuera superior a los reportes subjetivos de un terapeuta.

Rogers llevó una serie de pasos diseñados para permitir que la comunidad científica, y el público en general, pusieran a prueba sus propuestas terapéuticas. Inclusive permitió que se le documentara, y en ocasiones, que se les filmara, a él y sus colaboradores, en cintas de audio y de video, mientras trabajaban en terapia. Empleaban medidas objetivas de autoconcepto, tales como el Q-*sort* (véase capítulo 5), para que los resultados terapéuticos pudieran ser evaluados de manera objetiva. Tales pasos pueden parecer obvios en retrospectiva; sin embargo, no fueron realizados por los psicoanalistas.

Un estudio clásico que sirve para ilustrar el trabajo de Rogers y de sus estudiantes para superar el reto de evaluar la terapia rogeriana a partir de procedimientos objetivos, fue realizado por dos alumnos de Rogers: Butler y Haigh (1954). Considérese su hipótesis a nivel conceptual: se trata de que la terapia rogeriana podía lograr una mayor congruencia entre el *self* ideal y el *self* actual de los clientes. Ahora, habrá de sopesar el reto que implica salir de un nivel conceptual abstracto, al concreto de poner en práctica una investigación. ¿Cómo poner a prueba esta propuesta de la relación entre los diferentes aspectos del autoconcepto de una persona? Ésta es la parte difícil de la psicología de la personalidad, pasar sutil y convincentemente de la formulación teórica, a la investigación detallada. Butler y Haigh lo hicieron empleando la técnica de Q-*sort*. En concreto, lo emplearon dos veces (en cualquier momento de la evaluación). En su investigación, le pidieron a los participantes que completaran un procedimiento Q-*sort* en el que evaluaban su *self* actual (los participantes elegían reactivos que tenían que ver con cómo se veían a sí mismos en realidad), y un segundo procedimiento en el que evaluaban a su *self* ideal (elegían entre varios reactivos de acuerdo a si los atributos describían rasgos que idealmente les gustaría tener). Dos medidas son más que suficientes para computar una correlación, para el caso de cualquier persona, en un Q-*sort* que evalúe entre el *self* actual y el *self* ideal. Esta correlación es, por lo tanto, un índice numérico del grado de congruencia entre el *self* actual y el ideal; una correlación positiva mayor indica una mayor congruencia entre el *self* actual y el *self* ideal.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Con este índice de congruencia entre *self* actual y *self* ideal, Butler y Haigh (1954) evaluaron los efectos de la terapia rogeriana. Examinaron a un grupo de personas tanto antes como después de cumplir un promedio de 31 sesiones de terapia rogeriana. ¿Y qué fue lo que encontraron? Previo a la terapia, la relación entre el *self* actual y el *self* ideal de la gente era muy bajo: en concreto, el promedio de correlación era de cero. Pero después de la terapia, la congruencia entre estos dos aspectos del *self* se incrementó de manera significativa. El promedio de correlación entre el *self* actual y el ideal posterior a la terapia llegó a ser de .34; la terapia de Rogers sí funcionaba, como lo comprobó un método objetivo de evaluación, la técnica de Q-*sort*.

Conociendo ya la conclusión, se debe revisar por lo menos dos preguntas que quizás vienen a la mente. La primera, ¿fueron duraderos estos efectos de la terapia? Afortunadamente, Butler y Haigh (1954) lo comprobaron con un seguimiento a los participantes de su estudio de seis meses después de terminada la terapia. Al cabo de este lapso, la correlación entre *self* actual, y *self* ideal permaneció siendo igual, .31. Esto demuestra que los cambios terapéuticos sí perduran. La segunda pregunta posible es, ¿la gente que está trastornada psicológicamente, y que pasa por terapia, termina estando igual de bien, al término de ésta, que la gente que nunca tuvo ningún tipo de trastorno? Para esta pregunta no se tiene una respuesta tan optimista. Butler y Haigh (1954) también hicieron el estudio en el que pidieron a un grupo de personas que no buscaban consultoría, que completaran las medidas del Q-*sort*, y en este grupo, la correlación entre el *self* ideal y el *self* actual fue de .58; en otras palabras, este grupo presenta una congruencia considerablemente mayor entre el *self* actual y el *self* ideal al que el grupo de la terapia al cabo de su consultoría. Sin embargo, en general quedó demostrado que la terapia rogeriana produce beneficios significativos.

En los años que siguieron a este trabajo pionero que realizaran Butler y Haigh (1954), se ha evaluado mucho la popularidad y la efectividad de la terapia rogeriana. Un elogio reciente sobre el estatus de la terapia enfocada en el paciente indica que el enfoque tuvo un auge no sólo durante el tiempo de vida de Rogers, sino que también lo tuvo después de su muerte. Las aplicaciones terapéuticas y la evaluación científica acerca de la efectividad de la terapia rogeriana fueron realizados frecuentemente tanto en EUA, como en Europa (Kirschenbaum & Jourdan, 2005). Una clara mayoría de estudios muestra que la combinación de las tres condiciones identificadas por Rogers verdaderamente logra la promoción de un cambio terapéutico. Aunque la predicción rogeriana exacta, de que cada una de las tres condiciones es indispensable para el cambio, y que éstas son suficientes, sea algo difícil de comprobar (Kirschenbaum & Jourdan, 2005), los últimos estudios, entre los que se incluyen sumarios cuidadosamente estadísticos de la efectividad total de la terapia enfocada en el paciente, en verdad apoyan la propuesta de que el enfoque interpersonal de Rogers en el paciente es una técnica terapéutica efectiva. Los cambios terapéuticos implicaban una reducción del aspecto defensivo, y un incremento en la apertura a experimentar, de parte de los pacientes, el desarrollo de un *self* más positivo y congruente, el desarrollo de sentimientos más positivos hacia los demás, y un viraje, del uso de valores que eran de alguien más, hacia el descubrimiento sus propios criterios. Estos resultados apoyan la conclusión de que el que Rogers identificara cuáles eran las condiciones que promueven el éxito en la psicoterapia, es una de las aportaciones más importantes a la psicología.

Presencia

La perspectiva sobre las condiciones necesarias para el mejoramiento terapéutico propuesta por Rogers, cambió muy poco en los años posteriores a su formulación. Sin embargo, es importante que se agregue un elemento. Se trata de la noción de presencia (véase Bozarth, 1992; McMillan, 2004). Rogers pensó eventualmente, "quizás me he preocupado demasiado por las tres condiciones básicas (congruencia, mirada positiva incondicional, y entendimiento empático)" (citado en Bozarth, 1992) y concluyó que, además de estas tres características objetivas del clima terapéutico, existía otra más esquiva, menos sencilla de describir, *cuasi*-mística, y sin embargo, de vital importancia. "Cuando me encuentro absolutamente concentrado con un paciente" llegó a pensar Rogers "mi sola presencia parece ser curadora" (citado en Bozarth, 1992). Rogers se dio cuenta de que, en aquellos encuentros terapéuticos que resultaban particularmente exitosos, él mismo experimentaba su propio *self* esencial, en interacción con el de sus pacientes, y podía responderles de una forma profundamente intuitiva, que en ocasiones ellos eran capaces de compartir con él.

Me puedo comportar de modos extraños e impulsivos en la relación, de modos que no puedo describir de manera racional… pero estos extraños comportamientos

parece que son **correctos**… mi espíritu interno ha alcanzado y tocado el espíritu interno del otro (Rogers, citado en McMillan, 2004).

Para el terapeuta enfocado en el paciente, estos encuentros profundamente intuitivos, casi espirituales pueden resultar sumamente transformadores. Parecía que las experiencias interpersonales entre paciente y terapeuta que parecen estar "más allá de las palabras y de la lógica" (McMillan, 2004) permiten un cambio psicológico profundo.

APLICACIONES ACTUALES

BEBER, AUTOCONSCIENCIA, Y SENTIMIENTOS DOLOROSOS

¿Por qué la gente abusa del alcohol y de las drogas?, ¿por qué es que, luego de un tratamiento, mucha gente recae? En el capítulo 3 se hablaba de que muchos alcohólicos y drogadictos utilizan el mecanismo de defensa de negación para hacer frente a los sentimientos dolorosos. Sin embargo, no existen verdaderas evidencias acerca de esta relación, ni tampoco un análisis de cómo es percibido el *self* por quienes abusan de sustancias. Esto pudiera ser importante debido a que quienes abusan de sustancias por lo regular reportan el uso de drogas para manejar los sentimientos dolorosos, la gente alcohólica reporta que beben para crear un velo que difumine los aspectos dolorosos de la vida. A pesar de no haber sido realizados bajo la perspectiva rogeriana, algunos últimos estudios en esta área resultan relevantes para las ideas de su autor. La hipótesis básica de este estudio es que el alcohol reduce la autoconsciencia, y que los alcohólicos con una alta consciencia de sí mismos beben para reducir esta consciencia sobre las experiencias negativas de la vida. Los individuos altamente conscientes de sus experiencias internas son aquellos que se describen a sí mismos con declaraciones tales como: "reflejo muchas cosas de mí mismo"; "por lo general estoy atento a mis sentimientos internos", "estoy alerta a los cambios en el estado de ánimo".

En estudios de laboratorio realizados a bebedores sociales, se ha encontrado que los individuos con un alta consciencia de sí mismos consumen más alcohol luego de tener una experiencia de fracaso, que los que forman parte de otros tres grupos: aquéllos 1) con una alta consciencia de sí mismos luego de tener una experiencia de éxito, y aquéllos con una baja consciencia de sí mismos luego de, ya sea 2) tener una experiencia de éxito, o 3) tener una experiencia de fracaso. Además de lo anterior, en un estudio sobre el uso de alcohol en adolescentes, se encontró que el incremento en el consumo de alcohol estaba relacionado con las malas experiencias en la escuela, esto con estudiantes con alta consciencia de sí mismos, pero no con los que presentaban tener una baja consciencia de sí mismos.

¿Y qué hay con los alcohólicos?, ¿y qué acerca de la recaída? Esta última cuestión parecería ser particularmente significativa, ya que la mitad de las tres cuartas partes de la población de personas alcohólicas que están bajo tratamiento recaen dentro de los seis meses posteriores al término de su tratamiento. En un estudio acerca de la recaída en el consumo de alcohol, luego de tratamiento, se obtuvieron resultados comparables con lo que se mencionaba más arriba; la recaída parecía ser una función conjunta de los sucesos negativos, y de la alta autoconsciencia. En muchas diferentes poblaciones, y en todo tipo de estudios, se ha encontrado una relación consistente entre el beber, la alta autoconsciencia, y las experiencias de fracaso personal. Los estudios indican que muchos individuos beben para reducir su nivel de consciencia sobre las experiencias negativas y dolorosas.

Fuente: Baumeister, 1991; Hull, Young & Jouriles, 1986; Pervin, 1988.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

El concepto de presencia, y sus potenciales beneficios terapéuticos, ha recibido poca atención de parte de la ciencia. Sin embargo, el concepto de presencia, como la utilizan los rogerianos, es reconocida en otros círculos intelectuales, y en otras culturas, lo que demuestra que puede tener un peso que merecería de un estudio científico. Por ejemplo, los tibetanos se refieren a su líder social y político, el Dalai Lama, como **Kundun**, que en tibetano significa literalmente "presencia" (o "La Presencia"). El término se utiliza para referirse a las mismas cualidades psicológicas reconocidas por Rogers: esa poderosa sensación de conexión interpersonal creada por la consciencia excepcional y la abertura emocional de un líder espiritual.

ESTUDIO DE CASO: SRA. OAK

Los resúmenes estadísticos de la efectividad general de la terapia de Rogers, tal como el que se citó arriba, son cruciales para evaluar la efectividad de esta terapia. Sin embargo son incapaces de captar su espíritu. La experiencia de un encuentro terapéutico con Rogers es transmitida mucho mejor por medio de un estudio de caso. Tómese en consideración un conocido caso de Rogers, el de la Sra. Oak. Este caso nos es accesible, debido a que, como parte de su proceso de apertura clínica psicológica para la investigación objetiva, Rogers (con el permiso de la paciente, por supuesto) grabó el audio de las sesiones de terapia, y la transcribió para uso público.

Como Rogers la describió en un libro en el año de 1954, la Sra. Oak era ama de casa en los últimos años de sus treintas cuando asistió al Centro de Consulta de la Universidad de Chicago. Ella decía tener grandes problemas en su relación con su marido y con su hija adolescente. La Sra. Oak se culpaba a sí misma por los problemas psicosomáticos de su hija. La Sra. Oak fue descrita por su terapeuta como alguien sensible que estaba deseosa de ser honesta consigo misma, y de manejar sus problemas. Tenía una educación formal pobre, pero era inteligente y era asidua a la lectura. La Sra. Oak fue entrevistada en 40 ocasiones durante un periodo de cinco meses y medio, luego del cual terminó su tratamiento.

En sus primeras entrevistas, la Sra. Oak pasaba mucho tiempo hablando acerca de sus problemas con su hija y su marido. Gradualmente, la conversación cambió y empezó a hablar acerca de sus sentimientos:

> La última vez que estuve aquí, sentí una emoción que nunca había sentido antes -cosa que me sorprendió, y que, en cierta forma, me impactó un poco. Sin embargo, pensé, creo que tiene una clase de- la única palabra que encuentro para describirla, la única forma de ponerla en palabras es, como una especie de limpieza. Me- me sentí realmente, terriblemente apenada por algo, una especie de dolor.
>
> Fuente: (p. 311)

Al principio, el terapeuta pensó que la Sra. Oak era tímida, una persona algo anodina. Pero, pronto sintió que se trataba de alguien sensible e interesante. Guardaba mucho respeto por el crecimiento de ella, y hablaba de que él mismo sentía respeto y admiración por la capacidad de ella para luchar contra la confusión y el dolor. Nunca trató de dirigirla o de guiarla; en su lugar, encontraba satisfacción en tratar de entenderla, en tratar de apreciar su mundo, y en expresar la comprensión que sentía hacia ella.

> SRA. OAK:
>
> Y sin embargo, el - el hecho de que me - de que en verdad me gustara esto, No sé, llámelo un sentimiento conmovedor. Es decir… sentí cosas que nunca antes había sentido. Eso también me agrada. Uh- uh… quizás esa es la forma de hacerlo. Sólo que ahora ya no sé.
>
> TERAPEUTA:
>
> M-hm. No se siente del todo segura, pero sabe que tiene usted, de algún modo, un verdadero cariño por este poema que es usted misma. Ya sea que sea la forma correcta de hacer esto o no, usted no lo sabe.
>
> Fuente: p. 314

Una vez consolidado este clima terapéutico de empatía, la Sra. Oak comenzó a hacerse consciente de los sentimientos que había estado dejando fuera previamente. En la 24ª entrevista, se hizo consciente de que los conflictos con su hija se relacionaban con su propio desarrollo como adolescente. Sentía una especie de *shock* al volverse consciente de su propia competitividad. En las entrevistas posteriores, se hizo consciente del profundo sentimiento de dolor que había dentro de ella.

> SRA. OAK:
>
> Y luego, por supuesto, he llegado… he llegado a ver, y a sentir que encima de todo esto…mire, lo he estado encubriendo (**llora**) Pero…y… lo he encubierto con tanta amargura, que luego también me vi obligada a encubrir. (**llora**) ¡De eso es de lo que me quiero deshacer! Ya casi no me importa si duele.

TERAPEUTA:

(**suavemente**) Usted siente que en el fondo de todo esto, como lo manifestó, hay una sensación de verdaderas lágrimas por usted misma. Pero que es algo que usted no puede demostrar, que no debería demostrar, así que las ha encubierto con una amargura que le disgusta, de la que quisiera deshacerse. Casi siente como si fuera preferible absorber el dolor que… que sentir más amargura.

(**pausa**) Y lo que al parecer quiere usted decir de manera bastante concreta es, "Sí, me lastima, y lo he tratado de encubrir".

SRA. OAK:

No lo sabía.

TERAPEUTA:

M-hm. Realmente es como un nuevo descubrimiento.

SRA. OAK:

(**hablando al mismo tiempo**) Nunca lo supe realmente. Pero es… usted sabe, es casi algo físico. Es … como si yo- yo- yo estuviera viendo dentro de mí misma, en cada tipo de… terminal nerviosa y- y pedazos de- de… cosas que de cierto modo han sido aplastadas. (**llora**).

Fuente: p. 326

En un principio, este incremento de consciencia le llevó a un sentido de desorganización. La Sra. Oak comenzó a sentirse en mayor conflicto, y más neurótica, como si se fuera a romper en pedazos. De igual manera, sentía resentimiento de que su terapeuta no estuviera resultando de gran ayuda, y de que no se hiciera responsable de las sesiones. Durante el tiempo de la terapia, en algunas ocasiones llegaba a tener la fuerte sensación de que su terapeuta "no ayudaba en un comino". Pero con el paso del tiempo, eventualmente desarrolló exactamente aquello por lo que Rogers luchaba en su terapia enfocada en el cliente: un sentido de relación con el terapeuta que, como después ella reconoció, significó la base de su mejoramiento terapéutico. Aunque no hubo un progreso en todas las áreas, al final de la terapia, la Sra. Oak daba muestra de ganancias significativas en muchas de ellas. Comenzó a sentirse en libertad de ser ella misma, a escucharse a sí misma, y a realizar juicios independientes. Comenzó a aceptarse a sí misma como un ser humano valioso. Decidió no continuar con su matrimonio; ella y su marido llegaron a un mutuo acuerdo de divorcio; consiguió y mantuvo un empleo alentador. Gracias a las condiciones creadas dentro del clima terapéutico, la Sra. Oak fue capaz de deshacerse de las defensas que habían estado generando una marcada incongruencia entre su *self* y su experiencia. Con este incremento de autoconsciencia, fue capaz de realizar cambios positivos en su vida, y de volverse un ser humano más autorrealizado.

VARIACIÓN EN EL ENFOQUE ROGERIANO: DE LOS INDIVIDUOS A LOS GRUPOS Y A LA SOCIEDAD

A lo largo de su carrera, Carl Rogers puso un énfasis continuo en la experiencia fenomenológica, el *self* y el cambio psicológico. Aunque este tipo de enfoque tripartita fue constante, en los demás aspectos de su teoría sus intereses cambiaron a lo largo de su carrera. Al principio de su carrera, combinó la sensitividad clínica con el rigor científico. Posteriormente, pareció avanzar cada vez más hacia la sola dependencia de los estudios personales y fenomenológicos: "por lo que a mí respecta, este tipo de estudio personal y fenomenológico- en especial cuando uno lee todas las respuestas- resulta mucho más valioso que el del terco y obstinado enfoque empírico. Este tipo de estudio, frecuentemente criticado por los psicólogos por ser un 'mero autorreporte', de hecho, brinda el más profundo *insight* de lo que ha significado la experiencia" (Rogers, 1970). Rogers sintió que el campo de los estudios científicos ortodoxos era diminuto en comparación con el *insight* obtenido a partir del trabajo clínico.

Un segundo viraje de enfoque se dio de las relaciones terapéuticas de uno a uno, a las grupales. En su libro Grupos de encuentro (*On Encounter Groups)* (Rogers, 1970), Rogers argumenta que los grupos pequeños, e intensivos, constituyen escenarios más efectivos en el cambio psicológico. Un grupo de particular interés para él era el de las relaciones maritales, y de las alternativas de matrimonio (Rogers, 1972), en el que Rogers destacaba la importancia de la apertura, la honestidad, la convivencia, y del movimiento hacia la consciencia de los sentimientos internos en las relaciones. Rogers también amplió su perspectiva a la administración, a los grupos minoritarios, a las relaciones interraciales, interculturales e internacionales. Manifestó un espíritu revolucionario en su creencia de que la perspectiva enfocada en la persona podía producir un cambio en los conceptos, valores y procedimientos de su cultura: Constituye la evidencia de la efectividad de un acercamiento enfocado en la persona, capaz de hacer de una pequeña y silenciosa revolución, un cambio mucho

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

más significativo en el modo en el que la humanidad percibe lo posible. Yo me encuentro demasiado cerca de la situación como para saber si este será un acontecimiento menor o mayor, pero me parece que representa un cambio radical.

Un inconveniente de estos cambios a su enfoque, es que Rogers, en sus últimos años, hizo un número relativamente menor de contribuciones al principal tema de discusión en este libro: el estudio de la personalidad del individuo. Por esto, más que revisar los análisis de grupo de Rogers, habrá de regresarse al estudio del individuo a través del ejemplo de caso en este libro, el caso de Jim.

EL CASO DE JIM

Semántica diferencial: teoría fenomenológica

Jim realizó una valoración de sus conceptos del *self*, del *self* ideal, de padre, y de madre, empleando la semántica diferencial (véase capítulo 5), una simple escala de valoración. Aunque la semántica diferencial no es precisamente la técnica de evaluación recomendada por Rogers, sus resultados pueden relacionase con su teoría, debido a que sus procedimientos presentan cualidades fenomenológicas, y evalúan las percepciones de *self* y de *self* ideal.

Primero, veáse cómo es que Jim percibe a su *self*. Basándose en la semántica diferencial, Jim se ve a sí mismo como alguien inteligente, amigable, sincero, amable, y básicamente bueno; como alguien sabio, que es humano, y que se interesa en las personas. Al mismo tiempo, otras de sus valoraciones indican que no se siente ni alguien libre de expresarse, ni tampoco alguien desinhibido. Se califica a sí mismo como alguien reservado, introvertido, inhibido, tenso, moralista y conformista. Se tiene aquí una mezcla curiosa de percepciones; alguien que se siente solidario, profundo, sensible y amable, y al mismo tiempo competitivo, egoísta, y negativo. También existe la interesante combinación de su percepción personal como de alguien bueno y masculino, pero simultáneamente débil e inseguro. Da la impresión de ser un individuo al que le gustaría creerse básicamente bueno y capaz de llevar relaciones interpersonales auténticas, y que, al mismo tiempo, se siente preocupado por sus serias inhibiciones y su alta consideración acerca de sí mismo y de los demás.

Esta impresión se vuelve más aguda cuando se observan sus autovaloraciones con respecto al *self* ideal. En general, Jim no ve una brecha extremadamente grande entre su *self* y su *self* ideal. Sin embargo, no había grandes brechas en un gran número de reactivos específicos en la escala. Por ejemplo, Jim calificó a su *self* actual como bajo, en una escala de débil- fuerte, y a su *self* ideal como alto en la misma escala; en otras palabras, Jim quisiera ser más fuerte de lo que se siente. Al observar que calificó las demás escalas de manera similar, se encuentra que Jim quisiera ser más que lo que actualmente percibe ser, de cada uno de los siguientes aspectos: cálido, activo, equitativo, flexible, seductor, condescendiente, emprendedor, relajado, amigable, y estricto. Básicamente surgen dos temas. Uno que tiene que ver con la calidez. Jim no es tan cálido, relajado, y amistoso como le gustaría ser. El otro que tiene que ver con la fuerza. Jim no es tan fuerte, activo, y emprendedor como le gustaría ser.

Las calificaciones que Jim dio a sus padres indican el lugar donde los ubica con relación a sí mismo en general, y con estas cualidades en particular. Primero, si se compara la forma en que Jim percibe su *self* con la percepción que tiene acerca de su madre y padre, se ve claramente que se percibe a sí mismo mucho más cercano a su padre que a su madre. Asimismo, percibe a su padre como más cercano a su *self* ideal que a su madre, aunque se percibe a sí mismo como más cerca de su *self* ideal que su madre o su padre. Sin embargo, en las áreas críticas de la calidez y la fortaleza, los padres tienden a estar más cerca del *self* ideal que él. Por lo tanto, su madre aparece como más cálida, condescendiente, relajada, y amigable que Jim, mientras que su padre es percibido como más fuerte, más emprendedor, y más activo que Jim. A la madre se le percibe con una combinación interesante de características personales. La percibe como afectuosa, amigable, espontánea, sensible, y buena, y al mismo tiempo, como autoritaria, superficial, egoísta, poco inteligente, intolerante y poco creativa.

Comentarios acerca de la información

Comparado con la información inicial, que involucraba la prueba Rorschach (véase capítulo 4), ahora puede formarse otra idea acerca de Jim. Se supo acerca de su popularidad y éxito en la preparatoria, así como de la buena relación que tiene con su padre. Se descubrió evidencia para los indicios de la prueba proyectiva de

la ansiedad y de los problemas con las mujeres. De hecho, se supo de los miedos de Jim por eyacular muy pronto y por no ser capaz de satisfacer a las mujeres. Sin embargo, también fue descubierto alguien que cree ser básicamente bueno y preocupado por hacer el bien. Es posible darse cuenta de que se trata de un individuo que tiene una opinión acerca de su s*elf*, y de su *self* ideal, y al mismo tiempo, alguien frustrado por una serie de sentimientos que le generan una brecha entre éstos dos.

Dada la oportunidad de hablar acerca de sí mismo, y de lo que le gustaría ser, Jim comenta acerca de su deseo por ser más cálido, más relajado, y más fuerte. No se siente que aquí haya necesidad de esconder los propósitos de este libro, ya que interesan las percepciones de Jim, sus significados, y experiencias, en el modo en el que las informa. Aquí interesa lo que es real para él- la forma en la que interpreta los fenómenos dentro de su propio marco referencial. Se quiere saber todo acerca de Jim, pero todo acerca de él, en cuanto a cómo él se percibe a sí mismo y a su mundo. Al utilizar la información de la semántica diferencial, se evita la tentación de concentrarse en impulsos, no se tiene necesidad de ubicarse en el mundo de lo irracional. En términos rogerianos, puede verse a un individuo que se esfuerza por avanzar hacia la autorrealización, por ir de la dependencia hacia la independencia, de la fijación y la rigidez a la libertad y la espontaneidad. Se descubre a un individuo que tiene una brecha entre su consideración intelectual, y la estima emocional de sí mismo. Dicho del modo en el que quizás lo hubiera puesto Rogers, obsérvese a un individuo que carece de autoconsistencia, que no tiene un sentido de congruencia entre su *self* y la experiencia.

CONCEPTOS TEÓRICOS RELACIONADOS

Para este momento, el lector ya conoce los fundamentos de la teoría fenomenológica de Rogers sobre la personalidad. El recordatorio de este capítulo habla de dos temas relacionados. Primero, se contemplarán los conceptos teóricos que se vinculan con el trabajo de Rogers. En específico, se hablarán de tres de ellos: 1) el movimiento del potencial humano, 2) el movimiento de la psicología positiva, y 3) el existencialismo. Después, se presentarán los últimos estudios que contemplan la teoría rogeriana. Estos estudios son realizados por lo regular por gente que puede no considerarse "rogeriana", pero que su trabajo abarca temas que son centrales para este tipo de entendimiento de la naturaleza humana.

Movimiento del potencial humano

Rogers no es el único teórico que ha comentado la capacidad de la gente para la autorrealización. También hubo otros que consideraron que el funcionamiento de la personalidad implica algo más que la mera repetición de motivos y conflictos pasados, como lo sugería Sigmund Freud. Contrario a esto, aquí la gente tiene potencialidades; es decir, uno de los rasgos básicos del funcionamiento de la personalidad es que la gente tiene la capacidad de avanzar hacia el descubrimiento de sus potenciales inherentes. Este tema fue desarrollado a mediados del siglo XX por autores tales como Murphy (1958), quien colocó al estudio de las potencialidades en el centro de la psicología de la personalidad, así como Kurt Goldstein, quien sintió que, a pesar de todos sus méritos, la teoría de Freud "no lograba hacerle justicia al aspecto positivo de la vida… no era capaz de reconocer que el fenómeno básico de la vida es un proceso incesante de adaptarse al entorno" (1939). Tales aportaciones teóricas para el **movimiento del potencial humano** fueron conocidas como una "tercera fuerza" dentro de la psicología (Goble, 1970), ya que ofrecían la alternativa al psicoanálisis (véase capítulo 3) y al conductivismo (véase capítulo 10). A continuación, se considerará el trabajo de un teórico de suma importancia para el movimiento del potencial humano, Abraham H. Maslow.

Abraham H. Maslow (1908- 1970)

Abraham Maslow (1968, 1971), al igual que Rogers, se enfocó en los aspectos positivos de la experiencia humana. Proponía que la gente era básicamente buena, o bien, neutral, más que malvada, y que todos poseían el empuje hacia el crecimiento y la satisfacción de sus potenciales. La psicopatología es el resultado de la desviación y la frustración de esta naturaleza esencial en el organismo humano. Para Maslow, las estructuras sociales que impiden al individuo percatarse de su potencial son el origen de esa frustración. En parte, gracias a Maslow, fue que el movimiento del potencial humano se hizo popular entre quienes se sentían excesivamente restringidos e inhibidos por su entorno. Maslow habla

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de tales preocupaciones, promoviendo la creencia en que las cosas pueden mejorar si la gente es libre de expresarse a sí misma y de ser ella misma.

Además de este espíritu general, los enfoques de Maslow han sido importantes en dos sentidos. Primero, promovía un enfoque con respecto a la motivación humana que distingue entre las necesidades biológicas, tales como el hambre, el sueño y la sed; y las psicológicas, tales como el autoestima, el cariño y la pertenencia. Ninguna persona puede sobrevivir como organismo biológico sin la comida y el agua; de igual forma, nadie puede desarrollarse plenamente como organismo psicológico sin la satisfacción de otras necesidades. Por ello, éstas pueden acomodarse en una jerarquía que va desde las necesidades fisiológicas básicas, hasta las necesidades psicológicas importantes (véase figura 6-1). Maslow argumentaba que, en sus estudios y teorías, los psicólogos han estado demasiado preocupados por las necesidades biológicas básicas; en particular, por las respuestas del organismo a la tensión que provoca un déficit biológico. Al tiempo que aceptaba que tal motivación existía, Maslow subrayaba la importancia de aquellos procesos motivacionales superiores, como los que se expresan cuando la gente es creativa y satisface su potencial.

Una segunda contribución importante de Maslow (1954) fue su estudio intensivo acerca de los individuos sanos, autosuficientes, y autorrealizados. Maslow pensaba básicamente que, si las personas desean aprender sobre la personalidad, no hay necesidad de que se limite el estudio meramente a 1) la personalidad cotidiana y de funcionamiento normal, o bien, a 2) las crisis en el funcionamiento normal que dan como resultado una psicopatología. En vez de esto, el psicólogo debería concentrar su atención en el otro extremo del espectro: en la gente que es "anormal", en el sentido de ser excepcionalmente positiva, con un desempeño inusualmente alto, individuos autorrealizados. ¿Quiénes son ellos? Maslow hablaba tanto de los personajes históricos, como de sus contemporáneos (p. ej., Abraham Lincoln, Albert Einstein, Eleanor Roosevelt; y autores contemporáneos como la Madre Teresa, o Nelson Mandela). El punto es que estas figuras excepcionales poseían cualidades elocuentes para el psicólogo de la personalidad, ya que hablan acerca del potencial humano. Maslow llegaba a la conclusión de que los rasgos de estas personas incluían las siguientes características: se aceptaban a sí mismos, y a los demás por lo que eran; podían preocuparse de sí mismos, pero también eran lo suficientemente libres para reconocer las necesidades y los deseos de los demás; eran capaces de responder a la unicidad de la gente y de las circunstancias, en vez de responder de manera mecánica o estereotipada; podían formar relaciones íntimas con, por lo menos, algunas personas especiales; podían ser espontáneas y creativas; y podían resistirse a la conformidad, y probarse a sí mismos mientras respondían a las demandas de la realidad. Maslow sugería que todos los individuos tienen el potencial de avanzar progresivamente en dirección de estas cualidades.

Movimiento de la psicología positiva

El punto de vista de Maslow acerca de los aspectos positivos de la naturaleza humana anticipó el surgimiento

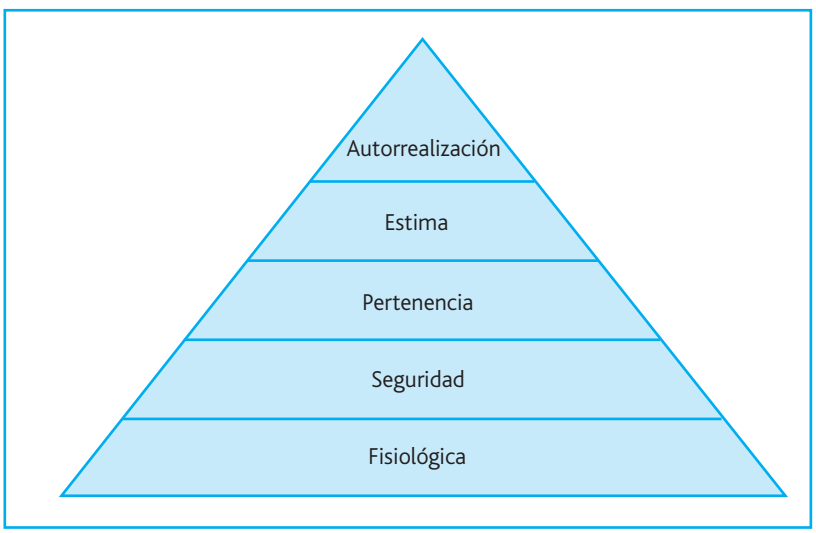


Figura 6-1. Representación esquemática de la jerarquía de las necesidades según Maslow.

de un movimiento contemporáneo en psicología. Se le conoce como el movimiento de la psicología positiva (Gable & Haidt, 2005; Seligman & Csikszentmihalyi, 2000), a veces denominado como el movimiento de las fortalezas humanas (Aspinwall & Staudinger, 2002).

Los ensayos de psicólogos sobre el movimiento de la psicología positiva en el siglo XX hacen eco de algunos de los temas que sonaban medio siglo antes con Rogers y con autores del movimiento del potencial humano. Los psicólogos positivos contemporáneos creen que, en el pasado, la fragilidad humana, al igual que la psicopatología habían sido enfatizadas en exceso (excepto en las palabras de autores como Rogers y Maslow). Los psicólogos han tendido a examinar a los individuos que padecen de angustia, para utilizar esas experiencias como fundamento para formular una teoría sobre la gente en general, y como resultado, acaban con teorías que enfatizan sobre lo negativo. Habrá de recordarse lo que se vio acerca de Sigmund Freud. Él trató de construir un modelo de personalidad que se aplicara a todo tipo de personas, sin embargo, su fuente de información para desarrollar su teoría -las experiencias sobre las cuales construyó su concepto sobre el individuo- casi abarcan por completo a personas que padecían de altos niveles de angustia psicológica.

¿Cuál es el precio de enfocarse en la angustia y en la patología? El psicólogo positivo argumentará que este tipo de enfoque provoca que el psicólogo pase por alto las fortalezas humanas. Se termina teniendo una imagen distorsionada de la personalidad cuando se subestima lo positivo. En un esfuerzo por enmendar esto, los psicólogos contemporáneos han tratado de poner un énfasis en la naturaleza de las virtudes y de las fortalezas humanas. El psicólogo Martin Seligman, quien ha sido un personaje clave en la promoción del movimiento de la psicología positiva, ha contribuido mucho a esto (Seligman & Peterson, 2003).

Clasificando las fortalezas humanas

Seligman y colaboradores (Seligman & Peterson, 2003) han intentado hacer una clasificación de las fortalezas humanas. En otras palabras, han tratado de llamar la atención de los científicos psicológicos acerca del lado positivo de la naturaleza humana, para promover con ello la investigación sistemática; han tratado de dar el paso inicial que por lo regular es crucial para el progreso científico: el desarrollo de un esquema de clasificación exhaustiva. Este trabajo consta de dos partes. La primera es la de identificar el criterio que provocaría que a una determinada característica psicológica se le considerara como fortaleza. La segunda, entonces, sería la de utilizar tal criterio para crear una verdadera lista de fortalezas.

Seligman y colaboradores definieron una serie de criterios que consideraron determinantes de las fortalezas humanas. Incluyeron las siguientes particularidades. Para que una peculiaridad fuera considerada como fortaleza, debería ser una característica perdurable de la persona, que resultara benéfica en una variedad de ámbitos de la vida (de acuerdo con esto, la "creatividad" sería clasificada como fortaleza, mientras que una habilidad corta de visión, tal como la de ser "bueno en el póker", no lo sería); debería ser algo que tanto padres, como la sociedad en general, trataran de inculcar en los niños, y que fuera algo celebrado por la comunidad cuando se desarrollase (de acuerdo con esto, las cualidades como la perseverancia y la honestidad, al igual que las instituciones que se ocupan de promoverlas, como serían tal vez los grupos de niños y niñas exploradoras, son ejemplo de lo que Seligman y colaboradores querían decir); por último, estos investigadores sugerían que una fortaleza era algo que se valoraba en todas, o casi todas las culturas del mundo. Esta serie de características, por lo tanto, son las que conforman el criterio necesario para determinar que algo es una fortaleza humana.

¿Cuáles son entonces las cualidades que cumplen con este criterio? Seligman y Peterson (2003) proporcionaron una lista preliminar que agrupa las fortalezas dentro de seis categorías; la sabiduría, el coraje, el amor, la justicia, la templanza (la compasión), y la trascendencia (p. ej., el aprecio por la belleza). Éstas son las cualidades que, hoy en día, se pueden reconocer inmediatamente como rasgos positivos de la personalidad humana. Es importante mencionar que también son cualidades que la gente reconocería como positivas a través de las diferentes culturas y de los diferentes periodos históricos. El objetivo de enlistar estas cualidades -como toda lista puede verse en retrospectiva- es que el proceso sirve como una corrección para las teorías que enfatizaban el lado negativo de la experiencia humana. En la teoría psicoanalítica, muchas de estas cualidades pudieron haber sido observadas como secundarias para la experiencia humana. Hubieran sido clasificadas como meros productos del Superyo, que es más débil que el impulsivo Ello. La psicología positiva brinda una visión diferente de la condición humana. Ésta sugiere que

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

dichas virtudes son centrales para la experiencia humana, y que pueden ser fomentadas por los padres y por las instituciones sociales.

Virtudes de las emociones positivas

Además de su reconocimiento de las virtudes humanas, otra cualidad notable de la investigación asociada al movimiento de la psicología positiva es su estudio sobre las emociones positivas. Los psicólogos por lo regular han estudiado emociones tales como el miedo, la angustia o el enojo. Sin embargo, han puesto menos atención al papel de las emociones positivas -el orgullo, el amor, la felicidad- en el desarrollo y funcionamiento de la personalidad.

Un paso muy positivo hacia el entendimiento de estas emociones fue realizado por la psicóloga Barbara Fredrickson, quien ha propuesto una **teoría ampliada y reforzada** sobre las emociones positivas (Fredrickson, 2001). Esta teoría argumenta que las emociones positivas tienen un efecto específico sobre el pensamiento y las acciones. Las emociones positivas amplían el pensamiento y las tendencias a la acción. Amplían el rango de ideas que vienen a la mente, y el rango de acciones que persigue un individuo. Las emociones positivas de interés, por ejemplo, llevan a las personas a perseguir actividades nuevas. La emoción del orgullo nos motiva a continuar con la práctica de actividades creativas o de éxito, que nos hicieron sentir orgullosos de nosotros mismos. De este modo, las emociones contribuyen de manera directa a la mejor constitución de las competencias y de los logros humanos.

Los estudios sustentan las predicciones de la teoría ampliada y reforzada de Fredrickson. Por ejemplo, en uno de estos estudios (Tugade & Fredrickson, 2004) los participantes fueron expuestos a situaciones de tensión; se les dijo que iban a tener que dar un discurso en público, el cual debía ser grabado en video. (Imagínese el lector que de repente tiene que dar un discurso frente a mucha gente y que además será grabado en video; habrá de reconocer que es algo que puede estresar a muchos.) Los investigadores midieron tres cualidades de interés: 1) qué tolerante era la gente, esto es, las diferencias individuales en la tendencia general de las personas para recuperarse del estrés y manejar de manera efectiva una situación nueva; 2) los indicadores fisiológicos del estrés, como el ritmo cardiaco, a medida que las personas preparaban su discurso; y 3) las emociones positivas, esto es, el grado al que la gente manifestaba sentir emociones positivas durante el experimento, a pesar del hecho de que se trataba de algo considerablemente estresante. Como era esperado, las personas que resultaron altas en tolerancia (p. ej., la gente que por lo general tiende a manejar bien las cosas) experimentaron menores grados de actividad cardiovascular indicativa del estrés. Sin embargo, la clave en los resultados de interés implicó a la tercera medida, la de las emociones positivas. Las personas que experimentaban emociones positivas durante el estudio -aquéllos que fueron capaces de ver el lado positivo de las cosas, permaneciendo interesadas, y divertidas durante la experiencia de dar un discurso- experimentaron un menor estrés. En concreto, las emociones positivas mediaron la relación entre las diferencias individuales entre la tolerancia y las reacciones cardiovasculares (Tugade & Fredrickson, 2004). Esto quiere decir que la principal razón por la que las personas fueron calmadas, es porque fueron capaces de experimentar emociones positivas. Como lo indicaba la teoría de Fredrickson, las emociones positivas de estas personas parecieron eliminar algunos de los efectos del estrés. Por lo tanto, fueron capaces de mantenerse bajo control de sus pensamientos y de sus acciones, y de sentir menos estrés que los demás. Las personas que experimentaron más emociones positivas, entonces, podían ser consideradas como personas más tolerantes. Las emociones positivas actúan como "recursos de aguante, que nos sirven de colchón (psicológico y fisiológico) contra la experiencia de emociones negativas en la vida" (Tugade & Fredrickson, 2004).

Flujo

Una tercera área que hay que destacar en la investigación de la psicología positiva es la que constituye el trabajo de Mihaly Csikszentmihalyi acerca del concepto de **flujo**. El flujo describe un rasgo de la experiencia consciente. Se refiere específicamente a los estados positivos de consciencia que cuentan con las siguientes características: una coincidencia notable entre las habilidades personales y el desafío del entorno, un alto nivel de atención concentrada, el sumergirse en una actividad a tal grado, que el tiempo parezca pasar volando, y en el que ni los pensamientos irrelevantes ni las distracciones penetren en la consciencia, un sentido de disfrute intrínseco en la actividad, y una pérdida tal de la consciencia de uno mismo que el *self* pierda la noción de su funcionamiento y de su actividad reguladora.

Las experiencias de flujo pueden suceder durante actividades tan diversas como son el trabajo, los pasatiempos, los deportes, el baile, o las interacciones sociales. Se manifiesta en declaraciones tales como "cuando estoy concentrado, todo parece venir a mí. Sólo me dejo ir, sintiendo tanta emoción como calma, y quiero que continúe indefinidamente. Las posibles recompensas no son lo que cuenta, lo importante es el placer de la actividad por sí misma". El interés de Csikszentmihalyi en los aspectos positivos del funcionamiento humano comenzaron con sus observaciones durante la Segunda Guerra Mundial, en la que, aunque mucha gente perdió su decencia, otros dieron muestra de lo mejor que la gente puede ser. Asimismo, fue influenciado por el trabajo de Carl Rogers y de Abraham Maslow, llevándolo a concentrarse en el estudio de la fuerza y de la virtud, en oposición con el de la debilidad y la patología.

Estas tres áreas de estudio -la clasificación de los valores humanos de Seligman, la teoría amplia y reforzada de las emociones positivas de Fredrickson, y el trabajo de Csikszentmihalyi sobre el flujo- ilustran las promesas y los logros del movimiento de la psicología positiva. Sin embargo, aún falta trabajar más. Un desafío primordial no sólo es el de hacer ver que ciertas personas poseen virtudes superiores, o experiencias emocionales relativamente positivas. Es el de demostrar cómo es que estas cualidades pueden ser desarrolladas en cualquiera de nosotros. Los críticos han notado que ésta sigue siendo una limitación de este campo. Los científicos aún tienen que identificar las prácticas sociales y las instituciones comunitarias que mejor construyan las fortalezas personales (Gable & Haidt, 2005). Los autores tienen la esperanza de que algún lector virtuoso de este libro, contribuya algún día a estos esfuerzos.

Existencialismo

Toda idea puede ser rastreada hasta sus ideas anteriores. Todo teórico –ya sea de la personalidad, o de otro tipo– basa sus fundamentos en los de pensadores anteriores. En el caso de Rogers, un fundamento clave para su teoría es el movimiento filosófico conocido como el existencialismo.

A pesar de ser éste un libro que habla de psicología, y no de filosofía, el existencialismo le es de mucha relevancia. Esto se debe a que es una filosofía particularmente "psicológica". Los existencialistas no se preocupaban acerca de cuestiones abstractas sobre la estructura del universo, o sobre los límites del conocimiento. En lugar de esto, abordaban la naturaleza de la experiencia humana. Al hacerlo, no se preocupaban por construir teorías que resultaran grandiosas, o abstractas. "El existencialismo trabaja al nivel del significado personal, en comparación con la teoría general" (Marino, 2004). El existencialismo se ocupa de temas que se volvieron centrales para Carl Rogers: "la libertad, la elección, la autenticidad, la alienación" (Marino, 2004).

Las ideas y preocupaciones existencialistas han hallado su expresión en tres ramos de la vida intelectual: la literatura y los productos vinculados con el arte, la filosofía, y la psicología (Marino, 2004). En la literatura, el escritor del siglo XIX, Fiodor Dostoievsky es un excelente ejemplo de escritura existencialista. El gran autor ruso explora con profundidad excepcional, temas como la libertad, el determinismo, la responsabilidad, y la angustia mental interna, que puede presentarse a medida que el individuo reflexiona sobre estos temas, y aún más, al pensar sobre su lugar en el mundo.

En la filosofía, el existencialismo tiene sus raíces en los escritos del filósofo danés del siglo XIX, Soren Kierkegaard quien fue crítico con algunos de los sistemas filosóficos anteriores. Algunos de ellos, él pensaba, dedicaban demasiado tiempo al análisis de los sistemas culturales y sociales, en vez de estudiar al individuo. Otros que sí examinaban al individuo, pensaba que ponían demasiada atención a la racionalidad humana. Kierkegaard sintió que lo que se necesitaba era una filosofía que hablara acerca del individuo, de sus emociones, pasiones, y de su capacidad de libre albedrío. Estas cualidades básicas de la existencia humana cotidiana fueron tan centrales para el trabajo de Kierkegaard, que su corpus de pensamiento fue conocido como una filosofía acerca de la existencia, esto es, un **existencialismo** (Solomon & Higgins, 1996).

Kierkegaard no formuló hipótesis de estudios, ni tampoco desarrolló métodos psicoterapéuticos al estilo de la psicología. Sin embargo, sus preocupaciones intelectuales se mezclaron en gran medida con las de los psicólogos de la personalidad como Rogers. Kierkegaard, al igual que Rogers, estaba preocupado con el origen de la angustia psicológica. Pensaba que los pensamientos de profunda tristeza eran un elemento central de toda vida humana. Kierkegaard diferenciaba entre las distintas formas de tristeza, incluyendo los sentimientos que surgen a partir de no poder ser el *self* esencial que alguien puede ser (el sentimiento de que las personas son más fuertes que ellas mismos), a partir de concluir que no se dan cuenta de su potencial

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

(que su vida es una pérdida de tiempo), y de cuestionarse si en realidad son un "*self*" perdurable, con una vida significativa y un futuro; donde estos últimos pensamientos pueden ser más dados a aparecer cuando las personas piensan acerca de la fragilidad de la vida, así como acerca de lo inevitable de la muerte. En parte, gracias a la influencia de Kierkegaard, las formas en las que el hecho de que la gente se percate de lo inevitable de su propia muerte influyen en sus motivaciones, y experiencias emocionales, se volvió una preocupación central para el pensamiento existencialista. (Como resultado, muchos de los escritos existencialistas en la filosofía tienen un tono más oscuro que los escritos de Rogers, con filósofos como Kierkegaard que pusieron más atención a la fenomenología de la tristeza, y a un sentido de alienación de la vida, y menos atención que Rogers a las capacidades humanas para el crecimiento y la autorrealización).

En la psicología del siglo XX, los temas existencialistas se encuentran en los escritos de psicólogos clínicos que escribieron acerca de la condición humana. Un ejemplo prominente es Victor Frankl (Frankl, 1955, 1958). Sus preocupaciones profesionales acerca de los esfuerzos de parte de la gente por hallar el significado de la vida, se basaban en experiencias personales; él mismo luchó por encontrar un significado de la vida durante los años que estuvo encerrado en un campo de concentración en la Segunda Guerra Mundial. Frankl opina que la voluntad de encontrar significados a su existencia es el fenómeno más humano de todos, ya que otros animales nunca se preocupan acerca de esto. La frustración y la neurosis existencial tienen que ver con la frustración y la falta de satisfacción del deseo de descubrir significados. Esta neurosis no tiene que ver con los instintos, ni con los impulsos biológicos, sino que está enraizada espiritualmente en el escape de la libertad y la responsabilidad. En tales casos, la persona culpa al destino, a la infancia, al entorno, o a la suerte. El tratamiento para tal malestar, la logoterapia, implica el ayudar al paciente a convertirse en aquello de lo que es capaz de ser, ayudándolo a descubrir, y a aceptar el desafío de las oportunidades que se les presentan.

Existencialismo de Sartre: la consciencia, la nada, la libertad, y la responsabilidad

Un filósofo existencialista del siglo XX, que revolucionó en gran medida la tradición intelectual iniciada por Kierkegaard, es el autor francés Jean-Paul Sartre (1905- 1980). Aunque Sartre fue un filósofo, y no un psicólogo, su filosofía existencialista es de particular interés para la psicología de la personalidad, ya que se sustenta en algunos análisis teóricos que son fundamentalmente psicológicos. Sartre estaba interesado en la capacidad mental de las personas y en lo que esto significaba.

Las preocupaciones de Sartre pueden ser mejor presentadas a partir de un ejemplo histórico. A principios de 1940, el pueblo de Francia enfrentó una terrible crisis; su país estaba ocupado por las fuerzas militares de la Alemania nazi. Este desastre nacional confrontó a los individuos con la toma de una difícil decisión personal. ¿Debían aceptar que los alemanes ocuparan su tierra, y colaborar con ellos (por lo menos de manera pasiva, no poniendo resistencia a su mandato)? El que colaborarán ayudaba a que estuvieran más seguros. O bien, ¿debían unirse al movimiento subversivo de resistencia francesa, y luchar contra la ocupación nazi? Esto les enfrentaría con grandes peligros, pero podía salvar al país.

El existencialismo **no** se ocupa directamente de la pregunta: ¿por cuál rumbo de acción debería uno de optar? Se ocupa de algo más sutil: ¿cuáles son las capacidades psicológicas, y cuál es la naturaleza de la experiencia psicológica del individuo que se enfrenta a tales decisiones? Aquí lo fundamental es la pregunta acerca de la voluntad libre. ¿Al enfrentarse a una decisión como ésta de la que aquí se está hablando, la persona tiene libre albedrío?, ¿sería correcto decir que las personas tienen la total libertad de elegir entre una dirección u otra?, ¿o acaso son tan poderosas las fuerzas del entorno (en este caso, el poderoso y amenazador entorno de la ocupación nazi) que la persona no cuenta en realidad con ninguna opción? Quizás es cierto que el entorno determina la conducta de la persona.

Piénsese en cómo es visto el libre albedrío frente al determinismo, en casos que no tienen que ver con los seres humanos. Si se piensa en el comportamiento de, por decir algo, una piedra que es lanzada al aire, nadie diría que ésta elige caer de regreso a la tierra. Sus acciones obviamente están determinadas por completo por las fuerzas físicas. Del mismo modo, al observar la conducta de un animal, es posible ver que su conducta demuestra patrones conductuales instintivos, que son activados por determinados elementos del entorno. ¿Igual sucede con la conducta humana?, ¿el entorno da forma a nuestras acciones al igual que la gravedad provoca que una piedra lanzada al aire caiga de regreso a la tierra?

Acerca de lo humano frente a los objetos físicos y los animales, Sartre diría "viva la diferencia" *vive la difference*. Para Sartre, el caso humano es completamente diferente. Él argumentaba que los humanos tienen una libertad de elección. De hecho, la tienen siempre; el individuo no puede ignorar sus capacidades de libre elección, y a las responsabilidades que estas conllevan. Para Sartre, cuando la gente hace algo de lo que no se sienten particularmente orgullosos, y dicen que "no tuvieron opción", es que no están siendo honestos con ellos mismos. Según Sartre, en estos casos, las personas están evadiendo su responsabilidad personal. Aun en contextos extremos -inclusive la ocupación nazi- no pueden ignorar su capacidad humana de la libre elección. Un rasgo esencial del existencialismo es, entonces, que la gente es fundamentalmente libre, y por ello, tiene la responsabilidad de tomar sus propias decisiones y acciones.

¿En qué se sustenta el clamor de Sartre? Su sustento es profundamente psicológico. Él opina que la libertad humana se basa en las habilidades mentales distintivas de la gente (Lavine, 1984). A diferencia de cualquier otro organismo, los humanos no sólo responden al entorno al que se exponen, esto es, a las cosas que están ahí. Los humanos también piensan acerca de las cosas que **no** están ahí, o lo que Sartre denominaría como la nada. La gente tiene una habilidad mental para pensar acerca de posibilidades alternativas, cómo pueden las cosas ser distintas, las futuras direcciones de acción que podrían tomar, etc. Sartre opina que estas capacidades dan libertad a la gente. El entorno no provoca que la gente actúe en la misma forma que las fuerzas ambientales ocasionan que los objetos se muevan a su alrededor. Los humanos no son como las piedras, las plantas, o los animales que no tienen las mismas capacidades cognitivas humanas. Debido a que los humanos pueden generar preguntas y dudas acerca del mundo, y pueden imaginar futuras posibilidades para sí mismos, están más allá de la simple causalidad determinista que controla el comportamiento de los demás objetos del mundo.

A estas capacidades cognitivas, y la libertad que éstas brindan, se les puede agregar todavía otra implicación. Ésta encierra la pregunta de si existe tal cosa como una naturaleza humana esencial. El esencialismo es una forma de pensamiento que supone que lo más importante acerca de una persona o cosa es su cualidad interna central. Esta "es" esencialmente esa cualidad; a pesar, incluso, si la experiencia de algo no sugiere esa cualidad en un momento en particular. Para dar un ejemplo sumamente sencillo, si se pintara a un caballo café con pintura blanca, no sería un caballo blanco; aún tendría su cualidad esencial de ser café. Si le pintan rayas negras encima de la pintura blanca, no se convertirá en cebra. Las cosas tienen cualidades esenciales. Sartre reconocía esto, pero opinaba que los seres humanos no son como las cosas. Los humanos no nacen al mundo con cualidades esenciales, en su lugar, escribe Sartre, "al principio" una persona "no es nada. Sólo después será algo, y él mismo habrá hecho lo que él habrá de ser… el hombre no es nada, más que lo que él hace de sí mismo" (Sartre, 1975/ 2004). Para comprender a una persona se debe examinar su experiencia actual del mundo, más que buscar descubrir en ella cierta cualidad abstracta, oculta, y esencial. Es la frase de Sartre, la existencia personal precede a su esencia. La gente, en sus experiencias, hace algo de sí misma; una persona **se hace a sí misma** estudiante universitaria, o atleta, o padre de familia, o empresario. Esto es en lo que ese individuo se convierte, y lo que es para los demás. Su existencia es fundamental. Sus características, en apariencia esenciales- el ser estudiante, o padre de familia- le consecuentan.

Para resumir, el existencialismo de Sartre tiene dos características esenciales. Una es que la gente es libre de elegir, y por lo tanto, tiene una responsabilidad acerca de sus actos. La segunda es que la existencia precede a la esencia; esto es, que los individuos primero experimentan el mundo, y luego, a partir de su elección, hacen algo consigo mismos.

Antes de entrar en discusión sobre los avances actuales en la psicología existencial, es importante que el lector, el estudiante, se pregunte algo. Se acaba de ver la declaración existencial clásica de Sartre sobre la condición humana: que la gente tiene libre elección. Para este autor, la característica definitoria de una persona es la serie de capacidades mentales que le dan libre albedrío. Esto es lo que él pensaba. La pregunta es: ¿qué pensarían otros autores?, ¿qué, de acuerdo con los otros teóricos, puede estar mal con este argumento? Un momento de reflexión acerca de los capítulos previos debería hacerlo pensar en que Freud no estaría de acuerdo con Sartre. Freud diría que la teoría de Sartre subestimaba la influencia de las fuerzas mentales inconscientes que son incontrolables. En el capítulo 10, podrá verse que los psicólogos conductivistas también estaban en desacuerdo con Sartre. Ellos argumentaban que la experiencia fenomenológica del

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

libre albedrío es una ilusión causada por el entorno (Skinner, 1971). Algunos psicólogos contemporáneos se alinean con los conductivistas; creen que la mayoría de los procesos mentales son automáticos; es decir, suceden de manera espontánea en respuesta a las señales del entorno. Al ser automáticos, estos procesos no están bajo el control de las personas (Wegner, 2002). La existencia de procesos automáticos desarticula de manera significativa el argumento existencialista acerca de la libertad y del autocontrol (Bargh, 2004). Se regresará a estos temas en el capítulo 10. Por ahora, deberá tenerse en mente que la cuestión del control del entorno contra el control personal de los propios pensamientos y la conducta, es uno de los grandes temas que dividen a los teóricos de la naturaleza humana.

Existencialismo experimental contemporáneo

Durante muchos años la filosofía existencialista fue de poca relevancia para la psicología científica. Es fácil ver el por qué. Existencialistas como Sartre argumentaban que las personas no pueden ser entendidas bajo leyes causales del tipo que es perseguido por las ciencias físicas. Los psicólogos, a su vez, por lo general trataban de construir una ciencia legal de la conducta humana. Los psicólogos por lo tanto rechazaron los argumentos de Sartre.

Sin embargo, en los últimos años se ha visto un interés sorprendente. Un grupo de psicólogos experimentales han creado una forma de psicología que pudo "haber sido previamente considerado como paradójica" (Pyszczynski, Greenberg, & Koole, 2004). Se trata de la psicología existencial experimental. Como el nombre lo indica, este trabajo es un intento por juntar las dos ideas. Por un lado, los investigadores quieren comprender los temas desarrollados por los existencialistas: las cuestiones acerca del significado de la vida, el miedo a la muerte, la naturaleza de la existencia, y la responsabilidad personal. Por otro lado, a diferencia de Sartre, estos teóricos sí tienen fe en los métodos experimentales. Ellos creen que la investigación experimental puede iluminar los temas estudiados por los filósofos existenciales.

Un ejemplo particularmente convincente de la investigación experimental existencial es el trabajo acerca de la consciencia de muerte en la gente. Como se señaló antes, en la discusión acerca de Kierkegaard, los existencialistas han conjeturado desde hace tiempo que los pensamientos acerca de la muerte son una característica central de la experiencia humana. Los psicólogos existenciales experimentales han ido más allá de sus antecesores al retomar su idea general; esto es, la consciencia de muerte en las personas, y su temor hacia ésta, convirtiéndola en una hipótesis específica y demostrable. Un paso significativo en este sentido es la teoría del manejo del terror, realizada por los teóricos Solomon, Greenberg, y Pyszczynski (2004). La teoría del manejo del terror (TMT, así también por sus siglas en inglés) examina las consecuencias de la combinación de dos factores: el deseo de la gente por vivir (que la gente comparte con todos los demás animales) y la consciencia de la gente sobre lo inevitable de la muerte (una consciencia únicamente humana). La TMT propone que la consciencia acerca de la muerte en la gente la hace vulnerable a ser completamente superada por la angustia de una muerte terrorífica. La pregunta aquí es cómo lograr eludir el terror. ¿Cómo obtiene la gente un significado en la vida, una vez que reconoce que la muerte es inevitable, y que (en principio) podría sucederle en cualquier momento?

Los teóricos del manejo del terror opinan que, parte de la respuesta radica en las instituciones sociales y culturales. Éstas tienen una función psicológica: la de proteger a las personas del terror. La idea de la TMT es que las instituciones culturales deben fomentar el significado de la vida, incluso cuando la gente vive con lo inevitable de la muerte. ¿Cómo funciona esto? Bueno, la respuesta exacta depende del lugar en el mundo en donde se viva; las diferentes culturas fomentan diferentes sistemas de significado. Pero un par de ejemplos pueden aclarar el punto de la TMT. En muchas culturas, las instituciones religiosas enseñan que existe una vida después de la muerte (p. ej., un cielo y un infierno). La creencia en una vida después de la muerte ayuda a aminorar el terror a la muerte. Incluso cuando las personas empiezan a sentirse aterrorizadas con la idea de la muerte del cuerpo, es posible encontrar un alivio en la creencia de la vida del alma después de la muerte. Otras culturas creen en que el individuo es un componente de un círculo mayor de personas: la familia, la comunidad, etc. (véase capítulo 14). A pesar de la posibilidad de morir como individuo, en cierto sentido se continúa viviendo a través de la vida de los descendientes (véase capítulo 14). La idea de la TMT es que estas prácticas sociales son recursos que ayudan a los individuos a superar el temor a la muerte.

Esta idea tiene una implicación interesante que ya ha sido probada en muchos estudios experimentales. Si se manipula el **grado en el cual** la gente piensa acerca de la muerte. En otras palabras, si la gente manipulara la importancia que se da a la mortalidad, habría variaciones sistemáticas en el grado en el que ésta necesitaría de su perspectiva cultural acerca del mundo. Si las creencias culturales ayudan a aminorar el temor a la muerte, y si la gente es inducida a pensar acerca de ella, manifestará una necesidad más fuerte de lo normal por poseer, y por defender, sus creencias culturales. Esta hipótesis acerca de una marcada importancia en la mortalidad ha sido probada en numerosos estudios. Por ejemplo, los teóricos Jonas y Greenberg (2004) llevaron a cabo un estudio importante en Alemania. Le pidieron a los participantes que leyeran y evaluaran la calidad de dos ensayos acerca de la reunificación alemana (la reunificación política de la antigua Alemania del Este y la del Oeste); uno positivo (que daba relevancia a los aspectos buenos de la unificación) y uno negativo. Los participantes debían indicar también sus opiniones personales acerca de la reunificación. La idea es que si una persona estaba a favor de la reunificación, sus creencias en el valor de la misma deberían reforzarse con consideraciones acerca de la muerte; esto es, por un marcado interés en la mortalidad. ¿Cómo probar esta idea? Jonas y Greenberg lo hicieron a través de una estrategia sencilla. Antes de leer los ensayos acerca de la reunificación, los participantes fueron asignados de manera aleatoria a una de dos condiciones, en las cuales responderían a uno de dos tipos de preguntas. En una condición de control, se les preguntó acerca de sus experiencias con la muerte ("Anote, tan específicamente como pueda, lo que piensa que sucedería con usted conforme fuera muriendo físicamente, y una vez que está físicamente muerto"; Jonas & Greenberg, 2004).

La figura 6-2 muestra los resultados de este estudio. Como lo predijo la teoría de la exacerbación de la mortalidad, los pensamientos de muerte influyeron la fuerza de las creencias culturales de la gente. Entre las personas que se mostraban a favor de la reunificación (las dos barras en la izquierda de la figura 6-2), cuando los participantes fueron preparados con pensamientos de muerte, defendieron más fuerte su visión del mundo. Fueron más favorables en su evaluación del ensayo positivo sobre la unificación, y más críticos con el negativo.

Sumario: filosofía y psicología existencialista

En resumen, el existencialismo es un movimiento filosófico que está definido por sus temas de interés. Como se ha visto, se destacan cuatro características del existencialismo. Primero, los existencialistas se preocupan por el entendimiento de la existencia; la persona en su condición humana. Segundo, los existencialistas se ocupan del individuo. Más que tratar de entender la existencia humana a partir de principios teóricos abstractos, con base en el estudio de los amplios sistemas sociales y políticos, o desde un involucramiento en

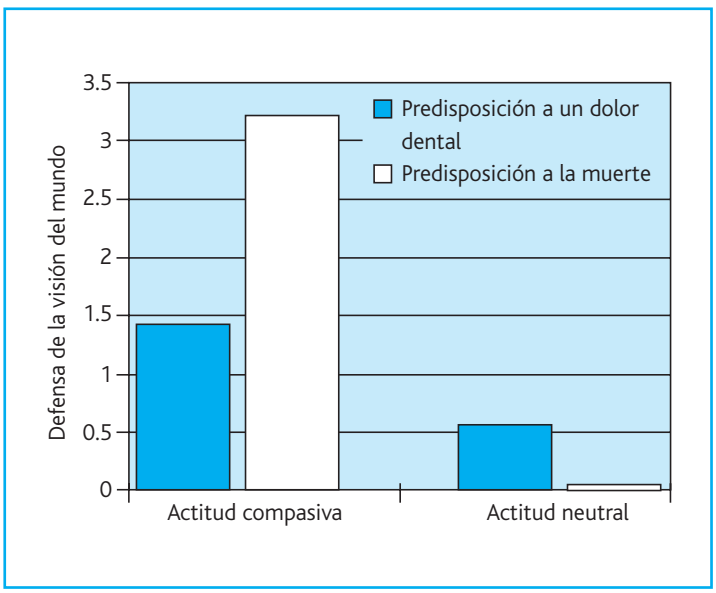


Figura 6-2. Interacción entre las actitudes hacia la reunificación alemana (compasiva contra neutral) y la mortalidad (preparados mentalmente, o predispuestos ya con la idea de una enfermedad mortal, controlada, o bien, un dolor dental), según el estudio de Jonas y Greenberg (2004), Wiley and sons limited.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

especulaciones metafísicas acerca del universo y de dónde vino, el existencialista aborda las experiencias del individuo. Tercero, los existencialistas se ocupan de la capacidad humana de libre albedrío, proveniente de la habilidad única de la gente por reflexionar acerca de las alternativas posibles. Por último, los existencialistas dedican mucha atención a las experiencias fenomenológicas de la angustia y la tristeza- los sentimientos de "crisis existencial"- que resultan de la reflexión de la gente acerca de su alienación del mundo, una pérdida de significado en la vida, o de lo inevitable de la muerte.

Estas preocupaciones se mezclan en gran medida con las preocupaciones de Carl Rogers; el cual, al igual que los filósofos existencialistas, no buscaba desarrollar un sistema teórico complejo que pudiera permitirle, por ejemplo, categorizar a los individuos dentro de un tipo u otro de personalidad. Rogers quería entender el aquí y el ahora de la experiencia fenomenológica del individuo. Pueden encontrarse fácilmente las conexiones entre el existencialismo y Rogers, al considerar sus discusiones (1980) acerca de la soledad. En ellas, habla de temas que competen a la tradición existencialista. Opina que la soledad es el resultado de una variedad de factores; la impersonalidad de la cultura occidental, su cualidad transitoria, y anómala, del temor a una relación cercana, y, lo más importante, de la experiencia de un individuo al tratar de compartir su *self* con otra persona, y ser rechazado: "una persona es más solitaria cuando ha hecho el esfuerzo de dejar caer algo de su coraza exterior, o de su máscara -el rostro con el que ha estado enfrentando al mundo- y, sin embargo, está seguro de que nadie puede entender, aceptar, o apreciar la parte de su *self* interior que ha quedado revelada" (citado por Kirschenbaum, 1979). La preocupación de Rogers por el sentido de alienación del mundo de parte de un individuo refleja la de Kierkegaard. De hecho, una biografía de Rogers (Kirschenbaum, 1979) señala el reconocimiento de parte de Rogers con su deuda hacia los escritos del filósofo danés.

DESARROLLOS RECIENTES EN LA TEORÍA Y LA INVESTIGACIÓN

Discrepancias entre las partes del *self*

Según Rogers, la patología psicológica es el resultado de las discrepancias entre el autoconcepto y la experiencia real. Muchos estudios actuales se concentran de manera similar en la importancia de las discrepancias que se presentan en la angustia psicológica. Sin embargo, este trabajo difiere de cierto modo del de Rogers. Éste se concentra menos en las discrepancias entre el *self* y la experiencia, y más en una discrepancia psicológica interna: las discrepancias entre las distintas partes del *self*.

Una teoría particularmente influyente de las discrepancias entre las partes del *self* fue desarrollada por el psicólogo Tory Higgins (1987, 1999). Su trabajo aborda la relación entre los aspectos del autoconcepto, y la experiencia emocional. Su trabajo es una extensión del pensamiento de Rogers, que diferencia entre dos aspectos de nuestro *self* futuro. Además del *self* ideal, que fuera identificado por Rogers, Higgins señala que todo individuo posee un *self* debido, es decir, un aspecto del autoconcepto que concierne a los deberes, las responsabilidades, y las obligaciones. El *self* ideal, en comparación, se centra en las esperanzas, ambiciones y deseos personales.

De acuerdo con la teoría de Higgins, las discrepancias entre el *self* actual, y el *self* ideal lleva a las emociones asociadas al decaimiento. Por ejemplo, si alguien tiene el *self* ideal de ser un muy buen estudiante, pero obtiene una calificación reprobatoria en una clase, probablemente se sentirá decepcionado, triste y deprimido. En comparación con esto, las discrepancias entre el *self* actual, y el *self* debido darían cauce a las emociones asociadas con la agitación. Por ejemplo, si alguien tiene el *self* debido de ser un estudiante de excelencia, pero obtiene una calificación reprobatoria, probablemente se sentiría temeroso, amenazado o ansioso. Por lo tanto, la distinción entre el *self* ideal y el *self* debido, es relevante en el sentido de que ayuda a separar ambos tipos de emociones que son importantes para el *self*: aquéllas que se relacionan con el decaimiento (p. ej., la decepción, la tristeza, la depresión) y aquéllas que se relacionan con la agitación (p. ej., el miedo, la intimidación, la ansiedad).

En algunos estudios que se relacionan con esta teoría, se le pedía a la gente que describiera cómo era en realidad (su *self* real), y cómo es que le gustaría ser idealmente (su *self* ideal). Los investigadores determinaron el grado al cual discrepaban estas descripciones (por ejemplo, si una persona anotaba que, "la verdad, yo soy alguien flojo", pero que "idealmente, sería alguien muy trabajador"; esto era tomado como una discrepancia del *self*). Se suponía que la gente con mayor discrepancia en cuanto a su *self* sería más vulnerable a las experiencias emocionales negativas. En

un estudio que fue clave para determinar esto, Higgins, Bond, Klein y Strauman (1986) se encontraron con que la gente con mayores discrepancias entre su *self* verdadero y su *self* ideal eran más dadas a estar deprimidas, mientras que la gente que presentaba discrepancias entre su *self* verdadero y su *self* debido eran más dadas a sentirse ansiosas. Ya que la teoría de Higgins, y sus métodos de estudio se relacionan estrechamente con la teoría de la personalidad de la que leerá más adelante en este libro, a saber, la teoría social cognitiva; posteriormente, en el capítulo 13, se volverá a revisar su trabajo.

Diversos descubrimientos recientes realizados por otros investigadores indican que la relación entre las discrepancias del *self* y las experiencias emocionales no es permanente, sino que puede variar. Un factor que resulta importante es el grado en el que, en algún momento dado, la persona está consciente de las discrepancias dentro de su *self*. Si acaso algo en el entorno social provocara que la gente se ensimismara, las discrepancias entre los aspectos del autoconcepto pueden tener una mucho mayor influencia en la experiencia emocional. Phillips y Silvia (2005) evaluaron esta idea al utilizar una manipulación experimental muy sencilla, que de hecho, es empleada regularmente en el estudio del *self*, un espejo. Mirarse al espejo tiene el efecto de llamar la atención sobre las personas mismas. En su estudio, un grupo de individuos completaron su evaluación acerca de sus autoconceptos, y de sus experiencias emocionales, en una mesa y sentadas frente a un gran espejo. Otro grupo, en condiciones experimentales distintas, no tuvo la experiencia de verse en el espejo. (Los científicos simplemente voltearon el espejo, de modo que su reverso estuviera de frente a los participantes del estudio). Se obtuvo como resultado que, cuando se daba una alta consciencia de ellos mismos, esto es, cuando la gente podía reflejarse en un espejo, las discrepancias dentro del *self* se relacionaban más estrechamente con la experiencia emocional (Phillips & Silvia, 2005). Los resultados indican que, para entender el papel del autoconcepto en la experiencia psicológica, se deben tener en consideración aquellos factores circunstanciales que tienen el poder de llamar la atención acerca de las características del *self*.

Fluctuaciones en la autoestima y las contingencias de valor

Las ideas de Rogers sobre el *self* proponían que las personas poseen un sentido relativamente estable de autovalía, o autoestima. Para provocar cambios en el sentido del *self* en las personas, parecían ser necesarios los enfoques sistemáticos, tales como la teoría enfocada en el paciente. Comparados con este enfoque, algunos estudios actuales indican que la autoestima puede ser más fluctuante que lo que predecía Rogers. Jennifer Crocker (Crocker & Knight, 2005; Crocker & Wolfe, 2001) y colaboradores realizaron trabajos particularmente elocuentes acerca de este tema.

Crocker y Wolfe (2001) están interesados en las "contingencias de la autovalía". Su idea es que la autoestima de una persona depende de -o es "contingente a"- acontecimientos que son positivos, o negativos. La autoestima crece cuando una persona obtiene una buena calificación en clase, y disminuye cuando obtiene una reprobatoria. La persona se siente muy bien con ella misma cuando alguien le propone salir en una cita, y muy mal cuando es ella quien le propone a alguien una cita y ésta se ríe y le cuelgan el teléfono. Estos éxitos y estos fracasos son los que constituyen las **contingencias de la autovalía** sobre las que depende la autoestima. A pesar de que el nivel normal, y promedio de autoestima de alguien puede ser relativamente estable, su sentido de autovalía cotidiana puede que fluctúe considerablemente a medida que viva estas experiencias contingentes positivas y negativas.

Además de revisar la posibilidad de una fluctuación en la autoestima, el marco teórico de Crocker y Wolfe se enfoca hacia otro aspecto: las personas pueden presentar variaciones en el grado en el que una experiencia es para ellos una contingencia para su autovalía. Una persona puede no interesarse mucho por sus calificaciones, y básicamente estar interesada en, por ejemplo, conseguir citas. A otra puede no preocuparle la aceptación, o el rechazo de una cita, ya que su único interés estaba en obtener buenas calificaciones académicas. Estas personas presentan una fluctuación de su autoestima en situaciones diferentes. "El impacto de los acontecimientos" sobre la autoestima depende "de la relevancia con la que son percibidos los acontecimientos de contingencia en nuestra autovalía" (Crocker & Wolfe, 2001).

Crocker y colaboradores han aplicado sus ideas teóricas sobre un tema de especial relevancia para los lectores que pudieran estar considerando asistir a la universidad: las fluctuaciones en la autoestima entre los estudiantes universitarios, según si son aceptados o rechazados de algún programa universitario (Crocker, Sommers, & Luhtanen, 2002). Los participantes del

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

estudio que estos teóricos realizaron, completaron una evaluación acerca de la autoestima, y de las emociones positivas y negativas, en un programa regular de dos veces por semana; así como también en el día en el que recibieron la notificación de su admisión (o rechazo) del programa universitario. Esto les permitió a los autores estudiar las fluctuaciones en la autoestima a lo largo de distintos momentos. Al inicio de la investigación, se evaluó el grado en el que la autovalía de cada participante era contingente con su éxito académico; se les pidió a los integrantes del estudio que dijeran el grado en el que se elevaba su autoestima a partir de emociones tales como la de obtener buenas calificaciones. Esto le permitió a los autores probar la hipótesis de que la autoestima iba a fluctuar como resultado de la aceptación, o del rechazo del programa universitario deseado; pero sólo para aquellos estudiantes cuyo éxito académico era mencionado como una importante contingencia de autovalía. La hipótesis fue confirmada (véase figura 6-3). Entre los estudiantes que basaron su autoestima en el desempeño académico, ésta subió o bajó de acuerdo a la noticia de aceptación, o de rechazo (respectivamente) a su programa de interés. Sin embargo, entre los estudiantes para quienes el éxito académico no fue mencionado como un elemento central para su autovalía, los mismos acontecimientos objetivos, la aceptación o rechazo de la universidad, tuvieron poco impacto en su autoestima.

El análisis de Crocker y colaboradores fue una valiosa extensión de los análisis del autoconcepto que realizara

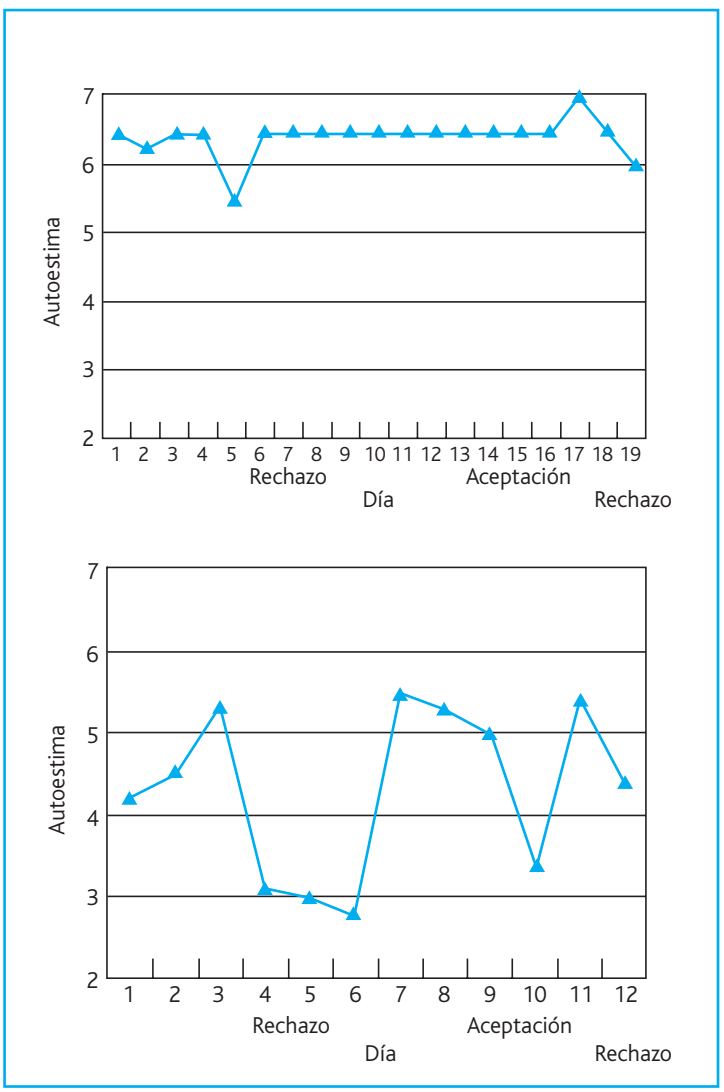


Figura 6-3. Reportes diarios acerca de la autoestima de dos participantes, de Crocker, Sommers y Luhtanen (2002). Los participantes en el panel superior no basaron su autoestima en el desempeño académico, mientras que para el estudiante que sí basó su autoestima en el desempeño académico, ésta varió a consecuencia de la aceptación y rechazo de las universidades.

Carl Rogers. Éstos, amplían el trabajo del teórico, al identificar contextos sociales particulares que contribuyen no sólo al nivel normal, y promedio de autoestima, además de aquéllas fluctuaciones cotidianas en el *self* de la gente que forman parte de la cotidianidad.

Metas internamente motivadas y autenticidad

A mediados del siglo XX, la psicología vivió un descenso en su interés por el concepto del *self*. Muchos psicólogos sintieron que era difícil, si no es que imposible, llegar a formular una teoría, con verdadera profundidad científica, acerca del autoconcepto. Sin embargo en los últimos 25 años, las cosas cambiaron de manera dramática. Los avances en la teoría psicológica, así como en los métodos de investigación adelantaron lo que pudiera decirse que fue "una era del autoconcepto". La investigación acerca del *self* se convirtió probablemente en el tema más frecuentemente investigado en la psicología social y en la psicología de la personalidad (Pervin 1999, 2003; Robins, Norem, & Check, 1999; Leary & Tangney, 2002). Desafortunadamente, muy pocas de estas investigaciones citan el trabajo de Carl Rogers. Mucho del interés actual en el *self* ha sido promovido por una tendencia cognitiva que difiere de la de Rogers. Como será discutido con mayor detalle en los capítulos 12 y 13, esta orientación cognitiva está más atenta que la de Rogers a la posibilidad de que las personas poseen opiniones múltiples acerca del *self* que varían de un contexto a otro; en vez de existir un sentido global del *self*, como argumentaba Rogers. Aquellos psicólogos de la personalidad que apoyan este enfoque novedoso sugieren que los individuos tienen múltiples fuentes de autoestima, en vez de una autoestima global. Por ejemplo, en un estudio reciente se comparó al enfoque específico de la autoestima, con el enfoque global; basándose en la habilidad de cada caso para determinar las reacciones de la gente ante el éxito y el fracaso. Lo que se descubrió fue que la autoestima global determinaba mejor las reacciones emocionales a los resultados de desempeño que la autoestima específica; indicando que los efectos de la autoestima global no se pueden reducir al modo en que la gente piensa acerca de sus cualidades específicas. En concordancia con la postura de Rogers, los investigadores proponían que "la alta autoestima es un sentimiento incondicional de afecto por uno mismo, que no depende de la percepción de que se cuenta con alguna cualidad o calidad particularmente positiva" (Dutton & Brown, 1997).

Otro modelo de estudio que coincide con las opiniones de Carl Rogers es el trabajo reciente acerca del concepto de la **autenticidad**, definida como el grado al que una persona se comporta con respecto a su *self*, comparado con un comportamiento formado a partir de los papeles que fomentan falsas presentaciones del *self* (Ryan, 1993; Sheldon, Ryan, Rawsthorne, & Ilardi, 1997). Una idea clave en el trabajo de la autenticidad, es que para entender la experiencia humana, no basta con poner atención únicamente a las conductas que resultan observables en la gente. Es preciso explorar los sentimientos interiores. En específico, debe preguntarse si es acaso la gente siente que sus actividades son consistentes con su verdadero *self*-es decir, si acaso son auténticas-o si se trata de acciones falsas que manifiestan un *self* falso. Ciertamente, todas las personas están conscientes de que en ocasiones actúan de manera más "auténtica", y que en otras ocasiones son "inauténticos" o "falsos". ¿Existe alguna relación entre el grado en el que un individuo se siente auténtico en las situaciones diarias de su vida, y las medidas de satisfacción y de bienestar? De hecho, ése parece ser el caso. Es decir, de acuerdo con la teoría previa de los psicólogos humanísticos, y los que tienen una orientación fenomenológica, la autenticidad ha demostrado estar vinculada con ser una persona más plena. Aparte de esta relación general con el ser psicológico, se ha descubierto que mientras más genuina, y autoexpresiva se sienta la gente en una situación específica, se vuelve más extrovertida, agradable, consciente, y abierta a la experiencia en esa precisa situación (Sheldon *et al.*, 1997). En otras palabras, las personas pueden variar en su conducta de una situación a otra, pero la pregunta crucial es si se están sintiendo auténticos y honestos con su *self* en general, al igual que en esas situaciones específicas.

Un concepto relacionado con el de la autenticidad es la pregunta sobre **los tipos** de metas que persigue un individuo. ¿La persona está persiguiendo metas que van de acuerdo con sus intereses y valores personales duraderos?, ¿las metas diarias de una persona son determinadas por factores externos, o bien, por sentimientos internos de conflicto, culpa, y ansiedad? (Deci & Ryan, 1991; Sheldon & Elliot, 1999). Recuérdese que en el capítulo 5 se discutió acerca de la motivación intrínseca; la motivación necesaria para involucrarse en una actividad por interés, más que por las posibles recompensas asociadas al desempeño (motivación extrínseca). De

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

acuerdo con la teoría de la autodeterminación de Deci y Ryan (1985, 1991; Ryan & Deci, 2000), la gente tiene una necesidad psicológica innata para actuar en forma autónoma y autodeterminada, así como para involucrarse en labores que son intrínsecamente significativas, en comparación con las acciones que se hacen de manera forzada, coaccionada, o impuesta, ya sea por fuerzas internas, o por fuerzas externas. Existen por lo menos dos elementos cruciales en esta diferencia. Primero, está la pregunta de si la acción es autónoma, y autopromovida, o si se trata de una acción controlada por los demás, o regulada de manera externa. También existe la otra pregunta de si la acción es elegida libremente, o si se trata de una acción forzada. Las acciones realizadas a partir de los sentimientos de culpa y de ansiedad, emanarían del interior de la persona, pero tendrían la cualidad de impuestas; en comparación con las que son elegidas libremente, y que no califican como acciones autodeterminadas. En resumen, las acciones autodeterminadas son aquellas que nacen debido a un interés intrínseco de la persona, y a una cualidad de ser elegidas libremente.

¿Qué diferencia existe si la acción es elocuente de una motivación autodeterminada? Los estudios recientes indican que la gente demuestra un mayor esfuerzo y persistencia con relación a las metas autónomas que con respecto a las que se persiguen sólo por impulsos externos, o por sanciones internas; tales como la ansiedad, o la culpa (Koestner, Lekes, Powers, & Chicoine, 2002; Sheldon & Elliot, 1999). Además, existen pruebas de que la búsqueda de metas con un enfoque autodeterminado, e intrínseco, está relacionada con la buena salud física, así como con el bienestar psicológico, en comparación con los efectos dañinos que produce una búsqueda de metas evasivas, forzadas, y extrínsecas (Dykman, 1998; Elliot & Sheldon, 1998; Eliot, Sheldon, & Church, 1997; Kasser & Ryan, 1996). Por lo tanto, se sugiere que "mientras los autoconceptos de una meta no representen, o no sean concordantes con el *self* verdadero, la gente puede no llegar a alcanzar sus necesidades psicológicas" (Sheldon & Elliot, 1999). Esta conclusión es apoyada no sólo por los experimentos individuales, sino por los metaanálisis, es decir, los análisis de resultados de **múltiples** experimentos, en los cuales el investigador calcula un índice general del grado al cual las variables están relacionadas, a través de una serie de estudios individuales. Los metaanálisis confirman las hipótesis de que la gente presenta un progreso particularmente bueno en sus metas personales cuando éstas son "autoconcordantes"; es decir, coherentes con nuestros propios valores personales, en vez de haber sido impuestos por alguien más (Koestner *el al.*, 2002).

Desde un punto de vista humanístico, estos resultados son perfectamente coherentes. Sin embargo es importante hacer notar dos indicaciones. Primero, es bueno tener en mente que no es la meta *per se*, lo que resulta importante en este caso, sino el por qué se persigue esa meta en particular. Por ejemplo, algunos estudios han demostrado que una meta como la del éxito financiero representa una meta extrínseca, implicando un control externo; mientras que una como la de involucrarse con la comunidad (p. ej., hacer del mundo un mejor lugar) representa una meta intrínseca, implicando autonomía, autodeterminación, y autorrealización (Kasser & Ryan, 1996). Sin embargo, otros estudios han mostrado que la misma meta puede ser perseguida por razones tanto intrínsecas, como extrínsecas; indicando que las metas como las del éxito financiero, y el involucrarse con la comunidad, pueden expresar cualquiera de esas motivaciones. A partir de tal razonamiento, Carver y Baird (1998) predijeron y encontraron que el seguimiento de razones intrínsecas para una meta, ya sea de éxito financiero, o de participación con la comunidad, estaban asociadas a la autorrealización, en comparación con el seguimiento de razones extrínsecas para las mismas metas. En otras palabras, de acuerdo con la teoría de la autodeterminación, era en la motivación para la meta donde se encontraba la clave. Esto es importante en la medida que recuerda que no es posible asumir que estos principios de motivación se aplican para toda la gente. Sin embargo, los últimos estudios indican que puede tratarse de rasgos culturalmente específicos, más que de características universales de la psicología humana. En un trabajo en particular, se comparó a niños angloamericanos, con niños asiáticoamericanos, con respecto a su motivación intrínseca al a) tomar decisiones por ellos mismos, y cuando b) las decisiones eran tomadas por alguna figura de autoridad, o bien, por sus compañeros. Los niños angloamericanos mostraron tener una mayor motivación intrínseca cuando eran ellos quienes tomaban sus propias decisiones. Sin embargo, los niños asiáticoamericanos mostraban una mayor motivación intrínseca cuando sus decisiones eran tomadas en su nombre, por alguna figura de autoridad en la que confiaban, o por sus compañeros (Iyengar & Lepper, 1999). Por esto, el grado al que la autodeterminación refleja una necesidad universal humana requiere de una cuidadosa consideración, y

de mucho más estudio. El enfoque rogeriano respecto a la autorrealización puede ser lo más apropiado para entender a la gente que vive en una cultura occidental, dentro de la cual Rogers formuló su teoría.

Investigación intercultural sobre el *self*

El estudio acerca de la motivación intrínseca entre los niños asiáticoamericanos y angloamericanos que se acaba de revisar, da pie a una pregunta general. Carl Rogers fue un psicólogo norteamericano. Desarrolló su teoría a partir de sus experiencias clínicas con personas norteamericanas. La mayoría de las investigaciones psicológicas acerca de los procesos del *self* realizados durante el tiempo de vida de este autor fueron realizadas con ciudadanos norteamericanos, canadienses, o de Europa occidental. La pregunta es entonces: ¿el trabajo que proporciona Rogers es una visión general de la naturaleza humana, o una visión que pertenece principalmente a la gente del mundo occidental industrializado? He aquí una pregunta profundamente importante, que tiene relevancia mucho más allá de la teoría de la personalidad de Carl Rogers. Toda concepción teórica acerca de la naturaleza humana, se construye inevitablemente por personas que viven en una ubicación geográfica determinada, en una cultura determinada, y en un momento histórico determinado. La pregunta es entonces, si el teórico es capaz de salir de los límites de su circunstancia para brindar un marco teórico aplicable a todas las personas, de todas las culturas, de todos los contextos históricos.

En otras ciencias, los teóricos por lo general sí logran alcanzar este objetivo. El biólogo que descubre el funcionamiento básico de, por decir algo, el sistema inmune, puede estar seguro al asumir que su descubrimiento es aplicable a toda la gente a través de todo lugar y todo tiempo. La pregunta difícil es si este tipo de suposiciones se mantienen con respecto a los sistemas psicológicos a los que se les llama personalidad. Se habrá de retomar esta pregunta con respecto a un rasgo particular de la teoría de Carl Rogers, a saber, su creencia en una necesidad universal de una mirada positiva propia.

APLICACIONES ACTUALES

¿LA AUTOESTIMA ELEVADA MEJORA NUESTRA VIDA?

A veces, las ideas de los teóricos de la personalidad contribuyen a las ideas de una cultura. Tal es el caso de Carl Rogers. Como se ha podido ver, su teoría se enfoca en la idea de que la gente se esfuerza por mantener un sentido positivo del *self*. La influencia del pensamiento de Rogers es una, dentro de un número de factores que han contribuido a ampliar el interés –tanto entre los psicólogos como entre el público en general– acerca de la autoestima. Todo mundo parece saber qué es la autoestima, verla con buenos ojos, y querer más de ella. Los educadores por lo regular intentan impulsarla en sus alumnos. La gente que se dedica a la política social por lo regular trata de subir la autoestima de los integrantes de la sociedad. La idea de que una alta autoestima es buena, y que una baja autoestima es mala, es tan general que parecería casi imposible que la idea pudiera ser limitada; si no es que, en muchas aplicaciones, vista como incorrecta. Empero, ésa es la conclusión a la que llegó un reciente estudio científico.

Baumeister, Campbell, Krueger, y Vohs (2003) recientemente realizaron una gran tarea: revisar de manera sistemática toda la literatura científica que tuviera que ver con la autoestima y que la relacionara con los resultados valiosos de la vida; tales como un mayor nivel de desempeño, de éxito interpersonal, y de salud. Si el lector se suma a la creencia de que "la autoestima es buena", la revisión de estos teóricos puede hacerle abandonar esta creencia. Se obtuvieron resultados científicos, en cada aspecto de la vida, que mostraban poca evidencia de que la autoestima contribuía a los resultados positivos en la vida.

Un aspecto importante de esta revisión fue que los autores se concentraron en la relación entre la autoestima y los resultados objetivos. No es algo

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

muy valioso para la ciencia el determinar si la gente que decía tener una alta autoestima también decía que "¡mi vida es grandiosa!", obviamente: la gente que dice tener una alta autoestima puede estar manipulando su informe acerca de su vida, e incluso puede que nada esté saliéndole tan bien. La pregunta clave era, si la autoestima autorreportada se llegaba a vincular con la existencia de resultados importantes en la vida que pudieran ser evaluados de manera objetiva; es decir, por medio de mecanismos diferentes al mero autorreporte de la persona.

Aquí es donde la evidencia científica fue débil. Los autores encontraron que los resultados que existían, "no apoyaban la postura de que la autoestima tuviera algún efecto relevante en el aprovechamiento en la escuela"; "es incapaz de confirmar" la posibilidad de que "la gente con una alta autoestima (es)… más popular, y hábil en el terreno social, que los demás"; y no muestra "evidencias contundentes (de que)… la autoestima lleve al mejor desempeño en el trabajo". La información que vinculaba la "baja autoestima con la violencia, la agresividad, y las tendencias antisociales" fue hallada como "mezclada, en el mejor de los casos".

¿Por qué los vínculos entre la autoestima, y los resultados positivos de la vida son tan débiles? Baumeister, y colaboradores sugirieron que en parte, se debía a que la alta autoestima puede tener en ocasiones efectos negativos. Por ejemplo, las personas con una opinión de sí mismas, muy inflada, puede ser narcisista, y actuar en una forma muy personalista que aliena a los demás (Colvin, Block, & Funder, 1995).

Los autores indican que estos hallazgos científicos tienen implicaciones significativas para la política social. Ya que los vínculos entre la autoestima y los resultados positivos en la vida por lo regular son sorprendentemente débiles, puede tener sentido el que la sociedad invierta en programas educativos, y en iniciativas del tipo, que sean diseñadas meramente para subir la opinión que tienen las personas acerca de sí mismas. Con respecto al constructo de la autoestima en sí, se indicó que el valor potencial de "dividir" el constructo en "subcategorías"; la noción de autoestima, en otras palabras, puede incorporar un número de procesos de personalidad que son en realidad distintos (narcisismo, confianza en el desempeño, creencias acerca de nuestros atributos de la personalidad, tendencias emocionales). Ciertos aspectos de la autoestima pueden elevar el desempeño, aun cuando los otros no.

Fuente: Baumeister *et al.*, 2003.

¿La autoestima positiva es una universal humana?

Como se ha mencionado, Rogers creía en que toda la gente tenía necesidad de una autoestima positiva. Para Rogers, la aceptación incondicional del individuo, sin importar cualesquiera que sean sus faltas, es el camino hacia la salud psicológica. Esta concepción incondicional genera el sentido individual de que se es una persona valiosa y afortunada. En la ausencia de tal concepción incondicional, las necesidades individuales de una autoestima positiva pueden quedar insatisfechas y llevar a la angustia psicológica.

¿Pero, así es como funciona para toda la gente en todo el mundo? Si los procesos psicológicos referentes al *self* son similares a los procesos biológicos, entonces diríase que sí. Pero los procesos psicológicos referentes al *self* pueden no ser así. La misma noción del *self* -de la identidad de la persona, su papel en la familia y en la sociedad, sus metas, sus propósitos en la vida, se adquieren socialmente. La gente adquiere un sentido del *self* a partir de la interacción con los individuos que conforman su familia, de la comunidad, y de la cultura en general. Es plausible que ciertas culturas en esencia **enseñen** a la gente a tener una necesidad de una estima positiva; una cultura que valora al individuo y a sus logros puede fomentar la creencia de que los individuos deberían elevar su propio bienestar. En principio, las otras culturas pueden enseñar a la gente una forma diferente de llevar la vida, que no involucra una búsqueda por una autoestima positiva.

Una serie de evidencias contundentes de que, de hecho, sí existen variaciones entre las culturas en cuanto a la naturaleza y funcionamiento de la autoestima, fueron encontradas en el estudio de las diferencias entre la cultura japonesa y la norteamericana. Heine, Lehman, Markus y Kitayama (1999) revisaron la evidencia de que los patrones básicos y las funciones de la autoestima parecen variar de una cultura a otra. En EUA, la mayoría de la gente reporta tener relativamente alta autoestima; como quizá Rogers hubiera predicho, la gente parece predispuesta a mantener autoestimas positivas. Pero en Japón, no se encuentra ningún tipo de señal de esta predisposición (véase figura 6-4); ya que mucha gente reporta tener tanto baja como alta autoestima. En diversos estudios psicológicos realizados en EUA, la gente parece que se involucra inevitablemente en estrategias psicológicas para mantener un alta autoestima; por ejemplo, se comparan a sí mismos con aquellos a quienes no les va tan bien, culpan a los demás por su fracaso personal, y restan importancia a las actividades en las que no pueden desarrollarse plenamente (revisado en Brown, 1998). Pero Heine (1999) "son incapaces de encontrar evidencia clara y consistente de cualquier estrategia de conservación de autoestima dentro de la literatura japonesa de psicología".

En vez de ser proclive al aumento de autoestima, Heine y colaboradores (1999; también véase Kitayama & Markus, 1999; Kitayama, Markus, Matsumoto, & Norasakkunkit, 1997) argumentan que la cultura japonesa es proclive a ser autocrítica. En Japón, la autocrítica no es algo "malo". No es señal de estar deprimido o decepcionado de uno mismo. Más bien es algo "bueno"; es decir, es una manera funcional, y valiosa de que el individuo conviva con su cultura circundante. Coherente con esta postura, las tendencias hacia la autocrítica, y la experiencia de discrepancias entre su *self* actual y su *self* ideal son señales de depresión en los EUA, pero en Japón no lo relacionan tanto con la depresión (Heine *et al.*, 1999).

En resumen, parece que la cultura norteamericana y la japonesa enseñan a su gente maneras distintas de evaluar el *self*. Si el lector es ciudadano de EUA, puede que sea proclive a involucrarse en estrategias psicológicas que conservan un estima positivo del *self*. Si su profesor le da una mala calificación en un ensayo, puede que concluya que el que está mal es su profesor. Si una pareja romántica lo deja, puede llegar a concluir que la relación no era de tan importancia después de todo; si no fue aceptado en el colegio de su elección, puede concluir que se debió a que quizás usted no tomó tan en serio su aplicación. Tales conclusiones son funcionales en el sistema cultural norteamericano; ellas ayudan a conservar un alto sentido de autoestima en una cultura que valora la autoestima. Pero si el lector es un ciudadano de Japón, puede ser mucho más dado a sacar otras conclusiones que sean más autocríticas; al hacerlo, usted estaría encajando en una cultura que valora el continuo mejoramiento personal. Tales variaciones en la naturaleza y funcionamiento de la autoevaluación y del autoestima son comprensibles a la luz de los estudios contemporáneos sobre la cultura y la personalidad; sin embargo, no fueron anticipadas correctamente por Carl Rogers, cuando formuló su teoría de la personalidad y del *self*.

Variaciones regionales en el bienestar

Los últimos estudios indican que las dinámicas psicológicas que eran de interés para Carl Rogers no sólo varían de una cultura a otra (p. ej., la cultura norteamericana frente a la japonesa, como se revisaba más arriba). Los estudios indican que también varían dentro de una cultura, entre una región y otra. Estas evidencias se obtuvieron de investigaciones realizadas en EUA. Plaut, Markur y Lachman (2002) analizaron información de una encuesta nacional acerca del bienestar psicológico de los norteamericanos de mediana edad (el participante promedio estaba en sus cuarentas). Plaut y asociados vieron que las diferentes regiones geográficas dentro de EUA tienen patrones sociales que son lo suficientemente diferentes, y relevantes para el bienestar psicológico que pueden llegar a producir patrones distintos de experiencias psicológicas. Por ejemplo, las regiones de la Montaña rocosa (*Rocky Mountain*) en el oeste americano se tipifican por un espíritu particularmente fuerte de duro individualismo y de posibilidades de crecimiento; un espíritu prevalente desde el tiempo en que los duros e individualista pioneros llegaron por primera vez a la región. Comparado con esto, las regiones del sureste, el "sur profundo" (*Deep South*), se tipifican por una gracia y hospitalidad sureña, así como un respeto por las tradiciones del pasado; el grupo de Plaut (2002) cita a William Faulkner cuando escribía que "el pasado está vivo en el Sur, de hecho, ni siquiera es pasado". Tales condiciones socioculturales, que miran al pasado, más que hacia el futuro, no parecerían promover fuertes sentimientos de crecimiento personal; esto en combinación con el hecho de que la mayoría de las caracte-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

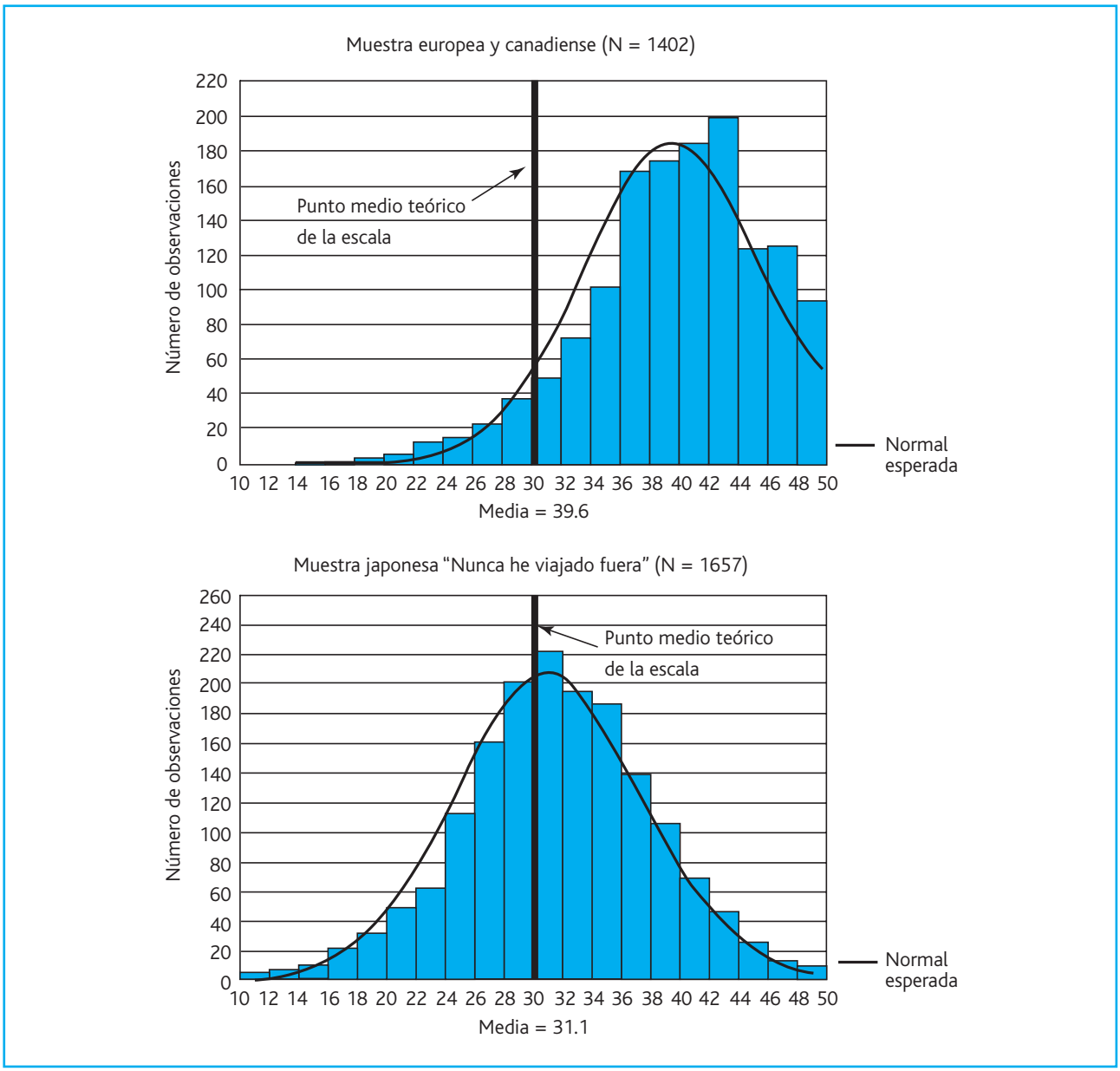


Figura 6-4. Las gráficas muestran la distribución de puntajes de autoestima entre ciudadanos europeos, canadienses y japoneses. De Heine *et al*., 1999.

rísticas más notables del pasado de la región es la derrota del Sur en la Guerra Civil, estas condiciones pueden también promover un sentido menor de autoaceptación.

Como era de esperarse, estos diferentes escenarios sociales fueron relacionados con distintos patrones de bienestar psicológico (véase figura 6-5). Los americanos del sureste de EUA reportaron experimentar menores niveles de crecimiento personal y de autoaceptación, en comparación con los norteamericanos de otras regiones. Los norteamericanos de las regiones montañosas, así como aquéllos de los estados de Nueva Inglaterra (que son conocidos por un individualismo que se remonta al tiempo de los colonizadores puritanos) reportaron altos niveles de autonomía y un sentido de crecimiento personal.

En cierta medida, estos resultados son coherentes con los lineamientos básicos de la teoría rogeriana. Los patrones de la interacción social predijeron patrones

autorreportados de bienestar, como Rogers lo hubiera esperado. Por el otro lado, el análisis de Plaut y colaboradores (2002) destaca la influencia de los numerosos factores socioculturales que recibieron menor atención de parte de Rogers.

EVALUACIÓN CRÍTICA

Se ha llegado al final de la cobertura de la teoría de Rogers, evaluándola de manera crítica. Se hace del mismo modo en el que se evaluó el enfoque psicodinámico; es decir, evaluando su éxito en lograr las cinco metas enumeradas al inicio de este texto, en el capítulo 1. Después de ello, se hará un resumen con las principales aportaciones de esta teoría.

Observaciones científicas: la base de datos

El primer objetivo es crear una teoría de la personalidad a partir de una base de datos con observaciones científicas sólidas. En muchos aspectos, las observaciones científicas sobre las cuales Rogers basó su teoría son realmente admirables. En mucho mayor medida que Freud, Rogers estuvo atento al hecho de que las observaciones científicas debían ser objetivas. Debe de asegurarse que se elimine toda influencia personal en el proceso de recolección de información. Rogers y compañía siguieron una serie de pasos para lograr esta objetividad. Emplearon técnicas de evaluación de la personalidad objetivas, tales como la *Q-sort*. Emplearon métodos experimentales para evaluar si la terapia enfocada en el cliente era efectiva. Incluso cuando trabajaba con información proveniente de la entrevista clínica tradicional, Rogers hizo un gran avance, el cual nunca dio Freud. Rogers permitió (con el permiso de sus pacientes) la transcripción y la documentación en cinta de sus sesiones de terapias para uso público. Los observadores externos podían entonces verificar los reportes clínicos de Rogers.

Otras características de las observaciones científicas de Rogers parecen limitadas a la luz de la ciencia contemporánea. Una de esas limitaciones implica el tipo de método de evaluación de la personalidad que empleaba. Rogers confiaba exclusivamente en métodos que eran explícitos: es decir, métodos en los cuales los pacientes y los participantes de un estudio hacían declaraciones acerca de su personalidad, que se generan a partir de autorreflexiones conscientes, y que son decla-

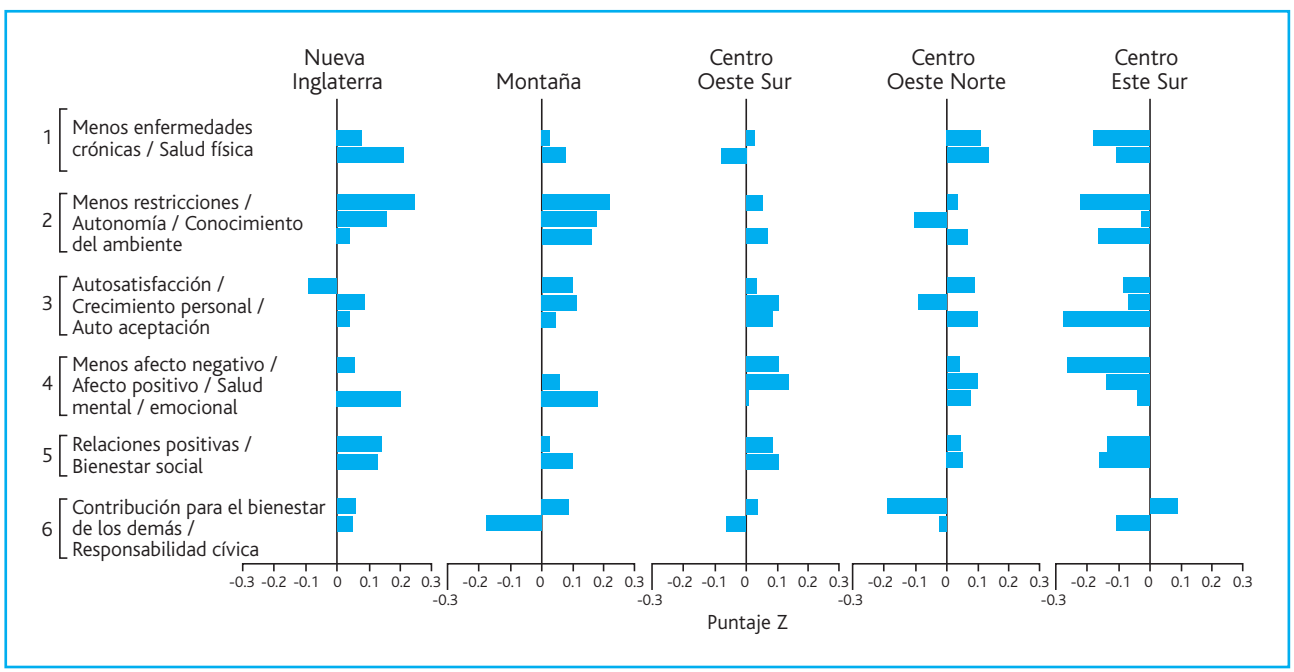


Figura 6-5. La figura muestra los reportes del bienestar psicológico entre los participantes del estudio que vivían en diferentes regiones de EUA. De Plaut *et al*., 2002.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

radas en público. La limitante es que la gente puede no ser capaz –o no querer– poner en palabras algunos aspectos de su personalidad. Pueden existir cualidades de la personalidad que no pueden articular explícitamente. Reconociendo esto, muchos investigadores contemporáneos emplean métodos explícitos de autoconcepto. En vez de confiar en los autorreportes explícitos y conscientes de los individuos, la investigación emplea medidas sutiles e indirectas como los índices de la velocidad con los que la gente responde a ciertas palabras, o ideas que se relacionan con el autoconcepto (Asendorpf, Banse, & Mücke, 2002; Greenwald *et al.*, 2002). Estas medidas implícitas con frecuencia se relacionan sólo modestamente con las medidas explícitas del autoconcepto. Lo cual, a su vez, indica que la gente posee creencias implícitas acerca del *self* que no son reveladas por los métodos de autorreporte explícito sobre los que se basaba Rogers. El punto aquí es que el enfoque fenomenológico puede dejar fuera de la investigación crítica, los procesos psicológicos que tienen lugar fuera de la experiencia consciente. Rogers, un pensador autocrítico, estaba al tanto de este problema. Su respuesta era que el enfoque fenomenológico es de valor y necesidad para la psicología, pero quizás no es el único de valor (Rogers, 1964).

Una segunda limitante de la base de datos de Rogers es su relativa falta de diversidad cultural. Rogers dedicaba una sorprendentemente reducida atención a la posibilidad de la variación cultural en la naturaleza del autoconcepto. La investigación contemporánea que fue reseñada más arriba, en la discusión acerca de la cultura y los procesos por los que pasa el *self*, indica que la teoría de Rogers puede verse comprometida por su limitación en su base de datos.

Teoría: ¿sistemática?

Cuando se lee mucho del trabajo de Rogers, por lo regular parece sorprendentemente asistemático. Rogers escribió regularmente en un estilo impresionista que carecía de la estructura lógica estricta, típica de la teoría científica. Sin embargo, éste no fue siempre el caso. Cuando Rogers desvió su atención de la escritura acerca de los procesos de la terapia, hacia la de la teoría formal de la personalidad (Rogers, 1959), su trabajo se volvió mucho más sistemático. Él presenta su teoría de la personalidad en una serie de propuestas que se construyen sistemáticamente, una de la otra. Como resultado, los diferentes elementos de su teoría están razonablemente bien integrados. No se aprende de Rogers que existen tipos alternativos de interacción entre padres e hijos, tipos alternativos de autoconcepto, y tipos alternativos de trastornos psicológicos frente al bienestar. También se aprende cómo es que estos diferentes fenómenos se encuentran funcionalmente interrelacionados. Su teoría especifica, por ejemplo, cómo es que un niño experimenta la influencia del desarrollo del autoconcepto, el cual a su vez, influye en el bienestar emocional.

La principal limitación de la teoría sistemática de Rogers es lo poco que existe de ella. Rogers dedicó relativamente poco de su tiempo a la explicación de la teoría sistemática. Un biógrafo anota que Rogers fue "reacio a comenzar a teorizar, en primera instancia", y que incluso cuando comenzó su trabajo teórico, estaba "aún reacio a poner demasiado énfasis en sus propios planteamientos" (Kischenbaum, 1979). Incluso Rogers mismo reconocía la falta de desarrollo de su trabajo teórico. Al reflexionar sobre las propuestas de su propia teoría, Rogers (1959/ 1977) lamenta su "inmadurez… sólo la descripción más general puede ser dada acerca de… las relaciones funcionales" que, idealmente, podrían ser especificadas con un rigor matemático. En suma, Rogers brindó una teoría que resultó sistemática, pero que era menos sistemática que la de algunos otros teóricos abordados en este libro; si acaso debido a que creó menos trabajo teórico que los demás.

Teoría: ¿comprobable?

Si alguien se pregunta si es que Rogers brindó una teoría que fuera comprobable por medio de los métodos científicos estándar, la respuesta depende de cuáles elementos de su teoría se está revisando. En algunos aspectos de su trabajo, Rogers definió constructos con gran claridad, y proporcionó sugerencias para la evaluación de la personalidad que podían ser empleados para medir estos constructos. El trabajo de Rogers acerca del *self* actual y del *self* ideal destaca en este aspecto. Formuló estas ideas teóricas con claridad. Indicó que el *Q-sort* es un método viable para evaluar los aspectos del autoconcepto. Como resultado de esto, proporcionó una concepción teórica general acerca del autoconcepto que resultara comprobable.

Otros aspectos del trabajo de Rogers son por mucho, menos comprobables. Piénsese en su idea de que

existe una motivación universal por la autorrealización. ¿Cómo poder probar esta idea? Como se hizo notar en el capítulo 5, el escrito de Rogers acerca de la autorrealización a veces es más poético que científico; Rogers no proporciona el tipo de definición clara del constructo que pudiera guiar una investigación. Él mismo tampoco proporcionó ninguna herramienta objetiva de evaluación para el cálculo del grado o nivel de autorrealización de una persona. Rogers también proporcionó pocas herramientas conceptuales para comparar su propia creencia en la existencia de solamente un motivo autorrealizador, con la de la existencia de alternativas potenciales; como que existe una serie de motivos fundamentalmente distintos que juegan un papel importante en la autorrealización (p. ej., un motivo para la comprensión de la persona mismo, un motivo para la comprensión del mundo espiritual, un motivo para tener compasión por los demás, etc.). Es difícil saber qué tipo de evidencia habría aceptado Rogers como tal, si no hay, en realidad, un solo motivo general para la autorrealización. Este elemento de su teoría, por lo tanto, no es claramente comprobable.

Teoría: ¿exhaustiva?

Al introducir la teorías de la personalidad en el capítulo 1, se explicó que una tarea del teórico era desarrollar un marco teórico que fuera exhaustivo. En la psicología, abundan las teorías. Pero el ramo alberga pocas teorías con la suficiente profundidad intelectual para calificar como una teoría de la persona en general, o una teoría de la personalidad.

La primer teoría de la que el lector aprendió, la de Freud, fue extraordinariamente exhaustiva. Es difícil formularse preguntas acerca de la personalidad, del desarrollo de ésta, y de las diferencias individuales que no son abordadas, ya sea directa, o indirectamente, dentro del marco teórico de Freud. No puede decirse lo mismo acerca de la teoría de Rogers. Considérese por ejemplo, algunas de las siguientes preguntas. ¿Cómo contribuye el bagaje evolutivo a la explicación de una estructura y un funcionamiento de la personalidad?, ¿de qué manera influyen los estados emocionales en el proceso de pensamiento? Si la gente es tan proclive a autorrealizarse, ¿por qué los impulsos sexuales y agresivos son tan importantes para la experiencia humana?, ¿cómo interactúa nuestro material genético con las influencias sociales en el transcurso del desarrollo? Ahora considérese la pregunta "¿qué dice Rogers sobre todos estos temas? Una limitante del trabajo de Rogers es que sencillamente no dice mucho acerca de todos estos temas. En cuanto a esto, y otros asuntos, su trabajo no es exhaustivo.

Si alguien se llegara a preguntar por qué a su trabajo le falta exhaustividad, una respuesta sencilla sería que dedicó mucho de su tiempo y energía al desarrollo de las terapias grupales e individuales, más que a la teoría básica, y a la investigación sobre la personalidad. Otra posible respuesta, es la de que en el trabajo de Rogers, y en los de los pensadores fenomenológicos, humanísticos, y hermenéuticos que se le relacionan mucho, al tratar a las personas como seres sociales, Rogers a veces fracasa en tratarlas como seres biológicos. A veces las personas se sienten mal a causa de su idea sobre ellas mismas. Pero a veces se sienten mal debido a factores bioquímicos que influyen en su estado de ánimo. A veces la gente está ansiosa porque los eventos son incongruentes con su autopercepción. Pero a veces las personas se sienten ansiosas debido a que se ha activado un mecanismo biológico básico que no tiene nada que ver con su autopercepción (véase capítulo 9). El integrar los aspectos biológicos y sociales de la naturaleza humana es difícil. El fracaso de Rogers por llevar a cabo esta tarea hace que su trabajo sea menos exhaustivo que el de otras teorías de la personalidad que serán revisadas en este libro.

Aplicaciones

Las aportaciones de Rogers a la psicología aplicada son profundamente importantes. Por lo menos tres aspectos de su terapia enfocada en el paciente son de permanente significado para el ramo. Rogers subrayó la importancia de las relaciones interpersonales entre paciente y terapeuta, al mismo tiempo que proporcionó técnicas para la construcción de esa relación. Ayudó a establecer métodos objetivos para determinar si un enfoque terapéutico dado, en verdad podía beneficiar al paciente. Por último, y quizás lo más importante, trató a sus pacientes como personas, no sólo como pacientes. En vez de tratar a la gente como pacientes que albergaban enfermedades mentales que necesitaban ser diagnosticadas, les otorgó poder tratándolos como personas que eran capaces, a través del poder del motivo de autorrealización, de mejorar sus propias vidas. Pocas otras figuras de la psicología moderna pueden reclamar

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a Rogers

Estructura	Proceso	Crecimiento y Desarrollo
Self; *Self* ideal	Autorrealización; congruencia del *self* y la experiencia; incongruencia, distorsión de defensa y negación	Congruencia y autorrealización, contra incongruencia y defensa

tan fuerte serie de contribuciones al ramo. La habilidad de Rogers para generar no sólo teoría abstracta, sino también aplicaciones útiles, es una gran fortaleza de su trabajo.

Aportaciones más importantes y sumario

Las aportaciones de Rogers a la teoría de la personalidad deben ser entendidas dentro de un contexto histórico. Hoy, en los comienzos del siglo XXI, la discusión del papel del *self* es un lugar común. Casi todo psicólogo de la personalidad reconoce que los procesos cognitivos y afectivos que involucran al *self* son centrales para la estructura y el funcionamiento de la personalidad. Sin embargo, éste no era el caso en los tiempos de Rogers. Cuando comenzó su trabajo a mediados del siglo XX, ninguno de los modelos teóricos de vanguardia en el ramo, el psicoanálisis y el conductivismo, ponían suficiente atención al papel de los procesos del *self*. Rogers y colaboradores dentro de la tradición fenomenológica y humanística, contribuyeron de manera importante a la redirección histórica de la atención de los aspectos de la psicología humana que le había sido negada.

Se finalizará resumiendo las fuerzas y las limitaciones de las aportaciones de Rogers (véase cuadro 6-1). Se invita al lector a sopesar estas fortalezas y limitaciones con la de aquellas teorías que verá en este texto. Se termina por dar un aplauso a Rogers por algo que hizo de manera singular. Más que ningún otro teórico de la personalidad, Rogers trató de ser objetivo acerca de lo que regularmente es dejado al artista:

> Poco a poco, el pensador siguió su camino y se preguntó: ¿qué es eso que querías aprender de las lecciones y de los maestros, y que a pesar de que te enseñaron tanto, qué es eso que no pudieron enseñarte? Y pensó: era el *Self*, el carácter y la naturaleza

Cuadro 6-1. Sumario de fortalezas y limitaciones de la teoría y fenomenología de Rogers.

Fortalezas	*Limitaciones*
1. Se enfoca en aspectos importantes de la existencia humana que son dejados fuera en muchas otras teorías, incluyendo el autoconcepto, y el potencial humano para el crecimiento personal 2. Proporciona estrategias terapéuticas concretas que han demostrado ser útiles para generar el cambio psicológico en la terapia 3. Genera objetividad científica y rigor para los procesos difíciles de estudiar, que involucran tanto las relaciones interpersonales, y la experiencia fenomenológica	1. Es menos exhaustiva que algunas otras teorías, con poca atención hacia las bases biológicas de la naturaleza humana 2. Puede excluir de su estudio y de su preocupación clínica los fenómenos que caen fuera de la experiencia consciente 3. Dedica poca atención a la posibilidad de variaciones culturales o de variaciones entre situaciones en las estructuras psicológicas y en los procesos que implican al *self*, y por ello provee pocas herramientas para explicar estas variaciones existentes

Patología	Cambio	Caso Ilustrativo
Conservación defensiva del *self*; incongruencia	Atmósfera terapéutica: congruencia, estima positiva incondicional, entendimiento empático	Sra. Oak

de la que yo deseaba aprender. Quería deshacerme del *Self*, conquistarlo, pero no pude conquistarlo, sólo pude engañarlo, sólo pude volar lejos de él, sólo pude esconderme de él. En verdad, nada en el mundo ha ocupado mi pensamiento tanto como el *Self*, este enigma, de que vivo, de que soy uno, y separado, y diferente de todos los demás, de que soy *Siddharta*; y acerca de nada en este mundo sé menos que de mí mismo, de *Siddartha*.

Fuente: Hesse, 1951

CONCEPTOS PRINCIPALES

Autenticidad
Grado al que una persona se comporta de acuerdo con su *self*, en comparación con comportarse a partir de papeles que promueven autorrepresentaciones falsas.

Congruencia
Concepto de Rogers que expresa la ausencia de conflicto entre el *self* percibido y la experiencia. También una de las tres condiciones del terapeuta, sugeridas como esenciales para el crecimiento y progreso terapéutico.

Contingencias de autovalía
Eventos positivos y negativos de los que dependen nuestros sentimientos de autoestima.

Discrepancia entre *self* y experiencia
Enfoque de Rogers sobre el potencial para el conflicto entre el concepto de *self* y la experiencia, la base de la psicopatología.

Entendimiento empático
Término de Rogers para la habilidad de percibir experiencias y sentimientos, así como sus significados, desde el punto de vista de alguien más. Una de las tres condiciones esenciales del terapeuta para el progreso terapéutico.

Estima positiva incondicional
Término de Rogers para la aceptación de una persona de una forma total, e incondicional. Una de las tres condiciones sugeridas como esenciales para el crecimiento y el progreso terapéutico.

Existencialismo
Aproximación para entender a la gente y realizar terapia, asociada con el movimiento del potencial humano, que enfatiza la fenomenología y las preocupaciones inherentes en la existencia como persona. Derivada de un movimiento más generalizado en la filosofía.

Movimiento del potencial humano
Grupo de psicólogos, representados por Rogers y Maslow, que enfatizaban la realización, o la satisfacción del potencial individual, incluyendo la apertura a la experiencia.

Terapia enfocada en el paciente
Término de Rogers para su enfoque temprano a la terapia, en la que la actitud del consejero es la de interés hacia la forma en que el paciente experimenta su *self* y el mundo.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN

1. Para Rogers, el neurótico es alguien que se encuentra en estado de incongruencia entre su *self* y la experiencia. Las experiencias que son incongruentes con la estructura del *self* son subcebidas como amenazadoras y pueden ser negadas, o bien, distorsionadas.
2. La investigación en el área de la psicopatología se ha concentrado en la discrepancia entre el *self* y el *self* ideal, y con el grado al que los individuos desconocen, o dudan acerca de sus sentimientos.
3. El enfoque de Rogers estaba en el proceso terapéutico. La variable crucial en la terapia era vista como el clima terapéutico. Las condiciones de congruencia (autenticidad), la estima incondicional positiva y el entendimiento empático, eran vistas como esenciales para el cambio terapéutico.
4. El caso de la Sra. Oak, un caso temprano publicado por Rogers, ilustra su publicación de sesiones de terapia grabadas con propósitos de investigación.
5. Las perspectivas de Rogers son parte del movimiento del potencial humano, el cual se enfoca en la autorrealización, y en la satisfacción de cada potencial individual. Kirt Goldstein, Abraham H. Maslow, y existencialistas como Viktor Frank, son los más representativos de este movimiento.
6. El trabajo contemporáneo sobre las preocupaciones existencialistas, incluyendo los sentimientos de autenticidad, y sobre las variaciones regionales y culturales en la percepción del *self*, amplían la teoría de Rogers, mientras que también generan preguntas acerca de la universalidad de algunos motivos psicológicos propuestos por Rogers.

Teorías de los rasgos de la personalidad: Allport, Eysenck y Cattell

7

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA PERSONA
- Constructo de los rasgos

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD
- Funciones científicas realizadas por los constructos de los rasgos
  - Descripción
  - Predicción
  - Explicación

PERSPECTIVAS BÁSICAS COMPARTIDAS POR LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS

TEORÍA DE LOS RASGOS DE GORDON W. ALLPORT (1897-1967)
- Rasgos: la estructura de la personalidad en la teoría de Allport
- Autonomía funcional
- Investigación idiográfica
- Comentario sobre Allport

IDENTIFICANDO LAS DIMENSIONES DE LOS RASGOS BÁSICOS: ANÁLISIS FACTORIAL

TEORÍA ANALÍTICO-FACTORIAL DE LOS RASGOS, DE RAYMOND B. CATTELL (1905- 1998)
- Rasgos de superficie y rasgos-fuente: estructura de la personalidad en la teoría de Cattell
- Fuentes de evidencia: "datos- L", "datos- Q" y "datos- OT"
- Estabilidad y variabilidad en la conducta
- Comentario sobre Cattell

TEORÍA TRIFACTORIAL DE HANS J. EYSENCK (1916- 1997)
- Suprafactores: estructura de la personalidad en la teoría de Eysenck
  - Midiendo los factores
- Bases biológicas de los rasgos de la personalidad
- Extroversión y conducta social
- Psicopatología y cambio de conducta
- Comentario sobre Eysenck

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Chris acaba de graduarse de la universidad y consiguió un trabajo en una nueva ciudad. Se siente solo y quiere conocer gente nueva. Luego de pensárselo, decide colocar un anuncio personal. Mira fijamente la pantalla de su computadora en blanco. ¿Qué debería escribir?, ¿qué clase de características de su personalidad escogería el lector para describirse a sí mismo? Élije "Universitario de 22 años de edad, delgado, poco convencional, sensible, que gusta de la diversión, alegre, gracioso, amable, busca cualidades similares en una dulce alma gemela". ¡Alguien con esta descripción bien puede ser una cita agradable!

Las características de la personalidad que Chris ha descrito son lo que se conoce como **rasgos** de personalidad. Los rasgos de la personalidad son características psicológicas que permanecen regulares a lo largo del tiempo y a través de diferentes situaciones; se puede apostar que alguien que es sensible y amable hoy día, también lo será al siguiente mes. Este capítulo trata acerca de los rasgos, definidos como amplia serie de cualidades para comportarse de determinadas maneras.

Específicamente, en este capítulo el lector aprenderá acerca de tres teorías de los rasgos y de sus respectivos programas de estudio. Dos de estas teorías -las de Hans Eysenck, y de Raymond Cattell- tratan de identificar las **dimensiones** básicas de los rasgos de la personalidad; esto es, las características básicas que todo el mundo comparte en mayor o menor grado. Los dos respectivos programas de estudio se basan en un específico procedimiento estadístico, el **análisis factorial**; este procedimiento estadístico se emplea para identificar las diferencias individuales más básicas de los rasgos de personalidad.

Históricamente, el enfoque de los rasgos ha tenido popularidad en la psicología americana y británica, así como, en la era reciente de este campo, en la psicología de la personalidad en Europa. Parte de esta popularidad refleja la sofisticación metodológica de los métodos de estudio analíticos factoriales, y a los resultados de estudio relativamente persistentes que arrojan. Parte de esta popularidad está también enraizada en la naturaleza obvia de la teoría de los rasgos; las teorías científicas sobre los rasgos de la personalidad gozan de un atractivo intuitivo, debido a que sus unidades básicas de análisis, los rasgos de la personalidad, se asemejan a los conocimientos simples y no necesariamente científicos, es decir "populares" acerca de la personalidad.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cuáles son las principales maneras en la que los individuos difieren unos de otros en cuanto a sus sentimientos, pensamientos, y conducta?, ¿cuántos diferentes rasgos se necesitan para describir adecuadamente a estas diferencias en personalidad?
2. ¿Todas las personas tienen una serie única de rasgos de personalidad, o es posible identificar una serie que sea universal, y que pueda servir a manera de taxonomía de las diferencias individuales?
3. Si los individuos pueden ser descritos según sus rasgos característicos, ¿cómo puede explicarse la variabilidad entre conductas a lo largo del tiempo y de las situaciones?

Ahora se presenta una tercera perspectiva básica sobre la personalidad, la de las teorías de los rasgos. Las teorías de los rasgos difieren tajantemente de los enfoques freudianos y rogerianos que el lector aprendió en los capítulos anteriores. Como se verá, las diferencias implican no sólo las afirmaciones esenciales de cada teoría, sino también la base de datos científica sobre la que descansan estas teorías.

Los teóricos de los rasgos ponen un énfasis en que una de las características centrales de las ciencias es la del cálculo. En la historia de las ciencias físicas, los avances científicos con frecuencia han sucedido sólo después del surgimiento de las herramientas adecuadas para calcular con precisión los fenómenos físicos. Si Galileo y Newton no hubieran contado con medidas relativamente precisas acerca del tiempo, del volumen, y de otras propiedades físicas, jamás hubieran podido comprobar la certeza del movimiento de los objetos físicos. Si los físicos de la actualidad no contaran con los instrumentos precisos para detectar la presencia de partículas subatómicas, su ciencia sería relativamente especulativa. El progreso científico depende, por lo regular, del cálculo preciso.

Compárese este énfasis con el enfoque de Freud y de Rogers. El trabajo de Freud carecía virtualmente de métodos científicos objetivos de cálculo. Intuía la presencia de las estructuras mentales de diversa fuerza, mientras que no proporcionaba ninguna herramienta para su evaluación. Freud dependía meramente de los reportes de caso de estudio, que son más interpretativos, y por lo tanto, subjetivos, que el cálculo científico tradicional. Rogers era más atento a los principios de la evaluación. Sin embargo, algunos de sus principales planteamientos teóricos (p. ej., el motivo de la autorrealización) no estaban acompañados por principios de cálculo (Rogers nunca proporcionó una medida de las diferencias individuales, o de las variaciones intraindividuales, en las tendencias de autorrealización). Ante este panorama, los teóricos de los rasgos se preguntaron: ¿podría decirse que estos pensadores generaron un verdadero progreso científico? Su respuesta: no. El trabajo de "Jung y Freud… se asemejaba científicamente casi con un desastre", sentenciaba el teórico de los rasgos, Raymond Cattell (1965). Los teóricos de los rasgos buscaron una nueva forma de abordar el estudio de la personalidad; una, cuya medida de los atributos psicológicos fuera tan objetiva y confiable como las que se encuentran en las ciencias físicas. Este capítulo y el siguiente revisan el progreso que ellos realizaron.

UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS

En los capítulos anteriores, fue presentada una serie de perspectivas teóricas al revisar la vida de los principales teóricos (Freud en el capítulo 3, Rogers en el capítulo 5). El enfoque aquí, en el caso de los teóricos de los rasgos, es distinto. La diferencia refleja la naturaleza de las teorías y de los teóricos. Simplemente no existe un solo individuo -ninguna figura dominante,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

ningún precursor- en las teorías de los rasgos de la personalidad, en el sentido en el que las hubo en las tradiciones psicodinámicas y fenomenológicas.

En el siglo XX, las bases de la psicología de los rasgos fueron planteadas por tres investigadores cuyo trabajo es de particular relevancia: Gordon Allport, Raymond Cattell, y Hans Eysenck. Sus aportaciones se analizan a continuación en el presente capítulo. En el campo contemporáneo del siglo XXI, mucha de la investigación se concentra alrededor de una perspectiva teórica que se propone capitalizar los mejores aspectos de las aportaciones de Allport, Cattell, y Eysenck. Este enfoque, el modelo de cinco factores de personalidad, se revisa en el capítulo 8. En vez de brindar ahora mismo información biográfica de cada uno de estos investigadores, se incluye tal información al presentar sus aportaciones correspondientes en las secciones posteriores.

A pesar de que los diversos teóricos de los rasgos han hecho aportaciones que son diferentes, su trabajo presenta muchos temas en común. Existe en ellos una coherente "perspectiva de los rasgos" de la personalidad. Como el lector verá a continuación, se trata de una perspectiva que de inmediato le parecerá familiar. Los principales planteamientos científicos de los teóricos de los rasgos son bastante similares a las palabras y las ideas que la gente emplea al hablar de las personas, en su vida cotidiana.

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA PERSONA

La gente adora hablar de la personalidad. Puede pasar horas hablando de las características de una persona: su jefe es enojón; su compañero de cuarto, descuidado; su profesor, brillante. (Bueno, sería deseable que su profesor fuera brillante, y no descuidado y enojón). Incluso habla de la lealtad de su perro, y de la flojera de su gato. Al hablar de la gente, por lo regular se emplean términos de los rasgos de la personalidad. Esto es, palabras que describen los estilos típicos de la experiencia y la forma de actuar de la gente. Aparentemente, las personas piensan que los rasgos son centrales para la personalidad. De igual modo, los investigadores de la personalidad asociados con el enfoque de los rasgos, consideran a los rasgos como unidades básicas de la personalidad. Obviamente, hay más en la personalidad que sólo rasgos, pero éstos han estado presentes por mucho tiempo a través de la historia de la psicología de la personalidad.

Constructo de los rasgos

¿Qué es, entonces, un rasgo? El término de rasgos de la personalidad se refiere a aquellos patrones constantes en la forma en la que un individuo se comporta, siente y piensa. Si se describe a un individuo con el rasgo de **amable**, se pretende decir que este individuo tiende a actuar de manera amable a lo largo del tiempo (semanas, meses, quizás años), y en distintas situaciones (con amigos, familia, extraños, etc.). Además, si se usa la palabra **amable**, se quiere decir, por lo regular, que la persona es, por lo menos, tan amable como el promedio de la gente. Si se creyera que la persona es menos amable que el promedio, no se le describiría como "amable".

Los términos de los rasgos, por lo tanto, tienen dos connotaciones: la persistencia, y la distinción. Por persistencia, se entenderá que el rasgo describe una regularidad en la conducta de la persona. La persona parece predispuesta a actuar en la forma descrita por el término de este rasgo; de hecho, los rasgos por lo regular son descritos como "predisposiciones", o "costructos predisposicionales" (McCrae & Costa, 1999) para capturar la idea de que la persona parece estar predispuesta a actuar en una determinada manera. La idea de la predisposición subraya un hecho importante acerca de los términos de los rasgos en la forma en la que son empleados por los teóricos de los rasgos de la personalidad. Si una teórica de los rasgos emplea un término de rasgo, por ejemplo, **sociable**, para describir a alguien, no se refiere a que la persona **siempre** va a actuar sociablemente, en cualquier situación. Como el psicólogo belga de los rasgos, De Raad (2005) subrayó recientemente, los términos de los rasgos se refieren implícitamente a las conductas en un tipo de contexto social. Los teóricos de los rasgos esperan que alguien sociable, sea coherentemente sociable a través de las situaciones que involucran a otras personas, y en las cuales, la conducta social sea permitida para conservar las normas sociales. No cabe la expectativa de que la persona sería sociable con los objetos inanimados, o que actuara sociablemente cuando una figura de autoridad le indicara actuar de modo contrario. La otra connotación, la distinción, se debe entender simplemente que los teóricos de los rasgos se preocupan principalmente de las características psicológicas por las que la gente difiere; los atributos que por lo tanto, hacen a una persona distinta en comparación con las demás. En un sentido de la palabra **rasgo** que **difiere** de la forma en la que

la palabra es empleada por los teóricos de los rasgos de la personalidad, se podría decir que los rasgos de los seres humanos incluyen su capacidad por reflejarse en ellos mismos, y en usar el lenguaje. Éstos son rasgos que distinguen a la gente de los animales. Sin embargo, éstos **no** son rasgos que distinguen a la gente diferente una de la otra; **todo** humano adulto que funcione de manera normal puede reflejarse a sí mismo, al igual que el futuro y el pasado, empleando el lenguaje. Los teóricos de los rasgos de la personalidad están interesados en los rasgos por los cuales surgen diferencias significativas entre las personas.

La decisión de construir una teoría de la personalidad sobre la idea de los rasgos implica una determinada forma de pensar a la persona. Implica que hay una coherencia sustancial en la vida de las personas. La vida social contemporánea presenta muchos cambios: la gente cambia de escuelas y de trabajos, conoce nuevas amistades, se casa, se divorcia, se vuelve a casar, y se mueve en diferentes comunidades, por no decir diferentes países. En algún punto en el tiempo, la vida puede significar el tener múltiples papeles: estudiante, empleado, hijo o hija, padre, miembro de una comunidad. El mensaje fundamental de los teóricos de los rasgos es que, no obstante todas estas variantes, "ahí dentro" hay una personalidad persistente. La gente posee cualidades psicológicas que perduran, casi de manera independiente, del tiempo y del espacio.

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS RASGOS SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

La discusión que abre este capítulo es reveladora de la perspectiva de la ciencia de la personalidad que está implícita en la mayoría de los enfoques de los rasgos. Como el lector ya vio, un interés mayúsculo de los teóricos de los rasgos es el del cálculo. La habilidad para medir los rasgos psicológicos de manera confiable y valida, es finalmente el principal primer paso en la construcción de una ciencia de la personalidad, según la perspectiva teórica de los rasgos.

Este punto de vista muestra un tipo de conservadurismo que es de gran valor para las ciencias. Tanto Freud como Rogers se permitieron crear teorías que iban más allá de la información que les era disponible; no habían medidas directas, o indirectas de la fuerza de los impulsos libidinales, de los motivos de la autorrealización, y demás. Los teóricos de los rasgos de mitad del siglo XX rechazaron esta manera de teorizar por ser demasiado especulativa. Sentían que los cálculos científicos deberían restringir y determinar al surgimiento de teorías. Se debería plantear una estructura de la personalidad, si, y sólo si, los análisis estadísticos de las medidas cuidadosamente construidas indicaban la existencia de tal estructura.

Ya en el inicio del siglo XXI, este enfoque podría parecer **demasiado** conservador. La ciencia comúnmente avanza a partir de modelos teóricos prudentes, pero ingeniosos, que proponen entidades que no pueden ser observadas (Harré, 2002). El físico Niels Bohr propuso el que hoy día es el modelo estándar de átomo, sin ser capaz de observar ni medir las propiedades relevantes de las partículas subatómicas. La física cuántica teoriza acerca de las cualidades del universo que, en principio, no pueden calcularse de manera exacta, por lo menos, no sin alterar la entidad que está siendo medida (Greene, 2004). Sin embargo, las cuidadosas medidas, basadas en datos, de los teóricos de los rasgos pueden tener un valor práctico enorme al identificar y establecer una teoría viable de los rasgos de la personalidad.

Funciones científicas realizadas por los constructos de los rasgos

Una pregunta esencial acerca de la perspectiva científica de la teoría de los rasgos es "¿por qué proponer constructos de rasgo?" En otras palabras, "¿qué **hacen** los constructos de los rasgos en una ciencia de la personalidad?" Los teóricos de los rasgos usan constructos acerca de los rasgos que cumplen con por lo menos dos, y en ocasiones tres, funciones científicas: la descripción, la predicción, y la explicación.

Descripción

Todos los teóricos de los rasgos de la personalidad emplean constructos de rasgos de manera descriptiva. Los rasgos sintetizan la conducta típica de una persona, y por lo tanto describen el modo en el que una persona típicamente es. Ya que la descripción es un primer paso esencial dentro de cualquier planteamiento científico, las teorías de los rasgos podrían ser vistas como proveedoras de hechos descriptivos básicos que necesitan ser explicados por cualquier teoría de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

La mayoría de los teóricos de los rasgos buscan no sólo describir a los individuos, uno a la vez. Tratan de establecer un esquema descriptivo general dentro del cual cualquiera y todas las personas pueden ser descritas. Tratan, en otras palabras, de establecer una **taxonomía** de la personalidad. En cualquier ciencia, una taxonomía es un modo en el que el científico clasifica las cosas que estudia, una taxonomía de los rasgos es una manera de clasificar a la gente según sus tipos de experiencia y de forma de actuar característicos y promedio.

Predicción

Una pregunta para un teórico de los rasgos es si estas clasificaciones, dentro de una taxonomía de los rasgos de la personalidad, tienen algún valor práctico. ¿Qué se puede hacer con el conocimiento que brindan los marcadores de los rasgos de la personalidad de una persona?

A lo largo de la historia de las teorías de los rasgos, una respuesta básica a esta pregunta es: se pueden predecir cosas. La gente con diferentes niveles de un determinado rasgo de personalidad pueden diferir previsiblemente en su conducta diaria. Por ejemplo, si una persona conoce las autoevaluaciones de un grupo de estudiantes universitarios sobre sus rasgos, tales como la extraversión y la seriedad, esa persona puede predecir las dimensiones de sus ambientes personales, tales como el arreglo, y el grado de limpieza de sus oficinas personales y sus dormitorios (Gosling, Mannarelli, & Morris, 2002). Por lo regular, se pueden hacer predicciones de gran importancia práctica. Suponga el lector que está manejando un negocio y que desea contratar empleados que resultarán confiables, y honestos. Se enfrenta con una labor de pronosticación: ¿cómo predecir cuál solicitante será un buen empleado? Una forma de hacer esta predicción es proporcionando a la gente alguna prueba que mida sus rasgos de personalidad característicos; los psicólogos de los rasgos han estado profundamente implicados en la labor práctica de predecir el desempeño laboral (Roberts & Hogan, 2001).

Explicación

Además de la descripción y la predicción, una tercera tarea científica es la de la explicación. Si la psicología de la personalidad aspira a ser una ciencia, entonces debe superar el reto más importante de una teoría científica, a saber, la explicación. Nótese que la predicción y la explicación son cosas muy diferentes (Toulmin, 1961). Por ejemplo, en la antigüedad, los habitantes de Babilonia describían y predecían los sucesos astronómicos tales como los eclipses lunares, pero parecían no tener ningún tipo de conocimiento científico de por qué estos eventos ocurrían del modo en el que lo hacían. En un caso opuesto, Darwin explicó cómo fue que los organismos evolucionaron a partir de la selección natural, pero no predijo literalmente los eventos evolutivos del pasado (Toulmin, 1961).

Algunos teóricos de los rasgos sugieren que los constructos de rasgo pueden ser empleados para explicar la conducta de una persona. Se podría decir que un estudiante llega puntualmente a clase, y que toma buenos apuntes **porque** es una persona con alto índice de los rasgos de seriedad. No obstante, no todos los psicólogos de los rasgos emplean términos de los rasgos para cumplir esta tercera función científica, la explicación. Algunos se limitan a la descripción y a la predicción. Ven a la taxonomía de los rasgos como algo parecido a un mapa. Un mapa de los continentes y océanos de la Tierra no explica por qué los continentes y los océanos tienen esa ubicación en particular; para ello se necesita de un trabajo científico adicional (p. ej., una teoría de las placas tectónicas). Sin embargo, el mapa es aún un paso esencial en el progreso científico.

Como se verá en este capítulo, y de nuevo en el capítulo 9, algunos psicólogos tratan de pasar de la descripción a la explicación por medio de identificar los factores biológicos subyacentes en un determinado rasgo. La gente que obtiene puntajes altos, en comparación con bajos, en una prueba de rasgos de la personalidad, puede diferir en un sistema neural o bioquímico, lo que pudiera ser interpretado como la base causal de los rasgos y de las conductas vinculadas a éste. Esta posibilidad, que muchos teóricos del trato persiguen, trae a la luz a otro aspecto de la perspectiva de la teoría de los rasgos sobre la persona. Ésta es fuertemente biológica. La mayoría de los teóricos de los rasgos creen que los factores biológicos hereditarios son un determinante esencial de las diferencias individuales en rasgos. Se discutirá esta posibilidad, junto con su respectiva evidencia científica, en el presente capítulo, así como en el capítulo 9.

En síntesis, los teóricos de los rasgos difieren en sus argumentos acerca del estatus explicatorio de los constructos de los rasgos. Esto da pie a un punto importante que debe recordarse. No hay una teoría de los rasgos única. Las teorías de los rasgos son una familia de pers-

pectivas interrelacionadas, pero no idénticas. En la siguiente sección, se revisan las características que comparten la mayoría, si no es que todas, las teorías de los rasgos.

PERSPECTIVAS BÁSICAS COMPARTIDAS POR LOS TEÓRICOS DE LOS RASGOS

Una serie de suposiciones compartidas definen de manera conjunta el enfoque de los rasgos. La más básica es que la gente posee una amplia gama de predisposiciones, llamadas rasgos, para responder de manera particular. En otras palabras, se asume que la personalidad puede ser caracterizada según una propensión individual persistente por comportarse, sentir, o pensar de determinada manera (p. ej., su propensión a actuar en una forma extrovertida y amigable, o por sentirse nerviosa y preocupada, o de ser decidido y confiable). Los individuos que tienen una fuerte tendencia a comportarse en estas maneras son descritos como personas altas en estos rasgos, mientras que los sujetos con una menor tendencia a comportarse en estas maneras son descritos como bajos en los rasgos. La persona que con frecuencia es extrovertida sería descrita como alta en extroversión, mientras que el individuo poco confiable y olvidadizo podría estar bajo en seriedad. Todos los teóricos de los rasgos coinciden en que estas tendencias generalizadas para actuar en una manera u otra son los ladrillos de construcción fundamentales de la personalidad.

Una suposición relacionada con esto es que existe una correspondencia directa entre el desempeño de las acciones personales relacionadas con el rasgo, con su posesión del mismo. La gente que actúa (o que dice que actúa) de una manera más extrovertida o seria que las demás, pueden, según los teóricos de los rasgos, poseer más de (ser más altos en) el correspondiente rasgo de extroversión y de seriedad. Este punto pudiera parecer tan obvio que no debería de necesitar ser explicado. Puede pensarse que "por supuesto que la gente que muestra más conducta relacionada con el rasgo tiene más de ese rasgo." Pero nótese como esta forma de pensar contrasta con la teoría que fue revisada anteriormente, es decir, el psicoanálisis. Para un psicoanalista, alguien que reporta ser más "calmado y tranquilo" que los demás puede, en realidad, no poseer más características psicológicas de calma. En vez de ello, tales personas pueden estar tan ansiosas que están reprimiendo sus ansiedades, y meramente diciendo que están calmadas. El psicoanálisis, como otras teorías de la personalidad que se revisarán más adelante en este texto, observan que pueden existir relaciones altamente indirectas entre la conducta expuesta y las características subyacentes de la personalidad. En contraste con esto, los procedimientos de estudio de la teoría de los rasgos asumen que la conducta expuesta y los rasgos subyacentes están vinculados en una manera y una correspondencia más directa. Si una persona reporta una baja cantidad de conducta relacionada con el rasgo en una prueba de rasgos de la personalidad, entonces se dice que posee bajas cantidades de un determinado rasgo.

Otra suposición compartida es la de que la conducta y la personalidad humana pueden estar organizadas bajo una jerarquía. Hans Eysenck proporcionó un famoso análisis jerárquico (véase figura 7-1), cuyas contribuciones serán revisadas posteriormente con mayor detalle. Eysenck planteaba que, en su nivel más simple, la conducta puede ser considerada en términos de respuestas específicas. No obstante, algunas de estas respuestas están vinculadas unas con otras y forman una serie más general de hábitos. Los grupos de hábitos que suelen tener lugar juntos forman rasgos. Por ejemplo, la gente que prefiere conocer gente a leer también disfrutará por lo general de estar en una alegre fiesta, sugiriendo que estos dos hábitos pueden agruparse bajo el rasgo de sociabilidad. Finalmente, en el mayor nivel de organización, pueden agruparse varios rasgos y formar lo que Eysenck llamaba los suprafactores, o factores de mayor orden (los cuales son también rasgos, pero ubicados en el nivel más alto y abstracto de la generalización).

En resumen, las teorías de los rasgos sugieren que la gente muestra amplias predisposiciones a responder en determinadas maneras, que estas predisposiciones están organizadas de manera jerárquica, y que el constructo de los rasgos puede ser la base para una teoría científica de la personalidad.

TEORÍA DE LOS RASGOS DE GORDON W. ALLPORT (1897-1967)

Una figura de gran importancia histórica para el desarrollo de la teoría de los rasgos, y de la psicología de la personalidad en general, fue el psicólogo de la Universidad de Harvard, Gordon W. Allport. La historia recuerda a Allport más por los temas que trataba,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

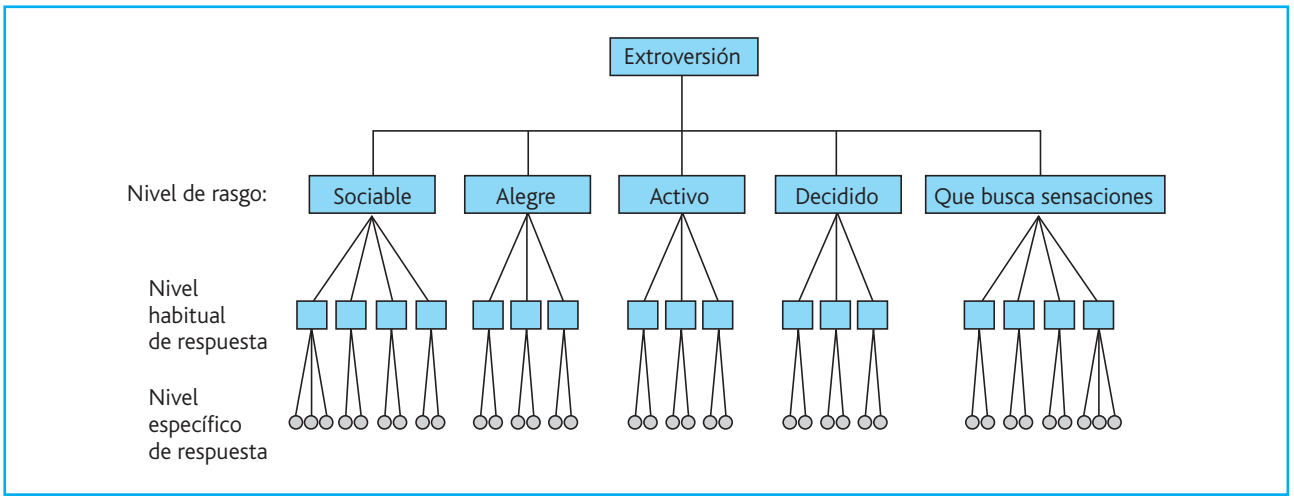


Figura 7-1. Representación diagramática de la organización jerárquica de la personalidad: extroversión-introversión (E). (Nota: la extroversión es una terminal de la dimensión E-I. La otra terminal, I, no se representa aquí.) (Adaptado de Eysenck, 1970 & Eysenck, 1990).

y los principios que recalcaba, que por alguna teoría en particular que haya creado. A lo largo de su larga e influyente carrera, Allport subrayó las dimensiones saludables y organizadas de la conducta humana. Este énfasis contrastaba con otras perspectivas de ese tiempo que ponían un énfasis en las dimensiones animales, neuróticas, de reducción de tensión, y mecanicistas de la conducta. Allport criticó al psicoanálisis con respecto a esto; tenía un gusto particular por contar la siguiente historia. Durante un viaje por Europa a los 22 años, Allport decidió que sería interesante visitar a Freud. Al entrar a la oficina de éste, se encontró con un expectante silencio mientras Freud esperaba conocer la razón de la misión de Allport. Al no estar preparado para este silencio, Allport decidió empezar una conversación informal describiendo a un niño de cuatro años de edad que padecía de una fobia por la suciedad, a quien había conocido previamente en el tren. Luego de terminar su descripción del niño y de su compulsiva madre, Freud le preguntó: "¿y ese pequeño niño era usted?" Allport describe así su respuesta:

> Atónito y sintiéndome algo culpable, hice lo posible por cambiar el tema. En tanto que el malentendido de Freud sobre mi motivación resultaba divertido, también provocó una profunda reflexión. Me di cuenta de que él estaba acostumbrado a las defensas neuróticas, y que mi motivación manifiesta (una especie de tosca curiosidad, y de ambición juvenil) se le escapaba. Para lograr un progreso terapéutico, él tendría que atravesar mis defensas, pero sucedía que el progreso terapéutico no era aquí el asunto. Esta experiencia me enseñó que la psicología profunda, con todos sus méritos, puede sumergirse demasiado hondo, y que los psicólogos harían bien en dar pleno reconocimiento a los motivos manifiestos antes de poner a prueba al inconsciente.
>
> Fuente: Allport, 1967

Un aspecto particularmente divertido de este episodio es que Allport personalmente era muy meticuloso, puntual, limpio y ordenado; teniendo muchas de las características asociadas por Freud con la personalidad compulsiva. ¡La pregunta de Freud bien podía no estar tan fuera de lugar como lo sugería Allport!

La primera publicación de Allport, escrita junto con su hermano mayor Floyd, se centraba en los rasgos como un elemento importante de la teoría de la personalidad (Allport & Allport, 1921). Allport creía que los rasgos eran unidades básicas de personalidad. De acuerdo con él, los rasgos en verdad existen, y se encuentran en el sistema nervioso. Éstos representan predisposiciones generalizadas de la personalidad que dan cuenta de las regularidades en el funcionamiento de una persona a través de situaciones y a lo largo del tiempo. Los rasgos pueden ser definidos por tener tres propiedades; esto es, frecuencia, intensidad, y rango de situaciones. Por ejemplo, una persona muy sumisa con frecuencia sería muy sumisa a lo largo de un amplio abanico de situaciones.

Rasgos: la estructura de la personalidad en la teoría de Allport

En el ahora clásico análisis de los descriptores de personalidad, Allport y Odbert (1936) diferenciaban los rasgos de personalidad de otras unidades de análisis importantes en el estudio de la personalidad. Allport y Odbert definían a los rasgos como "tendencias determinantes generalizadas y personalizadas, modos persistentes y regulares de la adaptación de un individuo con su entorno" (1936). Los rasgos son por lo tanto, diferentes de los estados y las actividades que describen esas dimensiones de la personalidad que son temporales, breves, y causadas por circunstancias externas. Chaplin, John, y Goldberg (1988) reprodujeron las clasificaciones de los descriptores de personalidad propuestas por Allport y Odbert en tres categorías: rasgos, estados, y actividades. El cuadro 7-1 es una lista de los ejemplos de cada una de las tres categorías. Por ejemplo, mientras que una persona bien puede ser amable a lo largo de su vida, un encaprichamiento (un sistema interno) casi nunca dura, y aún la parranda más gozosa debe llegar a un final.

Habiendo distinguido los rasgos de los estados y de las actividades, la siguiente pregunta es si pueden existir distintas clases de rasgos. Allport abordaba esta pregunta al distinguir entre los rasgos cardinales, los rasgos centrales, y las predisposiciones secundarias. Un **rasgo cardinal** expresa una predisposición que resulta tan presente y característico en la vida de una persona, que casi cualquier acto es elocuente de su influencia. Por ejemplo, se habla de la persona maquiavélica, llamada así a partir del retrato de Niccolò Machiavelli del exitoso mandatario del Renacimiento; de la persona sadista, llamada así por el Marqués de Sade; y de la personalidad autoritaria que lo ve casi todo de un modo estereotipado y blanco y negro. Por lo general la gente tiene, si acaso, pocos de tales rasgos cardinales. Los **rasgos centrales** (p. ej., la honestidad, la amabilidad, la seguridad en sí mismo) expresan predisposiciones que cubren un rango más limitado de situaciones que las que corresponden a los rasgos cardinales. Las **predisposiciones secundarias** son rasgos que por lo menos son evidentes, generalizados y persistentes. En otras palabras, la gente posee rasgos con distintos niveles de relevancia y generalidad.

Allport no proponía que un rasgo fuera expresado en todo tipo de situaciones, independientemente de las características de la situación. Reconocía la importancia de la situación al explicar por qué una persona no se comporta del mismo modo todo el tiempo. Escribió: "los rasgos por lo regular surgen en una situación y no en otra" (Allport, 1937). Por ejemplo, incluso de la gente más agresiva se puede esperar que modifique su comportamiento si la situación pide una conducta no agresiva, e incluso las personas más introvertidas pueden comportarse de un modo extrovertido en determinadas situaciones. Un rasgo expresa lo que una persona generalmente hace en muchas situaciones, no lo que hará en cualquier situación. De acuerdo con Allport, constructos tales como rasgo, y situación son necesarios para explicar la conducta. El constructo de rasgo es necesario para explicar la consistencia de la conducta, mientras que el reconocimiento de la importancia de la situación es necesario para explicar la variabilidad de la conducta.

Autonomía funcional

Allport analizó no sólo los rasgos regulares, sino también los procesos motivacionales. Daba especial relevancia a la **autonomía funcional** de los motivos humanos. Esto es, que incluso cuando los motivos de una persona adulta pueden tener su origen en los motivos reductores de tensión del niño, como lo sugería Freud,

Cuadro 7-1. Ejemplos prototípicos de rasgos, estados y actividades

Rasgos	*Estados*	*Actividades*
Amable	Encaprichado	Irse de parranda
Dominante	Satisfecho	Despotricar
Confiable	Enojado	Entrometerse
Tímido	Vigorizado	Mirar lascivamente
Astuto	Excitado	Deleitarse

Fuente. Chaplin *et al*., 1988.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

el adulto se libera de los motivos tempranos. En la vida adulta, los motivos se vuelven independientes de, o autónomos de, las tempranas pulsiones reductoras de tensión. Lo que en un principio comenzó como un intento por reducir el hambre o la ansiedad, puede convertirse en una fuente de placer y motivación por sí misma. Lo que comenzó como una actividad diseñada para ganarse la vida, puede volverse placentera y un fin en sí misma. Aunque el trabajo duro y la búsqueda de la excelencia puedan ser motivadas, en un principio, por un deseo de contar con la aprobación de los padres y demás adultos, éstos pueden convertirse en fines valiosos por sí mismos; perseguidos independientemente de si son subrayados por los demás. Entonces:

Lo que una vez fue extrínseco e instrumental, se vuelve intrínseco y forzoso. La actividad una vez sirvió a una pulsión o una necesidad simple; ahora sirve para sí, o en un sentido más amplio, sirve a la autoimagen (auto-ideal) de la persona. La infancia ya no es la que dirige, es la madurez" (Allport, 1961).

Esto, por supuesto, coloca al trabajo de Allport aparte del de Freud, ya que Freud explicaba las conductas adultas en términos de pulsiones tempranos de la infancia cuya fuerza motivacional básica perduraban a lo largo de la edad adulta.

Investigación idiográfica

Una última característica distintiva de las aportaciones de Allport es su énfasis en la excepcionalidad del individuo. A diferencia de los otros teóricos de los rasgos de los que aquí se hablará, Allport básicamente promovía un enfoque idiográfico de investigación. Una estrategia idiográfica, como se explicó en el capítulo 2, se enfoca en el individuo potencialmente único. Los estudios exhaustivos de las personas en lo individual son concebidos como un camino para aprender acerca de la gente en general. Este enfoque contrasta con el de otros teóricos de los rasgos, que por lo general adoptan procedimientos nomotéticos en los que un gran número de individuos son descritos en términos de una serie de rasgos comunes y universales de la personalidad.

Un ejemplo de los procedimientos idiográficos de Allport es el análisis del uso de materiales únicos para el caso individual. Por ejemplo, Allport publicó 172 cartas de una mujer en particular. Las cartas fueron la base para una caracterización clínica de su personalidad, así como para el análisis cuantitativo. Este tipo de investigación idiográfica subraya el patrón y organización de múltiples rasgos **dentro** de una persona, más que la postura de una persona, relativa a los demás, sobre las variables sobre rasgo aisladas.

Comentario sobre Allport

Para la mayoría de los psicólogos de la personalidad, Allport es una figura reverencial. Una reciente biografía (Nicholson, 2002) recalca sus aportaciones no sólo a la psicología de los rasgos, sino al surgimiento general de la psicología de la personalidad como una disciplina científica única. No obstante, las aportaciones de Allport fueron limitadas. Explicó el constructo de los rasgos, pero hizo poca investigación para establecer la utilidad de ciertos constructos específicos. Creía que muchos de éstos eran hereditarios, pero no hizo estudios para sustentarlo. Documentó que la gente muestra una serie de patrones de conducta únicos y persistentes, relacionados con el rasgo, pero no proporcionó ningún modelo procesual detallado para explicar esa conducta. En otras palabras, ningún modelo de los procesos psicológicos exactos que motivan y guían las acciones relacionadas con los rasgos.

Su hincapié en los métodos idiográficos también resultó hasta cierto punto fallido. Algunos lo sentían anticientífico, considerando que el estudio de las idiosincrasias individuales estaba en conflicto con una búsqueda científica por las leyes generales. En retrospectiva, ésta era una pobre lectura de los esfuerzos idiográficos de Allport. Para construir una ciencia sobre los seres humanos que resultara adecuada, podía ser absolutamente necesario estudiar a las personas en lo individual a detalle. Las estrategias idiográficas pueden promover, más que afectar, un conocimiento general de las personas. Al igual que Freud, Allport apuntaba que los estudios de caso detallados podían ofrecer cierto *insight* sobre los principios generales hallados a lo largo de los diferentes casos individuales. Los científicos de otras ciencias humanas observan esto de manera similar; por ejemplo, un reconocido antropólogo que estudia a detalle el sistema de significados de ciertas culturas en particular, llega a la conclusión que, como un principio general del conocimiento científico, "el camino para las simplicidades generales, reveladoras de la ciencia reside en una inquietud con lo particular, lo circunstancial, lo concreto" (Geertz, 1973).

Este planteamiento idiográfico, sin embargo, **no** es el que perseguía la mayoría de los teóricos de los rasgos además de Allport. Los subsecuentes teóricos de los rasgos pusieron poca atención a los estudios idiográficos. En vez de esto, contrario a las propuestas de Allport, estudiaron a poblaciones de individuos y trataron de identificar las diferencias individuales más importantes en la población en general.

Antes de presentar estas teorías, se dará una explicación de 1) el principal problema científico que deben enfrentar los teóricos de los rasgos discutido dentro del recordatorio de este capítulo, así como en el capítulo 8, y 2) la herramienta estadística que emplearon para resolverlo, a saber, la técnica estadística del análisis factorial. Posteriormente se revisarán las teorías de los rasgos de Raymond B. Cattell & Hans J. Eysenck.

IDENTIFICANDO LAS DIMENSIONES DE LOS RASGOS BÁSICOS: ANÁLISIS FACTORIAL

A excepción de Allport, los psicólogos de los rasgos han intentado identificar una serie universal de rasgos; esto es, una serie de rasgos que toda persona tiene en un mayor o menor grado. Físicamente, las personas son más o menos altas, pesadas, o delgadas, jóvenes, o viejas, y demás; altura, peso, y edad son dimensiones universales que pueden ser empleadas para describir a cualquiera y toda persona. ¿Psicológicamente, puede haber una serie de dimensiones universales de los rasgos que pueden ser empleadas para describir las características de la personalidad de cualquiera y de todas las personas? Si así fuera, ¿cómo se pueden identificar esos rasgos? Identificando una serie de rasgos básicos y universales es un desafío científico que resulta fundamental para la historia de las teorías de los rasgos de la personalidad.

Este desafío se dificulta por el hecho de que parecen haber demasiados rasgos. Algunas personas son distraídas. Algunas personas son agradables, algunas son agresivas. Algunas son altruistas. Algunas son antagonistas. Algunas siempre alegan. Existen tantos rasgos, ¡y eso que apenas se está en la A! ¿Cómo se puede identificar a una sencilla y sin embargo extensa serie de rasgos básicos?

El elemento principal que se requiere para resolver este problema es percatarse de que ciertos rasgos van de la mano; esto es, tienden a coocurrir. Cuando se habla acerca de características físicas, nadie queda desconcertado por el largo número de rasgos físicos: brazos izquierdos largos, brazos derechos largos, piernas derechas largas, dedos largos, y así. Se acepta que estas cualidades coocurren y sintetizan su coocurrencia con una dimensión sencilla: la altura (o talla). La altura, entonces, es un rasgo físico más básico que la "pierna izquierda larga"; las medidas de las partes del cuerpo de una persona son sólo manifestaciones de su altura general.

Los rasgos psicológicos también coocurren. Considere el lector los dos párrafos de lista de rasgos anterior. Es más común que si se encuentra a alguien que sea extremadamente alegador, y extremadamente agresivo, es poco probable que también fuera extremadamente altruista y extremadamente agradable. La intuición habla de que ciertos rasgos concurren, lo cual sugiere que ciertos rasgos pueden ser manifestaciones de otros rasgos más básicos. La pregunta sería entonces: ¿Cómo poder identificar los rasgos básicos? Resulta claro que no se podría sólo confiar en la intuición. Lo que se necesita es una herramienta precisa para identificar una estructura básica de los rasgos de la personalidad.

La herramienta en la que los teóricos de los rasgos han confiado es una técnica estadística. La técnica lleva el nombre de **análisis factorial**. El análisis factorial es una herramienta estadística para compendiar las maneras en las que un gran número de variables van juntas, o coocurren. Como se explicó en el capítulo 2, una correlación es un número que sintetiza el grado al cual **dos** variables van juntas. De tan sólo haber dos variables en las que estuvieran interesados los teóricos de los rasgos, entonces la técnica de la correlación sería suficiente para sus propósitos. No obstante, el teórico de los rasgos se interesa en **muchas** variables. Parecen haber cientos de rasgos posibles por calcular. Una vez calculados, existen cientos y cientos de correlaciones entre una variable y otra. El análisis factorial es un método estadístico para reconocer patrones en esta masa de correlaciones. Idealmente, un análisis factorial (p. ej., una particular aplicación de la técnica general del análisis factorial) reconocería un pequeño número de factores que resumen las intercorrelaciones entre el largo número de variables.

En un típico estudio analítico factorial, un gran número de reactivos de evaluación son administrados a muchos sujetos. Inevitablemente, algunos de estos reactivos están efectivamente correlacionados uno con el otro. La gente que responde una pregunta (p. ej., "¿actúa usted, por lo general, de manera ruidosa y fuerte en las fiestas?") en una forma, responde a otras preguntas (p. ej., "¿disfruta

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

usted pasar momentos con un grandes grupos de gente?") de manera similar. Ciertos reactivos están correlacionados negativamente (p. ej., las respuestas a "¿prefiere usted quedarse en casa por la noche en vez de salir?" pueden estar correlacionados de manera negativa con las respuestas a las dos preguntas anteriores señaladas arriba). En principio, ciertos grandes conjuntos de reactivos pueden estar correlacionados de esta manera. Estos conjuntos pueden reflejar la influencia de un factor subyacente; esto es, algo que es el causante de las correlaciones entre los reactivos (en el sentido de que la altura es causante de las correlaciones entre la pierna larga, el brazo largo, etc., en el ejemplo anterior). El análisis factorial reconoce estos patrones, o conjuntos, o correlaciones. La técnica del análisis factorial, entonces, simplifica la información contenida en una gran tabla de correlaciones al identificar una pequeña serie de factores, en la que cada factor representa a un conjunto de correlaciones.

Técnicamente, los factores son meramente matemáticos. El análisis factorial es una técnica de las matemáticas estadísticas, no de psicología. No obstante, empleando su conocimiento de la personalidad, los psicólogos generalmente ponen etiquetas psicológicas a los factores. Las etiquetas están pensadas para identificar al contenido psicológico de los reactivos de evaluación que se correlacionan unos con otros. En el ejemplo proporcionado anteriormente (aquél de las fiestas ruidosas, los grandes grupos de gente, etc.), el análisis factorial reconocería un factor matemático que representa las correlaciones entre los reactivos, y los psicólogos darían al factor el nombre de "sociabilidad".

El análisis factorial es de capital importancia en las teorías de los rasgos. Es la herramienta empleada para identificar las estructuras de la personalidad. Para la mayoría de los teóricos de los rasgos, los factores que son identificados en estudios de análisis factorial son las estructuras de la personalidad. Si un análisis factorial identifica a 6 factores matemáticos que compendian correlaciones entre reactivos de evaluación de personalidad, entonces, el psicólogo de los rasgos usualmente se referiría a esta estructura matemática de 6 dimensiones como la "estructura de la personalidad".

El uso del análisis factorial para identificar las estructuras de la personalidad tiene ciertas ventajas significativas en comparación con los procedimientos empleados por teóricos anteriores. Anteriormente (p. ej., en el trabajo de Freud, Jung, o Rogers), los teóricos confiaban a profusión en su intuición. Observaban los casos clínicos e intuían que ciertas estructuras de la personalidad eran las responsables de la conducta de sus pacientes. Pero la intuición humana puede ser errática (Nisbett & Ross, 1980). Más que confiar en la intuición al identificar estructuras de la personalidad, el teórico de los rasgos confía en un procedimiento estadístico objetivo, el análisis factorial.

Nótese que el procedimiento estadístico identifica patrones de covariación en las respuestas de las pruebas. Éste no responde a la pregunta de por que las respuestas covarían. Es el investigador, mediante el empleo de su conocimiento de psicología y confiando en sus creencias teóricas, quien infiere la existencia de cierta entidad común (el factor) y lo interpreta. Diferentes psicólogos pueden llegar a diferentes interpretaciones. Por ejemplo, en el campo contemporáneo, algunos investigadores concluyen que el centro de la extroversión es la recompensa de sensibilidad; esto es, que los extrovertidos están altamente motivados por conseguir recompensas positivas y relacionadas con sus metas (Lucas *et al.*, 2000). Otros, empleando métodos de correlación y análisis factoriales, están en desacuerdo, y en vez de ello concluyen que el centro de la extraversión es la atención social; los extrovertidos parecen disfrutar ser el objeto de atención (Ashton, Lee, & Paunonen, 2002).

Asimismo, la naturaleza, y número exactos de factores que se obtienen dependen en parte de decisiones subjetivas acerca de exactamente cómo se realiza el análisis. El análisis factorial es una compleja serie de técnicas, no un simple algoritmo aritmético, y el investigador debe elegir exactamente cómo proceder. Es por esto, como el lector verá a continuación, que los diferentes investigadores que confían en los métodos analíticos factoriales terminan de algún modo, con factores diferentes y con un número diferente de factores, en sus teorías de la personalidad.

TEORÍA ANALÍTICO-FACTORIAL DE LOS RASGOS, DE RAYMOND B. CATTELL (1905- 1998)

Raymond B. Cattell nació en 1905 en Devonshire, Inglaterra. Obtuvo un título universitario en Química por la Universidad de Londres en 1924. Cattell entonces se interesó por la Psicología y obtuvo un grado de Doctor en esa misma universidad, en 1929. Cattell realizó estudios sobre personalidad y adquirió experiencia clínica

en Gran Bretaña, y luego se mudó a EUA en 1937. Pasó buena parte de su carrera siendo profesor y director del Laboratorio de evaluación de personalidad en la Universidad de Illinois. Durante su carrera profesional, fue enormemente prolífico, publicando más de 200 artículos y 15 libros. Cattell perdura como uno de los científicos psicólogos más influyentes del siglo XX (Haggabloom *et al.*, 2002).

Muy pronto, en su carrera, Cattell obtuvo conocimiento de la innovadora (en su tiempo) técnica del análisis factorial. Rápidamente explotó su potencial. Específicamente, gracias a sus estudios en Química, Cattell reconocía la importancia para el desarrollo científico de contar con una taxonomía de los "elementos básicos", tales como la tabla periódica de los elementos, que era fundamental para el trabajo en las ciencias físicas. Cattell consideraba que el análisis factorial podía producir una serie de elementos psicológicos básicos que serían fundamentales para la psicología de la personalidad.

Rasgos de superficie y rasgos-fuente: estructura de la personalidad en la teoría de Cattell

Cattell proporcionó dos distinciones conceptuales que son de gran valor para distinguir entre la multiplicidad de rasgos de la personalidad. Una de ellas diferencia a los **rasgos de superficie** de las **rasgos-fuente**. Los rasgos de superficie y los rasgos-fuente representan diferentes niveles de análisis; en este aspecto, Cattell confió en la idea, discutida anteriormente, de que existen relaciones jerárquicas entre los constructos de los rasgos. Los rasgos de superficie representan tendencias conductuales que son literalmente superficiales: existen "en la superficie" y pueden ser observadas. Al examinar los patrones de intercorrelaciones entre un gran número de términos de rasgos de personalidad, Cattell difícilmente identificó 40 grupos de términos de rasgos que estaban altamente intercorrelacionados. Cada agrupación, según Cattell, representaba un rasgo de superficie.

El psicólogo, por supuesto, no quiere meramente describir la conducta "en la superficie". El psicólogo quiere identificar las estructuras psicológicas que subyacen en las tendencias observables de conducta. Con este fin, Cattell buscó identificar los rasgos de origen; esto es, estructuras psicológicas internas que eran el origen, o la causa subyacente, de las intercorrelaciones observadas entre los rasgos de superficie. Nótese al respecto, que los 40 rasgos de origen en el sistema de Cattell no son estadísticamente independientes. La ocurrencia de algunos rasgos de superficie se correlaciona con la ocurrencia de otros. Para entender esta coocurrencia de rasgos, Cattell se basó en la técnica del análisis factorial. Desarrolló medidas sistemáticas para cada uno de los 40 rasgos de superficie, administró estas medidas de rasgos de superficie en grandes números de gente, y usó el análisis factorial para identificar patrones en las intercorrelaciones entre los rasgos de superficie. Los factores (p. ej., las dimensiones matemáticas identificadas vía análisis factorial) que resumían las correlaciones entre rasgos de superficie son, en el sistema de Cattell, los rasgos-fuente. Estos rasgos-fuente que son revelados a partir del análisis factorial son el centro de las estructuras de la personalidad en la teoría de la personalidad de Cattell.

¿Y qué son exactamente estas fuentes de rasgo? Cattell identificaba 16 rasgos-fuente. En vez de enlistar aquí los 16, se empleará una útil herramienta conceptual que Cattell mismo proporcionó. Agrupó a los 16 rasgos-fuente en 3 categorías: **rasgos de habilidad**, **rasgos temperamentales**, y **los rasgos dinámicos**. Los rasgos de habilidad se refieren a las dotes y las habilidades que permiten al individuo funcionar efectivamente. La inteligencia es un ejemplo de rasgo de habilidad. Los rasgos temperamentales implican a la vida emocional y la cualidad estilística de la conducta. La tendencia a trabajar rápido o lento, estar calmado o alterado, o actuar impulsivamente, o sólo luego de hacer una deliberación son todas cualidades temperamentales. Por último, los rasgos dinámicos conciernen a la vida motivacional, esforzada del individuo. Los individuos que están más o menos motivados difieren en rasgos dinámicos. Se considera que los rasgos de habilidad, temperamento y dinámicos capturan los elementos regulares principales de la personalidad.

Fuentes de evidencia: "datos- L", "datos- Q" y "datos- OT"

¿Cómo identificó Cattell estos rasgos?, ¿cuál era, exactamente, su base de datos científica? Una gran virtud del trabajo de Cattell es que no cuenta con **una** base de datos. Cattell confiaba en tres tipos diferentes -o tres diferentes fuentes- de datos acerca de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Sus distinciones entre tres diferentes tipos de datos son de un valor perdurable para la ciencia de la personalidad.

Las distinciones de Cattell, aquí presentadas, deberían parecer familiares; son una base de la clasificación de fuentes de datos LOTS que se presentaron en el capítulo 2. Cattell distinguía entre 1) los datos de registro de vida (**datos- L**, por sus siglas en inglés), 2) los datos de cuestionarios de autoreporte (**datos- Q**, por sus siglas en inglés), y 3) los datos de pruebas objetivas (**datos- OT**, por sus siglas en inglés).

Los primeros, datos- L, se refieren a la conducta en situaciones reales, y diarias, tales como el desempeño escolar, o la interacción con las amistades. Éstas pueden ser recuentos reales de conductas o clasificaciones hechas a partir de tales observaciones. Los segundos, datos- Q, refieren a los datos de autorreporte, o las respuestas a cuestionarios, tales como el inventario de personalidad Eysenck, discutida posteriormente en este capítulo. Los terceros, datos- OT, refieren a las situaciones de conducta miniatura, en las cuales el sujeto no es consciente de la relación entre la respuesta y las características de personalidad que están siendo calculadas. Cattell mismo desarrolló un gran número de estas mini situaciones; por ejemplo, una tendencia a ser decidido podría expresarse en conductas tales como una larga distancia exploratoria en una prueba de laberinto dactilar, un ritmo rápido en el movimiento de brazo-hombro, y una gran velocidad al comparar letras. Idealmente, los mismos factores o rasgos deberían obtenerse de tres tipos de datos.

Originalmente, Cattell comenzó con los análisis factoriales de datos- L, y encontró 15 factores que parecían dar cuenta de la mayor parte de la personalidad de un individuo. Entonces, se propuso determinar si se podían hallar factores comparables en los datos- Q. Miles de reactivos de cuestionario se escribieron y administraron a un gran número de personas. Los análisis factoriales fueron empleados para encontrar cuáles reactivos iban juntos. El principal resultado de este estudio es un cuestionario conocido como el Cuestionario de Factor de Personalidad Dieciséis (16 P. F., por sus siglas en inglés) Inicialmente, Cattell creó neologismos, tales como "surgencia", para nombrar a sus factores de rasgos de personalidad, esperando evitar que fueran mal interpretados. No obstante, los términos dados en el cuadro 7-2 difícilmente captan el significado de estos factores de rasgo. Como se puede observar, ellos cubren una amplia variedad de dimensiones de la personalidad, particularmente en cuanto a temperamento (p. ej., emocionalidad) y actitudes (p. ej., conservativo). En general, los factores hallados con los datos- Q parecían ser similares a los hallados con los datos- L, pero algunos fueron particulares a cada tipo de datos.

Cattell estaba comprometido con la práctica de cuestionarios, en particular, con aquellos derivados de una perspectiva analítica factorial, tal como el Cuestionario 16 P. F. Por el otro lado, también expresaba preocupación acerca de los problemas de la distorsión motivada y el autoengaño en relación con las respuestas al cuestionario. También sintió que el cuestionario era de una utilidad cuestionable particular con pacientes mentales. Debido a los problemas con los datos- L y los datos- Q, y debido a que la estrategia de investigación original por sí misma requería investigaciones con datos- OT, los estudios posteriores de Cattell estaban más relacionados con la estructura de la personalidad como se derivaba de los datos- OT. Los rasgos- fuente, como lo expresan las pruebas objetivas, son "la verdadera cara" del estudio de la personalidad.

Los resultados de los estudios de datos- L y datos- Q fueron importantes en conducir el desarrollo de las situaciones de pruebas miniatura; esto es, el propósito era desarrollar pruebas objetivas que midieran los rasgos de origen descubiertos de antemano. Así, fueron construidas más de 500 pruebas para cubrir las dimensiones de la personalidad planteada. Estas pruebas fueron administradas a grandes grupos de personas, y la factorización replicada de datos de distintas situaciones de

Cuadro 7-2. Los 16 factores de la personalidad de Cattell derivados de los datos de cuestionarios

Reservado	Extrovertido
Menos inteligente	Más inteligente
Estable, fortaleza de ego	Emocionalidad/ neuroticismo
Humilde	Asertivo
Serio	Alegre
Oportuno	Consciente
Tímido	Aventurado
Severo	Tierno
Confiable	Suspicaz
Práctico	Imaginativo
Sincero	Perspicaz
Agradable	Aprensivo
Conservador	Experimentador
Dependiente	Autosuficiente
Maleducado	Controlado
Relajado	Tenso

estudio eventualmente llevaron a la designación de 21 rasgos de origen de datos- OT.

Como se mencionó anteriormente, los rasgos de origen o los factores hallados en los datos- L y datos- Q podían, en su mayoría, coincidir unos con los otros. ¿Cómo coinciden los factores de los datos- OT con aquellos que resultan de los datos- L y los datos- Q? A pesar de años de trabajo de investigación, los resultados fueron decepcionantes: aunque se llegaron a encontrar algunas relaciones entre las tres fuentes de datos, no se pudo hacer un mapeo directo y específico de los factores.

En resumen, se han descrito cuatro pasos en el estudio de Cattell: 1) se propuso definir la estructura de personalidad por medio de tres áreas de observación, llamadas L- data, Q- data, y OT- data. 2) comenzó su investigación con L- data y a partir del análisis factorial de clasificaciones surgieron 15 rasgos de origen. 3) a partir de sus hallazgos de investigación, desarrolló el cuestionario 16 P. F., el cual contiene 12 rasgos que juntan los rasgos hallados en la investigación de L- data, y cuatro rasgos que parecen ser particulares a los métodos de cuestionario. 4) Empleando estos resultados para guiar su investigación en el desarrollo de pruebas objetivas, Cattell halló 21 rasgos de origen en los datos- OT que parecían tener una relación compleja y tenue con los rasgos hallados en los demás datos.

Los rasgos de origen hallados en los tres tipos de observaciones no complementan la formula de Cattell de la estructura de la personalidad. Sin embargo, los rasgos presentados en esta sección sí describen la naturaleza general de la estructura de la personalidad como fuera formulada por Cattell. En otras palabras, aquí están los fundamentos para la tabla psicológica de los elementos, su esquema de clasificación. ¿Pero, cuál es la evidencia de la existencia de estos rasgos? Cattell (1979) citaba lo siguiente: 1) los resultados de los análisis factoriales de diferente tipo de datos, 2) la similitud de resultados entre culturas, 3) la similitud de resultados entre grupos de edades, 4) la utilidad en la predicción de conducta en el entorno natural, y 5) la evidencia de aportaciones genéticas significativas para muchos rasgos.

Estabilidad y variabilidad en la conducta

Cattell no concebía a las personas como entidades estáticas que se comportan del mismo modo en toda situación. La acción social depende no sólo de los rasgos, sino también de otros factores. Cattell ponía en relieve otras dos determinantes: los estados y los roles. Los **estados** se refieren a la emoción y al estado de ánimo en un punto del tiempo particular y delimitado. El estado psicológico de una persona está en parte determinado por la situación inmediata en la que se está. Algunos estados ilustrativos son la ansiedad, la depresión, el cansancio, la excitación y la curiosidad. Para Cattell, la descripción exacta de un individuo en un momento dado requiere de la medición tanto de rasgos como de estados: "cada psicólogo practicante -de hecho todo observador inteligente de la naturaleza humana y de la historia humana- se percata de que el estado de una persona en un momento dado, determina su conducta tanto como lo hacen sus rasgos" (1979).

En relación al constructo de **rol**, Cattell notó que ciertas conductas están más estrechamente relacionadas con los roles sociales que una persona debe jugar que con los rasgos de la personalidad que ésta posee. Los roles sociales, no los rasgos de la personalidad, explican por qué la gente grita en un partido de fútbol y no en una iglesia (Cattell, 1979). Dos personas pueden actuar una con la otra de modo diferente en escenarios en los que jueguen diferentes roles. Por ejemplo, un profesor puede responder de modo diferente a la conducta de un niño en el salón de clases que fuera del salón de clases y de su rol de profesor.

En suma, aunque Cattell creía que los rasgos promovían la estabilidad en la conducta a través de situaciones, también reconocía que el estado de ánimo de una persona (el estado) y cómo ésta se presentaba a sí misma en determinada situación (rol) contribuían a la conducta: "el ahínco con el que Smith ataca a su comida depende de qué tan hambriento esté, pero también de su temperamento y si está cenando con su empleado o comiendo solo en casa" (Nesselroade & Delhees, 1966).

Comentario sobre Cattell

No se puede evitar quedar impresionado por el alcance de los trabajos de Cattell. Su teoría abordaba todas las dimensiones principales de la teoría de la personalidad, y su sistemático trabajo de investigación dejó sentado un fundamento para generaciones de investigadores de los rasgos. Un investigador concluyó que:

La teoría de Cattell termina siendo un logro mucho más asombroso de lo que se le ha reconocido generalmente …el programa de Cattell para un estudio de la personalidad ha terminado siendo una estructura teórica extraordinariamente rica (Wiggins, 1984).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Su principal dispositivo de evaluación de la personalidad, el Cuestionario 16 P. T., continúa siendo empleado ampliamente en los escenarios aplicados que requieren de la evaluación de las diferencias individuales.

A pesar de esto, si Cattell estuviera aquí hoy día, estaría decepcionado con la relativa falta de impacto que provoca su trabajo en la ciencia de la personalidad contemporánea. Esta carencia de efecto puede resultar, en parte, de temas que son tan prácticos como científicos. Cattell proporcionó un sistema teórico con muchos factores, 16. En la práctica, es difícil para el psicólogo básico o el aplicado, tener en mente este largo número de factores al evaluar la personalidad de los individuos. Cattell argumentaba que este rango de factores era necesario. Sin embargo, en comparación con otras teorías, el enfoque no es moderado como verá el lector en el recordatorio de este capítulo y del siguiente, otros teóricos trataron de establecer una estructura más sencilla de rasgos de personalidad.

Puede haber problemas más profundos detrás de esta preocupación práctica. Cattell estuvo fundamentalmente interesado en el problema de la medición. En la mayoría de las dimensiones, esto es algo muy bueno; la medición inadecuada afecta a un programa científico. No obstante, en el trabajo de Cattell, el proceso de medición era empleado no sólo con el propósito de la medición. También era empleado con un segundo propósito: el de teorizar. En otras palabras, la estructura básica de la teoría de Cattell (el número y contenido de los rasgos de origen) estaba determinada por completo por los resultados de los procesos de medición (los análisis factoriales de medición de rasgos de superficie). Basar la teoría en la medición es una estrategia riesgosa. El riesgo está en que pueden existir cualidades importantes que se **deberían** estar estudiando en una teoría exhaustiva, pero que no son detectados por el sistema de medición que se está empleando. Si esto sucede, la teoría deja de atender al asunto de importancia. A manera de ejemplo, considérese el hecho de que la mayoría de la gente tiene una "historia de vida" (McAdams, 2006). Si se le pide a alguien que le hable de sí misma, por lo general dará una narrativa, o una historia autobiográfica acerca de ellos mismos. No está del todo claro que el contenido de tales historias puedan ser captadas por un método de medición numérica, del tipo que empleaba Cattell. Si, en una clase de literatura, se le pide analizar el significado de una historia, ¡**no** se sugeriría que lo hiciera empleando la técnica estadística del análisis factorial! Ya que los individuos poseen atributos psicológicos tales como una historia de vida, y estos no pueden ser reducidos a una serie de números, estros atributos son pasados por alto por el sistema de medición de Cattell, y por lo tanto, también por su teoría. Si Carl Rogers estuviera aquí hoy día, seguramente pensaría que ésta era una enorme limitante para una teoría de la personalidad.

APLICACIONES ACTUALES

"LO CORRECTO": CARACTERÍSTICAS DE EMPRESARIOS EJECUTIVOS EXITOSOS

Hace algún tiempo, Tom Wolfe escribió un libro acerca del primer equipo norteamericano de astronautas. Un grupo totalmente masculino, que sentía que tenía "lo correcto"; es decir, el coraje masculino que se requería para tener éxito como piloto de prueba y astronauta. Otros tenían las habilidades necesarias, pero si no tenían lo correcto simplemente no lo lograrían. Por ejemplo, ¿qué se necesita para ser un empresario ejecutivo distinguido? De acuerdo con algunos estudios recientes, la diferencia entre los altos directivos que logran llegar a ser ejecutivos en jefe y quienes no, con frecuencia es muy sutil. Los miembros de ambos grupos muestran considerables talentos y tienen fortalezas destacables, así como pocas debilidades significativas. Aunque ningún rasgo discrimina entre los dos grupos, aquellos que quedan cortos de su meta final con frecuencia demuestran tener las siguientes características: son insensibles a los demás, no confían en los demás, son fríos, esquivos, arrogantes, sumamente ambiciosos,

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

malencarados, volátiles cuando están bajo presión, y están a la defensiva. En contraste, quienes logran llegar a la cima se caracterizan por los rasgos de integridad y de comprensión por los demás.

En la actualidad, hay una larga historia de trabajos que definen las habilidades y las cualidades personales de los líderes. En un momento, los investigadores comenzaron a rendirse en la esperanza de hallar las cualidades generales del liderazgo; el cual ha sido tan absolutamente situacional en origen, con diferentes destrezas y cualidades personales que se requieren en diferentes situaciones: asertivos, decisivos, adaptables, sociables, perseverantes, y tolerantes al estrés.

Los investigadores de los rasgos, particularmente aquellos en la psicología industrial, siguen tratando de definir aquellas características de la personalidad que son esenciales para obtener el éxito en varios ámbitos. Así, una variedad de pruebas de personalidad, incluyendo el 16 P. F., se emplean en muchos aspectos importantes de la selección de personal.

Fuente: "Psicología Hoy" (*Psychology Today)*, Febrero, 1983; Holland, 1985.

TEORÍA TRIFACTORIAL DE HANS J. EYSENCK (1916 - 1997)

En los comentarios finales sobre Cattell, se señalaba que su teoría de 16 factores presentaba un inconveniente práctico: en tratamientos prácticos resulta molesto llevar el rastro de un gran número de factores, 16. Al mismo tiempo, puede haber también un inconveniente científico. 16 factores puede que sean demasiados en un ámbito puramente científico. Puede ser posible que, ocultos tras los 16 factores, exista una estructura más simple e incluso más básica de los rasgos de la personalidad. Si uno pudiera identificar esta estructura de rasgos más sencilla, ésta pudiera servir como base para un modelo científico más parco, y también daría lugar a un tipo de tratamientos que resultaran simples y prácticas. Esta posibilidad fue llevada a cabo con excepcional creatividad y energía por uno de los gigantes de la psicología del siglo XX, Hans Eysenck.

Hans J. Eysenck nació en Alemania en 1916, y luego viajó a Inglaterra huyendo de la persecución nazi. Como Cattell, su trabajo estuvo influenciado por los avances en las técnicas de estadística, en especial por el análisis factorial. Intelectualmente también tuvo la influencia del trabajo de los psicólogos europeos que estudiaban los tipos de personalidad (en especial por Jung & Kretschmer), por la investigación sobre la herencia de las características psicológicas, y por el trabajo experimental sobre el condicionamiento clásico realizado por el físico ruso, Pavlov (véase el capítulo 10).

Eysenck llevó una vida caracterizada por una enorme energía y productividad. Su trabajo incluía un vasto muestreo de poblaciones tanto normales como patológicas. Fue un escritor excepcionalmente prolífico. En la literatura científica, es uno de los psicólogos de la investigación más influyentes y citados del siglo XX (Haggbloom *et al.*, 2002). En la década de 1980, fundó y editó el diario Diferencias individuales y de personalidad *(Personality and Individual Differences)*, un diario internacional dedicado principalmente al estudio de los rasgos de la personalidad, el temperamento, y los fundamentos biológicos de la personalidad; todos los temas preocupaban profundamente a Eysenck, quien murió en 1997, luego de presenciar la republicación de tres de sus obras tempranas, y poco después de terminar su último libro, Inteligencia: Una Nueva Mirada (*Intelligence: A New Look*) (Eysenck, 1998).

El papel de Eysenck en el ámbito psicológico fue tan constructivo como crítico. Además de dar forma a una teoría de los rasgos, criticó otras teorías que a su parecer eran erráticas, particularmente al psicoanálisis. Eysenck, como Cattell, pensaba que la incapacidad del psicoanálisis por proporcionar medidas precisas y confiables de sus constructos psicológicos era un serio defecto. Al crear una teoría de los rasgos, Eysenck buscó superar este problema a partir del uso de medidas confiables sobre las diferencias individuales. Sentía que

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

tales medidas también eran necesarias para identificar los supuestos fundamentos biológicos de cada rasgo.

El énfasis de Eysenck por los fundamentos biológicos de los rasgos de la personalidad resulta particularmente importante. Apuntaba que, sin la comprensión de la biología de los rasgos, la explicación de los rasgos podía llegar a ser circular; en cuanto a que una explicación circular es aquélla que va alrededor de un círculo conceptual, con un constructo de rasgo que está siendo usado para explicar la conducta misma que sirvió como base para inferir la existencia de los rasgos en un principio. Por ejemplo, piense el lector en una amiga suya que con frecuencia habla de manera amigable y extrovertida con otras personas, ¿cómo describiría su conducta? Podría decir que ella es "sociable". Ahora considere esta pregunta: ¿cómo **explicaría** el lector su conducta? Se podría decir que ella actúa de manera sociable porque tiene el rasgo de la sociabilidad. Pero si el lector dijera esto, no estaría proporcionando una muy buena explicación; de hecho, su explicación iría contra los principios básicos de la explicación científica (p. ej., Nozick, 1981). El problema es que la única razón por la que el lector sabe que su amiga tiene el rasgo de la sociabilidad es porque la ve actuar de manera sociable. Su explicación gira en círculos lógicos: emplea una palabra ("sociable") para describir un patrón de conducta que fue descrito. Eysenck apuntaba que la teoría de los rasgos puede romper tales círculos conceptuales al ir más allá del mero uso de palabras, e identificar los sistemas biológicos que corresponden al rasgo. A continuación se presenta una reflexión acerca de su grado de éxito al identificar tales sistemas.

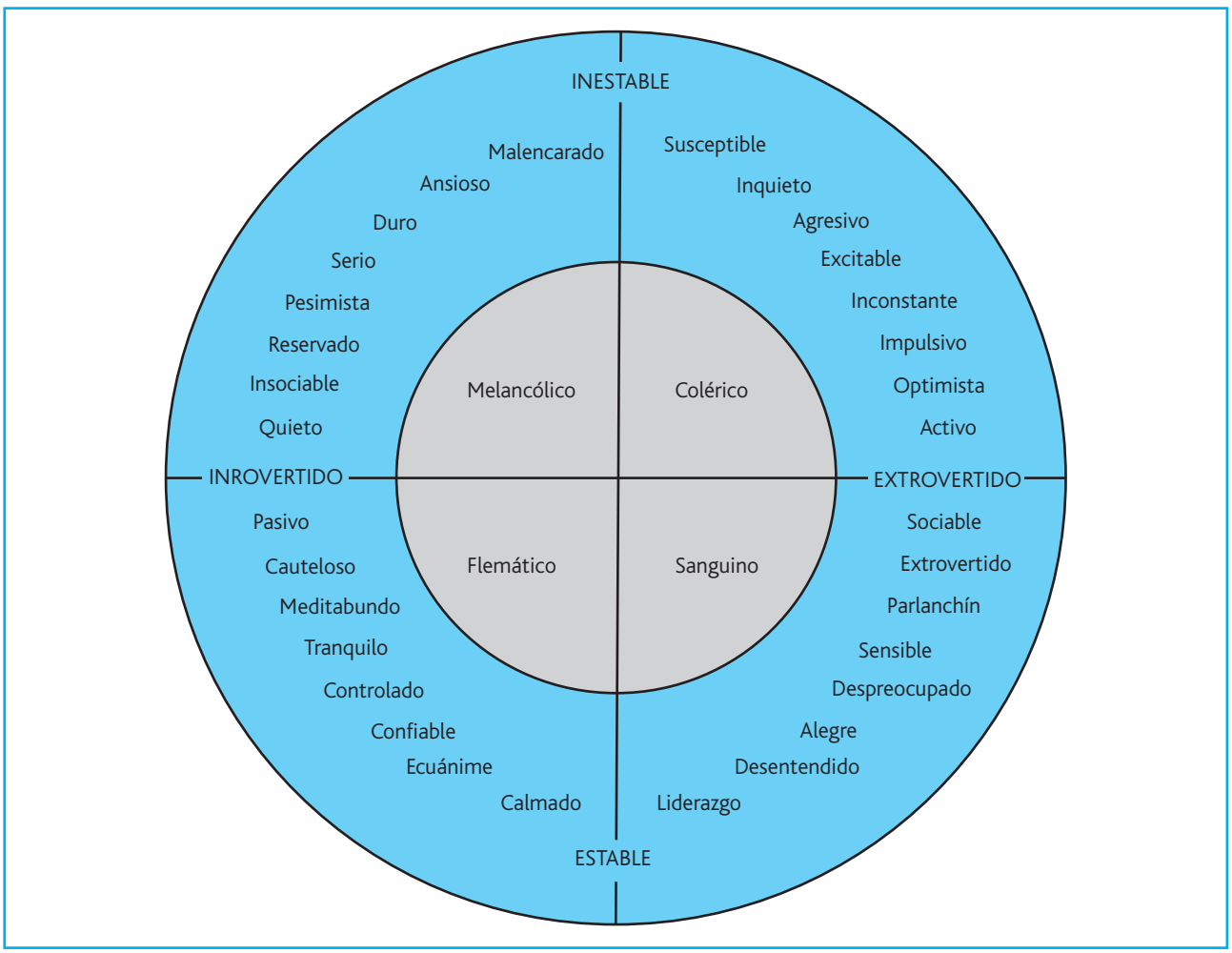


Figura 7-2. Relación de dos dimensiones de personalidad derivada del análisis factorial de cuatro tipos temperamentales griegos. (Eysenck, 1970). Reimpreso bajo permiso, Routledge y Kegan Paul Ltd., editores.

Suprafactores: estructura de la personalidad en la teoría de Eysenck

Para crear una teoría de la personalidad, Eysenck llevó a cabo análisis factoriales de las respuestas de los participantes, como hacía Cattell. Pero también dio otro paso: específicamente, una aplicación secundaria del método de análisis factorial. Un análisis factorial secundario es un análisis estadístico de una serie inicial de factores que están correlacionados mutuamente. En otras palabras, cuando se analiza un amplio espectro de rasgos de personalidad, un análisis factorial inicial puede indicar la existencia de un número moderadamente grande de factores. En el caso de Cattell, en los análisis de los datos de autorreporte, este número era 16. Sin embargo, estos factores no son estadísticamente independientes. Cuando uno obtiene este número de factores, los diferentes factores están comúnmente correlacionados; la gente que obtiene puntajes bajos (altos) en un factor tiende a obtener puntajes bajos (altos) en otro. Una mirada de regreso al cuadro 7-2 sugeriría, en terrenos intuitivos, que esto es cierto para algunos de los factores de Cattell, tales como "reservado" y "tímido". Ya que factores están correlacionados, y que el análisis factorial es una herramienta para identificar patrones en una serie de correlaciones, las intercorrelaciones entre éstos podían ser analizadas de manera factorial. Esto se le llama análisis factorial secundario.

Entonces, esto es lo que hizo Eysenck. Empleó el análisis factorial secundario para identificar una serie simple de factores que fueran independientes; esto es, que no estuvieran correlacionados mutuamente. Estos factores secundarios por supuesto que también son rasgos: son estilos persistentes de emoción o de conducta que distinguen a una persona de otra, y los suprafactores son dimensiones continuas, con una alta y baja terminación, y en las que la mayoría de la gente se sitúa en el punto medio. Pero éstas son dimensiones de rasgos analítico-factoriales en el máximo nivel de una jerarquía de rasgos, y por ello, Eysenck les llamó **suprafactores** ("supra" en el sentido de "altos").

En un principio, Eysenck identificó dos de estos suprafactores, a los que denominó 1) **introversión-extroversión**, y 2) **neuroticismo** (también llamada estabilidad contra inestabilidad emocional). La figura 7-2 presenta cómo el suprafactor sirve como un esquema organizacional de alto nivel para los rasgos de menor nivel. El constructo supraordinado de extraversión organiza a los rasgos de menor nivel tales como la sociabilidad, la actividad, la vitalidad, y la excitabilidad. El neuroticismo organiza rasgos tales como ansioso, deprimido, tímido, y malencarado (véase figura 7-3). La figura 7-2 muestra la representación de los rasgos de Eysenck como dos líneas perpendiculares que juntas definen un espacio psicológico de rasgos de la personalidad; es el hecho estadístico de que los rasgos están descorrelacionados lo que permite que Eysenck los represente como dos dimensiones separadas, independientes, y ortogonales (en un ángulo recto). En principio, cualquier individuo puede ubicarse dentro de un espacio bidimensional; en el sistema teórico de Eysenck, todos tienen una mayor o menor cantidad de extroversión y de neuroticismo. Empleando un lenguaje que se introdujo anteriormente, éste es un sistema **nomotético** de los rasgos de la personalidad.

Una característica interesante del sistema de Eysenck (también representado en la figura 7-2) es que capta las diferencias individuales identificadas en la antigüedad. Los físicos griegos, Hipócrates (alrededor del 400 a. C.) y Galeno (alrededor del 200 d. C.) proponían la existencia de cuatro tipos básicos de personalidad: el melancólico, el flemático, el colérico, y el sanguíneo. La teoría de la antigua Grecia acerca de las causas de los tipos de personalidad ha sido repudiada desde ese entonces. Sin embargo, como apuntaba Eysenck, los eruditos de la antigüedad identificaban válidamente las variaciones importantes entre la gente. Las personas a las que los griegos veían como con un tipo particular de personalidad (p. ej., coléricos), en realidad tenían una cantidad alta de dos rasgos de personalidad asociados (en el caso del tipo colérico, la extroversión y la inestabilidad emocional; véase figura 7-2). El hecho de que estas variaciones en la personalidad fueran evidentes tanto en el mundo antiguo como en las sociedades contemporáneas indica que bien pueden ser características fundamentales de la naturaleza humana, con una base biológica que trasciende el tiempo y el espacio.

El trabajo inicial de Eysenck, entonces, identificaba dos dimensiones de variación normal en la personalidad; esto es, variaciones claramente visibles en las cualidades de la personalidad de la gente que se conocen en nuestra vida diaria. Todos reconocen que los amigos y familia varían en el grado en el que se comportan de manera calmada o ansiosa, tímida o sociable, y el modelo de Eysenck organiza estas intuiciones de manera científica. Sin embargo, luego de establecer estas dos dimensiones, Eysenck añadió una tercera dimensión. Ésta organiza los rasgos de personalidad que, en el extremo, se pueden tipificar de "anormales": la agresividad, la

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

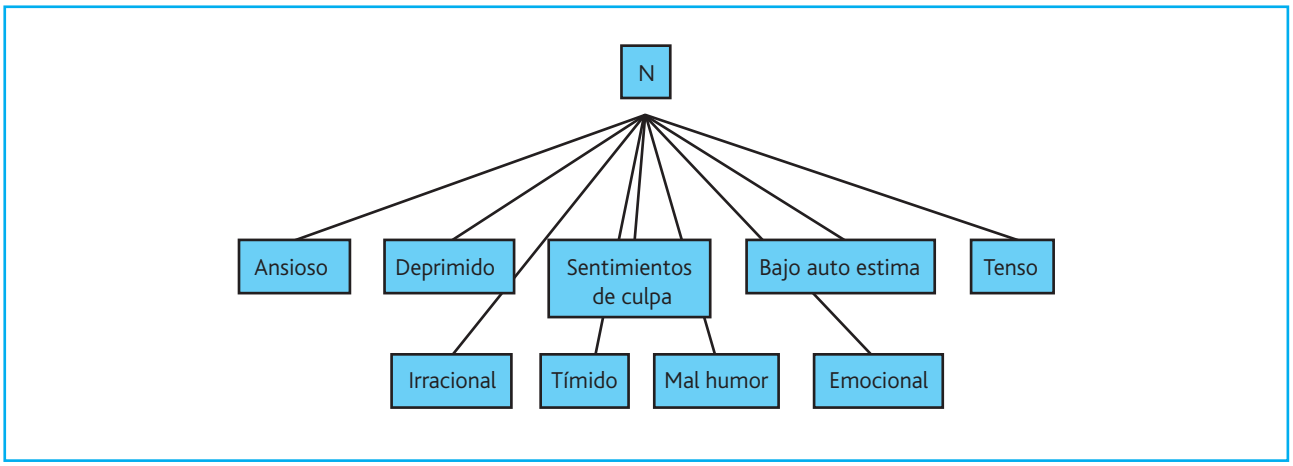


Figura 7-3. Estructura jerárquica del neuroticismo (N). (Eysenck, 1990). Reimpreso bajo permiso, *Guilford Press*.

falta de empatía, la frialdad interpersonal, y las tendencias conductuales antisociales. Este suprafactor se denomina **psicoticismo**. La organización jerárquica de las características asociadas con él se presenta en la figura 7-4. Estos tres factores resultantes, el psicoticismo, la extroversión y el neuroticismo, constituyen el modelo de la estructura de la personalidad. Los factores son tan bien conocidos en la psicología de la personalidad que por lo regular se les refiere sólo con sus iniciales: P, E, y N.

Midiendo los factores

Con este modelo a la mano, se necesita entonces un mecanismo de evaluación para medir las diferencias individuales en el P, E y N. Esyenck también proporcionó esto. Desarrolló cuestionarios (p. ej., el Cuestionario Eysenck de la Personalidad) que contenían reactivos de autorreporte simple, diseñados para valorar cada uno de los factores (véase figura 7-5). La respuesta típica del extrovertido sería "sí" a respuestas tales como: ¿las demás personas piensan que usted es muy alegre? ¿Estaría triste si no pudiera ver a mucha gente la mayor parte del tiempo? ¿Se siente, por lo regular, necesitado de emociones? Alguien introvertido respondería típicamente con un "sí" a estas preguntas: ¿por lo general, prefiere leer a conocer gente?, ¿suele usted ser callado cuando está con otras personas?, ¿se detiene y piensa mejor las cosas antes de hacer algo? Nótese que Eysenck también incluyó los reactivos de "escala de mentira" para

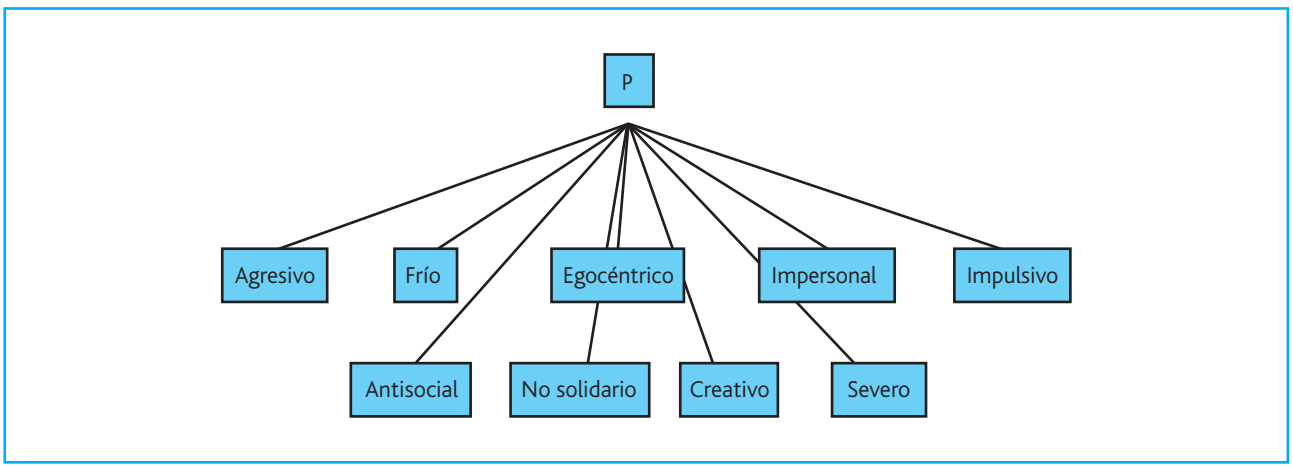


Figura 7-4. Estructura jerárquica del psicoticismo (P). (Eysenck, 1990). Reimpreso bajo permiso, *Guilford Press*.

detectar a los individuos que simulaban sus respuestas para quedar bien (véase figura 7-5).

Una característica importante del trabajo de Eysenck es que, como Cattell, él desarrolló medidas objetivas de rasgos; esto es, medidas que no dependieran de los puntajes subjetivos en los cuestionarios. Una de esas pruebas, diseñada para diferenciar a los extravertidos de los intravertidos, es la "prueba de la gota de limón" de Eysenck. Se vierte una cantidad promedio de jugo de limón en la lengua del sujeto. Los introvertidos y los extrovertidos (según los identifique el cuestionario) difieren en la cantidad de saliva que producen cuando se hace esto. Con suerte el lector se preguntará ¿a qué se deberá esto? La idea es que puede haber una base biológica para las diferencias individuales.

Bases biológicas de los rasgos de la personalidad

Eysenck proporcionó modelos científicos específicos de las bases biológicas de las diferencias individuales. Nótese que, si el lector fuera Eysenck, necesitaría modelos (en plural), y no un solo modelo. Los rasgos (P, E, N) son estadísticamente independientes. Se necesita por lo tanto de un modelo biológico separado para cada uno de los tres rasgos. El rasgo que en la teoría de Eysenck acerca de la biología subyacente ha demostrado ser más exitoso es el de la extroversión.

Eysenck sugería que las variaciones individuales en introversión–extroversión reflejan las diferencias individuales en el funcionamiento neurofisiológico de la corteza cerebral. La idea es que los introvertidos son más excitables; ellos experimentan más excitación cortical de los eventos en el mundo. Como resultado, el estímulo social altamente intenso (p. ej., una ruidosa fiesta) los **sobre**excita, un estado de aversión que buscan evitar. La conducta social de los introvertidos, por lo tanto, es más inhibida debido a la excitación relativamente mayor que experimentan. En contraposición, los extrovertidos experimentan una menor excitación cortical que los introvertidos de un estímulo dado y por ello buscan experiencias sociales más intensas. La investigación que mide directamente la actividad cerebral de los introvertidos y extrovertidos proporciona algo de apoyo para la teoría de Eysenck (Geen, 1997), como se señala en el capítulo 9, un capítulo dedicado a las bases biológicas de la personalidad. Eysenck mismo generó mucha evidencia relevante con respecto a la biología de esta dimensión, incluyendo la evidencia de que los introvertidos están más influenciados por los castigos en el aprendizaje, mientras que los extrovertidos están más influenciados por las recompensas.

Ya que los rasgos tienen una base biológica, las diferencias individuales en la introversión-extroversión deberían por lo menos ser parcialmente hereditarias.

	Sí	No
1. ¿Toma por lo regular la iniciativa de hacer nuevos amigos?	_____	_____
2. ¿Tiene tantas ideas en su cabeza que no lo dejan dormir?	_____	_____
3. ¿Se inclina por quedarse en la parte de atrás en los eventos sociales?	_____	_____
4. ¿Se ríe en ocasiones de un chiste vulgar?	_____	_____
5. ¿Se inclina por ser malencarado?	_____	_____
6. ¿Le gusta mucho la buena comida?	_____	_____
7. ¿Cuando se siente molesto, necesita a alguien amigable con quien hablar al respecto?	_____	_____
8. ¿Siendo niño, hacía usted lo que se le indicaba inmediatamente y sin quejarse?	_____	_____
9. ¿Por lo regular se guarda las cosas para sí mismo, excepto con sus amigos cercanos?	_____	_____
10. ¿Con frecuencia sabe qué es lo que quiere hacer cuando ya es demasiado tarde?	_____	_____

Nota: Los reactivos anteriores deberían ser calificados de la siguiente manera:
Extroversión: 1 Sí, 3 No, 6 Sí, 9 No; **Neuroticismo:** 2 Sí, 5 Sí, 7 Sí, 10 Sí; **Escala de Mentira** 4 No, 8 Sí.

Figura 7-5. Reactivos ilustrativos para la extroversión, neuroticismo, y escala de mentira del Inventario Maudsley de Personalidad, y del Inventario Eysenck de Personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

(Nótese que las bases biológicas no implican que un rasgo sea completamente hereditario, ya que las experiencias personales durante el desarrollo de la infancia influyen a la estructura biológica). Los estudios sobre gemelos fraternos idénticos por lo regular indican que la herencia en verdad juega un papel principal en el recuento de las diferencias entre los individuos en los puntajes E (Loehlin, 1992; Plomin, 1994; Plomin & Caspi, 1999). Los siguientes son otros factores congruentes con la teoría biológica de Eysenck: el hecho de que la dimensión de introversión-extroversión se encuentre transculturalmente, de que las diferencias individuales sean estables a través del tiempo, y de que varios índices de funciones biológicas (p. ej., la actividad cerebral, el ritmo cardiaco, el nivel hormonal, la actividad de las glándulas sudoríparas) se correlacionen con los puntajes E (Eysenck, 1990).

En cuanto al neuroticismo, Eysenck consideraba que aquí el sistema biológico importante no era la corteza del cerebro (como en la extraversión) sino el sistema nervioso autónomo. Los individuos altos en neuroticismo puede tener un sistema nervioso autónomo que responda de manera particularmente rápida al estrés y que tarda en descender esta actividad una vez que el peligro ha desaparecido. La persona neurótica, entonces, parece "alterada" y "tensa". Desafortunadamente para la teoría de Eysenck, los estudios no han sustentado de manera contundente esta teoría fisiológica del neuroticismo, como lo reconocería plenamente el mismo Eysenck (Eysenk, 1990). Se sabe aún menos acerca de la base biológica del psicoticismo (P). no obstante, aquí se sugiere una asociación genética, en particular una asociación vinculada con la masculinidad; la agresividad, un componente de (P), es mayor en hombres y puede verse afectada por los niveles de testosterona (Eysenck, 1990).

Extroversión y conducta social

¿Acaso la gente que difiere en sus puntajes de extroversión-introversión también difieren en su conducta social diaria? Una montaña de evidencia responde a esta pregunta; la extroversión es probablemente el más extensamente estudiado de todos los rasgos, en parte debido a que las conductas relevantes son relativamente fáciles de observar (Gosling *et al.*, 1998). Una revisión de esta dimensión presenta una serie impresionante de hallazgos (Watson & Clark, 1997). Por ejemplo, las personas introvertidas son más sensibles al dolor que los extrovertidos, los primeros se cansan más fácilmente que los extrovertidos, la excitación interfiere con su desempeño mientras que eleva el desempeño de los extrovertidos, y tienden a ser más cuidadosos, pero más lentos que los extrovertidos. Se han hallado las siguientes diferencias adicionales:

1. Los introvertidos salen mejor en la escuela que los extrovertidos, particularmente en materias más avanzadas. Asimismo, los estudiantes que se retiran de la universidad por cuestiones académicas tienden a ser extrovertidos, en tanto que aquellos que se salen por razones psiquiátricas tienden a ser introvertidos.
2. Los extrovertidos prefieren vocaciones que impliquen la interacción con otras personas, mientras que los introvertidos tienden a preferir vocaciones más solitarias. Los extrovertidos buscan diversión en su rutina laboral, en tanto que los introvertidos tienen menos necesidad de encontrar novedades.
3. Los extrovertidos disfrutan del humor sexualmente explícito y agresivo, en tanto que los introvertidos prefieren formas más intelectuales de humor, tales como los dobles sentidos y los chistes sutiles.
4. Los extrovertidos son más activos sexualmente, en términos de frecuencia y de diferentes parejas, que los introvertidos.
5. Los extrovertidos son más influenciables que los introvertidos.

Este último hallazgo se ilustra en un estudio acerca de una epidemia de hiperventilación en Inglaterra (Moss & McEvedy, 1966). Un reporte inicial que hablaba de desmayos y mareos en algunas niñas, fue seguido por una avalancha de quejas similares, terminando en que 85 niñas tuvieron que ser llevadas al hospital en ambulancias, "iban cayendo, como bolos de boliche". Una comparación de las niñas que resultaron afectadas con las que no, mostró que, como se esperaba, las niñas afectadas resultaron estar más altas tanto en neuroticismo, como en extroversión. En otras palabras, aquéllas cuya personalidad no estaba predispuesta a la sugestión demostraron ser más susceptibles a la influencia de la sugestión de una epidemia real.

Por último, los resultados de una investigación sobre hábitos de estudio entre estudiantes introvertidos

y extrovertidos pueden ser de particular interés para los estudiantes universitarios. El estudio buscaba encontrar si tales diferencias en la personalidad estaban asociadas con distintas preferencias por los lugares dónde estudiar y el modo en cómo estudiar, como lo predeciría la teoría de Eysenck. De acuerdo con dicha teoría sobre las diferencias individuales, se halló lo siguiente: 1) los extrovertidos eligen estudiar en espacios de bibliotecas que brindaran estimulación externa, con mayor frecuencia que los introvertidos, 2) los extrovertidos tomaban más descanso del estudio que los introvertidos, 3) los extrovertidos reportaban una preferencia por un mayor nivel de ruido y por más oportunidades de socializar mientras estudiaban que los introvertidos (Campbell & Hawley, 1982). Los extrovertidos y los introvertidos difieren en sus respuestas fisiológicas al mismo nivel de ruido (los introvertidos muestran un gran nivel de respuesta), y cada uno funciona mejor a su nivel de ruido preferido (Geen, 1984). Una implicación importante de este estudio es que los diferentes diseños ambientales de las bibliotecas y de las unidades residenciales puede lograr un mejor ajuste a las necesidades de los introvertidos y los extrovertidos.

Psicopatología y cambio de conducta

Eysenck también desarrolló una teoría para la psicología anormal y el cambio de conducta. Una idea central es que el tipo de síntomas o de dificultades psicológicas que experimenta una persona se relacionan con los rasgos básicos de la personalidad, y con el funcionamiento del sistema nervioso asociado con los rasgos. Una persona desarrolla síntomas neuróticos a causa de la unión conjunta de un sistema biológico y una serie de experiencias ambientales que contribuyen para el aprendizaje de fuertes reacciones emocionales al estímulo atemorizante. Congruente con esta sugerencia de Eysenck, la gran mayoría de los pacientes neuróticos tienden a tener altos puntajes de neuroticismo y de baja extraversión (Eysenck, 1982). En comparación con esto, los criminales y personas antisociales tienden a tener un alto puntaje en neuroticismo, un alto puntaje en extroversión y un alto puntaje en psicoticismo. Tales individuos muestran poco conocimiento de las normas sociales.

A pesar del componente genético de los rasgos y desórdenes de la personalidad, Eysenck era optimista acerca del tratamiento:

El hecho de que los factores genéticos jueguen un papel importante en la iniciación y mantenimiento de los desórdenes neuróticos, así como de las actividades delictivas, es muy incómodo para mucha gente creer que ese tal estado de relaciones debe llevar al nihilismo terapéutico. Si la herencia es tan importante, dicen, entonces la clara modificación conductual de cualquier tipo debe ser imposible. Ésta es una interpretación completamente errónea de los hechos. Lo que está genéticamente determinado son las predisposiciones para que una persona actúe y se comporte de cierta manera, al estar en determinadas situaciones" (1982).

Es posible que una persona evite ciertas situaciones potencialmente traumáticas, que se libere de sus respuestas al miedo, que aprenda una conducta social apropiada, y con ello, que logre un estilo de personalidad que varíe de sus predisposiciones originales. Así, Eysenck fue uno de los principales promotores de la terapia conductual, la cual es la aplicación sistemática de los principios de aprendizaje y de cambio de conducta de la terapia (véase capítulo 10).

Comentario sobre Eysenck

En muchas maneras, las aportaciones de Eysenck a la ciencia de la personalidad son ejemplares. Sostuvo la ciencia en los niveles más altos al tiempo que teorizaba en una manera creativa. Generó una gran diversidad de formas de evidencia que hicieran frente a las preguntas sobre las diferencias individuales. Sus prolíficos escritos difundían sus mensajes acerca de la personalidad no sólo con sus colegas científicos, sino con un público intelectual más amplio. Si la psicología de la personalidad hubiera tenido diez Eysencks en vez de uno, hoy día sería un campo de estudio mucho más fuerte.

Históricamente, Eysenck siempre estuvo preparado para nadar contra la corriente. Siempre he estado en contra del sistema y a favor de los rebeldes. Los lectores que busquen interpretar esto como cierta tendencia opositora heredada, cierto odio freudiano adquirido de padres sustitutos, o de cualquier otro modo son perfectamente bienvenidos (1982).

Por supuesto, éste es el punto de vista propio de Eysenck sobre su trabajo. Muchos maestros contemporáneos sostendrían que la estrategia eysenckiana de describir a las personas en lo individual en términos de puntajes en un pequeño número de dimensiones universales de la personalidad es en sí mismo un procedi-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

miento sistemático en contra del cual los humanistas podrían rebelarse.

Cabe la pregunta de por qué Eysenck no ha sido más influyente (véase Buss, 1982; Loehlin, 1982). Muchos psicólogos se han distanciado de las posturas de Eysenck. 1) Por lo menos cuatro factores han contribuido a esto. Se han propuesto modelos bi y tri dimensionales alternativos que se ajustan mejor con los datos disponibles; por ejemplo, las diferencias individuales en las dimensiones de impulsividad y ansiedad, más que E y N, con frecuencia parecen mejores al describir las diferencias biológicas individuales (Gray, 1990); 2) como lo reconocía el mismo Eysenck (1990), sus teorías de las bases biológicas de los rasgos de la personalidad -en particular las del neuroticismo y el psicoticismo- carecen de sustento contundente; 3) en un punto que involucra la práctica de la ciencia como actividad social, la decisión de Eysenck por fundar un nuevo diario (ver más arriba) puede haber causado algo de perjuicio. Cuando un científico empieza un diario científico, los devotos a la postura del científico lo leen cuidadosamente, pero los demás puede que no. Las publicaciones por lo tanto, se vuelven aisladas de la corriente dominante del ámbito de estudio. La existencia de un diario dedicado fuertemente a la investigación en la tradición eysenckiana puede haber contribuido a aislar a esta tradición del resto de la psicología, y con ello disminuir su impacto fuera del Reino Unido, el hogar científico de Eysenck; 4) quizás se necesitan más de dos o tres factores para describir la personalidad. No es difícil pensar en características de personalidad -p. ej., la honestidad, la confiabilidad, la creatividad- que no puedan encajar fácilmente dentro del sistema eysenckiano. Quizás los teóricos de los rasgos no necesiten 16 rasgos básicos. Sin embargo pueden necesitar más de 2 ó 3. Este sencillo punto es el fundamento de las investigaciones que se revisarán en el próximo capítulo.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Análisis factorial
Método estadístico para analizar las correlaciones entre una serie de tests de personalidad o de reactivos de pruebas con el fin de determinar aquellas variables o respuestas a las pruebas que crecen y disminuyen juntas. Utilizado en el desarrollo de un test de personalidad y en algunas teorías de los rasgos (p. ej., Cattell, Eysenck).

Autonomía funcional
Concepto de Allport en el que un motivo puede volverse independiente de sus orígenes; en particular, los motivos en los adultos pueden volverse independientes de sus bases anteriores en la reducción de tensión.

Datos- L
En la teoría de Cattell, un dato de registro de vida relacionado con la conducta en las situaciones cotidianas de la vida, o con la tasación de tal conducta.

Datos- Q
Según la teoría de Cattell, es una serie de datos sobre la personalidad obtenidos a partir de cuestionarios.

Datos- OT
En la teoría de Cattell, una serie de datos objetivos provenientes de pruebas, o bien, la información acerca de la personalidad que se obtiene de observar la conducta en situaciones miniatura.

Estado
Cambios emocionales y del estado de ánimo (p. ej., la ansiedad, la depresión, el cansancio) que Cattell sugería que podrían influir la conducta de una persona den un momento dado. La evaluación tanto de los rasgos como de los estados se cree que predice la conducta.

Extroversión
En la teoría de Eysenck, un extremo de la dimensión de la personalidad de introversión-extroversión, caracterizada por una predisposición a ser sociable, amigable, impulsivo y arriesgado.

Introversión
En la teoría de Eysenck, un extremo de la dimensión de introversión-extroversión de la personalidad, caracterizado por una predisposición a ser callado, reservado, reflexivo, y cauteloso.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

Neuroticismo
En la teoría de Eysenck, una dimensión de la personalidad, definida por la estabilidad y baja ansiedad en un extremo, y por la inestabilidad y alta ansiedad en el otro extremo.

Psicoticismo
En la teoría de Eysenck, una dimensión de la personalidad definida por una tendencia a ser solitario e insensible en un extremo, y para aceptar las normas sociales y preocuparse por los demás en el otro extremo.

Predisposición secundaria
Concepto de Allport para una predisposición a comportarse de determinada manera que resulta relevante en pocas situaciones.

Rasgo
Una predisposición a comportarse de una manera en particular, como es expresada en la conducta de una persona a través de un rango de situaciones.

Rasgo cardinal
Concepto de Allport para una predisposición que es tan permanente y sobresaliente en la vida de una persona que prácticamente cada uno de sus actos denota su influencia.

Rasgo central
Concepto de Allport para una predisposición a comportarse de un modo en particular en una gran variedad de situaciones.

Rasgo superficial
En la teoría de Cattell, las conductas que parecen estar vinculadas una con la otra, pero que de hecho no aumentan y descienden juntas.

Rasgos-fuente
En la teoría de Cattell, las conductas que varían juntas para formar una dimensión de personalidad independiente, lo cual se descubre a partir del uso del análisis factorial.

Rasgos de habilidad, temperamentales y dinámicos
En la teoría de los rasgos de Cattell, estas categorías de rasgos captan los principales aspectos de la personalidad.

Rol
Conducta considerada como apropiada para el lugar, o el estatus de una persona dentro de la sociedad. Recalcado por Cattell como número de variables de personalidad que reducen su influencia sobre la conducta relativa a variables situacionales.

Suprafactor
Un factor de mayor orden, o un factor secundario que representa un mayor nivel de organización de rasgos que los factores iniciales, derivados a partir del análisis factorial.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN

1. El concepto de los rasgos representa las amplias predisposiciones de la gente por mostrar un cierto tipo de conducta o por tener un cierto tipo de experiencia emocional. Allport, uno de los primeros teóricos sobre el rasgo, diferenciaba entre los rasgos cardinales, los rasgos centrales y las predisposiciones específicas. Él también sugería que algunos rasgos sólo podían ser identificados a partir de estrategias idiográficas de estudio; esto es, estrategias de investigación que son sensibles a las cualidades potencialmente idiosincrásicas de determinados individuos.
2. Muchos teóricos de los rasgos emplean la técnica estadística del análisis factorial para desarrollar una clasificación de los mismos. A través de esta técnica, se forma un grupo de reactivos, o de respuestas (factores), en el que los reactivos en un grupo (factor) están estrechamente relacionados uno con el otro, y son distintos de aquéllos de otro grupo (factor).
3. De acuerdo con Eysenck, las dimensiones básicas de la personalidad son la introversión-extroversión, el neuroticismo, y el psicoticismo. Se han desarrollado cuestionarios que evalúan a la gente a través de estas dimensiones de rasgos. La investigación se ha ocupado particularmente de l rasgo de la dimensión de introversión- extroversión, en el que las diferencias en el nivel de actividad y se han encontrado preferencias de actividad. Eysenck apunta que las diferencias individuales en los rasgos tienen una base biológica y genética (hereditaria).
4. Cattell distinguía entre rasgos de habilidad, temperamento y dinámica, así como también entre rasgos de superficie y fuente.

8 Teoría del rasgo: modelo pentafactorial; aplicaciones y evaluación de los enfoques del rasgo en la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

MODELO PENTAFACTORIAL DE LA PERSONALIDAD: EVIDENCIA DE INVESTIGACIÓN
- Análisis de los términos de los rasgos en su idioma natural y en cuestionarios
  - Hipótesis léxico-fundamental
- Investigación transcultural: ¿las Cinco Grandes dimensiones son universales?
- Los Cinco Grandes en los cuestionarios de personalidad
  - El NEO-PI-R y su estructura jerárquica: facetas
- Integración de los factores de Eysenck y Cattell dentro de los Cinco Grandes

MODELO TEÓRICO PROPUESTO PARA LOS CINCO GRANDES

CRECIMIENTO Y DESARROLLO
- Diferencias de edad a lo largo de la adultez
- Hallazgos iniciales de la infancia y la adolescencia
- Estabilidad y cambio en la personalidad

MODELO HEXAFACTORIAL

APLICACIONES DEL MODELO DE LOS CINCO GRANDES

EL CASO DE JIM
- Evaluación analítica-factorial basada en rasgos
- Estabilidad en la personalidad: Jim 5 y 20 Años después
- Autoevaluaciones y evaluaciones de la esposa en el NEO-PI

CONTROVERSIA PERSONA-SITUACIÓN
- Estabilidad longitudinal
- Estabilidad transituacional
  - Variabilidad transituacional en la conducta relacionada con un rasgo

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observación científica: la base de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Principales contribuciones y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Imagine que está aplicando una solicitud para la universidad y Allport, Eysenck y Cattell le escribieron cartas de recomendación. ¿Cómo cree que serían esas tres cartas? De seguro serían diferentes. Eysenck hablaría de la conducta y de los logros de usted, de acuerdo con tres amplios suprafactores, Cattell hablaría de los veintitantos o más rasgos específicos en usted, y Allport haría un retrato idiográfico profundamente detallado, compuesto por un gran número de configuraciones de rasgos completamente únicos. Incluso cuando entre esas tres cartas pudiera haber ciertos temas en común, ninguno de los teóricos se despegaría en ningún momento de su postura teórica particular. Lo que da pie a la siguiente pregunta: ¿cómo llegar a un consenso sobre los rasgos básicos, si no se puede superar este estancamiento en las discusiones?

Tal vez se podría hacer lo siguiente. Primero, se les pide a mil personas que describan la personalidad de otras mil personas. Luego, se reúnen todos los adjetivos descriptivos que fueron empleados. Con esto, se obtiene una lista de descripciones de la personalidad independiente a la línea de cualquier enfoque teórico en particular. Ya que serían alrededor de mil palabras, seguramente habría entre ellas una redundancia considerable (p. ej., decir perfecto y sin fallas es realmente la misma cosa), lo que permitiría reducir el tamaño de la lista. Finalmente, con un análisis factorial de las valoraciones sobre los rasgos de la personalidad, se obtendrían como resultado la dimensión de los principales rasgos de personalidad. El resultado podría llegar a ser un compuesto que bien puede no gustar a todos, pero, por lo menos sería una lista razonable de procesos y, tanto su practicidad como su utilidad, determinarían su aceptación general dentro del campo.

Este capítulo es la continuación de las discusiones previas acerca de las teorías de los rasgos, al igual que una consideración sobre el quehacer de los teóricos de este enfoque, con la que se busca lograr un consenso, empleando los procesos descritos anteriormente. Este capítulo se enfocará a hablar sobre el emergente consenso de la importancia que tienen las cinco dimensiones básicas del rasgo, y hablará de la evidencia con la que se sustenta este modelo pentafactorial, así como también de sus aplicaciones en las personas. Se concluirá con una evaluación general acerca de la teoría de los rasgos de la personalidad.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Será posible que los investigadores de los rasgos lleguen a un consenso acerca de un modelo de organización para los rasgos de la personalidad?
2. ¿Cuántas y cuáles son las dimensiones de un rasgo que se necesitan para hacer una descripción básica de la personalidad?
3. ¿Acaso puede algún modelo sobre rasgos derivado del análisis factorial, relacionarse con los términos de la personalidad empleados dentro del lenguaje común y corriente?, ¿se podría esperar que tal modelo fuese universal y útil para la gran diversidad de culturas?, ¿sería este modelo lógico con nuestra herencia evolutiva?
4. ¿Qué implicaciones tienen las diferencias individuales en la elección de profesiones, la salud física, y el bienestar psicológico?
5. ¿Qué tan estables o qué tan variables son los rasgos a lo largo del paso del tiempo, y a través de las diversas situaciones? Es decir, ¿qué tanto cambia la personalidad a lo largo del tiempo y entre una situación y otra?

Cualquier área de estudio requiere de taxonomías. Se necesita de un modelo de clasificación del objeto de estudio generalizado. ¿Es planta, o es animal?, ¿es un compuesto orgánico, o uno inorgánico?, ¿es una economía planificada, o una de libre mercado?, ¿es un cuadro impresionista o un cuadro expresionista? Los esquemas de clasificación -como las taxonomías- guían la investigación y permiten a los académicos comunicar sus hallazgos.

La psicología de la personalidad no es la excepción. El campo de estudio puede beneficiarse de una taxonomía establecida acerca de las diferencias individuales que existen en las predisposiciones, o los rasgos de personalidad. Si se cuenta con una taxonomía de los rasgos, el investigador puede dedicarse a estudiar los aspectos específicos de cada rasgo, en vez de examinar por separado los miles de rasgos particulares que hacen de los humanos seres individuales y únicos. Organizar la multiplicidad de los rasgos de la personalidad en una taxonomía coherente y sencilla ha sido, desde el último cuarto de siglo pasado hasta ahora, algo central para la psicología de la personalidad. Este capítulo acerca al lector al principal fruto de este quehacer: el modelo pentafactorial. Muchos investigadores han asegurado que las diferencias individuales pueden organizarse de manera práctica en cinco dimensiones amplias y bipolares (John & Srivastava, 1999; McCrae & Costa, 2003), conocidas dentro del ámbito profesional con el nombre de los **Cinco Grandes**.

El modelo pentafactorial está directamente relacionado con las ideas que se expusieron en el capítulo 7. Ésta es una perspectiva que gira alrededor de los rasgos, al igual que las demás teorías que fueron presentadas en el capítulo anterior. Es también un enfoque analítico factorial, al igual que las teorías de Eysenck y Cattell. (Por lo tanto, su opinión sobre la persona y sobre la ciencia de la personalidad, es la misma que se presentó al principio del capítulo 7). ¿Entonces, qué es lo nuevo de esta teoría pentafactorial? En una palabra: las evidencias. Hay una gran cantidad de evidencias de investigación que demuestran que estos cinco factores -más que los 3 de Eysenck, y menos que los 16 de Cattell- son los necesarios y los razonablemente suficientes para consolidar una taxonomía sobre las diferencias individuales. Este capítulo analizará estas evidencias.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

MODELO PENTAFACTORIAL DE LA PERSONALIDAD: EVIDENCIA DE INVESTIGACIÓN

¿De qué trata esta evidencia? El planteamiento de que sean cinco factores de la personalidad los que conformen el fundamento de diferencias individuales en la personalidad, proviene de un análisis factorial aplicado a tres tipos de datos: 1) los términos acerca de los rasgos en su lenguaje natural, 2) un estudio transcultural que evalúa la posibilidad de que las dimensiones de los rasgos sean universales, y 3) la relación que hay entre los cuestionarios sobre los rasgos y demás cuestionarios, y las otras formas de medición. En este capítulo se analizan cada uno de estos puntos, al igual que las diferentes aplicaciones que permite este modelo.

Análisis de los términos de los rasgos en su idioma natural y en cuestionarios

Como se revisó en los capítulos previos, los psicólogos formulan teorías sobre la personalidad con diferentes tipos de variables; es decir, diferentes unidades de análisis (capítulo 1). La mayoría de las teorías científicas, incluyendo la mayoría de las teorías de la personalidad, arman sus principales variables empleando un lenguaje científico muy especializado; los términos como **superyo**, **inconsciente colectivo**, **motivo de realización**, etc., describen a una determinada característica de la psicología humana. El modelo pentafactorial es diferente. En él, en vez de emplearse un lenguaje científico, sus teóricos se basan en el lenguaje natural; es decir, en el lenguaje normal y cotidiano que todo mundo emplea al momento describir los rasgos de la personalidad. Concretamente, se basan en un aspecto del lenguaje natural: las palabras individuales (principalmente, los adjetivos) que se emplean para describir a las personas.

El proceso básico de su investigación es hacer que las personas se evalúen a sí mismas o que evalúen a los demás, empleando una gran variedad de términos que han sido cuidadosamente buscados en un diccionario (John, Angleitner & Ostendorf, 1988). Después, sus respuestas son analizadas factorialmente (para una discusión sobre el análisis factorial, véase el capítulo 7) para obtener la relación de los rasgos que van juntos. Las preguntas que se hacen son: 1) ¿cuántos factores se necesitan para conocer el patrón de correlación entre los datos? y 2) ¿cuáles, específicamente, son estos factores?

En las primeras investigaciones de Norman (1963), las cuales aprovechaban las investigaciones que Allport, Cattell y demás teóricos habían hecho anteriormente, se señalaba la importancia de cinco factores en particular. Repetidamente surgían en los estudios resultados pentafactoriales similares, y aquí se incluía una amplia gama de fuentes de datos, muestras, e instrumentos de evaluación (John, 1990). Los cinco factores demostraban contar con una fiabilidad y validez considerable, lo que sugería que "cualquier modelo que se ocupara de la estructura de las diferencias individuales habría de igualar en determinado nivel a estas Cinco Grandes dimensiones". Con el término "Grande" se hacía referencia al hecho de que cada factor subsumaba un gran número de rasgos más específicos; los factores eran casi igual de amplios y abstractos como lo eran los suprafactores de Eysenck en la jerarquía de la personalidad.

¿Entonces cuáles son exactamente estos factores? Los términos Neuroticismo (N), Extroversión (E), Apertura (O, por su sigla en inglés *Openess*), Amabilidad (A), y Responsabilidad (C, por su sigla del inglés *Concientiousness*) (véase cuadro 8-1) son los que se utilizan comúnmente para designarlos. (Se recuerdan con mayor facilidad por el hecho de que sus primeras letras juntas, en inglés, forman la palabra **OCEAN, océano**; John, 1990) el significado de los factores puede entenderse mejor si se examinan los adjetivos de los rasgos que describen con puntajes altos y bajos a los individuos (ver el cuadro 8-1). El neuroticismo compara la estabilidad emocional con una amplia gama de sentimientos negativos, incluyendo la ansiedad, la tristeza, la irritabilidad, y la tensión nerviosa. La apertura a la experiencia describe la amplitud, profundidad, y complejidad de la vida mental y experimental de un individuo. La extroversión y la amabilidad resumen ambas rasgos interpersonales; es decir, captan lo que la gente hace consigo misma y entre sí. Por último, la Responsabilidad describe básicamente a la conducta dirigida por una mecánica de tarea y meta; y al nivel de control socialmente requerido que se tiene sobre los impulsos.

Las definiciones de los factores en el cuadro 8-1 se basan en trabajos realizados por Costa y McCrae (1985, 1992). Las definiciones que sugieren otros investigadores son bastante similares. Por ejemplo, Goldberg (1992) ha sugerido un inventario de rasgos bipolares (p. ej., callado-platicador) que la misma gente puede emplear para evaluar su propia condición dentro de las dimensiones de los Cinco Grandes. A continuación se presenta una versión abreviada de este inventario. Le

Cuadro 8-1. Los Cinco Grandes factores de rasgos y sus escalas ilustrativas

Características de quien obtiene marcadores altos	*Escala de rasgos*	*Características de quien obtiene marcadores bajos*
NEUROTICISMO (N) Preocupado, nervioso, sensible, inseguro, ineficaz, hipocondríaco	Evalúa la adaptación vs instabilidad emocional. Identifica individuos proclives a la tensión psicológica, las ideas fantasiosas, las ansias o urgencias excesivas, y las respuestas de tolerancia inadaptadas	Calmado, relajado, indiferente, duro, seguro, satisfecho consigo mismo
EXTROVERSIÓN (E) Sociable, activo, platicador, sensible a los demás, optimista, divertido, afectuoso	Evalúa la cantidad e intensidad de la interacción interpersonal; el nivel de actividad; la necesidad de estimulación; y la capacidad de ser feliz	Reservado, serio, modesto, esquivo, concentrado, retraído, callado
APERTURA (O) Curioso, amplios intereses, creativo, original, imaginativo, poco tradicional	Evalúa la búsqueda preactiva y la apreciación por la experiencia en sí; la tolerancia a y la exploración de lo nuevo	Convencional, centrado, pocos intereses, poco artístico, poco analítico
AMABILIDAD (A) Bondadoso, bienintencionado, confiado, útil, comprensivo, inocente, franco	Evalúa la cualidad de la orientación interpersonal de una persona a lo largo de un *continuum* de compasión y antagonismo en pensamiento, sentimiento y acción	Cínico, grosero, sospechoso, insolidario, vengativo, cruel, irascible, manipulador
RESPONSABILIDAD (C) Organizado, confiable, trabajador, autodisciplinado, puntual, escrupuloso, limpio, ambiciosos, perseverante	Evalúa el grado individual de organización, persistencia y motivación en conductas orientadas a una meta. Compara a la gente confiable, meticulosa, con aquella que es apática y descuidada	Sin propósitos, poco confiable, flojo, descuidado, laxo, negligente, sin fuerza de voluntad, hedonista

Fuente: Costa y McCrae, 1992. Reproducida con permiso especial de Publisher, Psychological Assessment Resources, Inc., 16204 North Florida Avenue, Lutz, Florida 33549, from the NEO Personality Inventory-Revised Professional Manual by Paul T. Costa, Jr., PhD and Robert R. McCrae, PhD, Copyright 1985, 1989, 1992 by Psychological Assessment Resources, Inc. (PAR). Quedan prohibidas futuras reproducciones sin el permiso del PAR.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

pedimos al lector tomar en cuenta las siguientes instrucciones mientras lo completa.

Trate de describirse de la manera más precisa posible. Descríbase como se ve en el tiempo presente, no como le gustaría verse en un futuro. Descríbase como es, general o típicamente, en comparación con otras personas que conozca, que sean de su mismo sexo y de más o menos la misma edad que usted. Para cada escala de rasgos de la lista, ponga en un círculo el número que le describa mejor en cuanto a este aspecto.

Si quiere saber cómo salió en relación a los Cinco Grandes, puede hacerlo ahora mismo. Sólo sume los cinco números que encerró dentro de un círculo para E, y divida esa cantidad entre 5. Después haga lo mismo con cada uno de los demás factores. ¿Qué tal salió?, ¿hubieron resultados mucho más altos para algunos rasgos que para otros?, ¿cree que sus resultados son los que esperaba, o está usted sorprendido?, ¿qué tanto cree que los resultados logran captar su verdadera personalidad?, ¿considera que sus resultados son una descripción profunda, o una descripción muy superficial de su personalidad? Tome en cuenta una cosa, este inventario no es un cuestionario formal y completo de las diferencias individuales en las Cinco Grandes. Sin embargo, básicamente tiene la misma estructura que las formas de medición formales y "oficiales" de los Cinco Grandes. Las pruebas psicológicas profesionales por lo general son más extensas. Sin embargo, en los últimos años, un número de investigadores de las Cinco Grandes han demostrado que los cinco factores pueden medirse

					INTROVERSIÓN *VS* EXTROVERSIÓN					
	Muy		**Moderadamente**		**Ninguno**		**Moderadamente**		**Mucho**	
Callado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Platicador
Indeciso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Decidido
Poco aventurero	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Aventurero
Sin energía	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Enérgico
Tímido	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Osado
					ANTAGONISMO *VS* AMABILIDAD					
Poco amable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Amable
Insolidario	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Solidario
Egoísta	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Desinteresado
Desconfiado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Confiado
Tacaño	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Generoso
					FALTA DE DIRECCIÓN *VS* RESPONSABILIDAD					
Desorganizado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Organizado
Irresponsable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Responsable
Poco práctico	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Práctico
Descuidado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Escrupuloso
Flojo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Trabajador
					ESTABILIDAD EMOCIONAL *VS* NEUROTICISMO					
Relajado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Tenso
A gusto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Nervioso
Estable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Inestable
Satisfecho	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Insatisfecho
Imparcial	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Sensible
					CERRAZÓN *VS* APERTURA A NUEVAS EXPERIENCIAS					
Falto de imaginación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Imaginativo
Falto de creatividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Creativo
Indiferente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Curioso
Irreflexivo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Reflexivo
Insofisticado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Sofisticado
	Muy		**Moderadamente**		**Ninguno**		**Moderadamente**		**Mucho**	

adecuadamente con pruebas que no llegan a ser mucho más extensas que ésta, y que inclusive en ocasiones son aún más cortas (Gosling, Rentfrom, & Swann, 2003; Rammstedt & John, volumen en preparación).

Hipótesis léxico-fundamental

Los Cinco Grandes fueron diseñados para captar aquellos rasgos de la personalidad que son considerados como los más importantes. Goldberg ha nombrado a la lógica de este enfoque como la **hipótesis léxico** (de lenguaje) **fundamental**: "las diferencias individuales más importantes en el intercambio humano están codificadas en términos sueltos en cualquier idioma del mundo" (Goldberg, 1990). La hipótesis, entonces, es que con el tiempo, los humanos han encontrado algunas diferencias individuales de particular importancia en sus interacciones, y han planteado términos para referirse a ellos fácilmente. Estos términos de rasgos brindan información acerca de las diferencias individuales más importantes para el bienestar del propio individuo, o bien, para su grupo, o clan. Por lo tanto, son socialmente prácticas, ya que cumplen con el propósito de la predicción y del control: sirven para predecir la forma en la que los individuos han de actuar, y por lo tanto, controlan las experiencias de la vida de los individuos (Chaplin *et al.*, 1988). Asimismo, responden a preguntas acerca de qué tan proclive es una persona a actuar de determinada manera en una gran diversidad de situaciones relevantes.

Existen algunos contraejemplos de la hipótesis léxica. Por ejemplo, algunos teóricos plantean que los individuos

difieren en el grado en el que necesitan experimentar cierta variedad en su vida, o del grado en el que controlan la ambigüedad al tomar decisiones; en oposición a la hipótesis léxica, no se cuenta con ningún término, por lo menos en inglés que se refiera a estas cualidades (McCrae & Costa, 1997). Aún así, la hipótesis léxica ha sido un importante promotor de la investigación, y sigue guiando mucho del pensamiento del ramo.

Investigación transcultural: ¿las Cinco Grandes dimensiones son universales?

Si hay preguntas universales sobre las diferencias individuales y la interacción humana, es de esperarse que muchos idiomas tengan términos para las mismas dimensiones de rasgos básicos; dicho de otro modo, es de suponerse que los factores del Cinco Grandes sean de índole universal. Afortunadamente, gracias a los estudios multinacionales realizados por muchos investigadores alrededor del mundo, se cuenta con un gran número de resultados de estudios que ya comienzan a responder a la pregunta de si las Cinco Grandes dimensiones son universales.

Antes de que se hable de los resultados de tales estudios, se deben explicar sus métodos de investigación. Cuando se pregunta si los Cinco Grandes factores existen de manera universal, sin importar en qué idioma o cultura se trabaje, las cuestiones relacionadas con las metodologías pueden ser de gran ayuda. Una de ellas es la cuestión de la traducción. Muchos investigadores analizan la universalidad de los rasgos de la personalidad traduciendo el cuestionario de un idioma a otro. Tales traducciones pueden ser engañosas. Los idiomas pueden no contar con una traducción literaria, e incluso las palabras que se traducen igual (p. ej., la palabra **agresivo** en inglés, y la correspondiente palabra en alemán que signifique lo mismo) no necesariamente significan lo mismo (la palabra en alemán para agresividad significa hostil, más que en el sentido de enérgico-asertivo, de alguien que consigue llevar a cabo muchas cosas, de confianza en sí mismo, etc). Del mismo modo, la palabra **sociable**, (un rasgo de la Extroversión) mal traducido del japonés al inglés puede quedar como **afectuoso**, (un rasgo de la amabilidad) puede causar que muchos investigadores se pregunten si acaso han encontrado el mismo factor en los dos idiomas. Póngase un ejemplo para ilustrar este problema, Hofstee y colaboradores (1997) encontraron un total de 126 palabras que podían ser fielmente traducidas en estudios léxicos al inglés, holandés y alemán, y las emplearon para comparar el significado de los factores en los tres idiomas. Los resultados demostraron la existencia de una congruencia considerable entre los tres idiomas, excepto por una cosa: el factor de apertura. En alemán y en inglés el significado era bastante semejante, pero en holandés, el término del factor no sólo incluía los rasgos que se esperaban; los cuales estaban vinculados con el intelecto y con la imaginación (p. ej., los de inventivo, original, o imaginativo), sino que también indicaba los rasgos relacionados con la autenticidad, e incluso con la rebeldía. También se halló una diferencia similar en el rasgo de la apertura en estudios sobre rasgos que fueron hechos entre el italiano y el húngaro (Caprara & Perugini, 1994).

Es importante ser cautos con la evidencia de la universalidad. McCrae y Costa (1997) han sido muy aventurados al sugerir que la estructura de las Cinco Grandes de la personalidad es de carácter universal humano. Las evidencias de su conclusión incluyen traducciones de sus instrumentos de las Cinco Grandes (el NEO-PI-R, para abreviar) a muchos idiomas. Cuando los investigadores trabajan con estas traducciones, aparecen por lo regular los mismos cinco factores. Sin embargo, se debe poner atención a una potencial limitación. Puede que el proceso de traducir los cuestionarios del inglés a otro idioma ejerza una presión sobre el tema mismo. Una traducción puede imponer, aún sin quererlo, ciertos factores psicológicos a quien se encuentra respondiendo una prueba en caso de que sea parte de una cultura en la que el factor puede no existir de manera natural. Es decir, es posible que la gente que pertenece a una determinada cultura sea menos atenta a las diferencias individuales correspondientes a la apertura, excepto cuando el psicólogo les pide que reflexionen acerca de esa característica de la personalidad.

Esta consideración subraya la importancia de que haya una estrategia de investigación alternativa. En lugar de imponerles a los miembros de un grupo léxico diferente una escala escrita y conceptualizada en inglés, se debe de encontrar la terminología nativa sobre la personalidad correspondiente, en cada uno de los diferentes idiomas. Es decir, se deben hallar los adjetivos nativos del idioma en el que se está investigando. Por desgracia, esto hace que los hallazgos se hagan más complicados (Saucier y Goldberg, 1996). Los resultados con frecuencia difieren, dependiendo de si los términos de los rasgos fueron impuestos a los miembros de una cultura, o si fueron tomados del idioma de esa cultura. Véase por ejemplo la investigación realizada

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

por Di Blas y Forzi (1999), quienes alguna vez exploraran los términos de la estructura de la personalidad en italiano. Ellos no hicieron la traducción de la escala del inglés al italiano, sino que definieron sus reactivos de acuerdo con la terminología directa de su idioma nativo. Así, pidieron a los participantes de su estudio que hicieran una autoevaluación empleando aquellos términos; posteriormente, hicieron un análisis factorial para conocer si la estructura de los Cinco Grandes, común al idioma inglés, se podía repetir en italiano. No fue posible; no todos los cinco factores se repetían consistentemente. Sin embargo, Di Blas y Forzi (1999) "constantemente encontraron una mayor estabilidad en el total de los resultados brindados tanto por los participantes mismos como por sus observadores, al hacer uso de una alternativa trifactorial". La extroversión, amabilidad, y responsabilidad, resultaron ser los factores más consistentes en el Italiano; éstos, por lo general, se repetían más que los demás elementos del modelo de los Cinco Grandes (Saucier, 1997). El factor tradicional de neuroticismo parecía no existir en italiano (Di Blas & Forzi, 1999), un resultado igualmente nulo que el que fuera obtenido por otros investigadores (Caprara & Perugini, 1994). Los autores argumentan que las variaciones culturales en la forma de percibir las emociones negativas, en distintos escenarios interpersonales, bien pueden explicar la diferencia de resultados entre el inglés y el italiano (Di Blas & Forzi, 1999). Así también, los teóricos De Raad y Peabody (2005) hicieron un estudio de los términos de los rasgos en 11 idiomas diferentes, concluyendo que "los Tres Grandes -Extroversión, Amabilidad, y Responsabilidad- son recurrentes translingüísticamente", mientras que "el modelo de los Cinco Grandes, completo, es cuestionable" (De Raad & Peabody, 2005).

Empero, aquellas que en ocasiones tienden a verse como grandes variaciones culturales parecen no hacer una diferencia tan grande en cuanto al estudio de las estructuras de los rasgos de la personalidad. Por ejemplo, los investigadores han buscado las dimensiones de los Cinco Grandes en turco, y los han encontrado, incluso cuando trabajan con términos lingüísticos nativos (Somer & Goldberg, 1999).

Cuando los resultados científicos varían de un estudio a otro, es bueno revisar sistemáticamente la literatura en general. Recientemente se hizo una revisión de los intentos por recuperar la estructura factorial entre los múltiples grupos lingüísticos; la cual concluyó que los tres factores identificados en italiano y en el trabajo multilingüístico de De Raad & Peabody podían ser halladas en la mayoría de los grupos lingüísticos; los otros dos factores (el neuroticismo y la apertura a la experiencia), por lo tanto, son de menor consistencia transcultural (Saucier, Hampson, & Goldberg, 2000).

La existencia de variaciones en resultados entre un país e idioma a otro, da pie a que algunos sugieran que pueden existir factores de la personalidad que sólo sean únicos para una cultura en particular. Un ejemplo contundente es el de un factor "tradicional de China" (Cheung *et al.*, 1996), el cual pareciera sintetizar valores y actitudes consideradas importantes dentro de la tradición social de China. En efecto, tales factores culturales particulares pueden darse, aunque se necesita de su confirmación y réplica antes de que se les considere como un hecho empírico. Por ejemplo, es posible que tales factores no reflejen a los rasgos de la personalidad de manera apropiada, pero sí que lo hagan con otras diferencias individuales, tales como las actitudes y creencias (p. ej., conservador vs liberal).

En síntesis, hay una creciente evidencia de que la gente en diversas culturas, con muy distintos idiomas, considera a las diferencias individuales en los rasgos de la personalidad de manera semejante a los Cinco Grandes. Por lo menos tres de los factores se encuentran de manera constante entre culturas y lenguas muy diversas.

Lo que se recomienda es ser prudente. Aun cuando las dimensiones particulares de los rasgos se hallen a lo largo de las diferentes culturas, esto no necesariamente significa que las variadas culturas piensen todas del mismo modo acerca de la naturaleza humana. Los resultados de los estudios teóricos del rasgo hablan de lo que sucede cuando los investigadores piden a sus participantes, dentro de determinadas culturas, que evalúen los rasgos personales de otra persona. Pero es posible que, en ciertas culturas, la gente no piense en las personas en términos de rasgos personales; esto es, de acuerdo a las tendencias conductuales típicas de una persona. Los trabajos antropológicos (Geertz, 1973) y de psicología cultural (Heine *et al.*, 1999; Markus & Kitayama, 1991) sugieren que, en las culturas asiáticas, la gente está relativamente más compenetrada con una relación personal con la familia y el grupo social, en lugar de estarlo con una serie de rasgos psicológicos personales aislados. Por ejemplo, un análisis profundo de las categorías de la personalidad en Bali (Geertz, 1973) sugiere que la gente por lo regular piensa en los demás en términos de su estatus social, ocupación profesional, y posición dentro de la familia. Estos aspectos de la persona son esenciales para definir al individuo en

esa cultura, aunque puede ser que sean menos relevantes para la individualidad en una cultura occidental:

> A diferencia de "nosotros, que nos [centramos] en los rasgos psicológicos cual si fueran el corazón de la identidad de una persona, ellos [los originarios de Bali], centrados en la posición social que tiene cada persona, dicen que su papel es parte de la esencia de su identidad real" (Geertz, 1973; véase también el capítulo 14).

Por lo tanto, los estudios de la replicabilidad transcultural de los Cinco Grandes informan si hay réplicas de alguna de las estructuras factoriales determinadas cuando la gente evalúa los rasgos de la personalidad de los individuos, pero no brindan información sobre si en otras culturas existen otras características, aparte de los rasgos de la personalidad, que resultan importantes para definir al individuo.

Los Cinco Grandes en los cuestionarios de personalidad

Se han desarrollado muchos cuestionarios que miden a los Cinco Grandes. Entre ellos se encuentra la versión abreviada del inventario bipolar planteado por Goldberg (1992), que mide a los Cinco Grandes usando los adjetivos relacionados con los rasgos que ya se describieron con anterioridad en este capítulo. Un cuestionario particularmente eficaz es el Inventario Revisado de la Personalidad NEO (*NEO-Personality Inventory Revised*, **NEO-PI-R**) (véase figura 8-1).

El NEO-PI-R y su estructura jerárquica: facetas

Costa y McCrae (1985, 1989, 1992) dieron forma al NEO-PI-R, un cuestionario que sirve para medir los Cinco Grandes factores de la personalidad. Al principio, sólo se habían enfocado en los factores de neuroticismo, extroversión y de apertura (de las iniciales en inglés es que se le maneja con el nombre de Inventario de Personalidad-NEO); ya después, agregaron los factores de amabilidad y de responsabilidad, conformando así un modelo pentafactorial. Aparte de medir estos cinco factores, se diferenció a cada uno de los factores a partir de seis **facetas** más específicas; las cuales representan componentes más específicos que sintetizan a cada uno de los factores más amplios que conforman al grupo de los Cinco Grandes.

Las seis facetas que definen a cada uno de los factores de los Cinco Grandes se enlistan en el cuadro 8-2, describiendo a una persona famosa o a un personaje de ficción conocido por la mayoría, y que ejemplifica a alguien prototípico cuyos resultados para cada factor han resultado altos. Por ejemplo, en el NEO-PI-R de Costa y McCrae, la Extroversión queda definida por estas seis facetas: el nivel de actividad, la decisión, la búsqueda de emociones, las emociones positivas, el gregarismo y la cordialidad. ¿Estaría el lector de acuerdo en que estas seis facetas son rasgos que describirían en buena medida al señor Bill Clinton, el ex presidente de EUA? Cada faceta se mide a partir de 8 reactivos, de modo que el NEO-PI-R más reciente consiste en un total de 240 reactivos (p. ej., 5 factores × 6 facetas × 8 reactivos). Dos ejemplos de reactivos de la escala de la faceta de Actividad serían: "mi vida es agitada", o: "cuando hago cosas, las hago con mucho ahínco" (Costa & McCrae, 1992). De hecho, se podría decir que la mayoría de los observadores estarían de acuerdo en que el ex presidente norteamericano, Bill Clinton, tenía un particular gusto por su agitada vida en la Casa Blanca, y en que de verdad vivía intensamente, como lo sugiere la siguiente noticia extraída de un periódico de EUA.

> CLINTON SE DESTRAMPA A LO GRANDE
> Entre fiestas, el golf y la lectura, le queda muy poco tiempo para el descanso:
>
> En menos de una semana de vacaciones en la isla Martha's Vineyard, el Presidente ha estado fuera cada noche, luego de las 11. Toca el saxofón con una banda de jazz, platica un rato con un mensajero en bicicleta y ya ha asistido a, por lo menos, cuatro reuniones para recolectar fondos, al igual que a muchas fiestas. Sin mencionar sus dos rondas de golf y la docena de gruesos libros que compró de camino.
>
> Las vacaciones presidenciales pueden decir más acerca de la personalidad y los gustos de un ejecutivo en jefe, que un montón de sus discursos políticos. Ronald Reagan montaba a caballo, hacía el jardín, y no prestaba mucha atención a sus lecturas pendientes. George Bush se paseaba en ruidosos botes. Richard Nixon caminaba por la playa usando finos mocasines negros. Bill Clinton, bien conocido por su buen apetito, y por su gusto por la conversación y las ideas, al parecer opina que las vacaciones no deberían desperdiciarse en frivolidades tales como dormir, sino que deberían atiborrarse del máximo posible de eventos sociales, partidos de golf y de lecturas.
>
> Fuente: *San Francisco Chronicle*, 25 de agosto de 1999.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

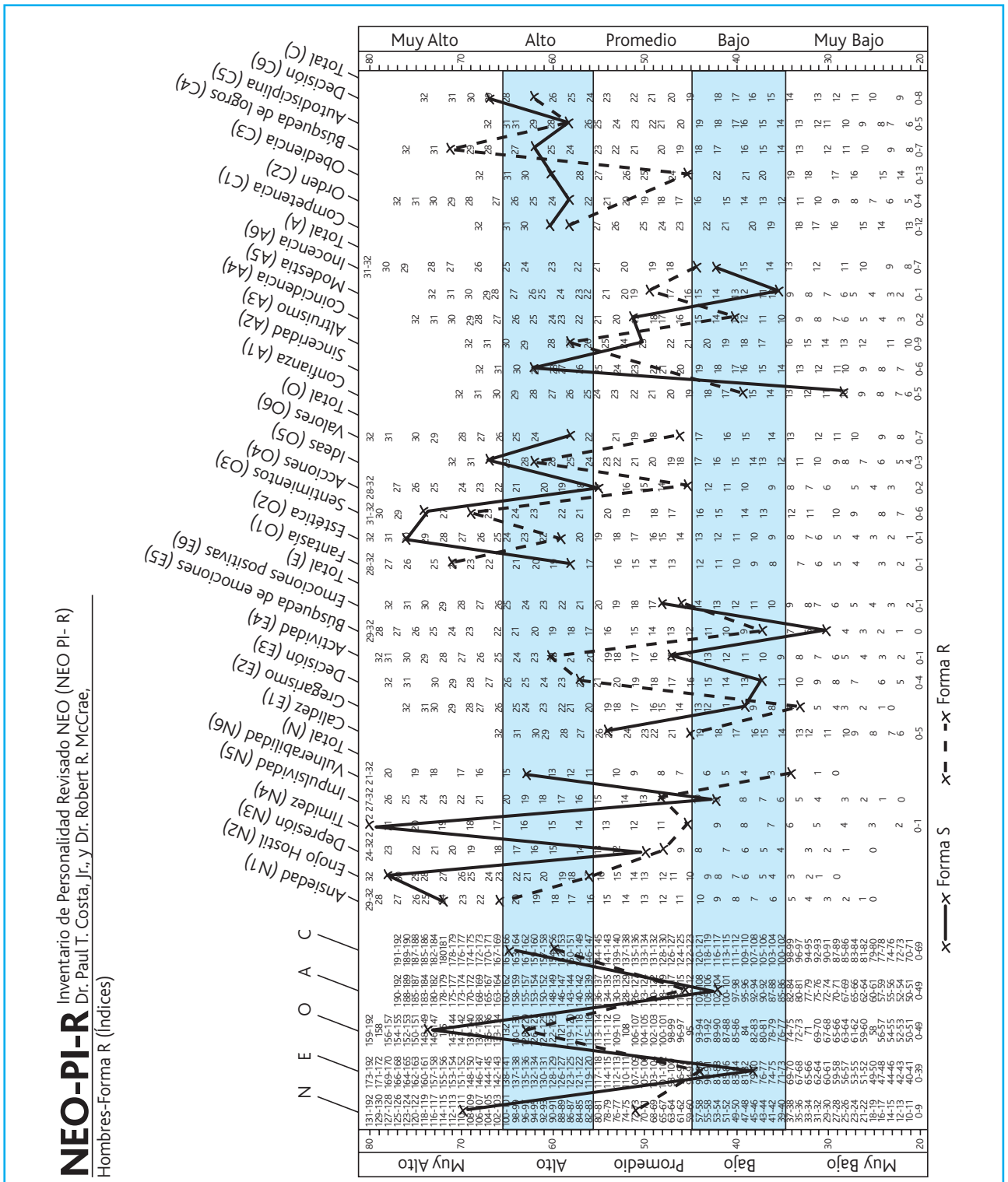


Figura 8-1. Autovaloraciones y valoraciones de la pareja en el NEO PI-R (Costa & McCrae, 1992). Reproducida con permiso especial de Publisher, Psychological Assessment Resources, Inc., 16204 North Florida Avenue, Lutz, Florida 33549, from the NEO Personality Inventory-Revised Professional Manual by Paul T. Costa, Jr., PhD and Robert R. McCrae, PhD, Copyright 1985, 1989, 1992 by Psychological Assessment Resources, Inc. (PAR). Quedan prohibidas futuras reproducciones sin el permiso del PAR.

Cuando el NEO-PI-R es administrado en estudios y contextos clínicos, los participantes deben indicar, para cada reactivo, el nivel en el que están o no de acuerdo con él, usando una escala de valoración de cinco puntos. Todas las escalas resultantes tienen bastante confiabilidad y demuestran consistencia al ser sometidas a fuentes de información muy diferentes, como lo serían las evaluaciones hechas por las amistades o por las parejas de los sujetos del estudio. McCrae y Costa (1990, 2003) defienden con firmeza el uso de cuestionarios para evaluar la personalidad, mientras que son críticos con el uso de las pruebas proyectivas y de las entrevistas clínicas, por considerarlas poco sistemáticas y proclives a arrojar resultados tendenciosos. Existen evidencias de que las escalas de su NEO-PI-R encuentran buena correspondencia con las de otros instrumentos de los Cinco Grandes, tales como los inventarios de adjetivos de Goldberg (1992) (John & Srivastava, 1999; Benet-Martinez & John, 1998). Sin embargo, cabe señalar que al mismo tiempo, existen algunas diferencias en las facetas que destaca cada uno de estos instrumentos. Por ejemplo, Costa y McCrae colocan a la faceta de Cordialidad dentro de la Extroversión, mientras que otros investigadores de los Cinco Grandes la consideran más relacionada con la faceta de amabilidad (John & Srivastava, 1999). Hay un particular desacuerdo en la conceptualización del quinto factor (la apertura). Goldberg destaca la cognición intelectual y creativa, nombrando al factor como Intelecto, o bien, como Imaginación; McCrae (1996) está en desacuerdo con ambos términos, ya que los considera demasiado estrechos para definir al factor de la apertura (véase cuadro 8-2).

Cuadro 8-2. Cada factor de los Cinco Grandes consiste en seis facetas y está ilustrado por un individuo o un personaje ficticio que ejemplifica a alguien prototípico con resultados altos

Extroversión	Gregarismo	
	Nivel de Actividad	
	Decisión	Bill Clinton
	Búsqueda de Emociones	Presidente de EUA de 1993 al 2001
	Emociones positivas	
	Calidez	
Amabilidad	Sinceridad	
	Confianza	
	Altruismo	Radar
	Modestia	Personaje de *M*A*S*H*
	Inocencia	
	Coincidencia	
Responsabilidad	Autodisciplina	
	Obediencia	
	Competencia	Spock
	Orden	Personaje de *Viaje a las Estrellas*
	Decisión	
	Búsqueda de logros	
Neuroticismo	Ansiedad	
	Timidez	
	Depresión	Woody Allen
	Vulnerabilidad	Director de cine
	Impulsividad	
	Enojo hostil	
Apertura a nuevas experiencias	Fantasía	
	Estética	
	Sentimientos	Lewis Carroll
	Ideas	Autor de *Alicia en el País de las Maravillas*
	Acciones	
	Valores	

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Integración de los factores de Eysenck y Cattell dentro de los Cinco Grandes

Al asumir que el NEO-PI-R representa una medida adecuada para el modelo pentafactorial de la personalidad, suele surgir una pregunta que nos regresa al capítulo anterior: ¿acaso los factores de personalidad propuestos Cattell y Eysenck pueden ser asimilados dentro del sistema pentafactorial? Hay mucha evidencia que sugiere esta posibilidad. Los valores del NEO-PI-R se correlacionan, como se esperaría, con los valores de otros cuestionarios de personalidad, incluyendo los de los inventarios de Eysenck y los 16 factores de la personalidad de Cattell (Costa & McCrae, 1992, 1994b).

Estas correlaciones son de gran importancia teórica al demostrar que es posible integrar los modelos analíticos factoriales más viejos con el de los Cinco Grandes, y viceversa. Particularmente los suprafactores de la Extroversión y del Neuroticismo de Eysenck son más o menos idénticos a las dimensiones del mismo nombre que se incluyen dentro del modelo de los Cinco Grandes, y el suprafactor del Psicoticismo de Eysenck correspondería a una combinación de baja amabilidad y baja responsabilidad (Clark & Watson, 1999; Costa & McCrae, 1995; Goldberg & Rosolack, 1994). Los 16 factores de la personalidad de Cattell (cuadro 7-2) también se pueden asociar con las dimensiones más amplias del modelo de los Cinco Grandes (McCrae & Costa, 2003). Por ejemplo, su escala de extrovertido, decidido y aventurero están ligados con el de Extroversión del NEO-PI-R; el de confiado y tierno se vinculan con la amabilidad; las de responsable, controlado y serio con los de Responsabilidad; los de sensible, tenso y aprehensivo con el de neuroticismo, y los de imaginativo y de apertura a la experiencia con el de apertura. Basándose en hallazgos como éstos, los tratadistas del modelo de los Cinco Grandes argumentan que éste proporciona un enfoque exhaustivo, dentro del que pueden integrarse tanto los conceptos eysenckianos como también los cattellianos.

Aparte de esto, el cuestionario NEO-PI-R demuestra tener una relación significativa con otros métodos de medición (como serían, por ejemplo, las evaluaciones Q-*sort*), así como con otros cuestionarios derivados de otras corrientes teóricas. Las diferencias personales que identifica el modelo motivacional de personalidad desarrollado por Murray, pueden entenderse a partir de un sistema como el de los Cinco Grandes, es decir, a partir de los rasgos; lo cual es de suma importancia, debido a que sugiere la existencia de un vínculo entre los rasgos y los motivos (Pervin, 1999). Las diferencias individuales, identificadas a partir de la investigación biológica sobre el temperamento (véase capítulo 9), pueden ser descritas con el empleo del sistema de los Cinco Grandes (De Fruyt, Wiele, & Heeringen, 2000), lo cual es signo de que los factores bien podrían ser reducidos a sistemas biológicos subyacentes. Estos hallazgos apoyan la presunción de que "no hay sistema que resulte ni muy completo, ni muy mezquino" (McCrae & Costa, 1990).

Otra fortaleza del NEO-PI-R radica en que sus características permiten tanto el autoinforme, como las evaluaciones realizadas por las demás personas. Ya en otros estudios se han comparado los autoinformes realizados por los sujetos de estudio, con los que de ellos realizan sus amistades, o sus parejas. McCrae y Costa (1990) dan reporte de una gran coincidencia entre ambas valoraciones de los cinco factores. La coincidencia entre los resultados de las valoraciones personales y los de las valoraciones realizadas por sus parejas es mayor que la que se da en la comparación entre las valoraciones personales y las de sus amistades; esto quizás debido a que generalmente, las parejas se conocen mutuamente mucho mejor que entre amistades; o bien, quizás porque a las parejas les gusta hablar mucho acerca de la personalidad de cada uno (véase Kenny, 1994). De este estudio surgen dos hallazgos importantes: 1) en correspondencia con la distinción entre las fuentes de datos S y las de los datos O realizadas en el capítulo 2, aquí se halló que, tanto en el autoinforme, como en las evaluaciones de los observadores se encuentran los mismos cinco factores, al igual que el hecho de que 2) la opinión de los observadores coincide bastante con la de los mismos individuos en cuanto a cada una de las dimensiones de los Cinco Grandes. Estos hallazgos se suman a la evidencia que habla a favor del uso de los métodos de autoinforme, así como del modelo pentafactorial de la personalidad.

MODELO TEÓRICO PROPUESTO PARA LOS CINCO GRANDES

Hasta aquí, se ha dicho muy poco acerca de un punto conceptual que es crítico. Se trata de la pregunta del estado conceptual de los constructos del rasgo. Con respecto a esto, nótese que los constructos característicos de la gente son de muy distintos tipos. Algunos términos son etiquetas meramente descriptivas. Describen

la forma en la que una persona tiende a actuar. Otros términos sólo refieren a propiedades psicológicas que una persona dice poseer; se refieren a estructuras o a procesos mentales, que son las causas de la conducta de alguien. Una analogía fuera de las características psicológicas distingue entre constructos descriptivos y causales obvios. Por ejemplo, las características físicas y el término **atractivo**. Por lo regular se dice que alguien "es atractivo", o que es "más atractivo que alguien más". Al hacer esto, se emplea el término **atractivo** meramente como una descripción. Describe, en síntesis, características atractivas que involucran características físicas, rasgos faciales, una bonita sonrisa, un bonito cabello, y cosas por el estilo. El término de **atractivo** no habla de un sistema biológico aislado que haga que la persona tenga un físico atractivo, una bonita sonrisa y así. El atractivo no causa que alguien tenga bonito cabello. El atractivo es una etiqueta meramente descriptiva, y no una estructura biológica que influya algo de manera causal.

¿Y qué hay con conceptos tales como los de los Cinco Grandes?, ¿acaso son meras descripciones de características psicológicas?, ¿o corresponden también a entidades psicológicas reales que la gente posee, y que explican de manera causal la conducta de una persona? Muchos psicólogos de la teoría del rasgo consideran que los factores de los Cinco Grandes son meramente descriptivos. Estos psicólogos ven a los constructos como una taxonomía descriptiva de las diferencias individuales. Sin embargo, en la década de los noventa, McCrae y Costa (1996, 1999, 2003), presentaron una perspectiva teórica que resultaba más arriesgada. A esta idea se le llama **teoría pentafactorial** (véase figura 8-2). La teoría pentafactorial argumenta que los cinco rasgos principales son más que meras descripciones de la forma en la que una persona difiere de otra. Los rasgos son considerados cosas que en realidad existen; cada uno es considerado una estructura psicológica que forma parte, en mayor o menor grado, de todas las personas; en el sentido de que cada quien tiene, por ejemplo, una determinada altura. Se dice que los rasgos influyen de manera causal en el desarrollo psicológico de cada individuo. Dicho de manera más técnica, en la teoría pentafactorial, los cinco factores son tendencias básicas de predisposición que se poseen a nivel universal; esto es, por todos y cada uno de los individuos.

McCrae y Costa proponen que estos factores tienen un origen biológico. Las diferencias entre las conductas que se vinculan con los Cinco Grandes están determinadas por influencias genéticas en las estructuras neurales, la química cerebral, y más. De hecho, al postular este modelo, McCrae y Costa pensaban que la base biológica de los factores era tan fuerte, que las cinco tendencias básicas de predisposición no llegaban a tener ninguna influencia directa del entorno; los teóricos

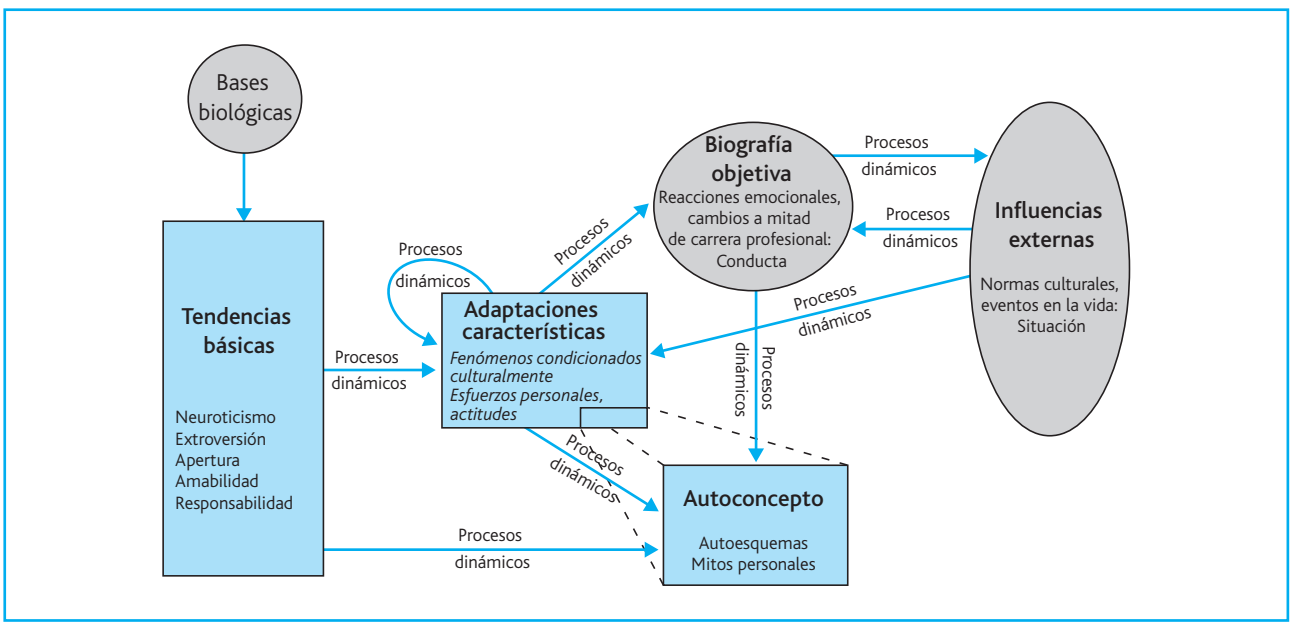


Figura 8-2. Representación del sistema Pentafactorial de la Personalidad. (Los componentes centrales están dentro de rectángulos; los componentes interactores están dentro de las elipsis). Costa & McCrae, 1999, reimpreso con permiso, *Guilford Press*.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

argumentaban que "los rasgos de la personalidad, al igual que el temperamento, son predisposiciones endógenas, que siguen un rumbo intrínseco de desarrollo esencialmente ajeno a la influencia del entorno" (McCrae *et al.*, 2000). Esta postura parte de una cuestión ya clásica en Psicología: el problema de lo natural vs lo adquirido (véase capítulo 1). La teoría de McCrae y Costa es tal vez la postura natural más fuerte que hay; es decir, la declaración más firme de que la biología heredada (natural) es quien determina la personalidad, y argumenta que la experiencia social (lo adquirido) tiene una muy pequeña influencia. Como lo demuestra la figura 8-2, en la teoría pentafactorial, los rasgos son tomados como una expresión de la biología humana. Se cree que las influencias externas no afectan de ningún modo a los rasgos (en la figura no hay flechas de influencias externas dirigidas hacia las variables de los rasgos). La afirmación de que las influencias externas no ejercen ninguna influencia en los rasgos de la personalidad es una afirmación relativamente peculiar dentro de la teoría pentafactorial.

La segunda característica particular de esta teoría ya ha sido discutida más arriba; se trata de la afirmación de que los rasgos no son meras descripciones de las diferencias individuales (como sucedía con el **atractivo**, en el ejemplo de antes), sino que también son estructuras causales. La teoría pentafactorial considera que los rasgos son factores causales que influencian el rumbo de vida de todos y cada uno de los individuos. Se cree que los cinco rasgos son la "materia prima de la personalidad" (McCrae & Costa, 1996). Así pues, en la teoría pentafactorial, un constructo de rasgo, como sería el del atractivo, cumple con dos funciones: 1) no sólo es una "dimensión de las diferencias individuales que se aplica a las poblaciones más que a la gente", sino que también es 2)"la base causal subyacente [de] los patrones constantes de pensamientos y sentimientos" en donde este análisis causal "se aplica directamente a la gente" (McCrae & Costa, 2003).

¿Qué se puede pensar acerca de la teoría pentafactorial? El modelo tiene un claro y excepcional potencial integrador. Si es básicamente correcto, conectaría una postura biológica de los rasgos y de las influencias ambientales con las variables observables de la personalidad que son de gran interés para las demás orientaciones teóricas representadas en este libro. Aún así, este modelo deja pendientes tantas preguntas como las que responde. Son tres los temas que parecen particularmente problemáticos para la teoría pentafactorial. Ya que estos tres temas son de una importancia amplia y generalizada para la teoría de la personalidad serán consideradas aquí a cierta profundidad. El primer problema es el de cómo vincular las estructuras con los procesos de la personalidad. Nótese las flechas en la figura 8-2 que especifican a los "procesos dinámicos". La teoría del rasgo tiene poco que decir acerca de estos procesos; en la opinión de McCrae y de Costa, éstos son detalles a resolverse por otros enfoques teóricos de la personalidad. Lo que sin duda es una limitante teórica. Una restricción particular no es sólo que estos procesos dinámicos aún no son resueltos, sino que no queda del todo claro cómo, aún en principio, es que pudieran serlo. En general, los teóricos de la personalidad vinculan las estructuras con los procesos, al especificar los mecanismos psicológicos que forman la estructura de la personalidad, y luego explican cómo es que esos mecanismos guían el proceso dinámico de la misma. Por ejemplo, los psicoanalistas proponen que los mecanismos básicos del Ello involucran pulsiones inconscientes de origen biológico, y luego explican cómo estas fuerzas inconscientes influyen a la conducta observable. Pero la teoría pentafactorial no especifica cuáles son los mecanismos biológicos y psicológicos que están asociados con las estructuras. Se cree que los rasgos son meras tendencias. Ya que se desconoce cuáles son los mecanismos causales que están asociados con los rasgos, resulta difícil incluso el comenzar a construir un modelo que los vincule con los procesos dinámicos.

Los otros dos problemas conciernen a las dos características previamente revisadas que son particulares a la teoría pentafactorial. Una de ellas es la idea de que los rasgos no están afectados por factores sociales. El problema es que los hallazgos de los estudios contradicen esta idea teórica. Algunos datos de particular relevancia provienen de los análisis sobre el cambio de los resultados de los rasgos de personalidad que se observan a través de los periodos históricos. Twenge (2002) pensaba que los cambios culturales entre periodos del siglo XX pueden haber causado cambios en la personalidad. Tómese por ejemplo los cambios sucedidos en EUA de mitad del siglo XX, frente a las últimas décadas de éste. Comparada con la década de los cincuenta, en los noventa, la gente experimentaba una cultura con un mayor índice de divorcios, un mayor índice de crimen, un menor tamaño de la familia, y menos contacto con la familia extendida (debido a una mayor movilidad educacional y laboral de parte de la población). Twenge encuentra que estos cambios socioculturales estaban

asociados con mayores niveles de ansiedad. Al examinar la media de nivel de ansiedad y neuroticismo en los reportes de estudios publicados entre la década de los cincuenta y noventa, Twenge pudo demostrar que la ansiedad subió de manera significativa durante este periodo. Ella también encontró alzas significativas en la extroversión a través del siglo XX, quizás como reflejo de una sociedad norteamericana cada vez más preocupada por el individualismo y la responsabilidad personal (Twenge, 2002). Como lo indica la autora, estos cambios históricos, los cuales parecían ser bastante grandes, contradicen de manera directa la hipótesis de que los rasgos de la personalidad no se ven afectados por factores sociales.

La tercera preocupación de la teoría pentafactorial resulta conceptualmente sutil, aunque bastante importante. La teoría pentafactorial afirma que los cinco factores están dentro de todo individuo. La afirmación, en otras palabras, es que todo individuo posee estructuras psicológicas correspondientes a cada uno de los factores, en las que cada individuo varía según el nivel en cada uno de sus rasgos. Para los teóricos pentafactoriales, los factores son análogos a los órganos del cuerpo (Costa & McCrae, 1998), los cuales pueden variar en tamaño de una a otra persona. El problema es que esta afirmación teórica no parte, en ninguna manera necesariamente directa ni lógica, de la evidencia de estudio disponible. La evidencia sustenta que el modelo pentafactorial involucra el análisis estadístico de poblaciones de personas. Cuando se examina a poblaciones, se encuentra que los cinco factores hacen un buen trabajo al resumir las diferencias individuales en la población en general. Pero este hallazgo no demuestra que cada una y todas las personas en la población posean a cada uno de los cinco factores. Las preguntas acerca de las poblaciones y acerca de las personas en lo individual involucran distintos niveles de análisis. Una declaración que puede ser cierta acerca de una población (p. ej., "la población de nativos americanos está reduciéndose en EUA") puede no necesariamente serlo para una persona en lo individual (ningún individuo nativo americano se está "reduciendo"; véase Rorer, 1990).

La pregunta, entonces, es si los factores identificados al estudiar a las poblaciones permiten que se haga cualquier declaración acerca de las estructuras psicológicas que poseen las personas en lo individual. Recientemente, esta pregunta ha sido tomada con profundidad por Borsboom, Mellenbergh, y van Heerden (2003). Estos autores destacan que el análisis de poblaciones y de individuos son cosas totalmente distintas. La única forma de argumentar la validez de que los cinco factores pueden explicar la forma de funcionamiento de la personalidad de los individuos sería realizando análisis factoriales de individuos, uno a la vez, y hallar que, por cada persona en lo individual, resurge el modelo pentafactorial. Como ellos mismos lo explican,

> Si uno desea saber lo que pasa con una persona, uno debe estudiar a esa persona. Esto requiere de representar los procesos individuales en donde corresponde; es decir, al nivel del individuo en el que uno no puede esperar que los análisis entre sujetos brinden información de manera milagrosa en este nivel (Borsboom *et al.*, 2003).

En la actualidad, son relativamente pocos los que han tratado de encontrar la estructura pentafactorial al nivel del individuo. Los datos que en verdad existen sugieren que las tendencias conductuales de los individuos por lo regular difieren de las tendencias descritas por el modelo pentafactorial (Borkenau & Ostendorr, 1998). Para adquirir un sentido intuitivo acerca de cómo las tendencias conductuales individuales pueden diferir de aquellas descritas por los Cinco Grandes rasgos, recuerde lo que aprendió acerca del psicoanálisis. Según la noción psicoanalítica del conflicto de Edipo, una persona puede presentar una conducta hostil hacia el padre de su mismo sexo y una conducta afectiva hacia el padre del sexo opuesto. En el psicoanálisis, este estilo variable y conflictivo de conducta es una tendencia conductual básica de la persona en lo individual. No obstante, nada parecido al conflicto edípico se encuentra como una sola dimensión de los Cinco Grandes. Un análisis factorial de las diferencias entre personas no revela este estilo de conducta intrínseco a la persona.

Los teóricos que están preocupados por la diferencia entre los análisis que se realizan dentro de, y entre personas, argumentan entonces que los constructos de los rasgos de la personalidad que se identifican en el estudio de la diferencia entre individuos en la población "se abstraen del nivel individual [y], por ello, no deberían de ser conceptualizados como explicativos de la conducta" (Borsboom *et al.*, 2003). Según esta opinión, los Cinco Grandes factores siguen brindando una información enormemente importante. Los constructos describen de manera valiosa, las diferencias entre individuos en la población en general. El punto es que no puede darse por hecho que estos constructos también

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

describen a los factores en la cabeza de cada uno y de todos los individuos. Una vez más, una analogía aclara las cosas. Imagine el lector que está en un lote de autos usados lleno de cientos de autos diferentes. Los términos con los que el lector describe a los autos- sus "constructos" para discutir sobre autos- pueden incluir la confiabilidad, el diseño deportivo, y el lujo. Estos términos describen de manera eficaz las diferencias entre los autos. Pero ahora imagínese que usted ha comprado un auto y que éste se descompone y debe ser llevado a un mecánico que trata de arreglarlo. Cuando el mecánico abre el cofre, no estará buscando su confiabilidad o su aspecto deportivo. Los constructos del mecánico se refieren a cualidades en ese auto en particular: un sistema eléctrico, un sistema de inyección de combustible, y demás. El punto de Borsboom *et al*. (2003) es simple. No se puede asumir que los términos que resumen las diferencias entre las cosas (en el caso de los autos, la confiabilidad, el diseño deportivo, etc.), también detallan las cualidades en cada una de las cosas que se describen.

Cuando este punto se aplica a la teoría pentafactorial, parece ser que no cuenta con terreno firme para sustentar la propuesta de que los cinco factores de la personalidad que explican las diferencias entre la gente, también son cualidades que existen en la cabeza de cada persona a la que se delinea. Es por ello que existe una gran diversidad de teorías de la personalidad, a pesar del hecho de que la de los Cinco Grandes sea muy exitosa al describir las diferencias individuales. Para la mayoría de los tratadistas de la personalidad, la teoría de los cinco factores no resuelve el problema asumido por Freud, por Rogers y por los demás teóricos que se discuten en los capítulos posteriores de este libro: el identificar las estructuras de la personalidad que se encuentran **dentro de la cabeza del individuo**, que expliquen sus típicas experiencias y formas de actuar.

CRECIMIENTO Y DESARROLLO

Diferencias de edad a lo largo de la adultez

¿Los resultados de la gente en las mediciones de los Cinco Grandes cambia sistemáticamente conforme a su edad?, o ¿son estables los niveles de estos rasgos de personalidad a lo largo de la adultez? La forma más directa de responder a estas preguntas es estudiar a la gente por largos lapsos de tiempo y administrar las mismas medidas de rasgos de personalidad en distintos periodos. La investigación que utiliza esta estrategia produce hallazgos consistentes. Hay mucha estabilidad (Caspi & Roberts, 1999; McCrae & Costa, 1997; Roberts & Del Vecchio, 2000). Incluso a través de etapas de larga duración, las correlaciones entre las medidas de una época a otra permanecen significativas (Fraley & Roberts, 2005). Esto no quiere decir que no haya cambios significativos de ningún tipo en la personalidad de la gente en general. No significa que ningún individuo (que pudiera diferir de un grupo promedio) cambie. No obstante, sí quiere decir que los psicólogos del rasgo de la personalidad pueden estar seguros al concluir que las variables de los rasgos de personalidad de sus teorías están captando cualidades personales que son sustancialmente estables, a lo largo de periodos sustanciales de tiempo, y a través de un número sustancial de personas.

A pesar de tal estabilidad también se dan casos en los que se encuentran cambios. Los adultos mayores califican significativamente más bajos en neuroticismo, extroversión, y apertura, y más altos en amabilidad y responsabilidad que los adolescentes y adultos jóvenes (Costa & McCrae, 1994b). En promedio, los adolescentes parecen estar marcados por mayores ansiedades y preocupaciones por la aceptación y la autoestima (N más alta), por pasar más tiempo al teléfono y en actividades sociales con sus amigos (E más alta), y son más abiertos a todo tipo de experiencias y de experimentación (O más alta), pero también son más críticos y exigentes de los otros específicos y de la sociedad en general (A más baja), y menos conscientes y responsables que como los demás quisieran que fueran (C más baja). No sorprende que se hable de los "jóvenes furiosos", y no de los "adultos furiosos", o de los "abuelitos furiosos". Los años de la adolescencia y los primeros años de los 20 son los momentos de mayor descontento, turbulencia y revuelta.

Sin embargo, estos hallazgos resultan ambiguos debido a que, como se señala más arriba, las diferencias observadas pueden no reflejar los cambios, pero sí las diferencias de grupo, es decir, las desigualdades causadas por los efectos generacionales asociados con crecer, durante distintos periodos de tiempo. En otras palabras, las diferencias pueden deberse a factores históricos (p. ej., haber crecido durante la época de la Depresión, en comparación con haber crecido durante la Segunda Guerra Mundial, o durante los turbulentos años sesenta), y no por factores relacionados con la edad. Por

ejemplo, los estudiantes universitarios de hoy día pueden ser menos responsables que los de la generación de sus padres cuando estaban en la universidad. Los estudios posteriores realizados por McCrae, Costa y colaboradores (McCrae *et al.*, 2000; McCrae & Costa, 2003) abordaron esta limitante al estudiar las diferencias de edad en una amplia variedad de culturas. Para ilustrar esto, la figura 8-3 muestra los hallazgos de la Responsabilidad en cinco culturas. Se muestran los niveles medios para cinco grupos de edad: 14-17, 18-21, 22-29, 30-49, y 50 y mayores, cuando la figura 8-3 no muestra ninguna entrada, es porque no hubieron suficientes sujetos para un grupo de edad en particular. Las tendencias de la edad fueron generalmente las mismas para hombres y mujeres, y el aumento esperado apareció en cada una de las culturas: la gente se hacía cada vez más responsable con la edad.

Por lo general, McCrae y colaboradores (2000) pudieron replicar los hallazgos obtenidos antes en EUA, aunque tuvieron que modificar un poco la drástica postura que tenían antes, que sostenía que no se presentaban cambios en la personalidad pasando los 30 años de edad; los nuevos datos transculturales sugieren que algunas de estas tendencias de edad continúan luego de los 30 años, aunque a un índice disminuido. Nótese que el hallazgo general resulta bastante asombroso: se observaron los mismos patrones de cambios en los rasgos de personalidad a través de numerosas culturas, las cuales difieren considerablemente en condiciones políticas, culturales y económicas. Estos hallazgos llevaron a McCrae y colaboradores a argumentar que los cambios en los niveles de los rasgos de personalidad no están tan estrechamente ligados a experiencias a lo largo de su lapso de vida; en su lugar, como se indicó previamente, proponían que las diferencias de edad reflejan una madurez intrínseca, tal y como con otros sistemas biológicos (p. ej., McCrae, 2002).

Sin embargo, otros investigadores brindan evidencia que da signo de haber mayores niveles de cambio y un mayor papel por los factores sociales. Rabean Helson y colaboradores (p. ej., Helson & Kwan, 2000; Helson, Kwan, John, & Jones, 2002) han estudiado a un grupo de mujeres residentes en el norte de California durante un largo periodo de tiempo. Las mujeres primero fueron estudiadas alrededor de 1960, cuando estaban en sus últimos años de la universidad. Las medidas posteriores fueron llevadas a cabo hasta 40 años después, cuando las mujeres tenían 61 años de edad. Se hallaron claras

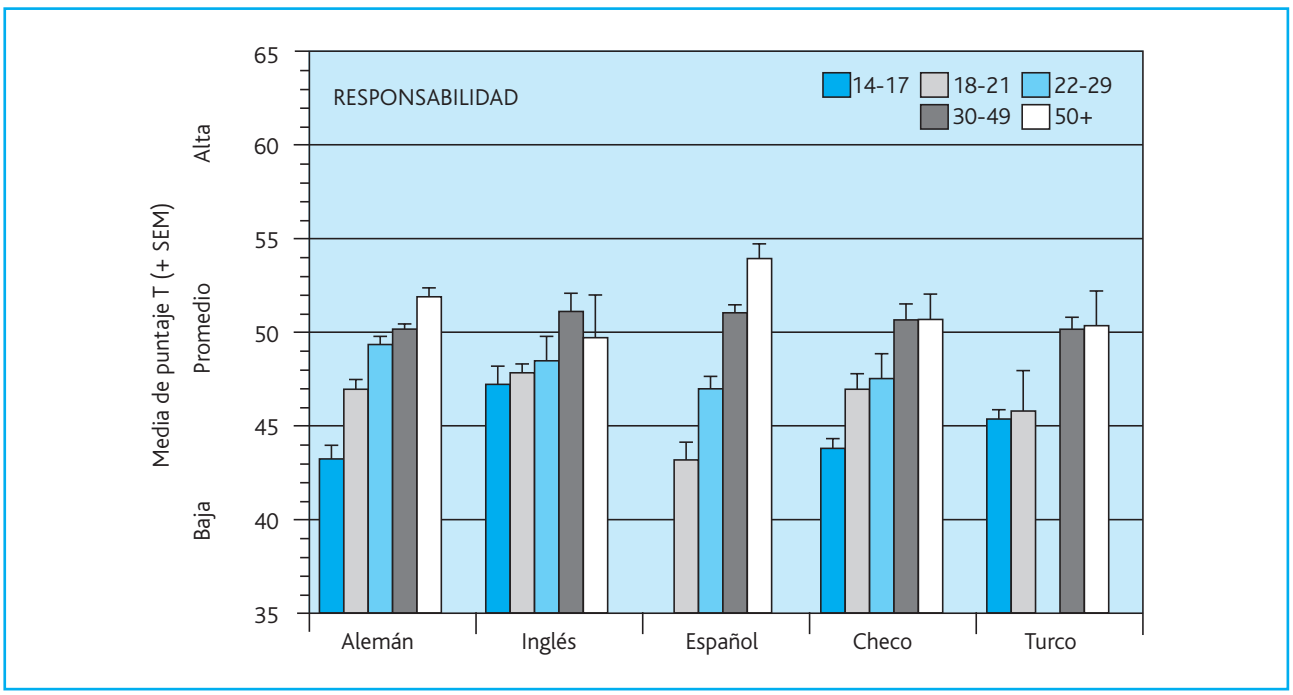


Figura 8-3. Niveles medios de responsabilidad en cinco culturas. Los puntajes T se basan en la desviación media y estándar de todos los participantes de más de 21 años dentro de cada cultura. Las barras de error representan los errores estándar de la media. (McCrae *et al.*, 2000), 2000 *American Psychological Association*. Reimpreso con autorización.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

evidencias de **cambios** en la personalidad a través de la edad adulta. Por ejemplo, las mujeres cambiaron en cuanto a sus autoinformes de orientación a la norma (el grado en el cual uno controla los impulsos emocionales de acuerdo con las normas sociales, una cualidad que se correlacionaba con la amabilidad y la responsabilidad de los Cinco Grandes; Helson & Kwan, 2000). En la mayoría de las medidas de orientación a la norma, los puntajes de las mujeres aumentaban consistentemente conforme aumentaba la edad. Contrario a ello, en medidas de vitalidad social (una medida que se correlaciona con la extroversión), se hallaron cambios consistentes en la dirección opuesta; las mujeres resultaron menores en vitalidad social, conforme incrementaba la edad. Un aspecto particularmente interesante de este estudio es la evidencia de que los cambios en la personalidad de las mujeres estaban relacionados con un factor sociocultural, a saber, el movimiento feminista, que comenzaba a anunciar las nuevas ideas acerca del lugar del género y de las mujeres en la sociedad durante las décadas de los sesenta y los setenta. Los hallazgos sugieren que "las mujeres para quienes el movimiento [femenino] era importante tenían mayores escalas de autoaceptación, dominio, y empatía; es decir, tuvieron un "mayor poder", mayor confianza, se hicieron más asertivas, e involucradas con el entendimiento afectivo de los demás" (Helson & Kwan, 2000). Una reseña reciente (Helson *et al.*, 2002) indica que tales cambios se hallan de manera consistente a lo largo de distintos estudios y muestreos de participantes de estudios.

Evidencias adicionales de cambios en los puntajes de rasgos de personalidad durante la edad adulta surgen del trabajo de Srivastava, John, Gosling, & Potter (2003). Estos investigadores llevaron a cabo encuestas en Internet. En la encuesta, una muestra grande de adultos de diferentes edades de EUA y Canadá completó un inventario pentafactorial. El análisis de las respuestas a la encuesta reveló una serie de cambios significativos en la mayoría de los rasgos de los Cinco Grandes tanto en mujeres como en hombres. Por ejemplo, las autoevaluaciones acerca del factor de amabilidad aumentaron de manera significativa para hombres y mujeres que tenían entre 31 y 50 años de edad; como los autores señalan, éstos son años durante los cuales muchos adultos están criando hijos, y estas experiencias de aprendizaje pueden alterar las tendencias de amabilidad. Los autores subrayan que estos resultados "contradicen la tendencia biológica de la teoría pentafactorial" (Srivastava *et al.*, 2003). En otras palabras, contradicen la noción de que los niveles de los rasgos de personalidad son totalmente hereditarios y que no están afectados por la experiencia social (véase figura 8-2). Incluso cuando las teorías del rasgo de la personalidad dediquen menos atención a las influencias sociales que la mayoría de los otros enfoques teóricos en el ámbito de estudio, la investigación del rasgo cada vez brinda más evidencia de que la personalidad se desarrolla a través del curso de vida como un resultado de las interacciones individuales con el entorno social.

Otra evidencia reciente del cambio en la personalidad surge a partir del trabajo de combinar dos enfoques teóricos. Cramer (2003) exploró la posibilidad de que las diferencias individuales en la tendencia de emplear mecanismos alternativos de defensa (véase capítulo 3) podían predecir cambios en los resultados de los Cinco Grandes rasgos. Sus resultados indicaban que el uso de los mecanismos de defensa en la edad adulta temprana predecía cambios en los rasgos de la

APLICACIONES ACTUALES

LA AMABILIDAD AUMENTA CON LA EDAD

A los treinta y cinco, Cage no dudó en señalar que tenía responsabilidades. "Tengo gente de la que tengo que cuidar," dice Cage. "Anteriormente, yo vivía mis propias fantasías… quería ser impredecible y atemorizante, y creo que lo era. Ya no puedo imaginarme a mí mismo poniéndome tan furioso ahora. No he golpeado una pared en años".

Fuente: *Rolling Stone*, 1999.

personalidad en la edad adulta posterior; por ejemplo, la gente que tendía a emplear la defensa relativamente inmadura de la negación y la proyección padecía de grandes niveles de neuroticismo en los años posteriores. En suma, aunque los resultados de los rasgos permanecen bastante estables a lo largo del tiempo, también hay muchas señales de que pueden cambiar de manera significativa y sistemática.

Hallazgos iniciales de la infancia y la adolescencia

Los estudios que se acaban de reseñar conciernen a la personalidad en la edad adulta. ¿Y qué hay con los periodos anteriores de desarrollo? Muchas investigaciones durante la década pasada han explorado las conexiones entre el temperamento infantil, la personalidad infantil, y los Cinco Grandes en la edad adulta (Halverson, Kohnstamm, & Martin, 1994). Se puede estar seguro al sugerir que las primeras características temperamentales, tales como la sociabilidad, la actividad, y la emocionalidad (A. H. Buss & Plomin, 1984), se desarrollan y maduran en la edad adulta en las dimensiones conocidas como extroversión y neuroticismo. No obstante, los vínculos exactos y los procesos por los cuales ocurre este desarrollo, aún no han sido estudiados a profundidad.

Un hallazgo intrigante es que la estructura de la personalidad parece ser más compleja y menos integrada durante la infancia que durante la edad adulta. En vez del número usual de cinco factores, en los Estados Unidos se encontraron siete factores infantiles (John, Caspi, Robins, Moffitt, & Stouthamer-Loeber, 1994). Este hallazgo fue replicado en Holanda (van Lieshout & Haselager, 1994). Esencialmente, en vez de un gran factor de extroversión, los investigadores hallaron factores separados de sociabilidad y de actividad, y en vez de un gran elemento de neuroticismo, hallaron componentes separados de miedo y de irritabilidad. Estos hallazgos sugieren que la expresión de la personalidad puede cambiar con el transcurso del desarrollo durante el curso de la adolescencia, las dimensiones inicialmente separadas se juntan para formar esas dimensiones más plenamente integradas de la personalidad que se conocen en la edad adulta. La idea de que la extroversión adulta es ensombrecida por los factores separados de sociabilidad y de actividad en la infancia, coincide con la postura de que estos dos atributos son rasgos temperamentales distintos, resurgimientos tempranos y largamente hereditarios (A. H. Buss & Plomin, 1984) (véase capítulo 9 para una discusión entre temperamento y herencia).

Estabilidad y cambio en la personalidad

¿Qué tan estables son los individuos con respecto a sus tendencias básicas durante el transcurso de la vida?, ¿ya que los rasgos de personalidad son como el temperamento, acaso siguen el rumbo biológicamente determinado del desarrollo estable sugerido por Costa y McCrae?, ¿es estable el rango del orden de los individuos en los Cinco Grandes a través de la vida aún cuando los niveles promedio puedan presentar cierto cambio? Existen puntos de vista divergentes acerca de esto, por ejemplo, una postura sugiere que el desarrollo de la personalidad es sumamente determinado por factores biológicos, y constante, que "el niño es el padre del hombre" (Caspi, 2000). Otro enfoque es que aunque existe evidencia de consistencia entre rasgos a lo largo del transcurso de la vida, no es tan alto como para garantizar la conclusión de que no tiene lugar un cambio (Roberts & Del Vecchio, 2000). Y otra tercera postura es que a pesar de la estructura y los niveles de los rasgos generales permanecen bastante estables, existe evidencia de cambio en los niveles individuales de rasgos (Asendorpf & van Aken, 1999). Es de particular importancia la evidencia sobre las prácticas de paternidad que pueden impactar el desarrollo de la personalidad así como las experiencias laborales durante la edad adulta (Roberts, 1997; Suomi, 1999). A estas alturas los datos pueden sugerir lo siguiente: 1) la personalidad es más estable durante periodos cortos de tiempo que durante periodos largos, 2) la personalidad es más estable en la edad adulta que durante la infancia, 3) a pesar de que existe evidencia de una estabilidad general en los rasgos, durante el desarrollo tienen lugar ciertas diferencias individuales en la estabilidad, 4) aunque haya evidencia de una estabilidad general en los rasgos, los límites de la influencia ambiental sobre el cambio, durante la infancia y la edad adulta, siguen pendientes por ser determinados.

MODELO HEXAFACTORIAL

Desde la década de los ochenta, hasta principios del siglo XX, el modelo de los Cinco Grandes representaba un consenso entre los psicólogos de los rasgos. Los

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

factores parecían no sólo ser necesarios, sino también razonablemente suficientes para describir al número promedio de diferencias entre la gente. Entonces, sucedió algo. Múltiples series de datos, que fueron recopiladas por un equipo de investigadores internacionales trabajando con participantes de varios países, sugerían que los psicólogos de los rasgos "habían olvidado uno". Parecía haber, entonces, un sexto factor que había sido omitido en los análisis previos.

Para tener un sentido intuitivo de este factor, considérense dos casos hipotéticos: 1) se trata de un ejecutivo en jefe de alguna corporación es alguien inteligente, alegre, trabajador, de trato agradable, con habilidades sociales; 2) se trata de un ejecutivo en jefe de alguna corporación es alguien inteligente, alegre, trabajador, de trato agradable, y con habilidades sociales que se involucra en prácticas empresariales injustas y que miente acerca del estado financiero de la compañía. Evidentemente ambos difieren. Pero sus diferencias parecen no estar incluidas en el modelo pentafactorial. Ambos individuos pueden ser similares en O, C, E, A, y en N, pero difieren en otra cosa: la honestidad, o bien, en honestidad/humildad (Ashton, *et al.*, 2004).

La pregunta es si esta intuición básica -la de que la gente que es semejante en sus Cinco Grandes rasgos pudiera diferir sistemáticamente en un sexto rasgo, el de las dimensiones de honestidad/humildad- se puede sostener no sólo a un nivel intuitivo, sino también científico. Si se analizan las autoevaluaciones que emplean adjetivos relacionados con los rasgos de la personalidad, y si se fueran a incluir cuidadosamente una gran variedad de atributos dentro del pozo de adjetivos de la personalidad (de modo que no faltara ningún rasgo global de importancia), ¿en realidad se encontraría ahí este sexto factor? Según hallazgos a lo largo de los diferentes idiomas, la respuesta es que sí (Ashton *et al.*, 2004). Aparte de los cinco factores originales (algunos de los cuales cambian sutilmente en su significado al identificar al sexto factor), ciertamente hay un sexto factor de honestidad-humildad. Las diferencias individuales en la tendencia a ser honesto y sincero, en oposición a ser tramposo y desleal representan un verdadero sexto factor (véase cuadro 8-3).

El modelo hexafactorial -es decir, el modelo pentafactorial más este factor adicional de la honestidad- es una innovación en la psicología de los rasgos. Éste aún no ha sido plenamente incorporado ya sea a la teoría básica o a la investigación aplicada. Debido a que a partir de ahora este capítulo atenderá a las aplicaciones, más tarde se retomará el modelo pentafactorial básico. No obstante, a medida que se lea el material que se presenta a continuación, deberá reconocerse que las diferencias en honestidad y humildad, vs la deshonestidad y/o egoísmo, pueden estar subestimadas en el modelo pentadimensional; el cual ha sido tan popular entre los psicólogos de los rasgos. Del mismo modo, puede que hayan más factores que estén siendo subestimados. En un estudio reciente, De Raad (2006) señalaba que casi todo estudio acerca del modelo de los Cinco Grandes ha estudiado adjetivos, pero que el estudio de sustantivos y verbos podría proporcionar información adicional acerca de las personas. Los análisis factoriales de una base de datos, incluyendo a las tres clases de palabras dieron como resultado **ocho** factores, incluyendo a factores (tales como la competencia) que no habían sido claramente identificados en los modelos de los Cinco Grandes o los Seis Grandes (De Raad, 2006).

Cuadro 8-3. Adjetivos que definen los polos alto y bajo del 6° factor de diferencias individuales a lo largo de un rango de idiomas

Idioma	*Polo "Bajo" de Factor*	*Polo "Alto" de Factor*
Holandés	sincero, leal/fiel	astuto, engreído
Francés	honesto/auténtico, sincero	desconsiderado, malvado
Alemán	honesto, sincero	engreído, arrogante
Húngaro	veraz, justo	pretencioso, arrogante
Italiano	honesto, sincero	desleal, megalómano
Coreano	sincero, franco	adulador, pretencioso
Polaco	útil, solidario	egoísta, envidioso

Fuente: Ashton *et al.*, 2004.

APLICACIONES DEL MODELO DE LOS CINCO GRANDES

Una de las grandes fortalezas del modelo de los Cinco Grandes es que provee a los psicólogos de una herramienta exhaustiva ampliamente aceptada que puede ser empleada para resolver problemas aplicados. Reclutadores, educadores, médicos psicólogos, y muchos otros necesitan de medios confiables para la evaluación de las diferencias individuales estables. Las evaluaciones de los Cinco Grandes son una de tales herramientas, y por lo tanto han sido aplicadas de manera extensa, como se revisa ahora.

Una posibilidad de interés para los estudiantes de la conducta vocacional (profesión), es la de que las variaciones en los rasgos de la personalidad pueden vaticinar todo tipo de profesiones que la gente puede elegir y el modo en el que se desempeñarían en éstas (De Fruyt & Salgado, 2003; Hogan & Ones, 1997; Roberts & Hogan, 2001). De acuerdo con el modelo pentafactorial, las personas con una alta extroversión deberían optar y sobresalir en las ocupaciones sociales y empresariales, con relación a las personas bajas en E. Las personas altas en apertura a la experiencia podrían optar y sobresalir en las ocupaciones artísticas y de investigación (p. ej., periodistas, escritores independientes) que requieren de curiosidad, creatividad y de una forma de pensar independiente, características centrales de la alta apertura. Muchos estudios en verdad sugieren que el modelo pentafactorial resulta útil al vaticinar el desempeño laboral (Hogan & Ones, 1997). Una revisión a un gran número de estudios disponibles indica que la responsabilidad está vinculada de una manera particularmente constante al desempeño en una gran variedad de tipos de trabajo y una variedad de medidas distintas de desempeño laboral (Barrica & Mount, 1991). Sin embargo, algunos autores advierten que las características de la personalidad, más allá de las del modelo de los Cinco Grandes son importantes para vaticinar el desempeño laboral (Hough & Oswald, 2000; Matthews, 1997) y otros encuentran a los resultados sorprendentemente débiles y advierten que las distintas medidas de los mismos Cinco Grandes rasgos de la personalidad pueden ser incapaces de corresponderse mutuamente (Anderson & Ones, 2003).

Otra de las áreas de aplicación es la de la salud. Un estudio a largo plazo indica que las personas más responsables pueden vivir más (Friedman *et al.*, 1995 a, 1995b). Una gran muestra de niños fue seguida durante 70 años por muchas generaciones de investigadores que seguían el rastro de cuáles participantes morían y cuáles eran las causas de sus muertes. Los adultos que eran responsables cuando niños (de acuerdo a las valoraciones de los padres de familia y de los profesores a los 11 años de edad) vivían significativamente más y eran cerca del 30 por ciento menos proclives de morir en cualquier año dado. ¿Por qué habrían de vivir más las personas responsables? Es decir, ¿cuáles son los mecanismos causantes que llevan a estas diferencias en la longevidad? Primero, los investigadores consideraban la posibilidad de las variables ambientales tales como el divorcio de los padres, explican los efectos de la responsabilidad. Segundo, a lo largo de sus vidas, los individuos responsables fueron menos proclives a morir por causas violentas, mientras que los irresponsables tomaban riesgos que los llevaban a tener accidentes e involucrarse en peleas. Tercero, la gente responsable era menos dada a fumar y a beber en grandes cantidades. Los investigadores sugieren que la responsabilidad es proclive a influenciar una gran variedad de patrones de conducta favorables a la salud. Así pues, además de ser menos proclives a fumar y a beber en grandes cantidades, tendían más a hacer lo siguiente: tener un hábito de ejercicio regular, comer una dieta balanceada, tener un buen físico y ser atentos a los regímenes de medicamentos, así como el evitar las toxinas ambientales. Hampson y colaboradores han presentado algunos otros hallazgos recientes relacionados. Los niños que diferían en los Cinco Grandes rasgos en la infancia, según las valoraciones proporcionadas por los profesores, fueron hallados diferentes en sus autoinformes de conductas relacionadas con la salud al ser estudiados 40 años más tarde (Hampson, Goldberg, Vogt & Dubanoski, 2006). Los rasgos estuvieron vinculados con la salud en buena parte debido a su relación con actividades y hábitos diarios. Por ejemplo, los niños que fueron evaluados como más extrovertidos fueron, años después, más dados a involucrarse en actividades físicas y también más dados a fumar; el estado de salud adulta estaba vaticinado por la actividad física (de manera positiva) y por fumar (de manera negativa; Hapson, Goldberg, Vogt, & Dubanoski, volumen en preparación)

Los teóricos pentafactoriales también creen que su modelo acerca de rasgos de la personalidad pueden ayudar al diagnóstico clínico, así como al tratamiento. Ellos opinan que muchas conductas anormales no son más que las versiones exageradas de los rasgos de la

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

personalidad normales (Costa & Widiger, 2001; Widiger, Verhuel, & van der Brink, 1999). En otras palabras, muchas manifestaciones psicopatológicas son consideradas parte de un *continuum* de la personalidad normal, más que como el ejemplo de una desviación distinta a lo normal (Widiger, 1993). Por ejemplo, la personalidad compulsiva podría ser entendida como la de alguien extremadamente alto tanto en responsabilidad como en neuroticismo, y la personalidad antisocial como la de alguien extremadamente baja tanto en amabilidad como en responsabilidad. Así pues, puede que el patrón de puntajes de los cinco factores sea aquí lo de mayor importancia. Esto indicaría que el enfoque pentafactorial podría demostrar ser valioso no sólo como taxonomía de las diferencias individuales en el funcionamiento de la personalidad diaria, sino también como una herramienta de diagnóstico clínico.

También ha habido un interés en el uso del modelo de los Cinco Grandes para elegir y planificar los tratamientos psicológicos (Harkness & Lilienfeld, 1997). Con la comprensión de la personalidad de un individuo, el terapeuta puede estar en una mejor posición de anticipar problemas y planear el rumbo del tratamiento (MacKenzie, 1994; Sanderson & Clarkin, 1994). Otra contribución potencialmente importante puede ser el tipo de orientación que se puede obtener al seleccionar la forma más óptima de la terapia (Costa & McCrae, 1992; Costa & Widiger, 1994; T. R. Miller, 1991). Aquí el principio es que justo como las personas con distintas personalidades funcionan mejor o peor en distintas vocaciones, también pueden obtener más o menos beneficios de las distintas formas de tratamiento psicológico. Por ejemplo, las personas altas en apertura pueden obtener mayores beneficios de las terapias que promueven la exploración y la fantasía, que las personas que están bajas en este factor. Estas últimas podrían preferir y sacar mejor provecho de formas más dirigidas de tratamiento, incluyendo el uso del medicamento. Un médico que ha escrito acerca de las anotaciones de lo que escucha hablar de su paciente bajo en apertura dice cosas como, "algunas personas necesitan recostarse en un diván y hablar acerca de su madre. Mi "terapia" es ejercitarse en el gimnasio" (T. R. Miller, 1991). En contraste con esto, la persona alta en apertura podría preferir la exploración de los sueños que se halla en el enfoque del psicoanálisis, o el énfasis en la autorealización que se halla en el enfoque humanista-existencial.

En resumen, el modelo pentafactorial ha demostrado tener numerosas aplicaciones valiosas a lo largo de diversas áreas de la psicología. Sus más grandes fortalezas han estado en aquellos escenarios en los que los investigadores desearían vaticinar las diferencias individuales en los resultados psicológicos y sociales. En estos ámbitos, numerosos hallazgos positivos atestiguan la importancia de este modelo. En otros ámbitos, el modelo es más limitado. Por ejemplo, brinda poco *insight* único acerca de las dinámicas causales que subyacen en la psicopatología, y por ello, para un médico es más sólo una forma más de describir los trastornos en vez de explicarlos (T. R. Miller, 1991). De manera más general, a diferencia de las demás teorías que se revisan en este libro, el modelo pentafactorial no ha generado métodos terapéuticos particulares para ayudar a las personas a cambiar aquellas cualidades psicológicas que les resultan inadaptadas.

EL CASO DE JIM

Evaluación analítica-factorial basada en rasgos

Se regresará al caso de Jim y se hablará de cómo su personalidad es descrita por los cuestionarios de los rasgos de la personalidad. Se comienza con el 16 P. F. La siguiente breve descripción acerca de la personalidad de Jim fue escrita por un psicólogo que evaluó los resultados del 16 P. F. de Jim, pero no conocía ninguno de los otros datos acerca de él.

Jim se presenta como un joven muy brillante y extrovertido, a pesar de ser inseguro, temperamental, y en cierta forma dependiente. Siendo menos decidido, responsable y aventurero de lo que pudiera parecer en primera instancia, Jim se encuentra confundido y conflictuado acerca de quién es y hacia dónde va, tiende hacia la introspección, y es bastante ansioso. Su perfil sugiere que puede experimentar cambios periódicos del estado de ánimo y puede también tener una historia de problemas psicosomáticos. Ya que el 16 P. F. ha sido administrado a estudiantes universitarios a lo largo de EUA, se puede también comparar a Jim con el estudiante universitario promedio. Comparado con otro estudiante, Jim es más extrovertido, inteligente y sensible; es temperamental, hipersensible, y con frecuencia depresivo y ansioso.

La evaluación sobre los rasgos clasifica a Jim como alguien extremadamente alto en ansiedad. Esto puede estar relacionado con su insatisfacción acerca de su

capacidad por enfrentar las demandas de la vida y por adquirir lo que desea. Su alto nivel de ansiedad también sugiere la posibilidad de trastornos físicos y de enfermedades corporales. Asimismo, Jim salió alto en lo que Cattell llamaba la emocionalidad tierna. Esto sugiere que en vez de ser emprendedor y decisivo, Jim está preocupado por sus emociones y con frecuencia se siente desanimado y frustrado. Aunque es sensible a las sutilezas de la vida, esta sensibilidad en ocasiones lleva a la preocupación y a tener demasiados pensamientos antes de lograr tomar una decisión. En los demás rasgos, Jim resultó estar más cerca del promedio que extremadamente algo o bajo.

Los 16 P. F. revelaron dos características de la personalidad de Jim con particular claridad. La primera es la frecuencia con la que su estado de ánimo cambia. Con respecto a los resultados en el 16 P. F., Jim declaró que tenía cambios de ánimo frecuentes y extremos, yendo de una extrema alegría a una extrema depresión. Durante los últimos periodos, tiende a expresar sus sentimientos a los demás y se vuelve hostil con ellos, en un modo sarcástico "ácido", y "punzante". Segundo, Jim expresó muchas quejas psicosomáticas. Jim ha tenido considerables dificultades con una úlcera y con frecuencia tiene que beber leche para aliviar este malestar. Nótese que, a pesar de ser un malestar serio que le produce bastantes problemas, Jim no lo mencionó para nada en su autobiografía.

A pesar de su capacidad informativa, se puede cuestionar si las 16 dimensiones resultan adecuadas para describir a una persona. El médico también se pregunta si es que un resultado a la mitad de la escala significa que el rasgo no es importante para entender a Jim, o que simplemente no es extremo en esa característica en particular; esto último parecía ser el caso. Sin embargo, cuando uno anota la descripción de la personalidad a partir de los resultados del 16 P. F., el mayor énfasis tiende a caer en las escalas que resultaron tener mayores puntajes.

Quizás lo más serio sea, sin embargo, que los resultados del 16 P. F. son descriptivos, pero no interpretativos ni dinámicos. La prueba produce sólo un patrón de puntajes, no a un individuo completo. Aunque la teoría catteliana toma en consideración el intercambio dinámico entre motivos, los resultados del 16 P. F. parecen no estar relacionados con esta parte de la teoría. A Jim se le describe como alguien ansioso y frustrado, pero ansioso acerca de qué, y frustrado por qué razón?, ¿por qué es que Jim es extrovertido y tímido?, ¿por qué encuentra tan difícil ser decisivo y emprendedor? Los resultados del 16 P. F. no dicen nada acerca de la naturaleza de los conflictos que tiene Jim y de cómo trata de manejarlos. Nótese que lo mismo hubiera pasado si Jim hubiera sido evaluado según puntajes pentafactoriales; se habría obtenido una colección de resultados de pruebas, pero muy poco conocimiento de cómo y por qué un resultado se relaciona con otro.

Estabilidad en la personalidad: Jim 5 y 20 Años después

El material que se presenta sobre Jim fue escrito cercano al tiempo de su graduación de la universidad. A partir de entonces, ha pasado mucho tiempo, y Jim acepta ser reevaluado. Cinco años después de su graduación fue contactado y se le pidió que 1)indicara si había habido experiencias significativas en su vida, luego de la graduación, y si la respuesta era positiva, cómo es que lo habían afectado, y que 2) describiera su personalidad y cualquier cosa que hubiera cambiado desde la graduación. Él respondió lo siguiente:

> Luego de salir de la universidad, ingresé a la escuela de comercio. Sólo me enteré de una escuela de Psicología que no era particularmente prestigiosa, mientras que sabía de un gran número de excelentes escuelas de comercio, así que fue por eso que elegí ir a la escuela de comercio. En realidad no disfrutaba tanto asistir a la escuela de comercio, aunque no era tampoco tan espantoso; pero me era claro que mi verdadero interés estaba en el campo de la psicología, de modo que apliqué a un par de escuelas durante mi año académico; sin embargo, no ingresé a ninguna. Tenía un empleo en una empresa de importación y exportación en Nueva York durante el verano, y me disgustaba lo suficiente como para nuevamente solicitar información a las universidades durante ese tiempo. Fui aceptado en dos, y entonces fue que pasé por un proceso difícil de toma de decisiones. Mis padres explícitamente querían que regresara a la escuela de comercio, pero eventualmente decidí intentarlo en la universidad. Mi capacidad para tomar aquella decisión aun frente a la oposición de mis padres fue algo muy significativo para mí. Eso reafirmó mi fortaleza e independencia como nada lo había hecho en mi vida. Pasar por la universidad en el Medio Oeste, en la escuela de medicina en psicología fue extremadamente signi-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

ficativo para mí. Tengo una marcada orientación profesional como médico que resulta central para mi autoconcepto. Tengo un sistema de pensamiento bien fundamentado que es básico para la manera en la que me enfrento a mi entorno. Estoy completamente satisfecho con la decisión que hice, aunque todavía juego con la idea de regresar a la escuela de comercio. Aun en caso de que lo hiciera, sería para obtener un posgrado; eso no cambiaría el hecho de que mi orientación principal es hacia la Psicología. También sucedió que me enamoré durante mi primer año en la universidad, por primera y única vez en mi vida. La relación no funcionó, lo que fue devastador para mí, y aún no lo he superado del todo. No obstante, a pesar del dolor, aquélla fue una experiencia inspiradora.

El último año viví en un tipo de estancias comunales y fue una experiencia parte aguas. Se trabajaba mucho para uno mismo y para los demás a lo largo del año, en grupos formales de una vez a la semana y de manera informal en cualquier momento. A veces resultaba doloroso, muchas veces divertido, pero siempre era una experiencia enaltecedora. Hacia el final del año pasado comencé con una relación que se ha vuelto primaria para mí. Estoy viviendo con una mujer, Kathy, que está en un programa de maestría, haciendo trabajo social. Ha estado casada en dos ocasiones. Es una relación muy seria, con todo y los problemas que implica; básicamente, hay ciertas cosas de ella con las que no estoy muy cómodo. No me siento "enamorado" en este momento, pero hay una gran variedad de cosas acerca de ella que me gustan y que aprecio, y por esto, sigo manteniendo la relación para ver hacia dónde va, y cómo me siento acerca de continuar con ella. No tengo planes de casarme, ni mucho interés en el mediano plazo de hacerlo. La relación no contiene los sentimientos apasionantes que mi otra relación importante tuvo, y en la actualidad trato de trabajar acerca de cuánto de mis sentimientos de aquél entonces era una mera idealización, y cuánto era real, y si mis sentimientos más sobrios por Kathy demuestran que ella no es la mujer correcta para mí, o si necesito sentar cabeza acerca del hecho de que ninguna mujer va a ser la "perfecta" para mí. En cualquier caso, mi relación con Kathy también se siente como una maravillosa experiencia enaltecedora, y es la experiencia más importante en la que actualmente me encuentro involucrado. No creo haber cambiado mi forma básica de ser desde que salí de la universidad. Como resultado de asistir a la escuela de Psicología, me siento como alguien más consciente ahora, lo cual considero que es bueno.

Cómo recuerdo sus interpretaciones en las pruebas que tomé en ese entonces, usted me consideraba como básicamente depresivo. En este momento, sin embargo, creo ser básicamente obsesivo. Creo que soy propenso a la depresión, pero en promedio, me veo como más feliz estos días, menos frecuentemente deprimido. Considero a mi obsesión como un patrón caracterológico profundamente inculcado, y he estado pensando últimamente acerca de ir con un analista para trabajar sobre esto (entre otras cosas, por supuesto)… me considero más semejante, que diferente de la forma en la que era hace cinco años. Me considero astuto, consciente, interesante y divertido. Sigo siendo bastante malhumorado, así es que en ocasiones, ninguna de estas características salen a relucir en lo más mínimo. Mi relación sexual con ha tranquilizado mi preocupación acerca de mi desempeño (en especial acerca de mi problema con la eyaculación prematura).

Creo tener un problema de "autoridad"; es decir, de ser bastante sensible y vulnerable con la forma en la me tratan aquellos que tienen alguna autoridad sobre mí… soy extremadamente compulsivo, hago de manera eficiente lo que necesita hacerse, y sufro de una considerable ansiedad cuando no estoy en control de las cosas.

Para cuando tenía 40 años, Jim estaba dando consulta psicológica en una ciudad no muy grande en la Costa Oeste. Los eventos posteriores más importantes para él fueron el matrimonio, el nacimiento de un hijo, y la estabilización de una orientación profesional. Él describe a su esposa como calmada y tranquila, con un buen sentido de perspectiva en su vida. Siente haber cambiado de un modo que permite que una relación duradera sea posible: "tengo una mayor capacidad de aceptación hacia el otro y un sentido más claro de las fronteras entre mí y los demás, ella es ella y yo soy yo. Y ella me acepta, con mi flacura y todo".

Jim siente haber hecho un progreso en lo que él llama "salir de mí mismo", pero siente que su narcisismo sigue siendo un tema importante:

Soy selectivamente perfeccionista conmigo mismo, exigente conmigo mismo. Si pierdo dinero me castigo a mí mismo. Siendo un adolescente perdí veinte dólares y no tuve almuerzos durante todo el verano. No necesité del dinero. Mi familia tenía suficiente dinero. Pero lo que yo había hecho era imperdonable. ¿Eso es ser perfeccionista o compulsivo? Me esfuerzo todo el tiempo, debo leer el periódico forzosamente siete días a la semana. Muchas veces me siento aprisionado por esto. ¿Podré abandonar estos rituales y autoindulgencias con el nacimiento de un hijo? Tengo que hacerlo.

Autoevaluaciones y evaluaciones de la esposa en el NEO-PI

El NEO-PI no estaba disponible para cuando fue la prueba original, pero sí se administró, por medio tanto de las autoevaluaciones como por las evaluaciones de Jim como de su esposa, en los últimos periodos de la prueba. De acuerdo a las autoevaluaciones, el rasgo más distintivo de la personalidad de Jim es su muy baja amabilidad. La prueba lo clasificaba como antagonista y tendiente a ser brusco, o incluso grosero con los demás. Otros dos rasgos significativos de las respuestas de Jim fueron sus altos puntajes en extroversión y neuroticismo. En el puntaje específico de una subescala, la prueba indicaba que se considera a sí mismo como enérgico y dominante, y prefiere ser un líder de grupo que un seguidor. Con respecto al neuroticismo, los resultados de Jim son característicos de un individuo proclive a tener un alto nivel de emociones negativas y frecuentes episodios de tensión psicológica.

En los dos factores restantes, Jim resultó alto en Responsabilidad y con un nivel promedio en apertura. Las correlaciones de personalidad adicionales sugeridas por el reporte fueron que sus respuestas de manejo de las circunstancias con frecuencia no dan resultado al enfrentar las tensiones diarias de la vida, y que es en extremo sensible a cualquier signo de problemas físicos y enfermedades.

¿Qué tan similar es el retrato de Jim proporcionado por su esposa? En tres de los cinco factores hay coincidencias muy claras. Tanto Jim como su esposa opinaron que era alto en Extroversión, que tenía un nivel promedio de apertura y que estaba muy bajo en amabilidad. Hubo poca diferencia en relación con la responsabilidad, en la cual Jim se evaluó un poco más alto que como lo evaluó su esposa. La gran diferencia en las evaluaciones se dio en relación con el neuroticismo, en el que Jim se evaluó a sí mismo como muy alto, y su esposa lo evaluó como bajo. Jim se consideraba a sí mismo mucho más ansioso, hostil y depresivo que como lo consideraba su esposa. Además, mientras sus respuestas describían a una persona con métodos no efectivos de manejo del estrés y con una sobre sensibilidad hacia los problemas físicos, su esposa describe a un individuo con métodos eficientes de manejo del estrés y con una tendencia a minimizar los problemas físicos y médicos.

¿Cómo evaluar tal nivel de coincidencia? En cierto modo, esto es como preguntar si un vaso está medio vacío o medio lleno. El nivel alto en ciertos rasgos sugiere que las autovaloraciones fueron básicamente adecuadas. En donde hubo discrepancia, es difícil saber si la esposa de Jim fue más precisa, o si es que Jim esconde muy bien ciertos aspectos de su personalidad, incluso de su esposa. Su reporte Rorschach de hace 20 años sugería que Jim ocultaba ciertas emociones negativas, detrás de una imagen de alguien bien equilibrado.

CONTROVERSIA PERSONA-SITUACIÓN

Al comenzar la cobertura acerca del enfoque de los rasgos, en el capítulo 7, se explicaba que los rasgos se refieren a "la consistencia…regularidad en la conducta de una persona". En aquél entonces se escapó hacer una pregunta: ¿cuánta consistencia hay? Piense en sus propias experiencias. ¿Es usted completamente extrovertido?, ¿responsable?, ¿amable?, ¿o bien, a veces es usted extrovertido, y algunas otras es tímido e inhibido?, ¿es responsable en ciertas cosas, pero es irresponsable en otras?, ¿en determinados momentos, es usted amable con algunos, y en otros es usted malencarado?

Desde la década de los sesenta, varios autores han cuestionado si hay suficiente consistencia en la conducta social inclusive para sustentar la idea de los conceptos del rasgo como pieza central para la teoría de la personalidad. El más influyente de estos autores fue Walter Mischel, cuyo libro Personalidad y Evaluación (*Personality and Assessment)*, (1968) influyó de manera profunda al campo de la psicología. La revisión que hace Mischel sobre la evidencia de investigación lo llevó a concluir que la conducta de la gente por lo regular varía, o que es inconsistente de una situación a otra. Tal inconsistencia, refleja una capacidad humana básica: la capacidad de discriminar entre las diferentes situaciones y de variar nuestras acciones de acuerdo con las diferentes oportunidades, restricciones, reglas, y normas existentes en diferentes circunstancias. Mischel no estaba solo en esta crítica; otros habían notado, de manera similar, la importancia de los factores situacionales en el funcionamiento de la personalidad, y explicaban que las influencias situacionales podían contribuir a la relativa debilidad de los rasgos globales de personalidad al predecir la conducta (p. ej., Bandura, 1999; Pervin, 1994). En la década de los setenta y principios de los ochenta, el debate sobre estas cuestiones -lo que llegó a conocerse como **la controversia persona-situación**- dominaba gran parte del campo profesional.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Al pensar en si la gente es consistente con sus rasgos de personalidad, se deben distinguir dos aspectos de tal consistencia: la estabilidad longitudinal y la consistencia transituacional. El primero, la estabilidad longitudinal, se pregunta si acaso la gente alta en un rasgo en determinado punto de tiempo también será alta en tal rasgo en otro punto de tiempo. El segundo, la consistencia transituacional, se pregunta si acaso la gente que es alta en ese rasgo en algunas situaciones, también lo es en ese rasgo en otras. Los teóricos de los rasgos sugieren que ambas son ciertas; es decir, que la gente es estable a través del tiempo, y a través de las situaciones en sus rasgos de personalidad característicos. El grado de estabilidad transituacional es lo que cuestionan los críticos de la teoría del rasgo.

Estabilidad longitudinal

Existe buena evidencia de la estabilidad longitudinal de los rasgos, aún a través de largos periodos de tiempo (Block, 1971; Caspi, 2000; Conley, 1985; Fraley & Roberts, 2005). La consistencia longitudinal existe, en por lo menos tres formas.

Primero, si se comparan grupos de edades, preguntando si los de 30 años de edad frente a los de 50 difieren en las dimensiones de sus Cinco Grandes, por lo regular se hallan diferencias bastante insignificantes, un punto que ha sido particularmente acentuado por los teóricos pentafactoriales, McCrae y Costa (1997, 2002). Segundo, si alguien se pregunta acerca de la estabilidad longitudinal de persona-a-persona (p. ej., si una persona X es más extrovertida que una persona Y cuando ambos tienen 30 años de edad, ¿la persona X seguirá siendo más extrovertida que la persona Y al cumplir los 40? De nueva cuenta se encuentra evidencia de una estabilidad significativa. Resulta interesante que estas formas de estabilidad son evidentes no sólo cuando la gente califica su propia personalidad, sino también cuando las demás personas lo califican. "las opiniones de los maridos y las esposas acerca de la personalidad de sus parejas confirman la estabilidad esencial de la personalidad" (McCrae & Costa, 1990). Tercero, existe evidencia de estabilidad longitudinal en ciertas conductas relacionadas con los rasgos. Supóngase que se ha elegido una conducta en particular que sea ejemplar de un rasgo más amplio. Por ejemplo, si se está interesado en el rasgo de la honestidad, se puede estudiar si es que la gente miente en las pruebas (Hartshorne & May, 1929). Si se está interesado en la responsabilidad, se puede registrar si es que los estudiantes llegan puntuales a tomar clase o si toman notas de lectura claras (Mischel & Peaje, 1983). Cuando los investigadores han estudiado tales conductas en distintos puntos de tiempo, por ejemplo, examinar si los estudiantes que llegaban puntuales a clase y que tomaban buenos apuntes al principio de un semestre, continuaban haciéndolo para la mitad de ese semestre, por lo general encontraban fuertes evidencias de una estabilidad longitudinal (Hartshorne & May, 1928; Mischel & Peake, 1983).

¿Por qué habría una estabilidad considerable en los rasgos de la personalidad?

Una obvia posibilidad es que los factores biológicos, genéticamente determinados influyen en los rasgos de la personalidad; ya que las estructuras biológicas son relativamente estables a lo largo del tiempo, así también con los rasgos. Pero los teóricos de la personalidad y del desarrollo también han subrayado que los factores ambientales contribuyen a la estabilidad longitudinal (Lewis, 2002). Las personas seleccionan y dan forma a su entorno para reforzar sus rasgos. Una persona extrovertida no sólo espera la situación, sino que busca a otras y por lo regular provoca a más individuos a ser también extrovertidos. Por último, una vez percibida de cierta forma, los demás se conducen hacia una persona de un modo que perpetua las características ya existentes. Así pues, aunque la personalidad pudiera cambiar, existen fuerzas poderosas que operan para mantener la estabilidad a lo largo del tiempo.

Fraley y Roberts (2005) recientemente realizaron una serie de sofisticados análisis estadísticos sobre la cuestión del grado al que las diferencias individuales se mantienen estables a través del tiempo, aún cuando las tantas experiencias que la gente tiene bien pudieran alterar sus tendencias psicológicas. Estos investigadores no sólo se interrogan si existe continuidad en las diferencias individuales a lo largo del tiempo, sino que también se preguntan algo mejor: se cuestionan acerca de los **patrones** de continuidad. Un patrón posible es el de que las diferencias entre la gente son totalmente estables, sin que jamás ocurran cambios. Otra es que las diferencias entre la gente, observadas en algún punto de tiempo, se reducen completamente a cero si se deja pasar suficiente tiempo; es decir, si se extienden las observaciones científicas lo suficiente hacia el futuro. No obstante, sus resultados revelan una interesante tercera posibilidad. Si se examinan las diferencias individuales en múltiples puntos de tiempo, con el cual, las diferencias individuales originales se reducen, pero **no**

hasta hacerse cero. Incluso una gran acumulación de experiencias ambientales pueden no eliminar las diferencias en las calificaciones de los Cinco Grandes rasgos que se observan en un principio (Fraley & Roberts, 2005).

Estabilidad transituacional

El tema de la consistencia transituacional es más compleja que la de la consistencia longitudinal. Aquí, deben tomarse en consideración un gran rango de temas tanto conceptuales como metodológicos antes de poder interpretar cualquier resultado empírico. Un tema es cómo decidir que una persona ha actuado, a través de situaciones, de una forma que se pudiera llamar "consistente", o "inconsistente". No tendría sentido que alguien se comportara del mismo modo en toda situación, ni tampoco se trata que los teóricos de los rasgos esperen que esto suceda. Difícilmente se esperaría contar con evidencias de conductas agresivas durante una ceremonia religiosa, o de amabilidad en un juego de fútbol americano. El enfoque de los rasgos que requiere ser evaluada de manera empírica es si existe consistencia a través de un rango de situaciones en donde distintas conductas son consideradas expresivas del mismo rasgo.

Otro tema concierne a la metodología de investigación. Es difícil encontrar consistencia en determinadas conductas presentadas en situaciones específicas, debido a que algunas medidas de conducta contienen errores de medición sustanciales. Para comprender la noción de error de medida, tómense en consideración dos pruebas distintas de opción múltiple que el lector pudiera tomar en el curso de personalidad en el que se inscribió. Una prueba contiene 50 preguntas escritas por su sabio y pensativo profesor, quien trata de asegurarse de que todas las preguntas representen de manera ecuánime el material del curso. La otra prueba está escrita por el mismo sabio y pensativo profesor, que continúa asegurándose de que las preguntas sean justas, pero en esta segunda prueba sólo hay cinco preguntas y no 50. El cuestionario con sólo cinco preguntas obviamente no es tan bueno. No refleja de forma tan precisa el estimado de conocimiento del material del curso. Para saber por qué, suponga que supiera 100% de las respuestas, pero que cometiera un estúpido error en el que indicara con una "b" un reactivo de la prueba de opción múltiple, cuando lo que quería era indicar "c". En el examen de 50 reactivos, aún habría salido bien en el examen: habría tenido 49 de 50, o bien, 98%. Pero si lo mismo le sucede en la prueba más corta, su error le hubiera dado un 4 sobre 5, o bien, tan sólo un 80%. Los psicólogos emplean la noción de "error de medición" para describir el hecho de que, como se ha ilustrado, los cuestionarios más cortos están más fuertemente afectados por factores aleatorios que nada tienen que ver con el verdadero puntaje sobre algún rasgo.

El error de medición es importante al evaluar la teoría de los rasgos, ya que al preguntar acerca de la consistencia de los rasgos de personalidad, se debe asegurar que las medidas de los rasgos contengan un mínimo de error de medición. Como el psicólogo Seymour Epstein (1983) ha apuntado, el estudio de la psicología de la personalidad por lo común ha sufrido de demasiados errores de medición. Por ejemplo, un psicólogo puede conceptualizar un cuestionario de 50 reactivos para medir la Responsabilidad, y luego medir un solo acto de conducta de responsabilidad para ver si el rasgo predice la conducta. Pero, al hacerlo, el psicólogo puede olvidarse de que la medida de conducta es, esencialmente, una prueba de un solo reactivo. La conducta responsable del participante del estudio sólo está siendo medida por una ocasión. Ya que las pruebas de un solo reactivo tienen un alto índice de error, la medida de conducta puede estar tan llena de errores que resulta imposible predecir nada. La solución a este problema es hacer una muestra de un gran número de conductas y sacar un promedio, o una suma, a través de múltiples mediciones (Epstein, 1983). Una razón por la cual los psicólogos de los rasgos gustan de usar cuestionarios es que éstos proveen a la evaluación de conducta una gran variedad de situaciones que pudieran ser imposibles de medir por otros medios.

¿Entonces, qué pasa si se toman en cuenta estas consideraciones, y se mide la consistencia de la conducta relacionada con el rasgo? Una respuesta proviene de un estudio sobre la consistencia de conductas relacionadas con la responsabilidad entre estudiantes universitarios, realizado por Mischel y Peake (1983). Estos investigadores resolvieron el problema de determinar qué cosa cuenta como responsabilidad, pidiéndole a los estudiantes que nombraran las conductas que representaran al rasgo, dentro de un ámbito universitario (p. ej., el tomar apuntes claros de la clase). Ellos resolvieron el problema del error de medición, midiendo las conductas en múltiples ocasiones, y sumando las medidas (Epstein, 1983). Sus resultados arrojaron evidencia impresionante acerca de la estabilidad longitudinal de las conductas relacionadas a los rasgos (véase cuadro 8-4); la gente que resultó relativamente alta en responsabilidad en un punto del semestre seguía actuando de manera

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

responsable más adelante. No obstante, los niveles de consistencia transituacional resultaron relativamente bajos (véase cuadro 8-4). Fue común el caso de que los estudiantes se mostraran responsables en determinados entornos (p. ej., tomaban buenos apuntes de clase), pero resultaban no ser tan responsables en otros (p. ej., sus dormitorios eran un desastre). Es importante señalar que los niveles de consistencia transituacionales jamás fueron de cero; la gente sí mostraba cierta consistencia a lo largo de sus conductas relacionadas a los rasgos. Además, los niveles de consistencia transituacional son mayores cuando la persona se enfoca en una subserie de conductas vinculadas a la responsabilidad; por ejemplo, la alta consistencia que surge a lo largo de una serie de conductas que únicamente tienen que ver con la consistencia con respecto a lo que sucede en el salón de clase (Jackson & Paunonen, 1985). Sin embargo, Mischel y Peake (1983) subrayan el hecho de que un factor básico de la vida social es que la gente bien puede variar en su forma de comportarse, de una situación a otra. Al hacerlo, por lo regular muestran conductas que resultan inconsistentes con respecto a un rasgo de personalidad más amplio. Éste resultado coincidía con los hallazgos surgidos desde muy temprano en la historia de este campo; un estudio ya clásico, realizado por Hartshorn y May (1928), indicó algo similar; es decir, que los niveles de estabilidad longitudinal bien podían ser bastante altos, mientras que la consistencia transituacional de conductas vinculadas con un rasgo más amplio, bien podía ser baja.

Variabilidad transituacional en la conducta relacionada con un rasgo

Una característica definitoria del enfoque de los rasgos sobre la personalidad es que los individuos se caracterizan de acuerdo a un promedio estadístico: el índice promedio al cual poseen, o muestran, determinado rasgo de la personalidad. ¿Cuál fue la instrucción que se le dio al lector, cuando completó el inventario de los Cinco Grandes, al inicio de este capítulo? Siguiendo la lógica del enfoque de los rasgos, se le pidió que "sumara los cinco números que había encerrado en un círculo en E, y que dividiera esa suma entre 5". De modo que obtuviera un promedio.

Aquellos lectores que estén siendo críticos con los métodos y asunciones de la Psicología (que se espera sean todos ustedes) pueden haberse hecho, a estas alturas del capítulo, una pregunta que puede bien ser la siguiente: "¿por qué sólo interesarse en el promedio?" Incluso si se supone que la gente difiere en su desempeño de conductas relacionadas con los rasgos -cosa que evidentemente sucede, como lo demuestran los hallazgos previamente expuestos aquí- todavía puede haber una enorme variabilidad **alrededor** del promedio. Un emocionante progreso reciente en psicología de la personalidad es que los investigadores han llegado a desarrollar métodos para describir estas variaciones alrededor del promedio. Con esto, han logrado extender significativamente el conocimiento del ramo acerca de la personalidad y de la conducta social (p. ej., Moskowitz & Hershberger, 2002; Moscowitz & Zuroff, 2005).

Una importante línea de investigación es la que ha estado siguiendo Fleeson (2001; Fleeson & Leicht, 2006). Éste, pide a quienes participan en sus estudios que guarden apuntes de sus pensamientos y sentimientos corrientes, algunas veces al día, a lo largo de un cierto número de días. En lugar de pedir a las personas que hagan un mero reporte de su nivel típico, general de un rasgo, Fleeson les pide que reporten el grado en el que han presentado un determinado tipo de conducta relacionada con un rasgo **durante la hora que ha pasado**.

Cuadro 8-4. Consistencia transituacional y estabilidad temporal de la conducta responsable

	Consistencia autopercibida	
	Alta	*Baja*
Consistencia transituacional	.15	.13
Estabilidad temporal	.71	.47

Nota: La consistencia transituacional y la estabilidad temporal examinada entre la gente que se consideraba relativamente consistente e inconsistente (alta y baja consistencia autopercibida). Los datos provienen de las conductas consideradas como altamente representativas del rasgo que está siendo estudiado, la responsabilidad.
Fuente: Mischel y Peake, 1983.

Por ejemplo, un reactivo tradicional de extroversión pide a la gente que indique si es generalmente platicadora (p. ej., "¿es usted una persona platicadora?"). En vez de esto, Fleeson pregunta, "¿Durante la hora que pasó, qué tanto lo describiría a usted el término "platicador?" (Fleeson, 2001). Haciendo esta pregunta en repetidas ocasiones, a lo largo de varios días, se obtiene una gran cantidad de información por persona. Con esta información, es posible determinar no sólo los niveles promedio de conducta, sino también el grado al que la conducta de la gente varía alrededor del promedio.

Lógicamente, se dan dos tipos de resultados en este tipo de estudios. Por un lado, quizás no haya mucha variabilidad. Probablemente, la gente sea tan consistente en su conducta relacionada con un rasgo que reportarán el mismo nivel en el rasgo cada vez que se les pregunte. Por otro lado, puede que sí haya mucha variabilidad. La gente puede reportar altos niveles en un rasgo en ciertas ocasiones, y bajos niveles de un rasgo en otras. De ser así, el nivel promedio del rasgo que están reportando simplemente sería un índice de menor interés y menos descriptivo de la personalidad de ese individuo. (Análogamente, supóngase que el lector quisiera describir la cantidad de luz solar que se recibe en el Polo Norte, decir que "en promedio hay 12 horas de luz solar al día" no es algo muy informativo, ya que el promedio no puede demostrar el hecho de que en determinados días no hay nada de luz solar, y en otros está totalmente soleado; esto es, hay una variabilidad considerable).

¿Entonces, cuánta variabilidad puede haber en una conducta relacionada con un rasgo? ¡Puede haber mucha! Los resultados (véase la figura 8-4) indican que la gente muestra niveles de variabilidad que "se acercan al máximo posible" (Fleeson, 2001). Los participantes evaluaban su conducta en una escala de 7 puntos, siendo el 1 y el 7, los valores más altos y más bajos en la escala de valoración. Como se puede apreciar en la figura 8-4, en los Cinco Grandes rasgos de extroversión ("Extra" en la figura), responsabilidad ("Resp"), y en apertura/intelecto ("Intelecto"), la distribución de las características personales iban completamente desde el extremo más bajo de la escala, hasta el más alto. En otras palabras, "el individuo promedio manifiesta de manera rutinaria y regular, todos estos niveles en" estos rasgos, al igual que "la mayoría de niveles en amabilidad y estabilidad emocional" (Fleeson, 2001). La gente efectivamente difiere en su nivel promedio de conducta.

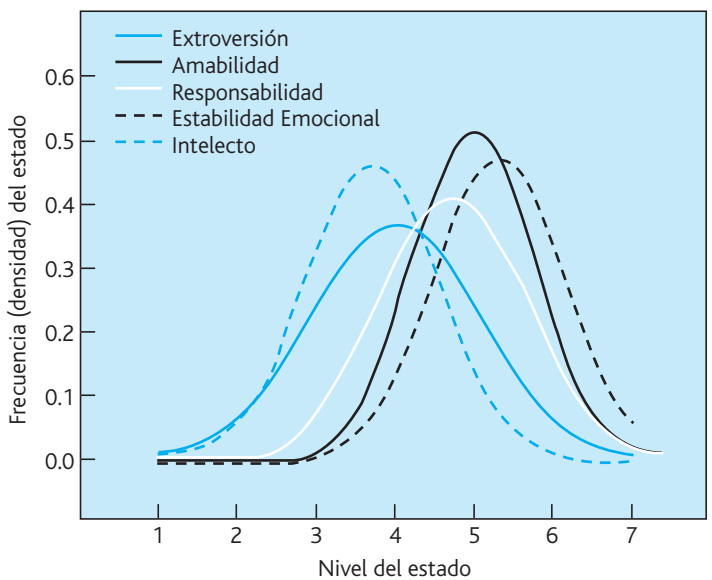


Figura 8-4. La gráfica muestra las distribuciones individuales promedio de los estados psicológicos que por lo general son conceptualizados como manifestaciones de cada uno de los Cinco Grandes rasgos. La gráfica indica que existe una variabilidad sustancial intrapersonal en la conducta relacionada a un rasgo; es decir, el individuo promedio muestra tanto niveles altos como bajos del rasgo. (Fleeson, 2001). Reimpreso con permiso Elsevier.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Pero eso sólo es una parte de la historia. Conforme se adapta a los distintos desafíos y oportunidades de la vida diaria, la gente habrá de variar sustancialmente su conducta, y simplemente, estas variaciones no se describen, ni se explican, por los constructos de los rasgos.

¿Qué se puede concluir, a la luz de esta gama de hallazgos acerca de la consistencia y la variabilidad en la personalidad? Por un lado, seguramente hay suficiente consistencia a lo largo del tiempo, y a través de ciertas situaciones, para rechazar la idea de que la conducta de la gente varía de manera meramente azarosa, o de que está determinada por completo por la influencia de las fuerzas ambientales. Sin lugar a dudas, la gente demuestra ciertos estilos de emoción, forma de pensar, y de acción, que resultan consistentes a lo largo del tiempo y de las circunstancias. ¿Entonces, esto quiere decir que todos los psicólogos deberían adoptar los constructos de los rasgos como base de una teoría de la personalidad? Un enfoque alternativo es el siguiente (véase, p. ej., Cervone & Shoda, 1999 a; Mischel, 1968, 1999b). Todos los psicólogos, se trate o no de teóricos de los rasgos, coincidirían en que la consistencia transituacional de las conductas que se reconocen como relacionadas con rasgos amplios (tales como los Cinco Grandes) no es particularmente grande. Aun si se piensa que las correlaciones típicas son de .2, .3, o de .4, la mayor parte de las variaciones en la conducta social diaria no es predecible a partir de medidas globales de rasgos. El argumento alternativo, por lo tanto, es éste: ¿al construir una teoría de la personalidad, por qué adoptar constructos que se sabe, con seguridad, sólo predicen una mínima parte de la variancia en conducta? Por analogía, ¿si Isaac Newton hubiera descubierto que los constructos tales como "gravedad", o "masa", tan sólo le permitían predecir una mínima parte de la variancia en la conducta de los objetos físicos (p. ej., si sus predicciones se correlacionaran tan sólo en un .3 con las observaciones del mundo físico), habría gritado ¡Eureka!"?, ¿no habría buscado mejores constructos que le permitieran hacer mejores predicciones? La segunda parte del argumento implica un hecho básico de la vida social: la gente varía estratégicamente su conducta con el objetivo de cumplir con sus necesidades y sus metas. Por ejemplo, incluso en el caso de que usted resultara bajo en el rasgo de responsabilidad, podría actuar de manera responsable en una clase en la que se acerca un examen realmente importante, o podría ser interpersonalmente responsable al querer dar una buena impresión en una cita. Tal variabilidad estratégica en la forma de actuar es parte natural de la vida; el psicólogo Brian Little (2005) usa el término de **rasgos libres** para referirse a esta capacidad por demostrar cualidades de rasgos de personalidad que difieren de nuestra forma típica de actuar. Muchos argumentarían que una ciencia de la personalidad debería tratar de explicar esta variabilidad. Esto requiere de más tipos de variables de personalidad, específicamente, de las que no sólo describan formas típicas de conducta, sino que capten las estrategias de acción de la gente, entre las que se incluyeran aquellas estrategias de variación de forma de actuar de una situación a otra. Cualesquiera que sean sus méritos, los constructos de los rasgos no describen o explican las variantes en la forma de actuar; éstos corresponden a consistencias conductuales promedio (p. ej., su nivel típico de responsabilidad), no a la variabilidad conductual (el hecho de que a veces usted sea responsable y a veces no).

Para muchos psicólogos, estos argumentos implican que se necesita de más tipos de constructos psicológicos -algo que vaya más allá de las variables en los rasgos de la personalidad (Cervone & Shoda, 1999 a)- para dar forma a una psicología de la personalidad.

Todos los psicólogos de la personalidad -incluyendo los teóricos de los rasgos- reconocen que la conducta de la gente cambia a medida que se enfrentan con diferentes situaciones. Pero algo que diferencia las teorías que serán discutidas en los capítulos siguientes, de los trabajos de los teóricos de los rasgos es que estas teorías posteriores no sólo reconocen la variabilidad en la conducta de situación a situación. También tratan explícitamente de incorporar en sus teorías, las variables de personalidad que explican esta variabilidad (así como también de explicar las consistencias en la conducta). Esta perspectiva sugiere un modo de resolver el debate de "persona vs situación". Esto puede resolverse si se elimina la palabra *versus*, y si se reconoce que se puede aprender más acerca de la gente al examinar sistemáticamente las formas en las que reaccionan y se adaptan a las diferentes situaciones (Cervone, Caldwell, & Orom, volumen en preparación).

EVALUACIÓN CRÍTICA

Nuevamente se evaluará una perspectiva teórica por medio de calificar qué tan bien logra las cinco metas de una teoría de la personalidad, las cuales fueron revisadas previamente en el capítulo 1. La evaluación de la teoría de los rasgos en estos cinco criterios es un

poco más complicada que en el caso de la teoría psicodinámica y de la teoría fenomenológica (véase capítulos 4 y 6). Esto debido a que no existe una sola teoría de los rasgos. Las evaluaciones críticas pueden variar dependiendo si se está hablando de la teoría de Allport, o la de Eysenck, o la de Cattell, o del modelo léxico de los Cinco Grandes, o de la Teoría Pentafactorial de McCrae y de Costa. En estas evaluaciones se hará el esfuerzo por no desviarse de los temas principales que son evidentes a lo largo del quehacer de estos diferentes teóricos de los rasgos.

Observación científica: la base de datos

El primero de estos cinco criterios, como se recordará, es si una teoría está basada en un corpus abundante de cuidadosas observaciones científicas. En este punto, las teorías de los rasgos son sobresalientes. Gracias particularmente a los trabajos pioneros de Cattell, la estructura teórica de la de los rasgos se cimienta, casi desde su aparición, sobre una base sólida de datos científicos objetivos. Más que depender de interpretaciones subjetivas de entrevistas clínicas, los teóricos de los rasgos han utilizado análisis estadísticos de pruebas de la personalidad calificadas de manera objetiva. Esta objetividad es una ventaja destacable.

La información de los teóricos de los rasgos no sólo es objetiva. También es diversa. Un gran número de personas- de distintas edades, etnicidades, y contextos socioculturales- han formado parte de la empresa multinacional que representa la evaluación de los rasgos de la personalidad.

Una tercera ventaja de la base de datos de la teoría de los rasgos es que incluye más que sólo autoinformes. Es cierto que las medidas de autoinforme han sido centrales para el quehacer de los teóricos de los rasgos. Sin embargo, muchos investigadores reconocen que los autoinformes deben venir reforzados con otras formas de información: reportes de observadores, medidas de eventos objetivos de la vida, índices fisiológicos de sistemas neurales o bioquímicos que subyacen en un determinado rasgo (véase capítulo 9).

Por lo tanto, en muchos aspectos, la calidad de la base de datos científica de la teoría de los rasgos es mucho muy superior a la de la teoría psicodinámica o la de la teoría fenomenológica. La única limitante significativa de la base de datos es que haga tan poco uso de los métodos a profundidad empleados por los teóricos clínicos, tales como Rogers y Cattell. En las evaluaciones teóricas de los rasgos, se aprende sobre algunas cualidades generales de las personas -sus niveles generales de los rasgos- pero no sobre las dinámicas psicológicas internas del individuo. Esta limitante ha hecho que un crítico concluya que el análisis de los rasgos, por sí solo, genera "una psicología del extraño" (McAdams, 1994); es decir, un análisis superficial que se asemeja a la información que uno pudiera conocer acerca de un extraño al que sólo se le conoce casualmente, en vez de la información más profunda que puede obtenerse a partir de un estudio de caso detallado.

Teoría: ¿sistemática?

¿Están conectados sistemáticamente los diferentes elementos de la teoría de los rasgos? ¿Brindan, los teóricos de los rasgos, un recuento coherente e integrado de la estructura, los procesos, y el desarrollo de la personalidad?

Para ciertos teóricos, la respuesta es sí. Al analizar no sólo los rasgos, sino también los estados, los papeles, y los procesos motivacionales, Cattell efectivamente brindó una declaración acerca de la personalidad que era altamente sistemática. Pero los análisis de Cattell de los procesos motivacionales tienen poca influencia en la psicología contemporánea. Al relacionar los rasgos con mecanismos biológicos, Eysenck efectivamente proporcionó una forma de relacionar las estructuras (los rasgos perdurables) con los procesos (del sistema nervioso). Pero, excepto por su trabajo sobre la neurofisiología de la extroversión, los intentos de Eysenck por vincular a los rasgos con la biología no fueron del todo exitosos.

Cuando se habla de teorías de los rasgos más contemporáneas, se descubre que hay menos que siguen una teoría sistemática. Como se ha señalado anteriormente en este capítulo, McCrae y Costa mismos admiten abiertamente que, en efecto, su teoría pentafactorial no especifica los procesos dinámicos con los cuales los rasgos influencian la experiencia y la conducta. Evidentemente, cualquier teoría que no pueda especificar estos procesos, no puede brindar un argumento integral acerca de las estructuras de la personalidad, por un lado, y las dinámicas de la personalidad, por el otro. Si el lector estuviese "calificando" las teorías de la personalidad, la teoría contemporánea de los rasgos obtiene una calificación relativamente baja, en la misión de

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

brindar un argumento sistemático de los diversos aspectos de la estructura y las dinámicas de la personalidad.

Teoría: ¿comprobable?

Las teorías de los rasgos merecen mucho mejores calificaciones en otra misión: el desarrollar una teoría que sea comprobable a partir de la evidencia objetiva. Muchos aspectos de la teoría de los rasgos pueden comprobarse de manera objetiva. Los teóricos de los Cinco Grandes claramente predicen que los análisis factoriales revelan las cinco principales dimensiones de la personalidad. Cualquier otro resultado -una solución hexafactorial, una solución trifactorial, y demás- es un claro contra-ejemplo de las predicciones teóricas. El hecho de que, en principio, puedan haber tales contraejemplos, significa que las teorías de los rasgos han planteado sus ideas con una claridad admirable.

Los teóricos de los rasgos hacen otras numerosas predicciones que están abiertas a las más ambiguas pruebas empíricas. Por ejemplo, esperan que las diferencias individuales en los rasgos de la personalidad autorreportadas, habrán de predecir una conducta, que los individuos genéticamente idénticos saldrán con resultados semejantes en tales pruebas, y que los resultados de los rasgos serán relativamente estables a lo largo del tiempo. En cada caso, el teórico de los rasgos bien podría, en principio, ser debatido. Sus ideas están abiertas a pruebas empíricas objetivas.

Teoría: ¿exhaustiva?

En determinados aspectos, las teorías de los rasgos son admirablemente exhaustivas. Los teóricos de los rasgos han sido sumamente conscientes de que sus esfuerzos por desarrollar una taxonomía de los rasgos de la personalidad sería de poco valor si no se incluyera dentro de ésta a los rasgos importantes de la personalidad. Por ello, han tratado de asegurarse de que toda diferencia personal significativa sea incorporada a sus estudios analítico-factoriales de la estructura de la personalidad. Han hecho un gran esfuerzo por asegurase de esto, con investigadores del léxico han peinado diccionarios en busca de todas las palabras posibles que pudieran ser usadas para describir a las personas. De este modo, sus esfuerzos son exhaustivos.

No obstante, en otros aspectos, sus esfuerzos carecen de exhaustividad. Esto es evidente si se piensa nuevamente en los temas discutidos en capítulos anteriores: la interacción de los procesos conscientes con los inconscientes, el papel de la sexualidad en el desarrollo de la personalidad, la relevancia de los sueños, la relación interpersonal entre un terapeuta y su paciente, el papel de los padres de familia en promover un sentido de autovalía en sus hijos. ¿Qué dice la teoría de los rasgos acerca de estos temas? Casi nada. Éstos y muchos otros temas de interés para otros psicólogos de la personalidad simplemente no fueron abordados por los principales teóricos de los rasgos. Los teóricos de los rasgos han concentrado casi todas sus energías en las tareas de medir las diferencias individuales, identificar las bases biológicas de esas diferencias, reconocer una taxonomía exhaustiva de los rasgos de la personalidad, y determinar si las diferencias individuales en los rasgos vaticinan la existencia de diferencias individuales en las conductas sociales. Estas son tareas importantes. Pero hay muchas otras tareas que también son importantes para el análisis exhaustivo de la personalidad. Las teorías de los rasgos tienen relativamente pocas cosas que decir acerca de las dinámicas mentales conscientes e inconscientes que eran de tanto interés para Freud y de las experiencias fenomenológicas y las relaciones interpersonales, tan importantes para Rogers. En estos aspectos, las teorías de los rasgos no son tan exhaustivas como sería lo ideal.

Hay otros dos aspectos en los que las teorías de los rasgos carecen de exhaustividad. Un aspecto es la relativa ausencia del análisis de los procesos de la personalidad. Las teorías dicen mucho más acerca de los "ladrillos de construcción" de la personalidad -las estructuras de los rasgos de la personalidad- que sobre los procesos dinámicos de la personalidad. El otro aspecto es la relativa falta de atención hacia el individuo. Excepto por Allport, los teóricos de los rasgos se enfocaron básicamente en las diferencias individuales en la población, más que en la vida interna mental de la persona individual. Esta es una limitante significativa. Por ejemplo, supóngase que no se supiera nada acerca del funcionamiento del cuerpo humano, que se quisiera crear una ciencia de la biología humana, y que se comenzara con una estrategia de diferencias individuales: haciendo un análisis factorial de los reportes de los cuestionarios de las características físicas y de las tendencias entre una gran población. En principio, se podrían identificar los factores tales como el atractivo (una dimensión de no atractivo *vs* atractivo), del atletismo (gente no atlética *vs* atlética), la sanidad (gente crónicamente enfermiza *vs* gente sana). Tales

factores evidentemente proporcionarían descripciones válidas de las diferencias individuales; algunas personas son realmente más atractivas, atléticas y sanas que las demás. Pero para una ciencia de la biología también se desea identificar aquellos factores tales como "el sistema circulatorio", y "el sistema nervioso". La estrategia de las diferencias individuales puede no ser capaz de identificar estos sistemas biológicos; ya que todo mundo los posee, puede que no existan diferencias individuales que produzcan un factor estadístico. El punto es que no se puede asumir con seguridad, que los rasgos identificados por el análisis factorial de las diferencias individuales sean cualidades que existan en la psique de todos y cada uno de los individuos. Los investigadores de los Cinco Grandes, reconocen esto; Saucier, Hampson, y Goldberg (2000) escriben:

Evidentemente, el estudio de los diferentes léxicos [de la descripción de la personalidad] pueden llevar a un útil sistema de clasificación altamente generalizable de rasgos de la personalidad, pero este sistema de clasificación no debería ser reinterpretado en uno explicatorio. Un modelo de descripciones no proporciona un modelo de causas, y el estudio de léxicos de la personalidad no debería ser equiparado con un estudio de la personalidad.

Aplicaciones

Es fácil describir cómo la teoría de los rasgos ha sido aplicada, pero es más complicado evaluar el valor de estas aplicaciones. Esto se debe a que tales evaluaciones dependen de juicios subjetivos acerca de los productos aplicados que debería proporcionar una teoría de la personalidad.

Lo que las teorías de los rasgos efectivamente proveen son herramientas para la predicción. Los teóricos de los rasgos han identificado una serie de rasgos aceptada mediante consenso y desarrollado escalas confiables para medirlas. Al hacer esto, han proporcionado una simple y valiosa tecnología para predecir las diferencias individuales en los comportamientos psicológicos. El extenso uso de estas medidas es testigo de su utilidad práctica. Los psicólogos educativos, los psicólogos clínicos, los psicólogos industriales/ organizacionales, y muchos otros investigadores especializados han empleado las medidas de las diferencias individuales en los rasgos globales de la personalidad. Si la provisión de herramientas para la predicción de diferencias individuales es el principal producto práctico que uno busca de una teoría de la personalidad, entonces, las aplicaciones de la teoría de los rasgos pueden ser consideradas como un éxito.

Sin embargo, otros teóricos de la personalidad buscan algo más. Todas las demás teorías de la personalidad que se discuten en este texto no sólo proporcionan una teoría, sino también una terapia. Freud y Rogers -y, como verá en los capítulos posteriores, los conductistas, los teóricos del constructo personal, y los teóricos sociocognitivos- proporcionan, cada uno, nuevas técnicas de terapia basadas en sus teorías. Estas terapias son las principales aplicaciones de cada teoría. Pero aquí no existe una "terapia teórica de los rasgos". La teoría de los rasgos (con la excepción de algunos trabajos realizados por Eysenck) es el único corpus de teoría que no ha generado terapias para producir el cambio psicológico.

Los teóricos de los rasgos pueden argumentar que ellos no se dedican a desarrollar terapias. Las teorías de los rasgos son teorías acerca de las diferencias individuales estables, y las bases de esas diferencias individuales. No son teorías acerca del cambio psicológico. Por lo tanto, no sería justo evaluar negativamente a las teorías de los rasgos por su incapacidad por producir nuevas formas de terapia.

Principales contribuciones y sumario

Los psicólogos que trabajan bajo la tradición de los rasgos seguramente pueden adular haber obtenido ganancias sustanciales (véase cuadro 8-5). Esto es más claro si se hacen preguntas acerca de la personalidad que

Cuadro 8-5. Sumario de fortalezas y limitaciones de la teoría de los rasgos

Fortalezas	*Limitaciones*
1. Trabajo de investigación activo	**1.** El método: análisis factorial
2. Hipótesis interesantes	**2.** ¿Qué incluye un rasgo?
3. Vínculos potenciales con la Biología	**3.** ¿Qué queda fuera o es rechazado?

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a los enfoques de los rasgos

Estructura	Proceso	Crecimiento y Desarrollo
Rasgos	Rasgos dinámicos, motivos asociados con rasgos	Contribuciones de la herencia y del entorno a los rasgos

pudieran ser desconcertantes, pero que, gracias al quehacer de los psicólogos de los rasgos, han sido respondidas de manera convincente: ¿cuántas dimensiones de rasgos se necesitan para describir las principales diferencias individuales en la población? ,¿el nivel de las dimensiones de la gente es consistente a través del tiempo?, ¿hay alguna relación entre estas diferencias individuales y las diferencias en la conducta social? Las respuestas "5 (o 6)", "sí", y "sí" pueden ser proporcionadas, con certeza, un enorme respaldo de investigación, por los psicólogos de los rasgos.

La capacidad de dar estas respuestas es un enorme avance. Fuera de los pasillos de la academia, la gente por lo regular ansía tener una manera simple, pero científicamente válida de evaluar las diferencias individuales en las tendencias psicológicas promedio. Existen tantas diferencias individuales potenciales, que no se sabe ni por dónde empezar en esta tarea. Pero Cattell y Eysenck encontraron una manera de comenzar, y los investigadores contemporáneos de los Cinco Grandes proporcionan una solución valiosa y ampliamente aceptada a este problema.

Otra fortaleza enorme del enfoque de los rasgos es su capacidad por moverse de un nivel de análisis psicológico a uno biológico. Los trabajos sobre genética y neurofisiología han empezado a identificar cimientos biológicos en las diferencias individuales, como se señalará en el capítulo siguiente. Aunque todos los psicólogos de la personalidad reconocen que las personas son seres biológicos, el modelo de los rasgos, en particular, permite la integración de los hallazgos biológicos dentro de un modelo exhaustivo de la personalidad. En el capítulo siguiente, se hablará de esta unión entre la psicología y la biología.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Cinco Grandes
En la teoría de los factores de los rasgos, las categorías de los cinco principales rasgos, incluyendo los factores de la emocionalidad, la actividad, y la sociabilidad.

Controversia persona-situación
Una controversia entre los psicólogos que acentúan la importancia de las variables personales (internas) en determinar la conducta y quienes acentúan la importancia de las influencias situacionales (externas).

Facetas
Los rasgos (o componentes) más específicos, que constituyen a cada uno de los Cinco Grandes factores amplios. Por ejemplo, las facetas de extroversión son los niveles de actividad, decisión, búsqueda de emociones, emociones positivas, gregarismo, y calidez.

Hipótesis léxico fundamental
La hipótesis de que con el tiempo las diferencias individuales más importantes en cuanto a interacción humana han sido codificadas como términos únicos dentro de un lenguaje

Patología	Cambio
Puntajes extremos en las dimensiones de los rasgos (p. ej., neuroticismo)	(No existe un modelo formal)

CONCEPTOS PRINCIPALES *(Continuación)*

NEO-PI-R
Cuestionario de personalidad diseñado para medir el nivel de la gente en cada factor del modelo pentafactorial, así como en las facetas de cada factor.

OCEAN
Acrónimo para los cinco rasgos básicos (por sus siglas en inglés): Apertura (*openness*), Responsabilidad (*conscientiousness*), Extroversión (*extraversion*), Amabilidad (*agreeableness*), y Neuroticismo (*neuroticism*).

Teoría pentafactorial
Consenso emergente entre los teóricos de los rasgos que sugiere que hay cinco factores básicos de la personalidad humana: neuroticismo, extroversión, apertura, amabilidad, y responsabilidad.

REVISIÓN

1. En los últimos años del siglo XX, se logró un consenso entre los teóricos de los rasgos acerca del modelo de los Cinco Grandes, o pentafactorial, de los rasgos de la personalidad. el sustento para este modelo proviene del análisis factorial de los términos de los rasgos en el lenguaje, y el análisis factorial de las evaluaciones y los cuestionarios de la personalidad.
2. El estudio de los teóricos de los Cinco Grandes se basa en una hipótesis léxico fundamental, la cual plantea que las diferencias individuales fundamentales entre la gente han sido codificadas en el lenguaje natural.
3. McCrae y Costa han propuesto un modelo teórico, el modelo pentafactorial, que pone un énfasis en la base biológica de los rasgos, los cuales son conceptualizados dentro de este modelo como tendencias básicas. La evidencia sustancial sobre la estabilidad de las estructuras de los rasgos en lo general, y de las diferencias individuales en los niveles de los rasgos es consistente con este modelo teórico. Sin

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN *(Continuación)*

embargo, el modelo es cuestionado por la evidencia del cambio en los niveles de los rasgos de la personalidad, así como la evidencia de que se requiere de, por lo menos, un factor de rasgo más, un sexto factor, para capturar el total de las principales diferencias individuales.

4 La investigación indica que las diferencias individuales en los resultados de los cinco factores predice de manera significativa los resultados en aspectos que resultan importantes para los psicólogos especializados, tal y como sería la orientación vocacional, el diagnóstico de la personalidad, la conducta laboral, y el tratamiento psicológico. Sin embargo, una limitante del modelo pentafactorial de los rasgos, como herramienta práctica, es que no ofrece recomendaciones específicas con respecto al proceso de cambio en la personalidad.

5 A pesar de haber evidencia de una estabilidad longitudinal en los rasgos de la personalidad, mucha de la investigación también sugiere que la gente presenta una significativa variabilidad en las conductas relacionadas a los rasgos al enfrentarse en distintos contextos sociales. Para algunos, esta variabilidad en la conducta relacionada a un rasgo indica que los constructos de los rasgos no representan una base adecuada para una teoría de la personalidad. Sin embargo, otros opinan que la estabilidad en la conducta a través del tiempo y de lugar que efectivamente existe es suficiente para sustentar la utilidad de las teorías de los rasgos.

6 Una evaluación general de la teoría de los rasgos actual, demuestra que tiene sus fortalezas en la investigación, la formulación de hipótesis interesantes, y el potencial por hacer vínculos con la biología, en relación al trabajo sobre las contribuciones genéticas a la personalidad y al desarrollo evolutivo. Al mismo tiempo, se generan preguntas con respecto al método del análisis factorial, la claridad del significado del concepto de los rasgos, el rechazo de áreas tan importantes para el funcionamiento psicológico como el *self*, y de una teoría para el cambio en la personalidad.

Bases biológicas de la personalidad

9

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

TEMPERAMENTO: CONSIDERACIONES ACERCA DE LAS RELACIONES ENTRE LA MENTE Y EL CUERPO, DEL PASADO A LA ACTUALIDAD
- Constitución y temperamento: primeras consideraciones
- Constitución y temperamento: los estudios longitudinales
- Biología, temperamento, y desarrollo de la personalidad: investigación contemporánea
  - Niños inhibidos y desinhibidos: investigación de Kagan y colaboradores
  - Cómo interpretar la información de la biología y de la personalidad
  - Control con esfuerzo y desarrollo de la consciencia

EVOLUCIÓN, PSICOLOGÍA EVOLUTIVA Y PERSONALIDAD
- Psicología evolutiva
  - Intercambio social y percepción de trampas
  - Diferencias de sexo: ¿orígenes evolutivos?
  - Preferencias de parejas hombre-mujer
  - Causas de los celos
  - Orígenes evolutivos de las diferencias entre sexos: ¿qué tan rigurosos son los datos?
  - Teoría evolutiva y dimensiones de los Cinco Grandes de la personalidad
- Argumentos evolutivos: un comentario

GENES Y PERSONALIDAD
- Genética conductual
  - Estudios sobre la crianza selectiva
  - Estudios sobre los gemelos
  - Estudios sobre la adopción
  - Coeficiente hereditario
  - Factor hereditario de la personalidad: hallazgos
  - Algunas advertencias importantes
- Paradigmas genéticos moleculares
- Interacción entre ambientes, e interacción entre los genes y el ambiente
  - Ambiente compartido y no compartido
  - Cómo entender el efecto de los ambientes no compartidos
  - Tres clases de interacciones entre lo innato y lo adquirido

NEUROCIENCIA Y PERSONALIDAD
- Dominio hemisférico izquierdo y derecho
- Neurotransmisores y temperamento: la dopamina y la serotonina
  - Tres dimensiones del temperamento: PE, NE, y DvC

PLASTICIDAD: LA BIOLOGÍA COMO CAUSA Y COMO EFECTO
- Estatus socioeconómico de las comunidades y la serotonina
- Experiencia ambiental y los cambios en la materia cerebral

INVESTIGACIONES NEUROCIENTÍFICAS DE LAS FUNCIONES PSICOLÓGICAS DE "MAYOR NIVEL"
- Cerebro y *self*
- Cerebro y juicio moral

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

¿Por qué algunas personas casi siempre están felices, y otras tristes, por qué algunas están llenas de vitalidad y otras son letárgicas, algunas impulsivas y otras precavidas, algunas excitadas, y otras calmadas, algunas optimistas y otras pesimistas?, ¿acaso se aprenden estos tipos de conductas?, ¿tal vez serán parte de nuestra estructura biológica? Por lo regular se dice que los padres de familia son fieles creyentes de la importancia del entorno, o de lo adquirido al momento de tener a su primer hijo, y luego creen en las diferencias de temperamento, o en la naturaleza cuando tienen a su segundo hijo. ¡A veces, las diferencias iniciales entre los hijos de una misma familia son así de grandes! Pasa lo mismo con la gente que se asoma por la ventana de la sala de cunas. Por lo general están asombrados con las diferencias entre los recién nacidos, algunos están tan activos y otros se mueven tan poco, algunos lloran mucho, en tanto que otros están muy quietos.

A lo largo de los siglos, los humanos han querido entender la relación entre el cuerpo y la mente, entre constitución y personalidad. Y desde la década de los ochenta del siglo XIX, cuando Sir Francis Galton hacía una comparación entre lo "natural" (la herencia) y lo "adquirido" (el entorno), los psicólogos han estado preocupados con la relación entre estas dos. Durante las últimas décadas ha tenido lugar una tremenda serie de avances en la comprensión de los procesos biológicos. ¿Habrá acaso procesos biológicos que determinen las diferencias individuales en el temperamento y la personalidad? Si así fuera, ¿cuáles procesos son clave? El estudio de las bases biológicas de la personalidad es un campo de rápida transformación, y en este capítulo se hace un intento por abarcar tanto los *insights* a los que se ha podido llegar, como las preguntas que aún permanecen irresueltas.

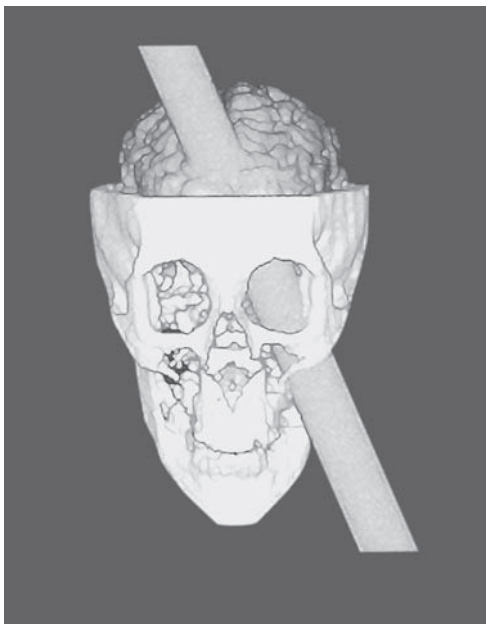
DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Acaso los niños nacen con diferentes temperamentos? ¿Si es así, cuáles son las bases biológicas de tales diferencias?
2. ¿Cómo ayuda el estudio de la evolución humana a entender la personalidad de los humanos contemporáneos?
3. ¿Qué papel juegan los genes en la formación de la personalidad?, ¿cómo es que éstos interactúan con el entorno en el desarrollo de la personalidad?
4. ¿Cuál es la relación entre los procesos cerebrales y los procesos de la personalidad?

En ocasiones, los científicos aprenden de los accidentes. La historia de la manzana que cayó en la cabeza de Newton -incluso si fuera apócrifa- ejemplifica de manera sabia que el conocimiento acerca del trabajo sistemático de la naturaleza puede ser el resultado de un suceso accidental.

El conocimiento científico de las bases biológicas de la personalidad, tema de este capítulo, ha sido enormemente beneficiado por lo accidental. El accidente más famoso fue el sufrido por Phineas Gage, un supervisor de construcción que, en 1848 tuvo el siguiente "mal día en el trabajo". Trabajando en la construcción de una vía ferroviaria, Gage estaba abriendo un camino por entre las duras rocas. Siguiendo con los procedimientos en los que tenía bastante destreza, Gage perforó un hoyo en el suelo, lo llenó con pólvora, e insertó una varilla de acero. Luego de esto encendió una mecha. A pesar de que Gage era un experto en esto, en esta ocasión se distrajo y la carga le explotó en el rostro. La explosión lanzó a la varilla, atravesándole su mejilla izquierda, la base del cráneo y la parte frontal de su cerebro, destruyendo gran parte de su corteza frontal, para finalmente salir por la parte superior de su cabeza.

Gage quedó inconsciente, pero milagrosamente sobrevivió. Podía caminar y hablar. De hecho, podía



Esta ilustración muestra el lugar por el cual atravesó la varilla de acero la corteza frontal de Phineas Gage, quien sobreviviría al accidente, provocándole un cambio decisivo en su personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

describir a detalle, y de manera lúcida, lo que le había ocurrido. Sin embargo, Gage había sufrido un cambio radical. Como lo narra el eminente neurólogo Antonio Damasio (1994), "la predisposición de Gage, lo que le gustaba y lo que no, sus sueños y aspiraciones habían cambiado por completo. El cuerpo de Gage podía estar vivo y en buen estado, pero había un espíritu nuevo animándolo. Gage ya no era Gage" (Damasio, 1994). Quien alguna vez fuera serio, prolífico, vivaz, y responsable, inmediatamente después del accidente se portaba irresponsable, desinteresado por los demás, falto de proyectos, e indiferente con las consecuencias de sus actos.

El caso de Gage indica que existen profundas interconexiones entre el funcionamiento cerebral y el de la personalidad. Supóngase que la explosión hubiera hecho un hoyo en su pierna, en vez de en su cabeza. Aún hubiera sido un serio accidente, sin embargo es probable que Gage hubiera seguido siendo el mismo de siempre. Sin embargo, de manera simultánea, Gage perdió tanto 1) su materia cerebral frontal, como 2) sus cualidades de personalidad. El hecho de que ambas pérdidas fueran coincidentes era, bueno, algo que podría decirse que no era accidental. El caso de Gage sugiere que el cerebro y la personalidad están íntima y directamente conectadas.

Este capítulo explora esta conexión existente entre el cerebro biológico y la personalidad psicológica. Se da inicio con una revisión histórica a las formas de entender al temperamento, el cual es considerado por muchos un aspecto fundamental de la personalidad, y era, evidentemente, un aspecto de la personalidad de Gage que se vería transformado al momento en el que la varilla de acero atravesara su cerebro. El resto de este capítulo presenta las propuestas contemporáneas de investigación científica sobre las bases biológicas de la personalidad.

Este capítulo difiere un poco de los apartados previos de este libro. Cada uno de los capítulos, del 3 al 8 ha presentado una teoría (psicoanálisis, teoría fenomenológica, teoría de los rasgos), o ha analizado las aplicaciones y las dimensiones de las ideas centrales de una determinada teoría. Aquí, se pone un énfasis más específico en una serie de **hallazgos** científicos. Estos resultados de investigación no sólo se relacionan con una teoría en particular. Más bien constituyen un cuerpo de conocimiento que debe ser tomado en cuenta por todo teórico de la personalidad. Muchos de los hallazgos aquí revisados guardan una fuerte relación particularmente con las teorías de los rasgos que se acaba de revisar en los capítulos 7 y 8. Sin embargo, algunos abordan fenómenos psicológicos que fueran discutidos por Freud o por Rogers, o por teóricos de la personalidad de los que se hablará en los capítulos posteriores.

TEMPERAMENTO: CONSIDERACIONES ACERCA DE LAS RELACIONES ENTRE LA MENTE Y EL CUERPO, DEL PASADO A LA ACTUALIDAD

> El lector tiene tantas posibilidades en ciertos aspectos de su personalidad, como las que hay en la forma de su nariz o en la talla de sus pies. Los psicólogos llaman a esta dimensión biológica innata de la personalidad "temperamento".
>
> Fuente: Hamer y Copeland, 1998.

¿Qué es el temperamento? Por lo general, los psicólogos emplean el término para referirse a las diferencias individuales en estado de ánimo, o en cualidad de la respuesta emocional. Como lo sugiere la cita anterior, estas diferencias se consideran básicamente hereditarias y con una base biológica:

> El concepto de temperamento se refiere a cualquier cualidad emocional o conductual estable y diferencial, cuyo surgimiento durante la infancia es influido por la biología hereditaria, incluyendo las diferencias en la neuroquímica cerebral (Kagan, 1994, xvii).

Evidentemente, muchos aspectos de la personalidad no tienen una base biológica. Las habilidades sociales, el autoconcepto, las metas personales en la vida, y demás, son adquiridas a partir de la interacción con el

mundo social. Sin embargo, otras características de la personalidad tales como el estado de ánimo típico de una persona, su nivel crónico de actividad, o el grado de reacción emocional, en respuesta a un tipo particular de estímulo ambiental, pueden reflejar de manera directa las diferencias individuales en la biología hereditaria. Son a estas variantes individuales en la calidad emocional que surgen desde temprano, permanecen bastante estables, son heredadas, y están basadas en procesos biológicos, a lo que se denomina temperamento (Eisenberg, Fabes, Guthrie, & Reiser, 2000; Fox, Henderson, Marshall, Nichols, & Ghera, 2005; Rothbart, Ahadi, & Evans, 2000).

Constitución y temperamento: primeras consideraciones

Los académicos han estado interesados ya por mucho tiempo en la posibilidad de que las diferencias psicológicas entre las personas tengan una base biológica (revisado en Kagan, 1994; Strelau, 1998). En la antigua Grecia, Hipócrates postulaba que las variaciones en cuatro distintas características psicológicas básicas eran el reflejo de las variaciones en los fluidos corporales (véase capítulo 7, figura 7-2). Las ideas que la antigua Grecia tenía acerca de la gente reflejan sus creencias acerca del universo en general. Pensaban que todo lo natural estaba compuesto por cuatro elementos: el aire, la tierra, el fuego, y el agua. Hipócrates y (siglos después), Galeno, sugerían un tipo similar de análisis cuádruple de los fluidos corporales y sus características psicológicas asociadas. Los cuatro elementos de la naturaleza se representaban en el cuerpo humano a través de cuatro humores (la sangre, la bilis negra, la bilis amarilla, y la flema), y cada una de ellas correspondía a un tipo particular de temperamento: sanguíneo, melancólico, colérico, y flemático. Las diferencias individuales en el temperamento respondían a la predominancia de uno u otro de los cuatro humores dentro del individuo. De igual modo, las enfermedades respondían a los excesos de uno u otro humor (p. ej., un exceso de bilis negra con la depresión). En otras palabras, desde estos tiempos antiguos ya se proponía una clasificación de los tipos de temperamento, una que se basaba en la constitución, o en la química básica del cuerpo.

PREGUNTAS ACTUALES

EL ESTRÉS Y EL ENVEJECIMIENTO: ¿CÓMO FUNCIONAN?

La intuición indica que uno de los vínculos más importantes entre la personalidad y la biología radica en la experiencia del estrés. La gente que tiene vidas tranquilas y libres de estrés parecen más jóvenes. El estrés psicológico crónico, en contraste, parece apresurar el envejecimiento. Pero, ¿son correctas estas intuiciones? Y si lo son, ¿de qué manera se vincula el estrés psicológico con el envejecimiento biológico?

Un estudio notable sobre mujeres de mediana edad que vivían bajo distintos niveles de tensión proporciona respuestas concretas a estas preguntas (Epel *et al.*, 2004). La característica principal de este estudio era que incluía una medida de un mecanismo biológico fundamental en el envejecimiento celular. Una parte de las células son los telómeros, hebras de ADN que forman una especie de "tapón" al final de cada cromosoma. Los telómeros se encogen ligeramente cada vez que se replica una célula. Con la edad, por consecuencia, los telómeros se hacen más cortos. Cuando el telómero se hace demasiado corto, la célula ya no se puede dividir. Por lo tanto, la longitud del telómero es un medidor de la edad biológica (frente a la cronológica) de una célula (Epel *et al.*, 2004).

¿Qué tiene que ver esto con el estrés y el funcionamiento de la personalidad? la experiencia del estrés afecta la química interna del cuerpo, incluyendo el entorno celular en el que residen los telómeros. La gente que tiene la misma edad cronológica, pero que experimenta distintos niveles de estrés tendría un efecto negativo en la longitud de telómeros. Se

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

concluía, en otras palabras, que la gente que padecía una fuerte cantidad de estrés tenía telómeros más cortos. En un nivel celular, serían biológicamente más viejos.

¿Cómo se puede probar esto? Un desafío es el de identificar cuánto estrés padece una persona. Los investigadores hicieron esto en dos maneras. Primero, incluían una medida del estrés percibido, es decir, un autoinforme de cuánto estrés se experimentaba. Segundo, incluyeron dentro de sus grupos de estudio, a personas que diferían en un evento determinado de la vida que resultara estresante. Algunas de las mujeres en el estudio eran madres de niños con enfermedades crónicas; el cuidado diario de los niños resultaba, por lo tanto, particularmente estresante para estas mujeres. Un segundo grupo de control consistía en mujeres que eran madres de niños sanos.

El otro desafío era medir la longitud de los telómeros. Esto se hizo a partir de procedimientos biológicos estándar. Se tomaban muestras sanguíneas, para su análisis y determinación de la longitud promedio de telómeros por cada participante.

Los hallazgos revelaron un fuerte vínculo entre el estrés y la longitud de telómeros (véase figura 9-1). La figura muestra la longitud de los telómeros como una función del estrés percibido por dos grupos: el de las madres con bajo estrés y el de las madres con alto estrés. En ambos grupos, los mayores índices de estrés anunciaban la existencia de telómeros de menor longitud. Los mayores índices de estrés, y muchas de las longitudes que resultaron más cortas, se hallaron en el grupo de madres que cuidaban a niños con enfermedades crónicas. Cuando se tradujo la longitud de telómeros a años (p. ej., al relacionar la longitud de telómeros hallados en la gente en este estudio, a información de la población en general), se halló que los efectos del estrés en el envejecimiento eran enormes. Las personas que presentaban un alto índice de estrés aparentaban una edad celular de entre 9 y 17 años más viejas que quienes experimentaban menos estrés. Un resultado del estudio que quizás el lector desee recordar la próxima vez que un amigo le sugiera que "se lo tome con calma".

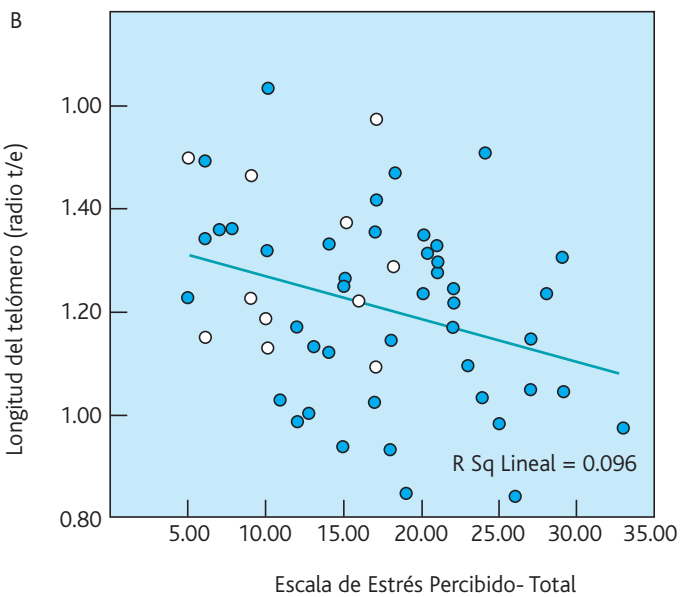


Figura 9-1. La figura representa cómo la longitud del telómero cumple una función del estrés percibido por dos grupos de personas: el de madres con bajo estrés (en blanco), y el de madres con mayor estrés (en azul). © 2004 Academia Nacional de Ciencias, EUA.

Las consideraciones de los antiguos griegos fueron notablemente duraderas. Más de dos milenios después de Hipócrates, el gran filósofo alemán, Emmanuel Kant fijó su atención a las cuestiones relacionadas con el temperamento. Alrededor del año 1800 d. C., pensaba muchas de las mismas cosas que Hipócrates en el siglo IV a. C. Kant distinguía cuatro tipos de temperamento, y consideraba que su base se encontraba en los fluidos corporales. Creía que las diferencias en la sangre, más que en lo que respecta a los fluidos corporales, como lo consideraban los griegos, eran la causa de las diferencias en el temperamento. Sin embargo, las consideraciones básicas seguían siendo curiosamente similares a las de los antiguos griegos. Sobra mencionar que los detalles de estas teorías sobre los fluidos corporales son rechazados por completo por todo científico psicológico contemporáneo.

Una muy distinta, pero igualmente insatisfactoria teoría de las bases biológicas de las diferencias individuales, surgió en el siglo XIX con el trabajo del físico alemán Franz Joseph Gall; el cual fundó el campo de la **frenología**. Ésta intentaba localizar las áreas del cerebro responsables de los aspectos específicos del funcionamiento emocional y conductual. Gall realizaba inspecciones *post mortem* de cerebros y trataba de vincular las diferencias entre el tejido cerebral, con los informes sobre las capacidades individuales, las predisposiciones, y los rasgos, luego de la muerte. Particularmente, se buscaba una relación posible entre la personalidad y las protuberancias en la cabeza (supuestamente, las protuberancias serían indicativas del desarrollo de tejido cerebral subyacente). La frenología adquirió gran notoriedad y popularidad a principios del siglo XIX. El trabajo de Gall era visto como un trabajo serio por localizar los aspectos del funcionamiento de la personalidad en determinadas partes del cerebro. Posteriormente la frenología fue absolutamente desacreditada. La investigación contemporánea indica que el cerebro sencillamente no trabaja del modo en el que Gall suponía, con regiones localizadas del cerebro que eran responsables por tipos específicos de pensamiento y de conducta social. En vez de ello, las acciones más complejas, y los patrones de pensamiento son ejecutados por la acción sincronizada de múltiples regiones interconectadas del cerebro (Bressler, 2002; Edelman & Tononi, 2000).

Los esfuerzos por reforzar el valor científico se vieron finalmente concretados a mitad del siglo XIX. Tres publicaciones demostraban ser críticas: *El origen de las especies* (1859), *La expresión de las emociones en hombres y animales* (1872) de Charles Darwin, y *Los experimentos con plantas híbridas,* de Gregor Mendel (1865). El trabajo de Darwin, por supuesto, fue fundamental para la ciencia contemporánea de la biología. Sus expresiones de emociones documentaban numerosas relaciones estrechas entre la expresión emocional en humanos y la expresión emocional en otros mamíferos complejos; con ello, contribuyó directamente al estudio del temperamento; al mismo tiempo que anticipaba el desarrollo de la psicología evolutiva contemporánea (discutida más adelante en este capítulo). El trabajo de Mendel documentaba ocho años de trabajo con el cultivo de la planta del chícharo, y servía como base para la genética moderna.

También de gran importancia histórica eran los esfuerzos de Francis Galton, quien era primo de Darwin. Galton exploró la potencial base hereditaria de las diferencias individuales, tanto en la personalidad como en la inteligencia. Con esto, iniciaba la controversia entre lo "innato y lo adquirido" que ha surgido en repetidas ocasiones a lo largo de la historia del campo.

También fue durante esta época cuando el eminente psiquiatra Emil Kraepelin, nacido el mismo año que Freud y su rival en el título de fundador de la psiquiatría moderna, intentó elaborar una clasificación de los trastornos mentales, los cuales se pensaba eran en gran medida hereditarios. Debe señalarse aquí el énfasis puesto por Kraepelin en los estados de ánimo, tales como la enfermedad maniaco-depresiva; ahora conocida como trastorno bipolar (Barondes, 1998). En definitiva, durante este periodo hubo evidencias de un considerable interés en los procesos biológicos en lo general, y en su relación con la personalidad, en particular.

En el siglo XX, los investigadores tanto de Europa, como de EUA se vieron acosados por la posibilidad de la existencia de vínculos sistemáticos entre el temperamento psicológico y los tipos corporales. El psiquiatra alemán, Ernst Kretschmer, intentó vincular el tipo corporal con la personalidad, en los albores del siglo Psique y carácter (*Physique and Character)*, 1925. Kretschmer desarrolló un método para la medición del tipo corporal, que resultó en una clasificación de tres tipos fundamentales: pícnico (de físico rechoncho y redondo), atlético (de físico musculoso y vigoroso) y asténico (de físico delicado y lineal). Estos físicos fueron entonces considerados diferentes en incidencia de trastornos psiquiátricos; en tanto que un físico pícnico se asociaba con los trastornos maniaco-depresivos, y uno asténico se asociaba con la esquizofrenia. Más allá de esto, Kretschmer suponía

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

que existía una relación entre el físico y la personalidad normal (p. ej., lo pícnico y la extroversión, lo asténico y la introversión), aunque no se presentó evidencia sobre tal relación. El trabajo de Kretschmer adolecía de una metodología errática (p. ej., no corrigió el hecho de que el trastorno maniaco-depresivo suele ocurrir más tarde en la vida que la esquizofrenia, y que la gente tiende a volverse más pesada y redonda con la edad), pero acondicionaría el terreno para el trabajo posterior en psicología constitutiva.

En EUA, se realizó un trabajo similar por parte de William Sheldon (1940, 1942), quien sugería que toda persona tenía una estructura biológica hereditaria básica (el físico corporal, la constitución) que determina su temperamento. Sheldon define tres dimensiones del físico que correspondían en gran medida con los sugeridos por Kretschmer: endormorfia (suave y redondo), mesomorfia (duro y rectangular, musculoso), y ectomorfia (lineal y frágil, delgado, ligero, musculoso). Al igual que Kretschmer, sugería que el físico estaba sistemáticamente relacionado con el temperamento. Aún cuando su investigación parecía proporcionar relaciones sistemáticas entre el tipo de cuerpo y la personalidad, su investigación, como la de Kretschmer, demostraba estar plagada de problemas metodológicos; su trabajo posterior indicaba que la relación entre el tipo corporal y la personalidad era sumamente débil (Strelau, 1998).

Un esfuerzo de principios del siglo XX que demostró ser de un valor más perdurable fue el trabajo de Pavlov, cuya investigación será discutida a detalle en el capítulo 10. Mucho del trabajo de Pavlov examinaba cómo el sistema nervioso de los organismos se ve modificado por la experiencia (véase capítulo 10). No obstante, Pavlov también desarrolló una teoría de las diferencias individuales estables en el funcionamiento del sistema nervioso que subrayaba la posibilidad de las variaciones en la "fuerza" del sistema nervioso, es decir, en el grado al que el funcionamiento del sistema nervioso podía sostenerse a la luz de los altos niveles de estímulo o estrés (Strelau, 1998).

Constitución y temperamento: los estudios longitudinales

Los esfuerzos históricos por estudiar el temperamento no sólo fueron entorpecidos por errores conceptuales, sino por las limitaciones en los métodos científicos empleados. Un rasgo distintivo de aquellas características psicológicas llamadas temperamento es que se presentan a una edad temprana, y son relativamente estables a lo largo del ciclo de vida. Sin embargo, ninguno de los estudios antes mencionados involucraba a niños o a estudios longitudinales (es decir, investigaciones que estudian a un grupo de personas durante un periodo extendido de tiempo).

A principios de la década de los cincuenta, las cosas comenzaron a cambiar. Un trabajo científico pionero fue el Estudio Longitudinal de Nueva York (*New York Longitudinal Study*, NYLS, por sus siglas en inglés), llevado a cabo por Alexander Thomas y Stella Chess (Thomas & Chess, 1977). Estos investigadores siguieron a más de 100 niños, desde su nacimiento hasta la adolescencia, utilizando informes de los padres acerca de las reacciones del niño a una variedad de situaciones, para definir las variaciones en el temperamento infantil. A partir de las clasificaciones de ciertas características infantiles tales como el nivel de actividad, el estado de ánimo generalizado, de la capacidad de atención, y la persistencia. Se determinaban tres tipos distintos de temperamento infantil: bebés dóciles, que eran juguetones y adaptables; bebés difíciles, que eran negativos e inadaptados, y bebés de calentamiento lento, que eran bajos en reactividad y reservados en sus respuestas. Éste y otros estudios subsecuentes demostraron un vínculo entre tales diferencias a edad temprana en el temperamento, y las posteriores características de personalidad (Rothbart & Bates, 1998; Shiner, 1998). Por ejemplo, los bebés difíciles demostraban tener mayores problemas en su adaptación posterior, en tanto que los bebés fáciles demostraban tener las menores probabilidades de tener dificultades posteriores. Además de esto, Thomas y Chess sugerían que el ambiente paterno más propicio para los bebés de un determinado tipo temperamental podría no ser el mejor para los de un tipo temperamental distinto; es decir, existe una correspondencia de conveniencia entre el temperamento infantil y el ambiente paternal.

Después del estudio NYLS, Arnold Buss y Robert Plomin (1975, 1984) emplearon las clasificaciones de los padres de conducta para determinar cuatro diferentes dimensiones de temperamento: la Emocionalidad (facilidad de excitación en situaciones perturbadoras), la Actividad (ritmo y vigor de los movimientos motores, con prisa todo el tiempo, inquieto), la Sociabilidad (atento a las demás personas, hace amigos muy fácilmente *vs.* tímido), y la Impulsividad (habilidad de inhibir o controlar la conducta, impulsivo, fácil de aburrirse),

creando el acrónimo, EASI. La última de estas dimensiones (la Impulsividad) fue eliminada debido a que no resultó ser una dimensión clara en los subsecuentes análisis factoriales de cuestionarios. Sin embargo, las investigaciones brindaban sustento a la opinión de Buss y Plomin de que el temperamento da pruebas de tener una continuidad a lo largo del tiempo; así como de ser en gran medida algo hereditario, esto último basado en las evidencias de la existencia de mayor similitud entre las clasificaciones de las madres de niños gemelos monocigóticos (idénticos), que en las de niños gemelos dicigóticos (fraternos). A pesar de ser relevante en el empleo del análisis factorial para determinar las dimensiones del temperamento, y en el estudio de los gemelos para determinar la herencia del temperamento, el estudio resultó ser deficiente en el uso de las clasificaciones de los padres en lugar de métodos de medición de la observación que resultaran más objetivos. Los investigadores contemporáneos vieron que los padres suelen ser sistemáticamente tendenciosos a la hora de clasificar la personalidad de sus propios hijos; por ejemplo, tienden a sobrevalorar la semejanza entre gemelos idénticos, y a subestimar la semejanza entre gemelos fraternos (Saudino, 1997).

Muchos intentos contemporáneos por caracterizar la naturaleza del temperamento psicológico recuerda a la estrategia de investigación de Buss y Plomin (1984). Los investigadores por lo general tratan de identificar una pequeña serie de dimensiones de diferencias individuales que representan variaciones importantes en las características del temperamento en la población en general (p. ej., Goldsmith & Campos, 1982; Gray, 1991; Strelau, 1998). No se abunda aquí en detalles de estos intentos ya que, en aspectos importantes, son semejantes al modelo pentafactorial que ya fue revisado a detalle en el capítulo anterior. De hecho, los entusiastas del modelo pentafactorial argumentan que los cinco rasgos de personalidad medidos en sus cuestionarios conforman un enfoque adecuado para la concepción de las diferencias individuales en temperamento (Costa & McCrae, 2001). En vez de ello, se analizará el tipo de estudio en la que los investigadores tratan de identificar y evaluar sistemas biológicos específicos que afectan a la emoción y la conducta. En otras palabras, en lugar de depender de las respuestas de las personas a los cuestionarios, los investigadores miden de manera directa la conducta, y examinan los sistemas neuronales que contribuyen a tal conducta.

Biología, temperamento, y desarrollo de la personalidad: investigación contemporánea

Niños inhibidos y desinhibidos: investigación de Kagan y colaboradores

Una línea de investigación particularmente notoria sobre casos biológicos de temperamento ha sido encabezada por el psicólogo de Harvard, Jerome Kagan (1994, 2003). Kagan relaciona sus ideas e investigación contemporáneas a una idea de tiempos ancestrales señalada con anterioridad. Se trata de la creencia de Galeno, en el segundo siglo, de que cada uno de nosotros hereda un temperamento, el cual está basado en nuestra constitución o fisiología. Kagan, por supuesto, no exploró la sugerencia específica de Galeno que involucraba los fluidos corporales. En su lugar, aprovechando el conocimiento contemporáneo de la neuroanatomía, se propuso identificar los orígenes neuronales de las diferencias individuales en emoción y conducta.

Una clave para este estudio ha sido el uso de medidas de laboratorio objetivas de la conducta. En vez de simplemente pedir a los padres que hagan un reporte de las características de sus hijos, Kagan observaba a los niños directamente, por lo regular en escenarios de laboratorio. Basado en estas observaciones, quedó impresionado con lo que parecieran ser dos perfiles conductuales de temperamento claramente definidos: el perfil del **temperamento inhibido**, y el perfil del **temperamento desinhibido**. En relación con el niño desinhibido, el inhibido reacciona ante personas o eventos nuevos con reserva, evasión, y tensión, le toma mayor tiempo relajarse en situaciones nuevas, y tiene más miedos y fobias inusuales. Tal tipo de niño se comporta de manera tímida y cautelosa, su reacción inicial ante la novedad es volverse callado, busca el consuelo de los padres, o corre y se esconde. En contraste, el niño desinhibido parece disfrutar estas mismas situaciones que parecen ser tan estresantes para el niño desinhibido. En vez de ser tímido y miedoso, el niño desinhibido responde con espontaneidad ante una situación nueva, riendo y sonriendo fácilmente.

Impactado por estas dramáticas diferencias, Kagan se propuso abordar las siguientes preguntas: ¿qué tan temprano aparecen estas diferencias en el temperamento?, ¿qué tan estables son estas diferencias en el temperamento a lo largo del tiempo?, ¿se sospecha de

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

algunas bases biológicas para tales diferencias en temperamento? Su hipótesis central era que los niños heredan las diferencias en el funcionamiento biológico que les lleva a reaccionar en mayor o menor medida a la novedad, y que estas variaciones hereditarias tienden a ser estables a lo largo del desarrollo. De acuerdo con esta hipótesis, los niños que nacen con mayor reactividad a la novedad pueden hacerse inhibidos, en tanto que los que nacen con baja reactividad se desarrollarían como niños desinhibidos.

Para probar esta hipótesis, Kagan llevó a niños de cuatro meses de edad a su laboratorio y videograbó su conducta, mientras eran expuestos a estímulos nuevos y a los que eran familiares (p. ej., el rostro de la madre, la voz de una mujer extraña, móviles coloridos moviéndose de un lado a otro, un globo reventando). Entonces, las cintas de video eran calificadas bajo medidas de reactividad, tales como arquear la espalda, la flexión vigorosa de las extremidades, y el llanto. Cerca del 20% de los niños fueron clasificados como altamente reactivos, y se caracterizaban por arquear la espalda, el llanto intenso, y una expresión facial de tristeza como respuesta a un estímulo nuevo. El perfil conductual indicaba que habían sido sobre excitados por el estímulo, en especial porque las respuestas paraban cuando se quitaba el estímulo. En contraste, los niños con baja reactividad, cerca del 40% del grupo, parecían estar tranquilos y relajados en respuesta al estímulo nuevo. Los niños restantes, cerca del 40%, presentaban varias mezclas de respuesta.

Para determinar si, como era esperado, los niños altamente reactivos se volverían niños inhibidos, y los de baja reactividad, niños desinhibidos, Kagan volvió a estudiarlos cuando tenían 14 meses, 21 meses y 4 años y medio. Nuevamente, los niños fueron llevados al laboratorio y expuestos a situaciones nuevas y a las que estaban poco familiarizados (p. ej., luces destellantes, un payaso de juguete tocando un tambor, una persona extraña vestida de manera peculiar, el ruido de pelotas de plástico rotando, para los de las primeras dos edades; y conocer a un adulto desconocido y a niños desconocidos para los de mayor edad). Además de las observaciones conductuales, se sacaban medidas fisiológicas como las del ritmo cardiaco y la presión sanguínea como respuesta a las situaciones extrañas.

¿La consistencia entre los perfiles tempranos de conducta de reactividad, y los posteriores perfiles fueron elocuentes de los tipos inhibidos y desinhibidos encontrados? Kagan sugiere que, efectivamente, así era. Así pues, los niños con reactividad alta, de 14 y 21 meses de edad, presentaban una conducta temerosa mayor, una mayor aceleración cardiaca, y un mayor incremento en su presión sanguínea como respuesta a lo extraño, que los niños de bajo nivel reactivo. Tales diferencias permanecían en las pruebas posteriores a la edad de cuatro años y medio. En este punto se halló que los niños que habían sido niños altamente reactivos sonreían y hablaban menos con los adultos extraños, y eran más tímidos con los compañeros extraños que los que habían sido niños de baja reactividad. Las pruebas posteriores a la edad de ocho años indicaban la persistencia de la consistencia, en la que la mayoría de los niños que habían sido asignados a cada grupo a la edad de cuatro meses conservaban su pertenencia a ese mismo grupo. En general, hubo evidencia considerable de estabilidad en temperamento, así como indicios de una posible base biológica de estas diferencias en temperamento. Como se habrá de señalar más adelante, en este capítulo, posteriormente se obtuvieron más evidencias de las diferencias en el funcionamiento biológico.

Aunque existe consistencia a lo largo del tiempo en el temperamento, también la hay de cambio (Fox *et al.*, 2005). Muchos niños altamente reactivos no se volvieron consistentemente temerosos. El cambio en estos niños parecía particularmente ligado a haber sido criados por madres que no habían sido demasiado protectoras, y que esperaban cosas razonables de ellos (Kagan, Arcus, & Snidman, 1993). Algunos de los niños de baja reactividad habían perdido su estilo relajado. A pesar de la tendencia temperamental inicial, el entorno jugaba un papel determinante en el desarrollo de la personalidad. Así pues, según Kagan, "cualquier predisposición conferida por nuestro legado genético dista de ser una sentencia de vida; no existe ninguna consecuencia adulta inevitable de un temperamento infantil en particular" (1999). Al mismo tiempo, Kagan señala que ninguno de los niños con alta reactividad creció como niños consistentemente desinhibidos, y fue muy raro que un niño de reactividad baja se volviera consistentemente desinhibido. No obstante que el cambio era posible, la tendencia temperamental no desaparecía, y parecía establecer ciertas restricciones en el rumbo del desarrollo. De acuerdo con Kagan, "es muy difícil cambiar por completo nuestra predisposición hereditaria" (1999).

Otra de las preguntas exploradas en esta línea de investigación es si las cualidades del temperamento varían dimensionalmente (p. ej., una altura similar), o bien, categóricamente (p. ej., un color de ojos similar, o el

sexo biológico). Woodward, Lenzenweger, Kagan, Snidman, y Arcus (2000) emplearon técnicas estadísticas diseñadas para responder a esta pregunta. Estos métodos estadísticos fueron diseñados para identificar categorías o clases que pudieran explicar los distintos patrones de variación en los datos obtenidos de un grupo grande de personas. Por ejemplo, supóngase que el lector ignorara que en el mundo hay hombres y mujeres. Si le preguntara a la gente una larga lista de cosas acerca de sus hábitos personales, podría descubrir que existen distintos grupos. Un análisis estadístico podría indicar que ciertas respuestas están tan estrictamente relacionadas (p. ej., la gente que dice que viste faldas también tiende a decir que usan lápiz labial, y que poseen zapatos de tacón alto) que son determinantes de un grupo de gente que pertenece a una clase categóricamente diferente (mujeres). Woodward y colaboradores (2000) encontraron que el grupo de niños que presentaban alta reactividad (movimiento de extremidades, llanto) como respuesta a una situación nueva pertenecen a una clase distinta. Un grupo distinto de cerca del 10% de una población grande de niños demostró ser consistentemente más reactivo que la población en general. Este hallazgo es relevante ya que entra en conflicto con una creencia que mantienen muchos otros investigadores; a saber, la de que las diferencias individuales en las características de la personalidad involucran exclusivamente a dimensiones continuas más que a categorías distintas.

La investigación contemporánea también ofrece conocimientos sobre las regiones cerebrales precisas que contribuyen a una tendencia inhibida y desinhibida (Schmidt & Fox, 2002). Más de una región parece estar involucrada, habiendo tendencias conductuales que reflejan la interacción entre los distintos sistemas neuronales. Una región importante es la amígdala, una región del cerebro que, como se señala más abajo está involucrada de manera central en la respuesta del temor. Una segunda región es la corteza frontal, la cual está involucrada en la regulación de la respuesta emocional, en parte por su influencia sobre el funcionamiento de la amígdala. Curiosamente, el funcionamiento de estas regiones del cerebro no está totalmente determinada por factores hereditarios; las experiencias sociales parecen modificar el funcionamiento cerebral, y con ello, influenciar las tendencias emocionales de los niños (Schmidt & Fox, 2002).

La investigación que hace uso de los métodos de imagen neuronal brinda clara evidencia del papel del funcionamiento de la amígdala en el temperamento inhibido frente al desinhibido (Schwartz, Wright, Shin, Kagan, & Rauch, 2003). En este trabajo, los investigadores estudiaron un grupo de adultos jóvenes que habían sido clasificados como altamente inhibidos o desinhibidos cuando tenían sólo dos años de edad. Los adultos participaron en un estudio de laboratorio que consistía en observar imágenes de rostros humanos. Una porción clave del experimento involucró a la reacción de los participantes ante los rostros que les resultaban familiares (es decir, imágenes de gente que el participante había visto en una fase anterior del experimento) en comparación con los rostros nuevos (la gente que no ha sido vista anteriormente); se esperaba que la gente desinhibida respondiera más ante los rostros nuevos y extraños. Una característica particularmente valiosa del estudio fue la técnica de medición que empleaba. Una técnica de escaneo cerebral, el fMRI (descrito más a detalle en este capítulo), fue empleado para determinar las regiones exactas del cerebro que se activaban cuando la gente miraba los rostros familiares y nuevos. Las medidas del fMRI brindaron un claro sustento para la hipótesis de que las personas desinhibidas y las inhibidas difieren en su funcionamiento de la amígdala (véase figura 9-2). Cuando miraban un rostro nuevo, los adultos que cuando tenían sólo dos años de edad habían sido identificados como niños inhibidos presentaban un mayor nivel de actividad de la amígdala. Por lo tanto, los resultados proporcionan evidencia impactante de una base biológica específica de esta característica temperamental, y demuestran que estas diferencias en biología pueden ser estables por largos periodos de vida.

Hay evidencias recientes que están incluso comenzando a identificar una base molecular específica para el miedo; por lo menos en los animales, cuyos sistemas neuronales del temor asemejan a los de los seres humanos a un grado suficientemente alto como para que los resultados puedan ser generalizados a nuestra especie. En este trabajo (Shumyatsky *et al.*, 2005), los investigadores identificaron un gen que contribuye a los niveles de una proteína, llamada **estamina**, que influencia el funcionamiento de la amígdala. Ratones con y sin el gen de la estamina diferían en sus resultados conductuales del miedo, como el "petrificarse" ante la presencia de un estímulo potencialmente provocador de miedo, y el explorar (o no) nuevos espacios abiertos (Shumyatsky *et al.*, 2005). Un aspecto fascinante de este trabajo es que no fue sólo observacional, sino verdaderamente experimental (véase capítulo 2). El estu-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

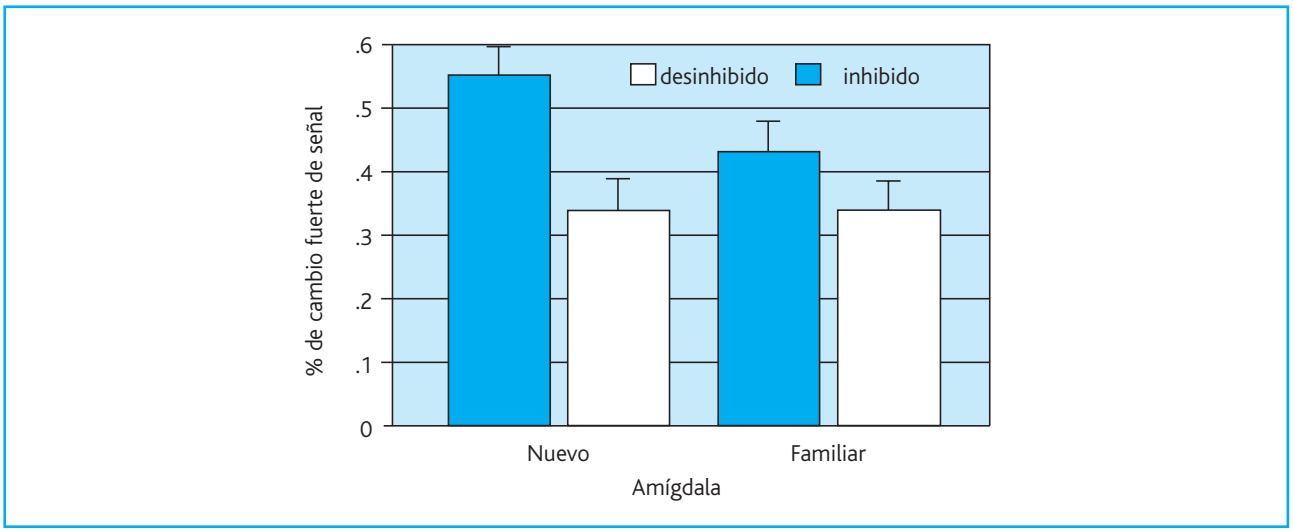


Figura 9-2. Medidas fMRI de la reactividad del cerebro ante rostros nuevos y familiares entre la gente que había sido clasificada como desinhibida e inhibida. De Schwartz, Wright, Shin, Kagan, y Rauch (2003).

dio incluía técnicas genéticas "impactantes", en las que se manipulaba el material genético de manera experimental (Benson, 2004). Estas técnicas mantienen una enorme promesa de avance en el conocimiento científico sobre cómo los mecanismos genéticos influyen en el desarrollo de sistemas biológicos que contribuyen a la experiencia psicológica.

Cómo interpretar la información de la biología y de la personalidad

En resumen, existe evidencia clara de que los procesos biológicos de origen genético contribuyen a las diferencias individuales en la tendencia a sentir inhibición y miedo en un tipo particular de contexto; a saber, los contextos que implican novedad. La información indica que la amígdala está implicada en las respuestas de miedo (véase figura 9-3). La evidencia de estas conclusiones es fuerte y clara. Sin embargo, es importante no **sobre**interpretarla. Existen cuatro interpretaciones que pueden a primera instancia parecer atractivas, empero, se trataría de sobreinterpretaciones; es decir, de conclusiones que van más allá de la información real. Se subraya esto debido a que éstas pueden ocurrir siempre que uno hace preguntas acerca de los orígenes biológicos de la personalidad; en otras palabras, no conciernen a los orígenes biológicos de la conducta inhibida.

Primero, de esta evidencia se concluye que la principal función de la amígdala es la de producir una conducta de miedo. En otras palabras, podría decirse que la amígdala es una especie de máquina de producción de miedo. Empero, puede que esto no sea una conclusión segura debido a que la amígdala puede estar involucrada en muchas funciones psicológicas **además** de las respuestas de miedo. El hallazgo de que hay una región cerebral que está activa durante un tipo de respuesta en particular, no significa que ésta se dedique específicamente a ese único tipo de respuesta. Por analogía, se usan las manos para escribir, pero las manos no son una "máquina de escribir"; se usan en una variedad de tareas distintas.

Segundo, esta información **no** prueba que la amígdala sea **el único** mecanismo biológico involucrado en las respuestas de miedo. Es posible que muchos otros sistemas estén también involucrados. De hecho, es posible que la amígdala no sea ni siquiera necesaria para experimentar emociones tales como el miedo, incluso si por lo regular está involucrada en las experiencias. Un fascinante estudio realizado por Anderson y Phelps (2002) ilustra este punto. Ellos compararon las experiencias emocionales cotidianas de la gente con daño a la amígdala (lesiones en y/o retiro de porciones de la amígdala, realizados quirúrgicamente como procedimiento médico para aliviar algún ataque sufrido por estos individuos) con gente con amígdalas normales e intactas. Si la amígdala fuera necesaria para experimentar emociones, la vida emocional de estas personas sería dramáticamente diferente. Pero sucede que no diferían en

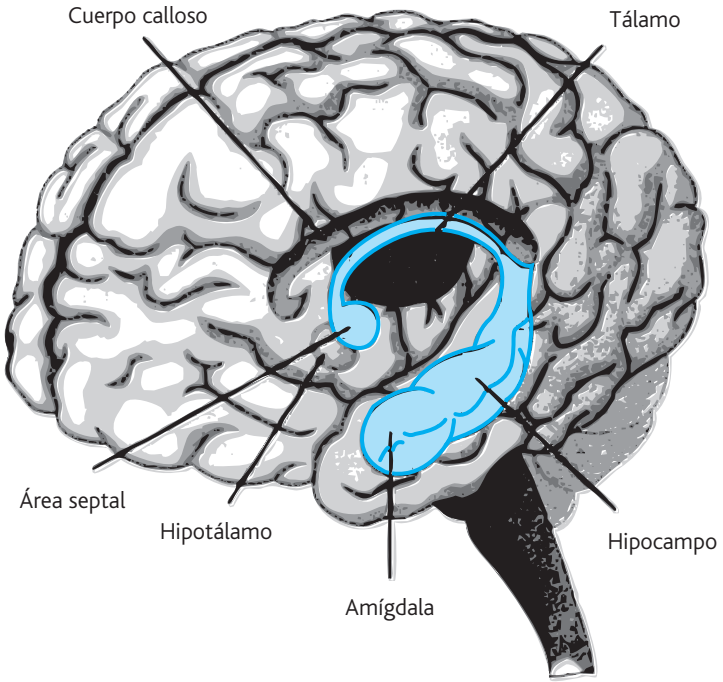


Figura 9-3. Sistema límbico, localizado dentro del cerebro, consiste en el área septal, amígdala y el hipocampo.

lo más mínimo. La gente con daño en la amígdala sentía el mismo rango de emociones que las personas biológicamente normales. Los autores concluyen que "la complejidad y riqueza de la vida emocional humana no parece depender de la amígdala por sí sola" (Anderson & Phelps, 2002).

Tercero, los datos existentes no demuestran que el miedo, *per se*, sea la principal experiencia psicológica en la que esté involucrada la amígdala. Las circunstancias que producen miedo pueden contener **otras características** (p. ej., otras aparte de la presencia de un estímulo que sea intimidante), y la amígdala puede estar involucrada principalmente en el procesamiento de estas otras características. La principal posibilidad es la novedad. La cual, por supuesto, no es lo mismo que el miedo, sin embargo, está relacionada con el miedo de una manera muy estrecha. Rara vez se siente miedo como respuesta a una circunstancia familiar, aún cuando se trate de circunstancias que, en principio, le representen un peligro al individuo. Por ejemplo, si el lector está parado en una banqueta y los automóviles están pasando a un lado, no se encoge usted de miedo cada vez que se aproxima un auto, (¡o eso se quisiera esperar!) Esto es cierto incluso cuando cada uno de esos autos puede, en principio, ser peligroso para usted. Usted está acostumbrado a ver automóviles que pasan zumbando al lado suyo, y por eso no le causan miedo, a pesar de su peligro potencial. La gente experimenta miedo como respuesta a eventos potencialmente peligrosos que resultan inusuales, o nuevos. Kagan (2002) ha revisado la evidencia que indica que, de hecho, "un estado de sorpresa es un incentivo más confiable para la activación de la amígdala, que un estado de miedo".

Cuarto, el hecho de que las diferencias hereditarias en un sistema biológico, la amígdala, jueguen un papel en la conducta temerosa puede hacer que se concluya que las experiencias ambientales son irrelevantes para el desarrollo de la personalidad, y que las tendencias de miedo de una persona son imposibles de cambiarse. Esta conclusión también estaría equivocada. La evidencia de herencia no significa que el medio sea irrelevante. De hecho, los estudios recientes (Fox *et al.*, 2005) proporcionan una clara evidencia de que los factores genéticos interactúan con los factores ambientales en la predicción de la inhibición de la conducta durante la infancia. Los factores ambientales que se investigaron fueron el

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

apoyo social, específicamente, el grado al que las madres proporcionaban protección, apoyo social íntimo, cuando los niños tenían 4 años de edad. También se midieron los factores moleculares genéticos ya conocidos por estar vinculados a las tendencias conductuales inhibidas. Los factores genéticos y ambientales fueron puestos juntos para predecir una conducta inhibida con los compañeros cuando los niños tenían siete años de edad. El principal hallazgo fue que el vínculo entre genética y conducta dependía del factor ambiental, del apoyo social. La genética estuvo menos estrechamente vinculada con la conducta entre los niños que recibían un alto nivel de apoyo social (Fox *et al.*, 2005); los altos niveles de apoyo social, en otras palabras, disminuían las diferencias genéticas que podían ser observadas entre los niños que experimentaban un menor índice de ambientes de apoyo. Como los autores a quienes se citó al abrir esta sección reconocían:

Sólo porque una persona nace con un temperamento particular, no significa que sean una serie de instrucciones o de marcas indelebles. Ni tampoco el temperamento significa que la gente esté "atrapada" dentro de su personalidad de nacimiento. Por el contrario, una de las características maravillosas del temperamento es su fuerte flexibilidad que nos permite adaptarnos a los obstáculos y los desafíos de la vida. Cualquiera tiene la habilidad de crecer y de cambiar en cada etapa de la vida (Haler & Copeland, 1998).

Control con esfuerzo y desarrollo de la consciencia

La inhibición no es la única cualidad psicológica de interés para los estudiantes del temperamento. También se han hecho importantes avances en el aprendizaje sobre el papel del temperamento en la habilidad de las personas para ejercer influencia sobre, o regular, sus propias emociones y acciones. La psicóloga Mary Rothbart y colaboradores, por ejemplo, proponen que se requiere de una cualidad específica para regular las emociones y acciones. Ésta es una cualidad a la que ellos llaman **control con esfuerzo** (p. ej., Rothbart, Ellis, Rueda, & Posner, 2003). La gente por lo regular necesita dejar de hacer una cosa para hacer otra. Uno puede necesitar dejar de ver televisión para comenzar a estudiar, dejar de conversar con un amigo para poder poner atención a un profesor, dejar de comer donas para perder peso. El control con esfuerzo se refiere a esta capacidad; es "la habilidad de suprimir una respuesta dominante para desempeñar una respuesta subdominante" (Rothbart *et al.*, 2003).

Una característica del estudio del control con esfuerzo que lo hace de particular interés para la teoría de la personalidad es la relación potencial entre los procesos de control con esfuerzo y el desarrollo de una capacidad psicológica que ha sido de gran interés para los teóricos de la personalidad desde los tiempos de Freud. Esta capacidad es la consciencia moral- o lo que Freud hubiera denominado el funcionamiento del Superyo (véase el capítulo 3). Es la capacidad de adherirse a las normas sociales por medio de la moral interna y de los estándares éticos de conducta.

La pregunta básica abordada en la investigación contemporánea es la que fuera considerada por Freud: ¿qué determina el desarrollo de un sentido de consciencia?, ¿por qué es que la gente difiere en el grado al que se apega a las normas y las restricciones sociales? Al tratar de responder esta pregunta, Freud se concentró en la experiencia del niño con los padres. Un enfoque alternativo examinaría las diferencias en la biología hereditaria. Una tercera y más interesante posibilidad es que **ambas**, la biología hereditaria y la influencia paterna, influyen el nivel de consciencia del niño. Esta tercera posibilidad ha sido explorada en la investigación de Grazyna Kochanska y colaboradores.

Kochanska y Knaack (2003) examinaron la relación entre 1) el control con esfuerzo, 2) el desarrollo de la consciencia, y 3) un aspecto particular de la paternidad, el grado al que la madre afirma a la fuerza su autoridad en su interacción con los hijos. Afirmar la autoridad paterna puede ser importante y benéfico en muchos aspectos. Sin embargo, también puede acarrear un alto costo. Cuando los padres controlan de manera autoritaria las acciones de sus hijos, los niños pueden dejar de desarrollar sus propios controles internos. El niño con padres autoritarios puede no interiorizar reglas para una conducta social apropiada. Kochanska y Knaack tenían la hipótesis de que esto podía ocurrir por razones que involucraban al control con esfuerzo. Los niños que experimentaban una paternidad autoritaria podían dejar de desarrollar las habilidades de autocontrol que les permitían regular su conducta de manera independiente.

Poner a prueba estas ideas es difícil, y los intentos de Kochanska y Knaack por superar las dificultades son ejemplares. Su trabajo contiene dos características críticas que también eran evidentes en el trabajo de Kagan y colaboradores: a) el diseño **longitudinal** del estudio,

es decir, el estudio en el cual se estudia a la misma gente a través de largos periodos de tiempo, y b) las mediciones **conductuales** de la gente estudiada, en vez de meras mediciones que involucraban el llenado de cuestionarios. Cuando los niños tenían entre dos y tres años de edad, se les aplicaba una serie de pruebas conductuales del control con esfuerzo. Estos involucraban tareas tales como disminuir el paso al caminar, hablar en voz baja, y esperar antes de comerse un dulce. Para conocer la conducta de las madres, los investigadores también las observaron de manera directa. Las madres fueron observadas mientras daban instrucciones a sus hijos, y los investigadores codificaban la conducta de éstas para determinar el grado al que su estilo de crianza implicaba una afirmación forzosa. Por último, mucho tiempo después, cuando los niños ya casi cumplían los cinco años de edad, participaron en actividades en el laboratorio, diseñadas para medir su sentido de consciencia. Por ejemplo, los niños participaban en un juego en el cual tenían la oportunidad de hacer trampa, y los experimentadores los observaban para determinar si cometían algún engaño. También se les mostraron títeres, algunos de los cuales (en la historia presentada a los niños) siempre hacían lo que se les indicaba, mientras que otros no lo hacían; los niños indicaban cuáles de los títeres se parecían más a ellos mismos.

Los hallazgos de los estudios sustentaron las predicciones acerca del modo en el que la paternidad autoritaria y el control con esfuerzo contribuían al desarrollo de la consciencia (Kochanska & Knaack, 2003). Los hallazgos pueden ser entendidos en una serie de pasos. Primero, la afirmación del poder de los padres en las madres demostró predecir ciertas diferencias individuales en la calidad temperamental del control con esfuerzo. A un grado altamente significativo, las madres que eran más autoritarias tenían niños que eran menos capaces de salir avantes en las mediciones del control con esfuerzo. Segundo, el control con esfuerzo predecía ciertas diferencias individuales en la consciencia. De nuevo, éste fue un efecto muy fuerte. A un grado significativamente alto, los niños que mostraban mayor capacidad para el control con esfuerzo, años más tarde, también daban muestra de tener un mayor nivel de consciencia. Por último, las variaciones en el control con esfuerzo daban fe de la relación entre la paternidad y el desarrollo de la consciencia (véase figura 9-4). Los análisis estadísticos demostraron que el control con esfuerzo mediaba los efectos de la paternidad (Kochanska & Knaack, 2003).

EVOLUCIÓN, PSICOLOGÍA EVOLUTIVA Y PERSONALIDAD

> Esto es la selección natural: la reproducción diferencial no azarosa de los genes. La selección natural nos ha formado, y es la selección natural la que debemos entender si queremos comprender nuestra propia identidad.
>
> Fuente: Trivers, 1976

Al explicar las causas biológicas de una conducta, hay dos tipos de causas que pueden ser citadas; por lo regular se les denomina causas "próximas" y "fundamentales". Las **causas próximas** se refieren a los procesos biológicos que operan en el organismo cuando la conducta está siendo observada. Suponga que se toma un descanso al leer este libro, para salir y tomar el sol. Una explicación próxima del proceso de bronceado se referiría a los mecanismos biológicos de la piel en respuesta a la luz solar, dándole a usted un tono dorado.

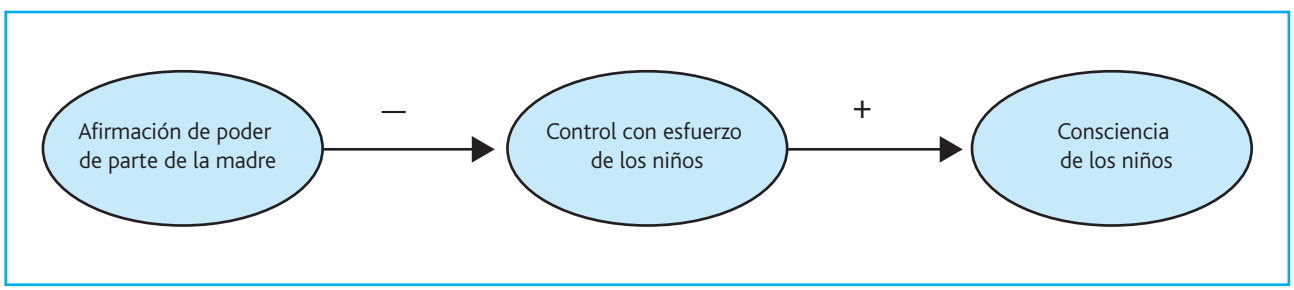


Figura 9-4. Representación conceptual de las relaciones entre la afirmación de poder de parte de la madre, el control con esfuerzo de los niños, y el desarrollo de la consciencia entre niños, basado en datos de Kochanska y Knaack (2003). Los signos de más y de menos indican que los mayores niveles de afirmación de poder entre las madres anunciaban menores niveles de control con esfuerzo en los niños, y los mayores niveles de control con esfuerzo anunciaban mayores niveles de consciencia.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

(Si, como resultado de leer este ejemplo, ahora siente el impulso de trabajar en su bronceado, se le señala que siempre puede llevar consigo este libro cuando tome el sol). Las causas fundamentales se preguntan por algo distinto: ¿por qué es que un mecanismo biológico dado forma parte del organismo, por qué responde al medio en determinada manera? Una explicación de corte de causa fundamental, sobre el proceso de bronceado se preguntaría por qué es que los humanos poseen una piel que se broncea en respuesta a la exposición prolongada de la luz solar intensa.

A partir de Darwin, las explicaciones de corte de causa fundamental han invocado los principios de la selección natural. Los científicos tratan de entender cómo y por qué evolucionó un mecanismo biológico dado. Estos conocimientos se basan en el principio básico de que ciertas características biológicas son mejores que otras, por lo menos por lo que respecta a los organismos que viven en un medio determinado. Los organismos que poseen estas características son más dados a sobrevivir, a reproducirse, y por lo tanto, a ser ancestros de futuras generaciones. Los organismos que carecen de la característica biológica adaptativa son menos dados a pasar sus genes a la siguiente generación. A través de numerosas generaciones, la población en general se está constantemente poblando de seres que poseen mecanismos biológicos adaptables. Por lo tanto, se diría que los mecanismos biológicos evolucionan. Este enfoque histórico, basado en los principios darwinianos de la evolución a través de la selección natural, proporciona una explicación de tipo causal fundamental.

En esta sección del capítulo, se presentarán al lector las interpretaciones de tipo causal fundamental, basadas en la evolución sobre el funcionamiento de la personalidad. Esto se hará por medio del recuento de los avances en el campo de la psicología evolutiva (Buss, 2005) y sus aplicaciones a preguntas sobre las diferencias individuales y la personalidad. Las secciones posteriores del capítulo revisarán las explicaciones de causa fundamental acerca del funcionamiento de la personalidad que implican la acción de los genes y de los sistemas neuronales.

Psicología evolutiva

En años recientes, muchos psicólogos han tratado de construir explicaciones evolutivas para el funcionamiento psicológico. Como lo explica una reseña de Linda Caporael (2001), tales esfuerzos han sido de más de un tipo. Aunque todo psicólogo contemporáneo reconoce la importancia de analizar las fuerzas evolutivas, sus análisis difieren. Como resultado de esto, existen "psicologías evolutivas" (Caporael, 2001), en plural. Los principales puntos de divergencia tienen que ver con el grado al que la tendencia psicológica es vista como "inherente" (es decir, como un aspecto biológico fijo e inevitable de la naturaleza humana) en comparación con el ser un resultado de interacciones entre la biología y la cultura. Esta última perspectiva deja abierta la posibilidad de que las diferentes culturas van a producir diferentes tendencias psicológicas (Nisbett, 2003).

En los últimos 15 años, los autores que subrayan los aspectos evolutivos "inherentes" de la naturaleza humana (Buss, 2005) han ganado mucha prominencia en la psicología de la personalidad. Su trabajo representa un emocionante desafío para muchas líneas de pensamiento de este campo. En este enfoque, el funcionamiento humano contemporáneo es entendido a partir de las soluciones desarrolladas a los problemas de adaptación que han enfrentado las especies por millones de años (D. M. Buss, 1991, 1995, 1999). La idea es que los mecanismos psicológicos básicos son el resultado de la evolución por selección, es decir, existen y han perdurado gracias a que han sido adaptables al éxito en supervivencia y reproducción. Los componentes fundamentales de la naturaleza humana, por lo tanto, pueden ser comprendidos en términos de **mecanismos psicológicos desarrollados** que tienen valor de adaptación en términos de éxito en supervivencia y reproducción. Tales aspectos de la naturaleza humana, como nuestros impulsos y emociones fundamentales, pueden por lo tanto ser entendidos en términos de su valor de adaptación.

Son cuatro los puntos acerca de la evolución y la mente humana los que se subrayan en este enfoque de la psicología evolutiva (Pinker, 1997; Tooby & Cosmides, 1992). Primero, las características de la mente que evolucionaron son las que resuelven problemas que son necesarios para el éxito reproductivo. El rasgo crucial en la evolución es el seguir pasando los genes. Sin embargo, se debe señalar que los problemas relacionados con la reproducción no sólo involucran actos de reproducción sexual. Incluyen un amplio rango de problemas relevantes para la supervivencia y la reproducción del organismo. Considere el lector el siguiente ejemplo sencillo. Los organismos necesitan ver objetos a cierta distancia y juzgar qué tan cerca o lejos están de ellos. Un organismo que no fuera capaz de hacer estos juicios

de manera normal estaría en cierta desventaja (p. ej., al momento de cazar, o tratar de protegerse de un depredador). Para resolver este problema, el sistema nervioso ha desarrollado una solución: un par de ojos que permiten ver a profundidad. La capacidad psicológica, la percepción de la profundidad, refleja un sistema neuronal específico que ha evolucionado debido a su utilidad al resolver un problema que debe enfrentarse de manera recurrente a lo largo de la evolución. La característica pendiente de la psicología evolutiva contemporánea es que amplíe este tipo de análisis para dar cabida a patrones de conducta social que resuelvan problemas sociales significantes, a los que se ha tenido que enfrentar la humanidad durante la eternidad de la historia evolutiva.

Un segundo punto es que los mecanismos mentales desarrollados son adaptables a la forma de vida de hace cientos de siglos, cuando los ancestros eran cazadores y recolectores (Tooby & Cosmides, 1992). Una implicación de esto es que se pueden haber desarrollado tendencias psicológicas que ya no resultan útiles para el ser humano. Por ejemplo, el gusto preferencial de la gente por la grasa fue algo:

> Evidentemente adaptable en el pasado evolutivo, ya que la grasa era una rica fuente de calorías, pero muy escasa. Ahora, sin embargo, con restaurantes de hamburguesas y de pizzas en cada esquina, la grasa ya no es un recurso escaso. Por ello, el fuerte gusto de la gente por las sustancias grasosas provoca que ahora haya un consumo excesivo de grasa. Esto lleva a que se tapen las arterias y ocasiona ataques cardiacos, poniendo en peligro la supervivencia (D. M. Buss, 1999).

Tercero, los mecanismos psicológicos desarrollados son específicos de un determinado ámbito. De acuerdo con los psicólogos evolutivos, los humanos no desarrollan una tendencia general para sobrevivir. En su lugar, el cuerpo y la mente consisten de mecanismos desarrollados que resuelven problemas específicos que suceden en tipos específicos de entornos, o ámbitos. Los aspectos fundamentales de la naturaleza humana, tales como los impulsos y las emociones específicas, se aplican a problemas y a contextos específicos. Por ejemplo, la evolución no proporciona a los individuos una tendencia general a sentir miedo, en vez de esto, selecciona mecanismos psicológicos que provocan temor a un estímulo específico que ha amenazado al ser humano a lo largo del curso de la evolución. Del mismo modo, la evolución proporciona al individuo determinadas emociones, tales como los celos; debido a que estas reacciones emocionales han demostrado su capacidad de adaptación al resolver determinados problemas de la vida social. Estos impulsos y emociones específicos de un determinado ámbito siguen siendo parte de la naturaleza humana, ya que han facilitado el éxito en la supervivencia y la reproducción, dados los problemas que debían enfrentarse en la antigüedad. Véase que esto hace a la psicología evolutiva bastante diferente de los enfoques del rasgo que se discutieron en los dos capítulos previos. En la teoría de los rasgos, una variable libre de contexto, tal como la "amabilidad" puede ser vista como responsable de acciones tales como ser amable en una cita y ser amable con una sobrina o un sobrino. En la psicología evolutiva, estos actos serían vistos superficialmente similares. Inclusive cuando ambas pudieran ser descritas como conductas "amables", serían provocadas por distintos mecanismos psicológicos, ya que, a lo largo del curso de la evolución, la atracción entre parejas del sexo opuesto, y el cariño por los niños fueron problemas muy diferentes de la vida social.

El cuarto punto concierne los componentes y la estructura general de la mente, o a lo que se le conoce comúnmente como la arquitectura de los sistemas mentales. Una opinión sobre la arquitectura mental menciona que la mente es como una computadora. Hay un mecanismo de procesamiento central y toda la información, cualquiera que sea su contenido, es procesada por este mecanismo. Si el lector emplea el procesador de palabras de su computadora, los mismos mecanismos de procesamiento entrarán en acción ya sea al escribir un ensayo, o una carta de amor. Los psicólogos evolutivos rechazan esta concepción de la arquitectura mental. Aún cuando piensen que la mente está involucrada en el procesamiento de información, una idea central de la psicología evolutiva es que la mente contiene múltiples dispositivos de procesamiento de información, cada uno de los cuales procesa información de un ámbito específico de la vida (Pinker, 1997). Su computadora puede emplear el mismo mecanismo para procesar una carta de amor y un ensayo, pero su cerebro no. La tarea de atraer parejas (a través de cartas de amor, o de cualquier estrategia preferida que el lector pudiera tener) es un problema distinto de gran relevancia evolutiva. Para resolver esto, se ha desarrollado intencionalmente un sistema mental que entra en acción cuando nos enfrentamos problemas que tienen que ver con

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la atracción de una pareja. Ya que surgen muchos problemas diferentes en distintos ámbitos de la vida, se dice que la mente consiste de múltiples mecanismos mentales específicos a un ámbito. Estos mecanismos se llaman comúnmente "módulos" (Fodor, 1983), término que busca reflejar que se trata de mecanismos con un propósito específico diseñados para desempeñar una función mental específica.

Intercambio social y percepción de trampas

Por lo tanto, una pregunta clave es: ¿cuáles mecanismos psicológicos han evolucionado a partir de la selección y para resolver cuáles problemas específicos de adaptación es que evolucionaron? Un trabajo seminal acerca de esta pregunta fue realizada por la psicóloga evolutiva Leda Cosmides (1989); quien exploró un tipo particular de entorno social y de problema asociado, que ella consideraba que había sido de gran relevancia a lo largo del curso de la evolución. El entorno social involucra el "intercambio social", es decir, el intercambio de bienes y servicios. A lo largo de la evolución, parte de la interacción social de las personas ha involucrado el intercambio mutuo de beneficios. Por ejemplo, una persona puede estar de acuerdo en ayudar a otra con las tareas del cuidado de los niños por un día si la otra persona está de acuerdo en hacer lo mismo por ella otro día. La gente en un pueblo, que cultiva una gran cantidad de una cosecha en particular puede estar de acuerdo en intercambiar algo de su comida con la gente de otro pueblo que produzca un producto manufacturado deseado. En cualquiera de esos intercambios es muy importante evitar ser engañado. La habilidad para percibir un engaño es de valor vital. Si alguien irremediablemente no puede percatarse cuando una persona necesitada de cambio le pide cambio de "dos de diez por uno de cinco", en vez de "dos de cinco por uno de diez", gradualmente se irá quedando sin los recursos necesarios para la vida social, la supervivencia y la reproducción. Las personas deben ser capaces de percibir a los embusteros. Cosmides consideraba que la percepción de un engaño es de tal valor para la supervivencia, que la mente posee distintos sistemas para la percepción de los engaños.

Ella probó esto de una manera original que ilustra el enfoque general del psicólogo evolutivo hacia las preguntas que conciernen a la arquitectura mental. Su trabajo involucró un tipo particular de trabajo de razonamiento lógico. En este estudio, la gente debía resolver un problema circunstancial de "si entonces", es decir, probar un problema de relaciones lógicas en el que se tiene que determinar si resulta apropiada una regla circunstancial del tipo de "si P, entonces Q" (figura 9-5). Como se podrá haber intuido de esta descripción, tales problemas lógicos abstractos por lo general son difíciles. Las personas que participan en experimentos de psicología casi nunca pueden resolverlos. Sin embargo, Cosmides misma razonó que la gente sería buena en resolver el problema si su contenido se relacionaba con la percepción de un engaño. Aunque la gente fuera poco capaz al resolver el tipo de problemas de "si P, entonces Q", bien podían ser buenos en resolver un problema como el de "si una persona hizo mucho dinero, pagó o no pagó impuestos" Si el problema concierne a un engaño potencial, entonces, el subsistema particular de la mente que procesa la información acerca de los contratos sociales y de las trampas tendría que activarse, y la gente tendría que mejorar en su forma de resolver el problema. Aunque una minoría resolvía correctamente problemas abstractos de "P entonces Q", una gran mayoría resolvió correctamente el mismo problema si su contenido involucrara el de la percepción de un engaño.

Los últimos trabajos demuestran que la habilidad para resolver problemas de trampas es una universal humana, precisamente como lo esperaría un psicólogo evolutivo. La habilidad por percibir trampas se encuentra no sólo entre estudiantes universitarios de EUA, sino también entre participantes de investigación iletrados, que viven en culturas aisladas del mundo industrializado (Sugiyama, Tooby, & Cosmides, 2002). Otra evidencia ha empezado a identificar regiones específicas del cerebro que están involucradas en el pensamiento sobre el intercambio social. Este trabajo involucró estudios de un paciente neurofisiológico que, en un accidente de bicicleta había sufrido una lesión en la cabeza que había dañado porciones de su lóbulo cerebral frontal y de la amígdala. Al ser puesto a prueba para una variedad de tareas de razonamiento lógico, el paciente se desempeñaba de manera normal (es decir, de un modo similar al de personas que no padecían de daño cerebral) cuando razonaba sobre ámbitos distintos al del intercambio social, pero daba muestra de un desempeño anormal al tratar de resolver problemas que involucraban contratos sociales (Stone, Cosmides, Tooby, Kroll, & Knight, 2002). Los hallazgos sugieren, entonces, que existe un subsistema neuronal específico del cerebro que ha evolucionado para resolver tales problemas.

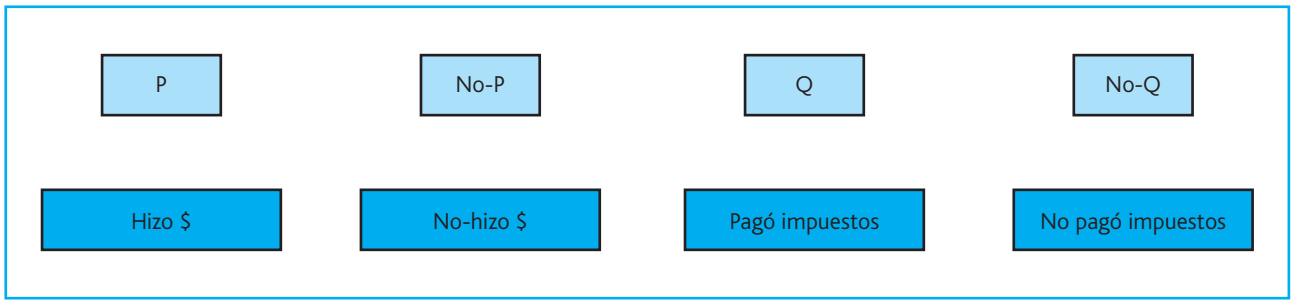


Figura 9-5. Ilustración esquemática de problemas lógicos empleados en la investigación de percepción de trampas. Cada tarjeta tiene dos lados. El participante del estudio observa un lado y debe decidir si voltea la tarjeta para ver el otro lado y así poner a prueba una regla lógica. En el problema de arriba, la regla es "si P, entonces Q", es decir, "si hay una P en un lado de la tarjeta, entonces debería haber una Q del otro lado". En el problema de abajo (creado para la presente ilustración), la regla es "si hizo $, entonces pagó Impuestos" (es decir, si una persona hizo una cierta cantidad de dinero en un determinado año, entonces pagó impuestos). Cuando se les pide probar la regla de "si P, entonces Q", los participantes del estudio por lo regular no voltean la tarjeta No-Q. Sin embargo, en aquellos problemas que tienen la estructura de "si hizo $, entonces pagó impuestos", los participantes por lo regular voltean correctamente la tarjeta de No-pagó impuestos, para ver si la persona podía estar haciendo trampa (es decir, si la persona podía no haber pagado impuestos, aun cuando había ganado $).

Diferencias de sexo: ¿orígenes evolutivos?

Otro ámbito en el que los psicólogos evolutivos han puesto su atención es el de la diferencia entre los dos sexos. El razonamiento del psicólogo evolutivo es que, a lo largo de la evolución, los hombres y las mujeres han desempeñado distintos papeles como resultado natural de las diferencias biológicas entre los sexos. Las diferencias, por supuesto, se encuentran en la estatura física, así como en la crianza de los niños (por ejemplo, el embarazo, el amamantar). Ya que estas diferencias han sido consistentes a lo largo del curso de la evolución, se piensa que la mente humana ha desarrollado tendencias psicológicas específicas para cada sexo. En otras palabras, los hombres y las mujeres, como resultado de tener que enfrentar problemas distintos en cierto modo diferentes a través del curso de la evolución, se estima que tienen cerebros de cierto modo diferentes que los predisponen a tener diferentes patrones de pensamientos, sentimientos, y acción.

Antes de hablar de este estudio, se alerta al lector sobre el hecho de que sacar conclusiones acerca de las diferencias psicológicas entre los hombres y las mujeres es un asunto muy delicado. Aún si se hallaran tales diferencias, es difícil interpretarlas. Es cierto, los hombres y las mujeres difieren biológicamente. Así es que una interpretación es que la biología produce diferencias entre los sexos. Pero los hombres y las mujeres también son distintos socialmente; específicamente, por lo regular se desarrollan dentro de sociedades que no tratan a los hombres y las mujeres equitativamente. Los hombres por lo común ganan más dinero que las mujeres y tienen más posiciones de poder en sociedad. Puede suceder que, independientemente de las diferencias biológicas, cualquier grupo dentro de la sociedad que hace más dinero y que acapara más posiciones de poder, será diferente, psicológicamente, de un grupo que gana menos dinero y que acapara menores posiciones de poder. Las diferencias entre los sexos, por lo tanto, podía ser socialmente construida, más que algo causado biológicamente. Una idea central de la psicología evolutiva, no obstante, es que la biología determina las diferencias entre los sexos. Las diferencias psicológicas desarrolladas entre hombres y mujeres son vistas como las responsables de las diferencias entre géneros que se observan en la sociedad. Esta noción ha sido desarrollada de manera más vigorosa por el psicólogo evolutivo David Buss (1989, 1999). Él ha tomado en consideración las diferencias entre los sexos en dos aspectos de las relaciones entre hombres y mujeres: las preferencias de parejas y la causa de los celos.

Preferencias de parejas hombre-mujer

¿Al lector le gustan los hombres ricos y profesionalmente exitosos?, ¿le gustan a usted las mujeres que se ven jóvenes y tienen caderas "curvilíneas"? Si así es, los psicólogos evolutivos creen saber por qué. De acuerdo con la teoría evolutiva, como fuera introducida por Darwin, las presiones de selección a lo largo del curso

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de la evolución humana han dado pie al surgimiento de diferencias en las preferencias en el tipo de pareja. Se cree que las características particulares de los hombres que son atractivos para las mujeres, y las características de las mujeres que son atractivas para los hombres son un producto de la evolución.

Dos ideas subyacen en el análisis del psicólogo evolutivo contemporáneo acerca de las diferencias entre los sexos. Una es algo llamado **teoría de la inversión de los padres** (Trivers, 1972). La teoría es un análisis de los diferentes costos, o inversiones, que han hecho, por un lado los hombres, y por otro las mujeres, en la crianza de los hijos a través de las diferentes edades. La idea central es la de que las diferencias biológicas entre los sexos hacen que las mujeres inviertan más en la crianza. Las mujeres pueden pasar sus genes a menos descendientes que lo que los hombres potencialmente pueden. Esto se debe tanto a los limitados periodos de tiempo durante los cuales ellas son fértiles y, en comparación con los hombres, el rango más limitado de edad durante la cual pueden tener descendencia. En otras palabras, la inversión de los padres es mayor para las mujeres debido a los mayores "costos" para ellas. Asimismo, las mujeres obviamente cargan con el peso del embarazo, el cual dura nueve meses. Los hombres no sólo no tienen que enfrentar el costo físico del embarazo, sino que, a diferencia de las mujeres, en principio, pueden estar involucrados en múltiples embarazos al mismo tiempo. Por consiguiente, las mujeres tendrán mayores preferencias por encontrar a la pareja indicada que los hombres, y que los hombres y las mujeres tendrán distintos criterios para la selección de sus parejas (Trivers, 1972). Las mujeres necesitan hombres que les ayuden con la carga del embarazo y del cuidado de los niños, y por ello buscarán hombres que tengan el potencial de proveer recursos y protección. Los hombres, en contraste, pueden estar menos interesados en la protección; en su lugar, se espera que se concentren en el potencial reproductivo de una pareja (la juventud de la persona, y demás indicadores biológicos sobre el bienestar reproductivo). Aunque estas preferencias evolucionaron hace años, aún siguen estando presentes en la mente humana. Por ello, deberían ser evidentes en los patrones sociales actuales. Por ejemplo, ya que las mujeres están más interesadas que los hombres en una pareja que pueda proporcionar recursos, el psicólogo evolutivo esperaría que, cuando salen en una cita, los hombres serían más dados a pagar la cena. Pagar por la cena es visto como una estrategia desarrollada a partir de la cual los hombres demuestran su potencial financiero, y con ello suman algo a su atractivo para las mujeres.

Además de la teoría de la inversión de los padres, hay una segunda línea de razonamiento que también concierne a la paternidad. Ya que las mujeres cargan con sus huevos fertilizados, siempre pueden estar seguras de que son las madres de su descendencia. Por otro lado, los hombres no pueden estar tan seguros de que la descendencia sea suya, y por lo tanto deben tomar ciertas medidas para asegurarse de que su inversión se dirige hacia su propia descendencia y no a la de otro hombre (D. Buss, 1989). Por consiguiente, surge la idea de que los hombres tengan mayores preocupaciones acerca de sus rivales sexuales y pongan un mayor valor en la castidad en una pareja potencial que las mujeres.

Las siguientes son algunas de las hipótesis específicas que se derivan de la teoría de la inversión de los padres y de la probabilidad paternal (Buss, 1989; Buss, Larsen, Westen, & Semmelroth, 1992):

1. El "valor de pareja" que tiene una mujer para un hombre estaría determinado por su capacidad reproductiva, sugerida por la jovialidad y el atractivo físico. La castidad también sería valorada en términos de mayor probabilidad de paternidad.
2. El "valor de pareja" que tiene un hombre para una mujer estaría menos determinado por el valor reproductivo y más por la evidencia de recursos que él pudiera proporcionar, como lo evidencian características tales como la capacidad de ingresos económicos, la ambición y la productividad.
3. Los hombres y las mujeres diferirían en cuanto a las situaciones que disparan sus celos, los hombres son más celosos ante la infidelidad sexual y la amenaza de su probable paternidad, y las mujeres estarían más preocupadas por los vínculos emocionales y la amenaza de la pérdida de recursos.

Buss (1989) obtuvo respuestas de cuestionarios de 37 muestras, que representaban a más de 10,000 individuos, de 33 países localizados en seis continentes y cinco islas. Se presentó una diversidad tremenda en cuanto a la localidad geográfica, cultura, etnicidad y religión. ¿Qué se encontró? Primero, en cada una de las 37 muestras, los hombres valoraban el atractivo físico y la relativa juventud en sus parejas potenciales en un mayor grado que las mujeres, en coincidencia con las hipótesis de que los hombres valoran a sus parejas con respecto a la alta

capacidad reproductiva. La predicción de que los hombres valoraban la castidad en sus parejas potenciales más que las mujeres quedó sustentada en 23 de las 37 muestras, brindando un sustento moderado para esta hipótesis. Segundo, las mujeres demostraron valorar la capacidad financiera de sus parejas potenciales más que lo que lo hacían los hombres (36 de las 37 muestras) y las características de la ambición y la productividad en una pareja potencial a un mayor grado que los hombres (29 de 37 muestras), en coincidencia con la hipótesis de que las mujeres valoran a parejas con una alta capacidad para proveer de recursos.

Causas de los celos

En investigaciones posteriores, se llevaron a cabo tres estudios para poner a prueba la hipótesis de las diferencias entre los sexos con respecto a los celos (Buss *et al.*, 1992). En el primer estudio, se les preguntaba a estudiantes universitarios si creían que experimentarían mayor tensión en respuesta a una infidelidad sexual o a una infidelidad emocional. Mientras que el 60% de las muestras de hombres reportaban una mayor tensión acerca de la infidelidad sexual de una pareja, 83%de la muestra de mujeres reportó una mayor tensión por el apego emocional de su pareja con una rival.

En el segundo estudio se llevaron a cabo mediciones fisiológicas de la tensión entre estudiantes universitarios sobre dos escenarios imaginados, uno en el que su pareja se involucraba sexualmente con alguien más, y otro en el que su pareja se involucraba emocionalmente con alguien más. Una vez más, se hallaron resultados contrastantes entre hombres y mujeres, los hombres demostraban mayor tensión fisiológica en relación a imaginar la participación sexual de su pareja, y las mujeres demostraban mayor estrés fisiológico al imaginarse la participación emocional de su pareja.

El tercer estudio exploró la hipótesis de que los hombres y las mujeres que habían experimentado relaciones sexuales comprometidas mostrarían el mismo tipo de resultados que el estudio previo, pero a un mayor grado que los hombres y las mujeres que no habían estado involucrados en una relación de ese tipo. En otras palabras, el hecho de la experiencia de una relación comprometida fue importante para provocar el efecto diferencial. Éste fue el caso de los hombres para quienes los celos sexuales demostraban aumentar por la experiencia con una relación sexual comprometida. Sin embargo, no hubo diferencia relevante como respuesta de la infidelidad emocional en mujeres que habían y que no habían experimentado una relación sexual comprometida.

En resumen, los autores interpretaron los resultados como sustento para la hipótesis de la existencia de diferencias entre los sexos en los activadores de los celos. Y, aunque se reconocieron explicaciones alternativas para los resultados, los autores sugerían que sólo un enfoque psicológico evolutivo llevaba a predicciones específicas.

Orígenes evolutivos de las diferencias entre sexos: ¿qué tan rigurosos son los datos?

A partir de lo que hasta ahora se ha cubierto en este capítulo, la psicología evolutiva parece proporcionar una explicación bastante convincente acerca de las diferencias entre sexos. De hecho, muchos psicólogos contemporáneos encuentran a la teoría convincente en cuanto a esto. Sin embargo, en los últimos años los nuevos hallazgos de las investigaciones han comenzado a provocar preguntas acerca de la validez de la teoría en lo que respecta a las diferencias entre los sexos en la conducta social. Al evaluar la psicología evolutiva, una pregunta crucial es si los patrones de las diferencias entre sexos se encuentran de manera universal; es decir, a través de todas las culturas del mundo. La psicología evolutiva espera que las diferencias entre sexos sean universales. La gente comparte el mismo cerebro y la misma anatomía física. Los humanos comparten un pasado evolutivo común; a lo largo de la mayor parte de la historia evolutiva de la especie humana, todos los humanos vivieron en la misma región del mundo, África. Si los mecanismos psicológicos desarrollados son la causa de las diferencias entre sexos en la conducta social, entonces esas diferencias entre sexos deberían ser similares en todas las regiones del mundo y en todas las culturas de la humanidad.

Una idea contrastante es que las diferencias entre sexos son un producto de las características de la sociedad en la que la gente vive. En las sociedades que tratan a los hombres y a las mujeres de manera muy diferente -por ejemplo, en las que hay diferencias particularmente notorias en las oportunidades de trabajo que están disponibles a los hombres en comparación con las mujeres, y en los ingresos que reciben- las diferencias entre sexos pueden ser mayores que en las sociedades en las que hombres y mujeres comparten los bienes de la sociedad de manera más equitativa. Tal resultado iría en contra de las predicciones de la psicología evolutiva.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Eagly y Wood (1999) han proporcionado evidencia al respecto. Ellos reanalizaron los datos de un estudio multinacional sobre las preferencias de hombres y mujeres en cuanto a parejas. La predicción de la psicología evolutiva es que se podrían encontrar los mismos patrones de diferencias entre sexos en todas las culturas, en los que las mujeres prefieren a hombres que tienen capacidad de ganar dinero y los hombres prefieren a mujeres jóvenes con habilidades domésticas. Por un lado, algunos de los hallazgos de Eagly y Wood coincidieron con la psicología evolutiva. Por ejemplo, al buscar pareja, los hombres fueron proclives a valorar la cualidad de cocinar bien que lo que lo valoraban las mujeres. No obstante, otros hallazgos contradecían a la psicología evolutiva, demostrando la existencia de variaciones en la naturaleza de las diferencias entre los sexos. Específicamente, las diferencias entre sexos demostraron ser menores dentro de sociedades en las que hombres y mujeres tienen papeles más semejantes dentro de la estructura social en general. En sociedades en las que había mayor igualdad de género, las mujeres se preocupaban menos por la capacidad de ingresos de los hombres, los hombres estaban menos interesados en las habilidades de cuidado del hogar de las mujeres, y las diferencias entre sexos en estas mediciones fueron menores (Eagly & Wood, 1999). Una revisión posterior de la investigación antropológica sobre las diferencias entre sexos también fue "no tan solidaria con la psicología evolutiva" (Wood y Eagly, 2002). En vez de señalar patrones universales de las diferencias entre sexos que pudieran resultar de la biología por sí sola, los datos fueron consistentes con una postura biosocial de las diferencias entre los sexos. Dentro de una perspectiva biosocial, las diferencias entre sexos reflejan la interacción entre las cualidades biológicas de hombres y mujeres y los factores sociales, particularmente aquellos que involucran condiciones económicas y la división del trabajo dentro de la sociedad (Wood & Eagly, 2002).

Otros datos también resultan perjudiciales para las conclusiones iniciales a los que llegaron los psicólogos evolutivos con respecto a las diferencias entre los sexos. Algunos de estos trabajos incluyen el reanálisis de las series de datos que en un principio fueron interpretados como en apoyo a las predicciones de la psicología evolutiva. Miller, Putcha-Bhagavatula, y Pedersen (2002) señalan que los estudios iniciales de las diferencias entre sexos en cuanto a la preferencia de pareja realizados por Buss y colaboradores en ocasiones no comparaban a hombres y mujeres en todas las variables psicológicas relevantes. Cuando se reaanaliza esta información sobre preferencia de parejas, el grupo de Miller (2002) encontró que:

> A lo largo de la información, lo que los hombres más deseaban en una pareja, era lo que las mujeres más deseaban también. [Hubieron] correlaciones extraordinariamente altas entre las clasificaciones de los hombres y las de las mujeres tanto en parejas sexuales a corto y a largo plazo.

El argumento del psicólogo evolutivo que hombres y mujeres difieren en los eventos que activan sus celos (Buss *et al.*, 1992) también queda contradicho por los datos recientes (DeSteno, Bartlett, Braverman, & Salovey, 2002). Estos recientes hallazgos sugieren que los hallazgos originales de los psicólogos evolutivos en esta área pueden haber resultado de un artefacto metodológico; una característica escogida de manera arbitraria en los procedimientos de investigación puede haber contribuido artificialmente a los resultados. La mayoría de la investigación psicológica evolutiva original sobre el tema involucraba un método de opción múltiple o de "opción forzada". Los participantes de la investigación respondían a la pregunta de si se sentirían más tensos si encontraran que su pareja romántica a) había tenido relaciones sexuales con otra persona, o b) había formado un vínculo emocional cercano con otra persona. Primero, nótese lo extraño de esta pregunta, en particular desde una perspectiva psicológica evolutiva. En el transcurso de la evolución humana, es imposible que la gente se haya tenido que enfrentar con frecuencia con aprender simultáneamente acerca de las relaciones emocionales y sexuales de una pareja y haber tenido entonces que decidir cuál era peor. Reconociendo lo raro de este procedimiento de opción forzada, DeSteno y colaboradores (2002) también pidieron a sus participantes que consideraran los escenarios sexuales y emocionales al mismo tiempo, y que luego indicaran qué tan molestos se sentirían con cada uno. Con este cambio de procedimiento, las diferencias entre sexos sobre los celos, esperadas por la psicología evolutiva, no volvieron a aparecer. En su lugar, hombres y mujeres fueron altamente similares. Ambos tuvieron más conflicto con la infidelidad sexual que por saber de una relación no sexual pero emocionalmente cercana de su pareja.

Otros hallazgos provienen del análisis de las respuestas fisiológicas de hombres y mujeres al imaginarse la

infidelidad sexual en comparación con la infidelidad emocional (Harris, 2000). Si hombres y mujeres poseen distintos módulos desarrollados del tipo sugerido por la teoría de la inversión de los padres, entonces responderían de manera diferente frente a estos dos escenarios; los hombres reaccionarían con sentimientos más fuertes de celos al imaginar la infidelidad sexual y las mujeres reaccionarían más al imaginarse una infidelidad emocional. En la cuidadosa investigación realizada por Harris, las mujeres no demostraron ser más responsivas a la infidelidad emocional (en comparación con la sexual). Los hombres sí respondieron de manera fuerte a la infidelidad sexual pero, como señala Harris, eso pudo no ser un resultado directo de la infidelidad, sino meramente de la idea de que ocurría un contacto sexual; los hombres simplemente pueden responder de manera relativamente más fuerte a cualquier escenario que implique un contenido sexual. En sus mediciones fisiológicas, de hecho, Harris (2000) encontró que los hombres respondían fuertemente a los encuentros sexuales imaginados, habiendo o no infidelidad implicada. Otros trabajos posteriores tampoco hallaban las diferencias entre sexos predichas por la psicología evolutiva cuando los participantes de la investigación debían tomar en consideración situaciones de infidelidad que ellos realmente hubieran experimentado, en vez de las situaciones hipotéticas de infidelidad que habían estudiado algunos investigadores anteriores (Harris, 2002). Los hallazgos generales, por lo tanto, contradicen los argumentos de la psicología evolutiva acerca de las diferencias entre sexos con respecto a los celos, un argumento que, como señala Harris (2000), había sido visto previamente como "un ejemplo claro de la psicología evolutiva".

Entonces, para resumir, los datos no proporcionan apoyo consistente para las hipótesis de la psicología evolutiva acerca de las diferencias entre sexos en cuestión de atracción de pareja y de celos. La naturaleza exacta de las posibles diferencias entre géneros, y el papel del refuerzo evolutivo frente al de la estructura social en su determinación, por lo tanto siguen en la espera de ser definidos.

Teoría evolutiva y dimensiones de los Cinco Grandes de la personalidad

¿Cómo relacionar el enfoque evolutivo con las ideas de la teoría de los rasgos que se discutió en los capítulos previos? Una respuesta a esta pregunta es el enfoque sugerido por Goldberg (1981, 1990). De acuerdo con su hipótesis del léxico, los términos de los rasgos surgieron con el fin de ayudar a la gente a categorizar las conductas fundamentales para la condición humana. Los términos de los Cinco Grandes rasgos, por lo tanto, pueden describir aspectos de la conducta que son importantes no sólo hoy, sino que han sido importantes a través del tiempo, a medida que han evolucionado las personas que emplean el lenguaje. Conocer si una persona es 1) activa y dominante, o pasiva y sumisa, 2) amable o ruda, 3) en la que se puede confiar, 4) es impredecible o emocionalmente estable, y 5) es lista, parecería ser importante en cualquier comunidad compleja de personas en interacción. Si la gente se ha preguntado a sí misma acerca de las personas a través de la historia de la humanidad, entonces los términos de rasgos de la personalidad correspondientes deberían entrar denle el léxico humano.

Otra posibilidad es la de que un determinado rasgo existe en la mente del ser humano debido a que ha sido de importancia para la adaptación de su especie a lo largo de la evolución. Se puede necesitar de la extroversión y de la responsabilidad, por ejemplo, para llevarse con las demás personas y para llevar a cabo tareas que promuevan la supervivencia. Sin embargo, al evaluar esta posibilidad, se debe recordar que los Cinco Grandes rasgos describen **diferencias entre** la gente, y no aquellos aspectos universales de la psicología humana. La evolución por lo regular produce capacidades que son universales, y para las cuales, las diferencias entre la gente son relativamente irrelevantes para la supervivencia. Por ejemplo, la evolución produce una capacidad entre los seres humanos de emplear el lenguaje, y todo humano que funcione de manera normal tiene esta capacidad. Tooby y Cosmides (2005) han explicado cómo, en una perspectiva psicológica evolutiva, la gente puede variar genéticamente en los rasgos relativamente superficiales que no fueron de importancia crucial para la supervivencia y la reproducción a través de la evolución.

En general, las respuestas a las preguntas de cómo es que la perspectiva evolutiva se relaciona con las variables de los Cinco Grandes dependen de un tema que se ha subrayado ya en capítulos anteriores, a saber, si se considera a las variables de las Cinco Grandes como a) descripciones de las tendencias psicológicas de las personas, o b) estructuras que explican la conducta de una persona. La perspectiva evolutiva y los cinco Grandes son bastante compatibles si se considera a los Cinco

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Grandes como descriptivas. La psicología evolutiva explica de manera potencial por qué estas cinco diferencias individuales en particular son señaladas y discutidas cuando la gente observa y describe las características psicológicas de los demás. Sin embargo, parece bastante difícil reconciliar la perspectiva si se opta por tomar a los cinco Grandes como estructuras psicológicas que provocan la conducta de las personas, como sucede en la teoría pentafactorial (McCrae & Costa, 1996). Esto se debe a que las unidades de análisis en la psicología evolutiva y en la teoría pentafactorial difieren fundamentalmente. Los mecanismos psicológicos desarrollados resuelven problemas de la vida específicos a un ámbito (el atraer a una pareja, el percibir a un embustero, etc.). En contraste con esto, las unidades de análisis de la teoría pentafactorial son de un ámbito general; una variable como es la "extroversión" o la "responsabilidad" no hace referencia a ningún tipo específico de ámbito social en el cual alguien esté siendo extrovertido o responsable.

Argumentos evolutivos: un comentario

En periodos anteriores de la historia de la psicología, las explicaciones evolutivas de la conducta humana si no es que eran ignoradas, caían en la desaprobación. Hoy día, pocos psicólogos ponen en duda que un análisis de la evolución de la especie humana puede proporcionar elementos de conocimiento acerca de la naturaleza de la mente del humano contemporáneo. No obstante, también es cierto que los investigadores difieren en gran medida en sus creencias acerca del grado al que la psicología evolutiva puede proporcionar una base para el análisis de la personalidad.

Por un lado se pueden encontrar algunos investigadores que son extremadamente entusiastas. Buss, por ejemplo, sugiere que un marco teórico evolutivo representa virtualmente la única esperanza para dotar al campo de la psicología de un cierto orden teórico. Sugiere que la conducta humana descansa en mecanismos psicológicos, y que el único origen conocido de tales mecanismos es la evolución por selección natural. Por ello es que cualquier persona interesada en la conducta social del ser humano debiera tomar en cuenta la historia evolutiva de la conducta. Siguiendo este enfoque, las bases biológicas de la naturaleza humana, como lo demuestran los genes, son el enlace entre la evolución y la conducta (Kenrick, 1994). La evolución también podría dar cuenta de las estructuras sociales que otros psicólogos consideran como las causas de la conducta; los psicólogos evolutivos sugieren que la cultura en sí es producto de la evolución de una serie de mecanismos psicológicos (Tooby & Cosmides, 1992).

Al mismo tiempo, existen otros autores que se preguntan qué tanto tiene que decir la teoría evolutiva acerca del funcionamiento humano, y que también alertan acerca de las implicaciones que pueden surgir de tales perspectivas. Aunque no nieguen que existe una historia evolutiva, estos psicólogos sugieren que el ser humano ha progresado al punto de estar ya mucho más lejos de tener que presentar respuestas programadas genéticamente. Asimismo, recomiendan ser cautelosos al momento de interpretar los patrones sociales como algo causado biológicamente, cuando bien éstos pudieran ser el reflejo de la influencia de determinadas fuerzas sociales. Cantor (1990), por ejemplo, sugiere que al concentrarse sólo en problemas de supervivencia y reproducción, los psicólogos evolutivos han ignorado mucho de la diversidad de la interacción social y de los esfuerzos por resolver los problemas actuales. Además de esto, Eagly y Wood (1999) sugieren que las diferencias entre los sexos en la conducta humana, enfatizada por Buss y otros, bien pueden ser explicadas por los diferentes papeles que deben tomar los hombres y las mujeres, tanto como por una serie de predisposiciones desarrolladas. Muchas feministas se preocupan por la interpretación que Buss hace de los datos sobre las diferencias entre sexos, argumentando que no está tomando en cuenta ciertos factores culturales, que sugiere que las diferencias entre hombres y mujeres son inevitables, y que, por lo tanto, provee de manera potencial, a los miembros de la sociedad una excusa para desarrollar conductas de prejuicio de género.

Es particularmente notorio que entre los críticos de la psicología evolutiva no sólo se incluyen psicólogos que están interesados en el impacto de las fuerzas sociales. Entre los críticos también hay biólogos que están íntimamente familiarizados con la teoría evolutiva, pero que consideran que los psicólogos evolutivos han sobreestimado el impacto de mecanismos evolutivos en el pensamiento y los actos humanos los biólogos reconocen que los organismos se desarrollan en escenarios ambientales y sociales. Los escenarios que experimentan los organismos dan forma a su naturaleza biológica (Ehrlich, 2000; Lewontin, 2000). El sistema nervioso se desarrolla en interacción con el mundo social, en donde las conexiones neuronales se establecen y se debilitan en función de las experiencias de la

gente (Edelman & Tononi, 2000). Los psicólogos evolutivos por lo común apoyan sus opiniones dando argumentos contra quienes no dan crédito al papel de la biología en el funcionamiento psicológico. Pero, cada vez con mayor frecuencia, tales argumentos son irrelevantes. El gran desafío para los psicólogos evolutivos es defender su postura contra los argumentos de aquellos biólogos que están íntimamente familiarizados con los principios de la selección natural y el trabajo del organismo humano, pero que concluyen que los psicólogos evolutivos se han equivocado al subestimar la importancia de la interacción entre la persona biológica y el entorno social (Lewontin, 2000).

Una última consideración es que, aún tomándose como válidos los principios de la psicología evolutiva, éstos no llegan a abordar algunos de los temas que son de capital importancia para la psicología de la personalidad (Cervone, 2000). Por ejemplo, casi todos los teóricos de la personalidad admiten que ésta se revela cuando la gente debe interpretar ciertas situaciones sociales que resultan ambiguas. La interpretación de la ambigüedad, por lo tanto, es una preocupación central para este campo. Fue el tema central en las pruebas proyectivas favorecidas por los teóricos psicodinámicos (capítulo 4); las pruebas presentan estímulos ambiguos, y los psicólogos de la personalidad se interesan en las diferencias individuales en su interpretación. Es un tema central en las teorías del concepto personal y cognitivosociales que se discutirán en capítulos posteriores, los cuales proveen un análisis detallado de cómo la gente dota de significado a estos encuentros ambiguos (véase capítulos 12 y 13). En contraste con esto, la psicología evolutiva brinda, si acaso, algunas pocas herramientas para abordar este tema. Considere el lector el siguiente ejemplo (Cervone, 2000), suponga que está jugando cartas con un grupo de amigos, uno de los cuales es de su sexo opuesto y al cual usted encuentra atractivo, y es quien también parece estar ganando la mayoría de las manos en el juego de cartas. ¿Qué esperaría un psicólogo evolutivo acerca de su conducta? Bueno, por un lado, que su módulo de percepción de trampas se activara. Siendo así, el lector debería echar a andar una serie de estrategias conductuales para prevenirse de una trampa (p. ej., observar a la persona con un gesto de desconfianza). Por el otro lado, se esperaría que su módulo de atracción de pareja también se activara. Siendo así, usted echaría a andar una serie de estrategias diseñadas para verse más atractivo para la otra persona (coqueteo). El punto de este ejemplo es que la psicología evolutiva no ofrece herramienta alguna para determinar cuál de los dos módulos se activaría. La situación social resulta ambigua. Para algunas personas, puede tratarse de una situación de intercambio social. Para otras, puede tratarse de una oportunidad para atraer a una pareja. Es evidente que la gente que interpreta la situación de una forma comparado con cómo la interpreta otra, posteriormente echará a andar distintas estrategias conductuales. El reto para el psicólogo de la personalidad es explicar por qué alguien interpretaría la situación ambigua como un intercambio social, mientras que otra lo tomaría como una oportunidad para atraer a una pareja. Inevitablemente, esto requiere de un análisis sobre los procesos mentales que entran en juego antes de un módulo mental específico de un ámbito en particular. El individuo tiene que deliberar en qué tipo de ámbito es en el que se encuentra, en primer lugar. La psicología evolutiva no da ningún indicio de cómo es que un individuo pudiera llegar a saber esto. Es difícil comprender cómo una teoría que dice poco acerca de cómo la gente interpreta un estímulo ambiguo puede servir como un enfoque general para la psicología de la personalidad.

En suma, la psicología evolutiva es un muy poderoso marco teórico de enorme importancia para la psicología de la personalidad. Sin embargo, resulta complicado determinar, si, a largo plazo, la psicología evolutiva llegará a ser un marco teórico organizador para el campo, o si no será más que un mero apoyo para otros enfoques, encargado de brindarles elementos de conocimiento acerca de los fundamentos evolutivos de las habilidades psicológicas desarrolladas a partir de la interacción con el mundo social.

GENES Y PERSONALIDAD

> Lo que nos hace a todos humanos es nuestro ADN.
> Fuente: Hamer, 1997.

Cualquier cosa hereditaria que sea común a todo humano, así como aquello hereditario que los hace únicos, existe gracias a la acción de los genes. Se heredan 23 pares de cromosomas, uno por cada par de cada uno de nuestros padres biológicos. Los cromosomas contienen miles de genes. Los genes se forman de una molécula llamada ADN y dirigen la síntesis de las moléculas de proteína. Los genes pueden ser concebidos como fuentes de información, que dirigen la síntesis de las moléculas

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

LAS EMOCIONES Y LOS RASGOS: ¿QUÉ TAN SIMILARES SON LOS SERES HUMANOS DE LOS DEMÁS ANIMALES?

El origen de las especies de Darwin sugiere la existencia de cierta continuidad entre los humanos y las demás especies. En su libro *La expresión de las emociones en hombres y animales,* sugiere que hay una coincidencia entre las expresiones y las emociones en los animales y la gente; es decir, que muchas emociones y expresiones faciales básicas que las acompañan existen tanto en unos como en otros. Se cuenta con evidencia de que hay una similitud de expresiones de las llamadas emociones básicas (p. ej., el enojo, la tristeza, el miedo, la alegría), en los primates no humanos, y en los humanos, en los niños, así como en adultos, y a través de las distintas culturas (Ekman, 1993, 1998). Los psicólogos evolutivos sugieren que existe una continuidad en los rasgos entre los humanos y otras especies, una opinión que se refuerza por el hecho de que los humanos y los grandes simios comparten más del 98% de los mismos genes. ¿Existe evidencia de que tal continuidad de rasgos existe?

Gosling y John (1998, 1999) se propusieron abordar la pregunta de si existen dimensiones de la personalidad que sean comunes a un amplio rango de especies, dando pie a la siguiente pregunta: "¿cuáles serían las principales dimensiones de la personalidad animal?" En una revisión a la literatura sobre las descripciones de 12 especies, que abarcaba desde pulpos, gupis, y ratas, hasta gorilas y chimpancés, los autores hallaron evidencias de que tres de las cinco dimensiones factoriales humanas demostraban generalizarse a través de estas especies- E, N, y A:

La evidencia indica que chimpancés, así como varios otros primates, perros, gatos, burros, y cerdos, e incluso gupis y pulpos, presentan todos diferencias individuales que bien podrían organizarse en dimensiones semejantes a E, N, y (con la excepción de los gupis y de los pulpos) A (1999).

No obstante, se halló un factor C separado sólo en los chimpancés (King & Figueredo, 1997), nuestros parientes más cercanos. Esto puede deberse a que los rasgos relacionados con C, como son el seguimiento de las reglas y las normas, el pensar antes de actuar, y el control cognitivo de los impulsos, puede ser un desarrollo evolutivo relativamente reciente.

¿Son estas similitudes proyecciones antropomórficas en la parte de los humanos, o son verdaderos atributos de los animales? En un estudio de puntuación de los rasgos en humanos, perros y gatos, Gosling y John hallaron de nueva cuenta evidencia de tres de los Cinco Grandes en perros y gatos, así como en humanos, E, N, y A, pero ningún factor C separado. En un estudio posterior, los autores generaron una lista de "descriptores de la personalidad" de perros, basados en atributos que los sujetos humanos usaban con mayor frecuencia para describir a un perro (p. ej., afectuoso, tierno, vivaz, feliz, inteligente, nervioso, flojo, leal). Luego, un grupo de sujetos calificaba a un humano que conocían bajo el "inventario de personalidad de perros" y otro grupo de sujetos calificaba a un perro que conocieran bajo la misma lista de descriptores. ¿Aparecerían los mismos factores de ambos grupos de calificaciones, sugiriendo la existencia de dimensiones de la personalidad similares entre perros y humanos? Usando el inventario de personalidad de los perros para los humanos, los autores volvieron a encontrar evidencia de los Cinco Grandes: N, E, O, A, C. Cuando se aplicaban los mismos reactivos de calificación a los perros, tres de los factores eran similares a E, N, y A, sin haber ningún factor C separado.

En general, los estudios sobre la personalidad animal sugirieron las siguientes conclusiones: 1) la personalidad animal puede ser evaluada objetivamente 2) la estructura de los rasgos de la personalidad en seres humanos se asemeja a la de los chimpancés 3) los mamíferos no primates, como

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

los perros y los gatos parecen tener una estructura de la personalidad menos diferenciada, en la que tres dimensiones presentan una generalidad considerable, más no perfecta, a lo largo de varias especies 4) las descripciones de la personalidad de otras especies no son meras proyecciones antropomórficas; esto es, tales descripciones están "todas en la mente" de los seres humanos, sino que reflejan características reales del animal que se está evaluando 5) aunque sólo se ha hecho poca investigación, ahora se cuenta con evidencia de la continuidad de ciertas cualidades psicológicas entre los seres humanos y los miembros de otras especies.

Fuente: Ekman, 1993,1998; Gosling y John, 1998,1999; King y Figueredi,1997.

de proteína a través de líneas particulares. Es la información que ellos contienen lo que dirige el desarrollo biológico de huevo fertilizado a feto, un neonato completamente formado, un adolescente con características sexuales secundarias, y una persona anciana con características asociadas con las de los viejos. La cantidad de información contenida en los genes es verdaderamente admirable.

Al apreciar la relación de los genes con la conducta, es importante entender que los genes no gobiernan directamente a la conducta. Por lo tanto, no existe un "gen de la extroversión", o un "gen de la introversión", y no existe algo tal como un "gen del neuroticismo". Al grado al que los genes influencian el desarrollo de las características de la personalidad tales como los Cinco Grandes, descritas en el capítulo 8, lo hacen gracias a la dirección del funcionamiento biológico del cuerpo.

Genética conductual

El estudio de las aportaciones genéticas a la conducta es conocido como el campo de la **genética conductual**. Los genetistas conductuales emplean una variedad de técnicas para calcular el grado al que la variación de características psicológicas se debe a factores genéticos. Como se verá más adelante, los métodos de la genética conductual también pueden, y de hecho, en efecto proporcionan evidencia de efectos ambientales en la personalidad. Los genetistas conductuales emplean tres métodos básicos de estudio: estudios de crianza selectiva, estudios sobre gemelos, y estudios sobre adopción.

Estudios sobre la crianza selectiva

En los estudios sobre **crianza selectiva**, los animales con un rasgo deseado para el estudio son seleccionados y cruzados. Este proceso de selección y reproducción es empleado con generaciones exitosas de descendencia para producir un linaje de animales que sea consistente consigo mismo para la característica deseada. La crianza selectiva no es sólo una técnica de investigación, sino que también es empleada, por ejemplo, para criar caballos de carreras, o razas de perros con características deseadas.

Una vez creados distintos linajes de animales a partir de la crianza selectiva, no sólo se pueden estudiar sus tendencias conductuales típicas; sino que también es posible someter a los distintos linajes a diferentes experiencias evolutivas controladas. Los investigadores, entonces, pueden organizar los efectos de las diferencias genéticas y de las diferencias ambientales sobre la conducta observada. Por ejemplo, el papel de los factores genéticos y ambientales en la conducta de ladrar, o en la actitud temerosa puede ser estudiada sometiendo a razas de perros genéticamente diferentes a diferentes condiciones ambientales para la crianza (Scott & Fuller, 1965).

El estudio de la crianza selectiva ha aumentado nuestro conocimiento sobre cómo los genes contribuyen a problemas que por lo regular son adjudicados sólo al individuo. Póngase por ejemplo el trabajo sobre el alcoholismo (Ponomarev & Crabbe, 1999). Los investigadores cruzaron varias razas de ratones que demostraron presentar respuestas cualitativamente distintas al alcohol.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Su trabajo ilustró entonces, que los genes juegan un papel en el tipo de respuesta al alcohol, la adicción y el síndrome de abstinencia. Contribuyó a un conocimiento más completo del hecho de que los factores genéticos presentan algunos individuos con severas debilidades a problemas vitalicios con el alcohol (Hamer & Copeland, 1998).

Estudios sobre los gemelos

Incluso el investigador más entusiasta se percata de que el estudio sobre la crianza selectiva no puede, y no debería practicarse en seres humanos. Existen factores éticos que obligan al investigador a considerar alternativas. Afortunadamente para la ciencia, ya se cuenta con una: los gemelos humanos. Los gemelos representan un experimento que sucede de manera natural. Lo que el científico quiere, idealmente, es una circunstancia en la cual se encuentren variaciones conocidas en el grado de la similitud genética y/o similitud ambiental. Si dos organismos son idénticos genéticamente, entonces cualquier diferencia posteriormente observada puede ser atribuida a las diferencias en sus ambientes. Por el otro lado si dos organismos son distintos genéticamente, pero experimentan el mismo ambiente, entonces cualquier diferencia observada puede ser atribuida a factores genéticos. La existencia de los gemelos idénticos (monocigóticos), y los gemelos fraternos (dicigóticos) se aproxima bastante a esta investigación ideal. Los gemelos monocigóticos (MZ, por sus siglas del inglés *monozygotic*) se desarrollan del mismo huevo fertilizado, y son genéticamente idénticos. Los gemelos dicigóticos (DZ, por sus siglas del inglés *dizygotic*) se desarrollan de dos huevos fertilizados por separado, y son tan similares genéticamente, como cualquier par de hermanos, compartiendo en promedio 50 % de sus genes.

Los investigadores sacan provecho de estas diferencias sistemáticas entre gemelos MZ y gemelos DZ, realizando **estudios sobre gemelos** para evaluar el grado al cual los factores genéticos explican las variaciones entre persona y persona en características psicológicas.

Hay dos consideraciones lógicas de las cuales parte el método de los gemelos. La primera es que, siendo los gemelos MZ genéticamente idénticos, cualquier diferencia sistemática entre ellos puede deberse a efectos ambientales. De forma interesante, entonces, el estudio de las personas genéticamente idénticas es particularmente valioso para revelar los efectos de la experiencia ambiental. La segunda, es precisamente la diferencia en la similitud entre los pares de gemelos MZ, y los pares de gemelos DZ lo que es crucial para estimar los efectos de la genética. Se sabe, específicamente, que hay más similitudes genéticas entre los gemelos MZ, que las que hay entre los gemelos DZ. Si la genética afecta a una característica determinada de la personalidad, entonces los gemelos MZ, a consecuencia de ser genéticamente más similares, también deberían ser más similares en esa característica, que como lo serían los gemelos DZ. Si no lo son, entonces el investigador puede compararlos (la similitud entre gemelos MZ comparada con la similitud entre gemelos DZ, con respecto a un rasgo de interés) para determinar la magnitud de la influencia de los factores genéticos. Esta influencia genética es usualmente expresada de manera numérica en términos de coeficiente hereditario (descrita más abajo).

La estrategia de los gemelos generalmente se realiza con gemelos que son criados bajo el mismo techo. Sin embargo, en ocasiones las circunstancias obligan a los padres a dar en adopción a los hijos desde muy temprano. Como resultado de ello, los gemelos MZ y DZ acaban a veces siendo separados. Esto genera una circunstancia de notable interés tanto para el científico psicológico, como para el público en general; a saber, la de la gente biológicamente idéntica que crece en ambientes diferentes. ¿Qué sucede?, ¿domina la biología?, ¿los gemelos genéticamente idénticos son también idénticos en el aspecto psicológico, a pesar de enfrentarse a experiencias diferentes?, ¿o es que acaso dominan las experiencias sociales, y la gente difiere de manera sustancial, a pesar de poseer genes idénticos? Estas preguntas tienen respuesta, en parte, gracias a una serie de datos internacionales que han involucrado a un gran número de gemelos que han sido separados, que han pasado por varias mediciones psicológicas (Bouchard, Lykken, McGue, Segal, & Tellegen, 1990). Sus resultados ofrecen una clara evidencia de que los efectos de la biología perduran incluso a través de circunstancias diferentes. En múltiples estudios acerca de los rasgos de la personalidad, los gemelos MZ que habían crecido aparte, demostraron ser similares en grados significativos; la correlación de los gemelos señalaba que el grado de similitud entre los gemelos estuvo alrededor de un índice de los .45 y los .50. Ahora, resulta de particular interés ver cómo los gemelos MZ que habían crecido separados eran casi tan semejantes entre sí como los gemelos MZ que vivían juntos (Bouchard *et al.*, 1990).

El haber crecido en la misma casa no hacía a los gemelos más semejantes en la medición de los rasgos más amplios de la personalidad. Se retomará este fascinante hallazgo, así como sus interpretaciones e implicaciones, después de revisar otros hallazgos de investigación a continuación.

Estudios sobre la adopción

A los estudios sobre niños que crecen con personas distintas a sus padres biológicos se les llama **estudios sobre la adopción**. (Los estudios sobre la adopción en ocasiones involucran a gemelos idénticos, como en la investigación que se acaba de reseñar en el párrafo anterior, pero por lo común puede involucrar a hermanos no gemelos). Los estudios sobre la adopción ofrecen otro método para el estudio de los efectos genéticos y los efectos ambientales. Cuando se obtienen los registros adecuados, es plausible considerar la similitud de los niños adoptados con respecto a sus padres naturales (biológicos), que no han ejercido una influencia en ellos de manera ambiental, y comparar esto con la similitud con sus padres adoptivos, quienes no comparten genes en común con ellos. El grado de similitud con sus padres biológicos es indicativo de los factores genéticos, mientras que el grado de similitud con sus padres adoptivos es indicativo de los factores ambientales.

Por último, tales comparaciones pueden ampliarse a familias que incluyan tanto a hijos biológicos como también a hijos adoptivos. Tómese por ejemplo, una familia con cuatro hijos; dos de ellos son de descendencia biológica de los padres, y dos han sido adoptados. Los dos de descendencia biológica comparten una similitud genética entre sí y con los padres biológicos que no se da en los dos hijos adoptados. Suponiendo que los dos hijos adoptados no están emparentados, ellos no comparten ningún gen en común, pero comparten una similitud genética con sus padres, y con cualquier hermano que pudiera existir en otro lugar. Así, es plausible comparar distintas combinaciones de descendencias de padres diferentes y de hermanos biológicos con hermanos adoptivos, en cuanto a la similitud de sus características de personalidad. Por ejemplo, se puede preguntar si los hermanos biológicos son más similares entre sí que lo que lo son los hermanos adoptivos, ya sea que sean más similares a los padres que los hermanos adoptivos, o si los hermanos adoptivos son más similares a sus padres biológicos que a sus padres adoptivos. Una respuesta afirmativa a tales preguntas sugeriría la importancia de los factores genéticos en el desarrollo de una característica particular de la personalidad.

A estas alturas ya debería ser claro que en los estudios sobre gemelos y sobre adopción se está exponiendo a individuos de distintos niveles de similitud genética a distintos grados de similitud ambiental. Al medir a estos individuos bajo las características que interesen, se puede determinar el grado al que su similitud genética da cuenta de la similitud de puntuaciones para cada característica. Por ejemplo, se puede comparar los puntajes de IQ de gemelos MZ, y de gemelos DZ criados juntos y por separado, hermanos biológicos (no gemelos) criados juntos y por separado, hermanos adoptivos y hermanos biológicos con sus padres, y hermanos adoptivos con sus padres biológicos y con sus padres adoptivos. Algunas correlaciones que resultan representativas se presentan en el cuadro 9-1. Los datos claramente sugieren la existencia de una relación entre una mayor similitud genética y una mayor similitud de IQ.

Coeficiente hereditario

¿Cómo, exactamente, determinan los genetistas conductuales el grado al que las variaciones genéticas determinan las variaciones entre la gente con respecto a una característica de la personalidad? Esto, por lo regular, se hace calculando lo que se denomina un **coeficiente hereditario**, o h^2 (es h "al cuadrado" porque los nombres son multiplicados al cuadrado cuando se calculan las variaciones alrededor de un puntaje promedio). El coeficiente hereditario representa la proporción de la varianza observada en los puntajes que pueden ser atribuidos a factores genéticos. En un estudio que involucra tanto a gemelos MZ, como a gemelos DZ, el h^2 está basado en la diferencia entre las correlaciones de gemelos MZ y de gemelos DZ. Si los gemelos MZ (que comparten todos sus genes) no son más semejantes entre sí que los gemelos DZ (que comparten la mitad de sus genes), entonces no hay efecto genético: h^2 es igual a cero. Si los gemelos MZ difieren mucho de los gemelos DZ, h^2 es grande; su mayor límite es de 1.0, o 100% de la variancia total. En la medida que el h^2 sea menos que 1.0, existe variancia que no se explica por factores genéticos; esta variancia remanente se explica por las variaciones ambientales.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuadro 9-1. Correlaciones del promedio familiar de IQ (R)

Conforme la similitud genética aumenta, también aumenta la magnitud de las correlaciones de IQ, sugiriendo una fuerte contribución de la genética a la inteligencia.

Relación	*Promedio R*	*Número de pares*
PARIENTES BIOLÓGICOS CRIADOS JUNTOS		
Gemelos MZ	.86	4,672
Gemelos DZ	.60	5,533
Hermanos	.47	26,473
Padres-descendencia	.42	8,433
Medios-hermanos	.35	200
Primos	.15	1,176
PARIENTES BIOLÓGICOS CRIADOS POR SEPARADO		
Gemelos MZ	.72	65
Hermanos	.24	203
Padres-descendencia	.24	720
PARIENTES NO BIOLÓGICOS CRIADOS JUNTOS		
Hermanos	.32	714
Padres-descendencia	.24	720

NOTA: MZ, monocigóticos; DZ, dicigóticos

Fuente: adaptado de *"Familial Studies of Intelligence: A Review"*, de T. J. Bouchard y M. McGue, 1981, *Science, 250*, p. 1056 „ *American Association for the Advancement of Science.*

Nótese que el coeficiente hereditario se refiere a la variación en la población examinada para un estudio determinado. Hay dos implicaciones de este punto. Primero, los distintos coeficientes de herencia, para los mismos rasgos psicológicos pueden observarse en distintas poblaciones. Por ejemplo, si se estudia una población en la que mucha gente ha sido sujeta a efectos ambientales que produzcan una influencia particularmente grande en ellos (p. ej., el estrés de una enfermedad, o de la guerra), entonces, los efectos ambientales en este grupo serán relativamente grandes, y su h^2 será relativamente pequeño (Grigorenko, 2002). Segundo, el coeficiente hereditario no indica el grado al que la genética representa el hecho de que un individuo particular tenga una característica en particular. Se trata de una medida de variación en la población. Para ciertos atributos (p. ej., un rasgo biológico, o una habilidad psicológica que todo ser humano posee), puede no haber variación entre persona y persona. El h^2 sería de cero aún cuando la genética explicara por qué toda la gente tiene el atributo. Para otros atributos (p. ej., su habilidad para leer), el atributo podría ser explicado por una interacción de factores genéticos y factores sociales, y puede tener poco sentido decir que la genética, en comparación con el medio da cuenta cada una el X % del atributo. El h^2 es un cálculo asociado con una población y no una medida definitiva de la acción de los genes.

Factor hereditario de la personalidad: hallazgos

Se hablará ahora de más hallazgos sobre la conducta genética, así como de las conclusiones acerca de la personalidad a la que de ellas se desprenden. Un rasgo interesante del trabajo en esta área es que los hallazgos son por lo regular relativamente consistentes entre un estudio y otro. Esto permite que el genetista conductual sintetice sus resultados con confianza. He aquí dos citas que presentan síntesis claves: "es difícil encontrar rasgos psicológicos que muestren fielmente que no hay influencia genética" (Plomin & Neiderhiser, 1992), y:

> Para casi cualquier rasgo conductual que haya sido investigado hasta hoy día, desde el tiempo de reacción, hasta la religiosidad, una fracción importante de la variación entre la gente resulta estar asociada con la variación genética. Este hecho ya no necesita estar sometido a discusión (Bouchard *et al.*, 1990).

Estas citas reflejan los hallazgos de numerosos estudios sobre gemelos y sobre adopción. Estos estudios han sido realizados sobre una amplia gama de variables de personalidad, por lo regular sobre muestras grandes de participantes de estudio, y con una extensión del trabajo que abarca periodos significativos de tiempo. La evidencia de influencia genética en ocasiones resulta asombrosa, como cuando un par de gemelos idénticos que fueron criados aparte, son puestos de nuevo juntos ya a edad adulta demuestran no sólo verse y sonar de manera similar, sino también tener las mismas actitudes y compartir el mismo tipo de pasatiempos y preferencias por mascotas (Lykken, Bouchard, McGue, & Tellegen, 1993). Pero más allá de estas observaciones casi escalofriantes, se halla un patrón de resultados que de manera concreta sugieren la existencia de un papel importante para la herencia en casi todos los aspectos del funcionamiento de la personalidad (Plomin & Caspi, 1999). Los cálculos recientes de la heredabilidad general de los rasgos de personalidad convergen a penas en un 40%. El cuadro 9-2 presenta cálculos de heredabilidad para una amplia variedad de características. Para fines comparativos, se incluyen cálculos de heredabilidad con respecto a la altura y el peso, así como unas cuantas características más que pueden ser de interés al lector.

Una crítica que se ha hecho a la genética conductual acerca de la personalidad es que la mayoría de los estudios se basan en métodos de cuestionarios de autoinformes. Un estudio reciente es importante con respecto a esto ya que recogió dos informes independientes de amistades y autoinformes sobre el inventario pentafactorial NEO de una muestra de 660 gemelos MZ y 304 gemelos DZ (200 del mismo sexo, y 104 de sexos

Cuadro 9-2. Cálculos de heredabilidad

Los datos indican una fuerte contribución de la genética a la personalidad (el cálculo general del 40% de la varianza), una contribución no tan grande como la de la altura, el peso, o el IQ, pero mayor que la de actitudes y conductas tales como ver televisión.

Rasgo	*cálculo de h2*
Altura	.80
Peso	.60
IQ	.50
Aptitud cognitiva específica	.40
Aprovechamiento escolar	.40
CINCO GRANDES	
Extroversión	.36
Neuroticismo	.31
Responsabilidad	.28
Amabilidad	.28
Apertura a la Experiencia	.46
TEMPERAMENTO EASI	
Emocionalidad	.40
Actividad	.25
Sociabilidd	.25
Impulsividad	.45
ACTITUDES	
Conservadurismo	.30
Religiosidad	.16
Integración racial	.00
Ver T.V.	.20

NOTA: EASI= Las cuatro dimensiones del temperamento identificadas por Buss y Plomin (1984).
E, emocionalidad; A, Actividad; S, Sociabilidad; I, Impulsividad
Fuentes: Bouchard *et al*., 1990; Cunn y Plomin, 1990; Loehlin, 1992; McGue *et al*., 1993; Pedersen *et al*., 1998; Pedersen *et al*., 1992; Plomin, 1990; Plomin *et al*., 1990; Plomin y Rende, 1991; Tellegen *et al*., 1998; Tesser, 1993; Zuckerman, 1991.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

opuestos). Los investigadores hallaron buena evidencia de fiabilidad en los resultados ya que hubo coincidencia en la evaluación entre compañero y compañero, buena evidencia de precisión en el autoinforme ya que había coincidencia con el del compañero, y sustento general para los primeros hallazgos que tenían que ver con la influencia genética en los Cinco Grandes factores de personalidad (véase cuadro 9-3 (Riemann, Angleitner, & Strelau, 1997).

Algunas advertencias importantes

Antes de dar por concluida esta sección, es importante estar conscientes de dos conclusiones que son equivocadas y que pueden derivarse de los datos de la genética conductual, conclusiones que ningún genetista conductual haría. Primero, es posible sacar la conclusión equívoca de que el cálculo de heredabilidad indica el grado al cual una característica está determinada por la herencia. Incluso en el caso de aceptarse el cálculo de heredabilidad general del 40% de la personalidad, esto no significaría que 40% de la personalidad de un individuo sea heredada, o que 40% de la diferencia en la personalidad entre dos individuos, o grupos de personas es heredada. De manera semejante, un cálculo de heredabilidad del 80% de IQ no significa que el 80% de la inteligencia es heredada, o que 80% de la inteligencia de un individuo sea heredada, o que 80% de las diferencias grupales en inteligencia se deban a la herencia. Recuerde que el cálculo de heredabilidad es una estadística poblacional que varía según lo que se esté midiendo, cómo se está midiendo esta característica, y la edad y demás características de la población que está siendo investigada, y si se está empleando datos de gemelos o de adopción. De nuevo, el índice de heredabilidad es un cálculo de la proporción de la variancia en una característica, calculada en una manera en particular, en una población en específico, que puede atribuirse a la variancia genética.

Una segunda conclusión errática con respecto al cálculo de heredabilidad sería la sugerencia de que debido a que una característica tiene un componente hereditario, ésta ya no puede ser modificada. Existe una suposición general de que si algo es biológico y hereditario, es fijo. Incluso los individuos sofisticados, plenamente conscientes de lo errado de esta opinión, caen en hacer la conexión. Aún si algo está totalmente determinado por la herencia, no quiere decir que no pueda ser alterado por el medio. Los perros pueden ser cruzados para cumplir con ciertas características específicas, pero esto no significa que un medio en particular no pueda alterar dichas características; de manera similar, como ya se indicó, los individuos pueden nacer con ciertos temperamentos, pero esto no significa que su temperamento esté fijo de por vida (Kagan, 1999). La altura está determinada significativamente por los genes, pero puede estar influenciada por el medio en términos de aprendizaje.

Paradigmas genéticos moleculares

En los últimos años, los investigadores han comenzado a tomar distancia del paradigma genético conductual. En vez de meramente comparar a los diferentes tipos de gemelos, han apuntado hacia un análisis directo de la biología subyacente. Este trabajo emplea técnicas

Cuadro 9-3. Correlaciones compañero-compañero, auto-compañero, MZ y DZ (autoinforme), y MZ y DZ (informe promedio de compañero) en el inventario pentafactorial NEO

	Compañero-compañero	*Auto-compañero*	*Autoinforme*		*Informe promedio de compañero*	
			MZ	DZ	MZ	DZ
N	.63	.55	.53	.13	.40	.01
E	.65	.60	.56	.28	.38	.22
O	.59	.57	.54	.34	.49	.30
A	.59	.49	.42	.19	.32	.21
C	.61	.54	.54	.18	.41	.17
Media	.61	.55	.52	.23	.40	.18

NOTA: MZ, monocigótico; DZ, dicigótico
Fuente: adaptado de Riemann, Angleitner, y Strelau, 1997.

genéticas moleculares en un intento por identificar ciertos genes que están vinculados con los rasgos de la personalidad (Plomin & Caspi, 1999). Al examinar el material genético de distintos individuos, los investigadores esperan mostrar cómo las variaciones genéticas, o alelos, se relacionan con las diferencias individuales en el funcionamiento de la personalidad. Idealmente, es posible demostrar cómo una variación genética interpreta formas alternativas de una sustancia o sistema biológico, que, a su vez, tiene efectos psicológicos.

La investigación inicial reportaba el descubrimiento de un gen vinculado al rasgo de la búsqueda de novedad, similar al factor P de Eysenck, y al de C bajo de los Cinco Grandes (Benjamin *et al.*, 1996; Ebstein *et al.*, 1996). Sin embargo, este hallazgo no ha sido replicado de manera uniforme en los estudios de seguimiento (Grigorenko, 2002). Quizás por ser más prometedor, los investigadores han identificado últimamente una interacción entre un mecanismo genético específico y el entorno social. Esta investigación estudió los efectos del maltrato infantil en el desarrollo de conductas antisociales más tarde en la vida (Caspi *et al.*, 2002). A pesar del desafortunado maltrato, algunos niños tienen buenos desenlaces en el desarrollo; parecen ser más resilientes a causa del estrés temprano en su vida. La pregunta, entonces, era si podía haber bases genéticas para esta resiliencia.

Para responder a esto, los investigadores identificaron una subserie de poblaciones de participantes de estudios que poseían un gen que tiene una propiedad importante: codificar para una enzima que reduce la actividad de ciertos neurotransmisores en el cerebro que están vinculados con la conducta agresiva. Entre las personas que habían experimentado maltrato durante la infancia, los que contaban con esta variación genética parecían diferir del resto (véase figura 9-6). En específico, la gente que había experimentado un severo maltrato en la infancia, pero que tenía el gen que producía los altos niveles de la enzima fue menos dada a presentar una conducta antisocial ahora en la edad adulta. La variante genética, en otras palabras, parecía reducir el impacto negativo del maltrato. Este emocionante hallazgo aún espera ser replicado. Sin embargo, da indicios de la existencia de un rasgo prometedor en la investigación genética molecular sobre la personalidad.

El subsiguiente trabajo de este mismo equipo ha descubierto factores genéticos moleculares que hacen a los individuos más o menos vulnerables a sentirse deprimidos (Caspi *et al.*, 2003). El factor genético que fue estudiado afecta los niveles de serotonina en el cerebro; los investigadores estudiaron específicamente una variante genética natural que involucraba dos versiones diferentes de un gen que afecta la actividad serotoninérgica. Las predicciones de los investigadores no eran que el tener una ascendencia genética particular llevaría inevitablemente a experimentar síntomas depresivos. Más bien, apostaban de nueva cuenta por la existencia de una interacción: los genes anunciarían el advenimiento de una depresión sólo en aquellas personas con una determinada experiencia con el entorno. Las experiencias con el entorno que fueron investigadas fueron aquellas que involucraban altos niveles de estrés. Se hicieron encuestas con un cierto número de adultos que buscaban determinar el grado al que habían experimentado sucesos angustiantes recientemente, involucrando factores tales como la economía, la salud, el empleo, y las relaciones interpersonales. La apuesta de la interacción entre gen-X-entorno quedaría confirmada. Los individuos que estaban genéticamente predispuestos a tener menores niveles de actividad serotoninérgica, y que experimentaban numerosos eventos estresantes en la vida estaban expuestos a padecer mucho más depresión que otros individuos (Caspi *et al.*, 2003). De nuevo, el estudio genético molecular indicaba que los genes afectan al desenlace psicológico en la interacción con las experiencias ambientales.

Interacción entre ambientes, e interacción entre los genes y el ambiente

Los investigadores genéticos se percataron desde muy temprano que las influencias genéticas y ambientales estaban inevitablemente vinculadas y que interactuaban en su influencia en la personalidad y la conducta en la edad adulta. Un estudio clásico, realizado por Cooper y Zubek (1958) ilustra claramente esta interacción entre los genes y el ambiente, empleando el estudio de crianza selectiva. En algunos estudios anteriores, una muestra de ratas de laboratorio astutas y una de ratas de laboratorio torpes habían sido cruzadas de tal modo que las ratas "astutas" debían ser mucho más dadas a aprender cómo recorrer un laberinto que las ratas "torpes". Los investigadores querían estudiar cómo las experiencias ambientales tempranas podían influir en la capacidad de resolver problemas de un adulto con estas ratas genéticamente diferentes. Entonces,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

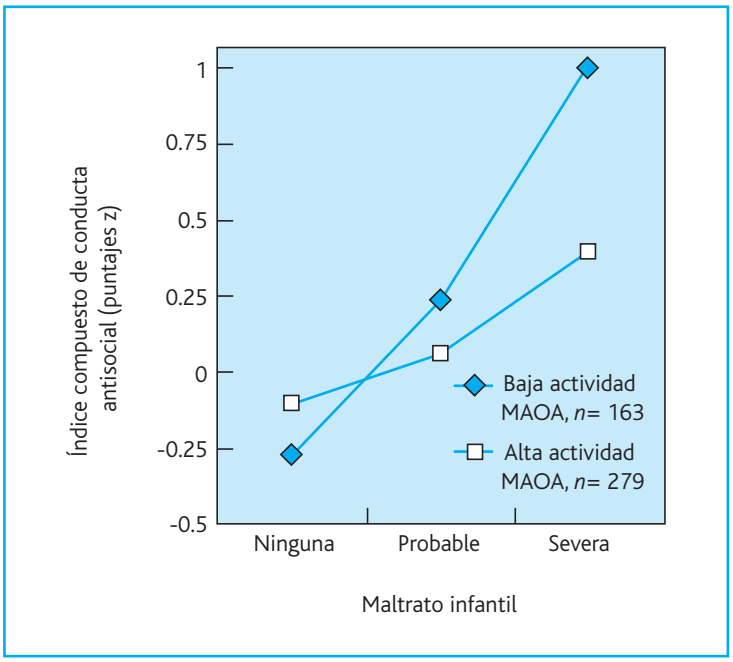


Figura 9-6. Relaciones entre la conducta antisocial con los niveles de maltrato infantil, así como con la actividad MAOA, la cual varía a consecuencia de un nivel variante en los alelos de un gen en particular. De Caspi *et al*., 2002.

criaron a un grupo de cada raza en un ambiente rico y estimulante, y a otro en un ambiente normal de laboratorio; el ambiente que había sido enriquecido logró mejorar la habilidad de aprendizaje en las ratas torpes, pero no ayudó a las astutas. Al contrario, el ambiente empobrecido puso marcadamente en desventaja a las ratas astutas pero no lo hizo con las torpes. Así, inclusive las ratas no estaban destinadas a seguir sus predisposiciones genéticas; los ambientes interactuaron con sus genes de manera crucial, modificando la forma en la que se expresaban sus predisposiciones.

En lo que respecta a la personalidad humana, si los datos de la genética conductual indican que sólo entre 40 y 50% de la varianza para una serie de características solas de personalidad, y la personalidad en general están determinadas por factores genéticos, entonces el resto de la varianza de la población está formada de cierta combinación de efectos ambientales y de errores de medición. De hecho, uno de los rasgos interesantes de los últimos avances en genética conductual ha sido el intento por emplear datos de gemelos y de adopción para determinar los efectos ambientales en las variables de personalidad. Así, aunque Plomin (1990) sugiera que "la influencia genética es tan omnipresente y penetrante en la conducta que seguramente habrá un giro en el enfoque: "ya no se debe preguntar qué es hereditario; pregúntese qué no lo es"; asimismo, sugiere que "otro de los mensajes es que la misma información genética conductual produce la evidencia más concreta que existe sobre la importancia de la influencia ambiental".

Ambiente compartido y no compartido

En su libro *Lo innato y lo adquirido (Nature and Nurture)*, Plomin (1990) sugiere que la genética conductual tiene dos mensajes: lo innato y lo adquirido. La investigación de la genética conductual lleva a una serie de evidencias que tienen que ver con la importancia de los genes y del entorno. Lo que los genetistas conductuales están haciendo no sólo es calcular la proporción de la variancia en la población con respecto a una característica que se le adjudique a la herencia, sino que también están calculando la proporción adjudicada a los diferentes tipos de ambientes. Se ha diferenciado entre **ambientes compartidos** y **ambientes no compartidos**. Los ambientes compartidos consisten en aquellos entornos que se comparten entre hermanos, como resultado de crecer en la misma familia. Los ambientes no compartidos consisten en aquellos entornos que no son compartidos por hermanos que crecen en la misma familia. Por ejemplo, los hermanos pueden ser tratados de manera distinta por los padres, a causa

de las diferencias en el sexo, las diferencias en el orden de su nacimiento, o de ciertos eventos en la vida que son únicos en uno de los hijos en particular (p. ej., una enfermedad, o la dificultad económica durante su juventud). Asimismo, cada uno de los hijos crece con un diferente grupo de compañeros, una influencia que es destacada por algunos como aún de mayor importancia que la de la familia, en el desarrollo de la personalidad adulta (Harris, 1998).

En el estudio de la genética conductual, los efectos del ambiente compartido y del no compartido son un tema que se estudia evaluando el grado de semejanza en la personalidad como una función tanto del grado de similitud genética, como del grado de ambiente familiar compartido. Si los ambientes compartidos son relevantes, los hermanos biológicos criados juntos tendrían que ser mucho más similares que los educados por separado. Asimismo, tendrían que ser mucho más semejantes a sus padres biológicos que los hermanos que fueron criados por separado. En esencia, los hermanos biológicos que crecieron juntos tendrían que parecerse mutuamente, así como también, parecerse a sus padres; más que lo que pudiera explicarse tan sólo por la cuestión de los genes comunes. Ahora bien, si los ambientes compartidos son relevantes, entonces dos hermanos adoptados y criados juntos tendrían que ser más semejantes que si hubieran crecido por separado. Si los ambientes no compartidos son relevantes, entonces, tales relaciones no tendrían por qué presentarse. En concreto, si los ambientes no compartidos son relevantes, entonces los hermanos biológicos criados juntos no serían mucho más semejantes que si hubieran crecido por separado.

A pesar de que las diferencias entre hermanos son algo evidente, y de que en ocasiones la gente se pregunta cómo es que dos hermanos que crecieron en la misma familia pueden llegar a ser tan diferentes, muchas veces se oye la expresión: "¿sabes? vienen de la misma familia". Sin embargo, en uno de los más sorprendentes hallazgos de la genética conductual, aparece suficiente evidencia de que los efectos del ambiente compartido que se obtiene por formar parte de una misma familia no son ni siquiera cercanos a la importancia que tienen los efectos de los ambientes no compartidos. Dicho de otro modo, la experiencia particular que tienen los hermanos dentro y fuera de la familia parecen ser mucho más importantes para el desarrollo de la personalidad que las experiencias compartidas como resultado de estar en una misma familia. En un ensayo notable en esta área, se presentaba la pregunta de: "¿por qué los niños de la misma familia son diferentes (Plomin & Daniels, 1987)?" La respuesta era: ¡los ambientes no compartidos! La sugerencia es que si además de los 40% o algo parecido de personalidad, que es causado por factores genéticos, aproximadamente 35% se debe a los efectos de los ambientes no compartidos, y únicamente 5% es causado por los ambientes compartidos, el resto lo origina un error de cálculo (Dunn & Plomin, 1990).

Un estudio realizado por Loehlin, McCrae, Costa, & John (1989) analizaba los efectos ambientales y genéticos en tres distintas mediciones a los Cinco Grandes, con resultados generalmente consistentes con las conclusiones anteriores. Tres hallazgos sobresalieron. Primero, todas las cinco dimensiones de los Cinco Grandes mostraron una influencia genética sustancial de igual magnitud; esto es, las diferencias individuales en A, C, y O fueron tan hereditarias como las diferencias individuales en E y N, que habían sido estudiadas ampliamente en el contexto del modelo de Eysenck sobre estos dos superfactores (véase capítulo 7). Segundo, estos hallazgos fueron independientes de los efectos de la habilidad intelectual, que también había ya sido medida y controlada en los análisis genético conductuales; esto es, la apertura mostró ser una dimensión de la personalidad independiente a la inteligencia, con sus bases genéticas propias. Tercero, desde una perspectiva metodológica, teniendo a disposición tres medidas de cada factor de los Cinco Grandes hizo posible poner a prueba la posibilidad de generalizarlos a través de la amplia gama de instrumentos y de estimar el error por separado, en vez de incluirlo en el cálculo de los ambientes no compartidos, como se había hecho en estudios previos.

En un análisis de los datos de las autoevaluaciones, y las evaluaciones de algún compañero, de gemelos MZ y gemelos DZ bajo la escala NEO (Riemann, Angleitner, & Strelau, 1997), Plomin calculó el porcentaje de variancia originada por factores genéticos, ambientes compartidos, y ambientes no compartidos (incluyendo una medición del error) tanto para las autovaloraciones como para las de los compañeros sobre los Cinco Grandes. Los porcentajes resultantes se acercan mucho a los reportados anteriormente, aunque los porcentajes para factores genéticos tienden a ser más bajos en las evaluaciones de los compañeros que en las autoevaluaciones (véase figura 9-7) (Plomin & Caspi, 1999).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

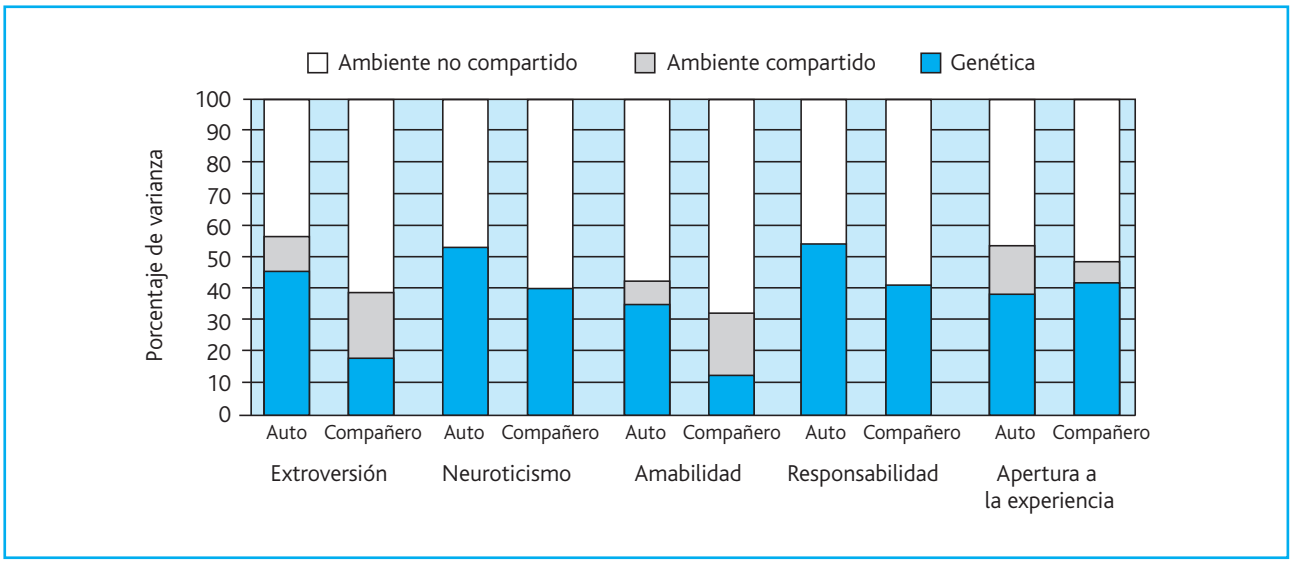


Figura 9-7. La genética (rojo), el ambiente compartido (gris), y el ambiente no compartido (blanco), son componentes de la variancia de las valoraciones de los autoinformes y de las valoraciones de compañeros para los Cinco Grandes rasgos de la personalidad. Los efectos del ambiente no compartido incluyen el error de medición. (Plomin y Caspi, 1999). *Copyright © Guilford Press*. Reimpreso bajo permiso.

Cómo entender el efecto de los ambientes no compartidos

Estos hallazgos indican que las diferencias entre familias parecen importar menos para el desarrollo de los niños que las diferencias dentro de la familia. Los estudios recientes (Reiss,1997; Reiss, Neiderhiser, Hetherington, & Plomin,1999) han empezado a enfocarse en los procesos particulares que vinculan las influencias genéticas, las de la familia, y las sociales en el desarrollo de la personalidad durante los años importantes de la adolescencia. Este trabajo se enfoca en un tipo único de relación entre el padre y cada uno de los hijos adolescentes, de acuerdo a cuestiones como el conflicto y la negatividad, el cariño y el apoyo, entre otros. En otras palabras, la investigación busca separar los efectos de la paternidad en común con todos los hijos en una familia, de los de la paternidad particular, única y especial con cada uno de los hijos. La evidencia hasta ahora prueba que hay diferencias sustanciales en la forma en la que los hijos son tratados por sus padres. Lo que aquí resulta sorprendente, sin embargo, es que mucho del tipo de paternidad en particular con cada uno de los hijos parece deberse a las características genéticas que posee ese hijo en particular. Es decir, las diferencias en la forma en la que los padres tratan a cada uno de los hijos parece estar basada en las distintas conductas que ese hijo en particular provoca en el padre; en concordancia con lo sugerido anteriormente de que los hijos de una misma familia crecen diferentes en parte debido a las diferencias genéticas que los llevan a ser tratados de manera diferentes por los padres. ¡La mayoría de los estudiantes con hermanos pueden rápidamente comprobar tales diferencias en el trato de los padres!

¿La sugerencia de que los niños de una misma familia son distintos debido a los efectos del ambiente no compartido se refiere, entonces, a que las experiencias familiares resultan irrelevantes?, ¿esto significa que las experiencias tempranas son irrelevantes para el desarrollo de la personalidad, comparado con lo que los psicoanalistas querían que se pensara? Aunque se han dado tales conclusiones por algunos, esto, de hecho, no es lo que se está queriendo decir aquí. Mejor dicho, la interpretación es que las influencias familiares son importantes, como lo son las experiencias ajenas a la familia, pero son precisamente las experiencias únicas y particulares a cada hijo las que son importantes, más que las experiencias compartidas por los hijos en la misma familia. En vez de que la unidad familiar sea importante para la investigación, son las experiencias únicas de cada niño en la familia las que resultan de interés aquí.

Tres clases de interacciones entre lo innato y lo adquirido

Hasta ahora, en este capítulo, sólo se ha hablado de los efectos de los genes y del ambiente en la personalidad por separado. Sin embargo, lo natural y lo adquirido siempre están en interacción mutua: "El punto crucial a recordar en todo esto es que en el baile de la vida, los genes y el entorno son una pareja indivisible" (Hyman, 1999). Junto con el continuo descubrimiento de los efectos de la experiencia, se han distinguido tres clases de interacciones entre genes y ambiente (Plomin, 1990; Plomin & Neiderhiser, 1992). La primera, las mismas experiencias ambientales pueden tener distintos efectos en individuos con diferente constitución genética. Por ejemplo, la misma conducta proveniente de un padre nervioso puede tener efectos distintos en un niño irritable y retraído que en un niño calmado, y participativo. Más que un efecto directo de la ansiedad del padre que es igual para ambos niños, existe una interacción entre la conducta del padre y la característica del niño. En este caso, el individuo es un recipiente pasivo de los eventos ambientales. Los factores genéticos están interactuando con los factores ambientales, pero sólo en un sentido pasivo, reactivo.

En una segunda clase de interacción entre lo innato y lo adquirido, los individuos con distinta constitución genética pueden producir distintas respuestas del ambiente. Por ejemplo, el niño irritable y tímido puede evocar una respuesta diferente del padre que un niño calmado y participativo. Dentro de la misma familia, los hermanos pueden producir diferentes conductas en los padres que pondrán en acción dos patrones totalmente diferentes de interacción entre padre e hijo. Tales diferencias fueron señaladas en el estudio que se puso a consideración anteriormente sobre el tratamiento diferencial de los padres con los hijos, asociado con las diferencias genéticas en los hijos. Más allá de esto, las diferencias en las características heredadas llevan a distintas respuestas en los compañeros y en otras personas en el ambiente externo a la familia. Un niño atractivo produce respuestas distintas que uno menos atractivo. Un niño atlético produce respuestas diferentes que uno no atlético. En cada caso, una característica genéticamente determinada producirá una respuesta diferencial de su entorno.

En la tercera clase de interacción entre los genes y el ambiente, los individuos con diferente constitución eligen y dan forma a entornos diferentes. Una vez que el individuo es capaz de asumir una forma activa de interacción con su entorno, lo cual ocurre a una edad bastante temprana, los factores genéticos influyen en la selección y la creación de los ambientes. El individuo extrovertido buscará entornos distintos a los que elegirá el introvertido, el individuo atlético elegirá entornos distintos a los del no atlético, y el individuo con dotes musicales, entornos distintos a los del individuo dotado con imaginación visual. Estos efectos aumentan con el paso del tiempo, conforme los individuos se hacen más capaces de elegir sus propios entornos. Para un determinado momento resulta imposible determinar el grado al que el individuo ha sido el recipiente de un efecto ambiental en contraste con haber sido el creador del efecto ambiental.

En suma, los individuos pueden ser recipientes relativamente pasivos de los entornos, pueden jugar un papel en los eventos ambientales a partir de las respuestas que producen, y ellos pueden jugar un papel activo en elegir y dar forma a sus ambientes. En cada caso, existe una interacción entre lo innato y lo adquirido, el gen y el ambiente. Al considerar lo innato y lo adquirido de la personalidad, se debe recordar que el desarrollo de la personalidad es siempre una función de la interacción de los genes con el entorno, no hay nada innato sin aprendizaje, y no hay aprendizaje sin lo innato. Se pueden separar los dos con el fin de entablar una discusión o un análisis, pero los dos jamás operan de manera independiente uno del otro. De hecho, los factores genéticos y las experiencias ambientales están entrelazados a tal grado que la conocida fórmula de "innato contra adquirido" puede ni siquiera tener sentido ya. En su lugar, puede ser mejor pensarlo en términos de "lo innato vía lo adquirido" (Ridley, 2003). La naturaleza básica del material genético, en otras palabras, es que "crea nuevas posibilidades para el organismo" (Ridley, 2003) que se concretan sólo si el organismo encuentra el entorno particular; es decir, sólo si es adquirido en una manera en particular.

NEUROCIENCIA Y PERSONALIDAD

Como aproximación a la pregunta de la biología y la personalidad, el trabajo, en la psicología evolutiva y en los estudios con gemelos realizados por genetistas conductuales tiene una característica frustrante: No hay mucha biología. Los psicólogos evolutivos proveen relativamente poca evidencia con respecto a ciertos sistemas

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES RECIENTES

LAS CAUSAS DE LAS DIFERENCIAS INDIVIDUALES: LOS GENES, LA EXPERIENCIA SOCIAL- ¿U OTRA COSA?

La pregunta más famosa de la psicología "¿innato o adquirido? sugiere que hay dos causas de la conducta: 1) la información codificada en los genes desde el momento de la concepción, y 2) la información adquirida por vía de la experiencia social después del nacimiento. Mucho de las dudas de la psicología sobre los determinantes de las diferencias individuales parte de esta dicotomía entre los factores biológicos/genéticos/ naturales, y los factores sociales/ aprendidos/ adquirido.

No obstante, hay algo más a considerar: el ambiente prenatal, es decir, el ambiente que se experimenta después de la concepción, pero antes del nacimiento. Algunos asombrosos hallazgos documentan un papel de los factores prenatales en la determinación de una cualidad psicológica de gran interés, a saber, la orientación sexual.

Una correlación de la orientación sexual entre hombres está en el número de hermanos mayores con el que cuenta un individuo. Los hombres que tienen más hermanos mayores son, en promedio, algo más proclives a preferir una orientación homosexual que una heterosexual. (Nótese que esta declaración sólo parte de un promedio; es decir, es una declaración de probabilidad que describe un patrón de resultados hallados sólo cuando se estudia a un gran número de personas). Una buena pregunta sería entonces, a qué se debería esto. ¿Qué podría vincular a la orientación sexual con el número de hermanos mayores que alguien tiene? Una posibilidad es la experiencia social. Puede ser que la interacción social con un gran número de hermanos mayores en cierto modo tenga influencia sobre la orientación sexual. Sin embargo, **no** es esto lo que dicen los últimos hallazgos.

En un trabajo crítico de investigación, la orientación sexual de los hombres que fueron criados junto con un número variado de hermanos mayores dentro de la misma casa, fue comparada con la orientación sexual de un grupo de comparación clave: hombres con igual número de hermanos mayores, pero cuyos hermanos **no** vivían en la misma casa (p. ej., hombres que hubieran sido dados en adopción, o un hombre cuyos hermanos hubieran sido dados en adopción). Los hallazgos revelaron que la orientación sexual se podía advertir con ayuda del número de hermanos mayores que estos hombres tenían ya sea que los hermanos hubieran o no crecido en la misma casa. Los hombres con más hermanos mayores fueron, en probabilidad, más proclives a tener una orientación homosexual, incluso en casos en los que no hubieran sido criados junto con sus hermanos mayores.

¿Cómo esto puede suceder? El investigador sugiere que la influencia clave está en el ambiente prenatal. Conforme las mujeres tienen más hijos hombres, puede ser que desarrollen una respuesta de su sistema inmune en los fetos masculinos. Esta reacción inmune parece ser que podría afectar el ambiente bioquímico de los próximos fetos masculinos, influenciando su desarrollo cerebral específicamente, de modo que el último hijo puede ser menos proclive a desarrollar una orientación heterosexual. No obstante que estos detalles son algo especulativos, y que requieren ser más estudiados, es cierto que los hallazgos existentes indican una influencia significativa de los factores prenatales sobre la orientación sexual. Con ello, amplían el rango de factores que debieran ser tomados en cuenta en el análisis del desarrollo de la personalidad.

FUENTE: Bogaert, 2006.

cerebrales que están detrás del funcionamiento de la personalidad. Los estudios con gemelos muestran que la influencia genética es relevante para la personalidad, pero no especifican cuál, exactamente, era la influencia biológica.

Una estrategia alternativa, que evita tal frustración, es la de explorar de manera directa el cerebro y otros sistemas corporales. El trabajo contemporáneo sobre neurociencia de la personalidad busca comprender cómo los sistemas neuronales (las partes específicas del cerebro, así como las interconectadas que trabajan en conjunto), los **neurotransmisores** (las sustancias químicas que transmiten información de una neurona a otra), y las hormonas (las sustancias químicas que viajan a través del flujo sanguíneo y que afectan la actividad de los órganos) contribuyen a la característica psicológica de la conducta, y la interacción entre los procesos psicológicos y los corporales (véase capítulos 7 y 8) al descubrir los móviles biológicos de las emociones que resultan centrales para los rasgos de la personalidad. Otros trabajos están comenzando a identificar las bases neuronales de las funciones psicológicas de mayor nivel, involucrando el autoconcepto y el entendimiento del mundo social.

Dominio hemisférico izquierdo y derecho

El progreso en el conocimiento del sistema neuronal por lo general requiere de una combinación de tres cosas. Se debe 1) identificar una característica psicológica de interés, 2) poseer suficiente conocimiento sobre neuroanatomía y fisiología de modo que se pueda formular una hipótesis acerca de los sistemas cerebrales que pudieran contribuir a la característica psicológica, y 3) poseer una tecnología para medir los aspectos relevantes del sistema cerebral. Estas tres características se combinan con gran efectividad en el estudio del cerebro y de la experiencia emocional.

La característica psicológica de interés en este trabajo es que las personas difieren una de la otra, y, en cualquier persona, de una época a otra; en el grado en el que su experiencia emocional es positiva o negativa. Las personas experimentan tanto buenos, como malos humores. El aspecto de la neuroanatomía que interesa, es la característica anatómica más obvia al observar al cerebro: tiene dos mitades, o dos hemisferios. Una posibilidad explorada en el estudio que inicia con los estudios clave realizados por Richard Davidson (1994, 1995, 1998) es que el hemisferio izquierdo, frente al derecho, está involucrado de manera distinta en la emoción positiva frente a la negativa. La activación relativamente mayor de la región frontal izquierda del cerebro parece estar relacionada con las emociones vinculadas a la proximidad; las cuales por lo regular son emocionalmente positivas. La activación relativamente mayor del hemisferio frontal derecho parece estar asociada con las emociones vinculadas al distanciamiento, las cuales por lo regular son negativas.

A la activación relativa de un hemisferio frente a la del otro se le denomina dominio hemisférico. La predicción entonces es que el dominio derecho- (izquierdo-) advertiría una emoción de distanciamiento/ negativo (proximidad/ positiva).

Existe un instrumento para poner a prueba esta posibilidad. Se trata del electroencefalograma, o EEG. Las grabaciones del EEG detectan la actividad eléctrica del cerebro a través de un procedimiento sencillo e indoloro, en el que se colocan electrodos en el cuero cabelludo.

Los estudios apoyan continuamente la idea de que el dominio hemisférico está vinculado con la experiencia emocional. En un estudio, se tomaron mediciones de actividad hemisférica antes y durante la proyección de películas diseñadas para producir emociones tanto positivas como negativas. Además de esto, los sujetos de estudio calificaban su estado de ánimo de base, previo a ver las películas, y sus experiencias emocionales durante cada película. Las diferencias individuales en la asimetría prefrontal demostraron estar asociadas con el estado de ánimo inicial (dominio del hemisferio izquierdo, con un afecto positivo, y el dominio del hemisferio derecho con un afecto negativo) y con las respuestas emocionales a las películas, inclusive después de que la aportación del estado de ánimo de base fuera eliminada estadísticamente: Aquellos individuos que, como ánimo de base, presentaban mayor activación prefrontal del lado izquierdo reportaban mayor afecto positivo hacia las películas positivas, y los que tenían una mayor activación prefrontal del lado derecho reportaban más afecto negativo a las películas negativas. Estos hallazgos apoyan la idea de que las diferencias individuales en las mediciones electrofisiológicas de la asimetría en la activación prefrontal marcan algunos aspectos de la vulnerabilidad a la obtención de emociones positivas o negativas (Davidson, 1998).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

¿Qué hay con respecto a las diferencias individuales estables en la experiencia de estados de ánimo positivos y negativos? Las personas que actualmente y previamente han estado deprimidos presentan una disminución en la actividad cortical anterior izquierda con relación a las personas no depresivas (Allen, Iacono, Depue, & Arbisi, 1993). Los individuos con daño en la región cerebral anterior izquierda son proclives a padecer de depresión mientras que aquéllos con daño en la región cerebral anterior derecha son proclives a ser maníacos (Robinson & Downhill, 1995). Los estudios sobre niños indican la existencia de una relación entre las diferencias individuales en las mediciones de la activación prefrontal y la reactividad afectiva, con niños que experimentan mayor angustia con respecto a la separación de sus madres, demostrando mayor activación prefrontal del lado derecho, y menor activación prefrontal del lado izquierdo que los niños que presentan poca angustia frente a esta situación (Davidson & Fox, 2002). En coincidencia con esto, Kagan (1994) reporta haber hallado evidencia de que los niños inhibidos presentan mayor reactividad en su hemisferio derecho, y que los niños desinhibidos un dominio en su hemisferio izquierdo.

Los trabajos más recientes han demostrado que las mediciones con EEG pueden diferenciar entre dos aspectos distintos de experiencia emocional que son ambas negativas: la excitación ansiosa durante la elaboración de una tarea, y la preocupación previa a una tarea (Heller, Schmidtke, Nitschke, Koven, & Miller, 2002). La preocupación está asociada con una mayor activación cerebral del frontal izquierdo que la excitación ansiosa (p. ej., Hofmann *et al.*, 2005). La preocupación, por lo tanto, es "un estado emocional único" (Hofmann *et al.*, 2005), no sólo una variación en el estado de excitación ansiosa durante una tarea. Este hallazgo de la neurociencia tiene implicaciones interesantes para las teorías de los rasgos de la personalidad. El rasgo pentafactorial del neuroticismo combina distintos aspectos de ansiedad en un solo factor, mientras que esta evidencia neurocientífica indica la existencia de diferentes tipos de emociones negativas que en realidad son distintas.

Neurotransmisores y temperamento: la dopamina y la serotonina

Una de las áreas de la neurociencia que recibe la mayor atención es la del funcionamiento neurotransmisor, en particular los neurotransmisores de la dopamina y la serotonina. Se sabe que un exceso del neurotransimisor de dopamina está implicado en la esquizofrenia, mientras que la subproducción está implicada en la enfermedad del Parkinson. La dopamina también está asociada con el placer, se describe como un químico que "hace sentir bien" (Hamer, 1997). Los animales presentan respuestas que llevan a la administración de dopamina (Wise, 1996). Así, la dopamina parece central para el funcionamiento del sistema de compensación:

Una forma de caracterizar la función de este circuito de dopamina es como la de un sistema compensatorio. Nos dice, con su acción, 'eso se sintió bien, hagámoslo de nuevo, y recordemos exactamente cómo lo hicimos' (Hyman, 1999). Las drogas adictivas, como la cocaína son consideradas como algo tan "engañoso" como el neurotransmisor de dopamina, llevando a la experiencia del placer por tomar la droga; pero también a la experiencia de una caída a medida que la cocaína deja de llegar y cae el nivel de dopamina.

El neurotransmisor de serotonina también está involucrado en la regulación del estado de ánimo. Las drogas modernas, conocidas como SSRIs, inhibidores selectivos de reabsorción de serotonina, son conocidos por su alivio para la depresión a pesar de su acción prolongada de serotonina en las sinapsis de neuronas. Los SSRIs que se administran en personas normales pueden ser capaces tanto de reducir la experiencia afectiva negativa como de aumentar la conducta social y de afiliación (Knutson *et al.*, 1998). Por último, se sabe que la hormona de cortisol está asociada a la respuesta del estrés. Retomando una vez más el trabajo de Kagan (1994), niños inhibidos de cinco años de edad demostraron ser altos en reactividad al peligro, según medidas en su respuesta de cortisol, aunque esto no sucedió con los de siete años.

El hecho de que los neurotransmisores contribuyen al estado de ánimo sugiere que un análisis de la química cerebral podría aclarar el tema con el que se dio inicio este capítulo: las diferencias individuales en el temperamento. Muchos investigadores han explorado el potencial de las bases bioquímicas del temperamento (Cloninger, Svrakic, & Przybeck, 1993; Depue, 1995, 1996, Depue & Collins, 1999; Eysenck, 1990; Gray, 1987; Pickering & Gray, 1999; Tellegen, 1985; Zuckerman, 1991, 1996). Incluso cuando se hallen similitudes entre casi todos estos modelos, y que muchos se asemejan al modelo pentafactorial descrito en el capítulo 8, éstos no siempre se traslapan de manera evidente. Por lo tanto, más que explorar un número de modelos semejantes, a

continuación se seguirá la línea de trabajo que llevaran Lee Anna Clark y David Watson (1999; Watson, 2000) en su análisis del temperamento de la personalidad.

Tres dimensiones del temperamento: PE, NE, y DvC

Según el modelo de Clark y Watson (1999), las diferencias individuales en el temperamento pueden resumirse a partir de tres grandes superfactores, semejantes a los sugeridos por Eysenck, y que apenas corresponden con tres de las Cinco Grandes dimensiones: el de NE (Emocionalidad Negativa, *negative emotionality*), PE (Emocionalidad Positiva, *positive emotionality*), y DvC (Desinhibición frente a la Limitación, *desinibition versus constraint*) (todas las siglas corresponden a los términos en inglés). Los individuos altos en el factor de NE presentan un alto índice de emociones negativas, consideran al mundo como peligroso, problemático y angustiante, en tanto que los que son bajos en ese rasgo son calmados, emocionalmente estables, y satisfechos consigo mismos. El factor de PE se relaciona con la voluntad individual por relacionarse con el medio, aquí los que presentan un alto índice (como los extrovertidos) disfrutan de la compañía de los demás, y participan de la vida en forma activa, con energía, alegría y entusiasmo, en tanto que los que presentan un índice bajo (como los introvertidos) son reservados, distantes, y bajos en energía y confianza. Es importante destacar que a pesar de que el NE y el PE tienen cualidades al parecer opuestas, son independientes el uno del otro; es decir, un individuo puede ser alto o bajo en cada una (Watson & Tellegen, 1999; Watson, Wiese, Vahadilla, & Tellegen, 1999). Esto se debe a que son controlados por sistemas biológicos internos diferentes. El tercer factor, el DvC, no involucra un sentido afectivo, como lo hacían los dos primeros factores, sino más bien, se relaciona con el estilo de regulación afectiva. Aquí los individuos que resultan altos en DvC son impulsivos, temerarios, y tienen preferencia por los sentimientos y las sensaciones precisas del momento, en tanto que los que están bajos en este factor se presentan como prudentes, controlados por las implicaciones a largo plazo de su conducta, y que procuran la distancia del riesgo y del peligro.

La cuestión es, entonces, si es posible o no reconocer la correlación biológica que existe en cada uno de los tres factores. Basándose en las ideas de Depue (1996, Depue & Collins, 1999), Clark y Watson sugieren que el PE se encuentra asociado con la acción de la dopamina, el químico del "sentirse bien". En la investigación con animales, se tiene que los altos niveles de dopamina están asociados con conductas de proximidad, en tanto que el déficit en este neurotransmisor está vinculado con el déficit en la motivación de incentivos. Clark y Watson plantean que:

Las diferencias individuales en la sensibilidad de este sistema biológico a las muestras de recompensa que activan la motivación incentiva y el afecto positivo, y que dan apoyo en los procesos cognitivos, forman la base de la dimensión del PE del temperamento (1999).

Aquí pueden también verse implicadas ciertas diferencias en la lateralización hemisférica, donde los altos índices de PE están asociados al dominio del hemisferio izquierdo. (Davidson, 1992, 1994, 1998).

Con respecto al DvC, Clark y Watson opinan que la base biológica de este factor es la serotonina. Según ellos, los seres humanos con un índice bajo en este neurotransmisor tienden a ser agresivos y a mostrar un uso mayor de drogas activadoras de dopamina, como puede ser el alcohol. El alcoholismo también se asocia con un funcionamiento reducido de serotonina. Hamer (1997) también asocia al neurotransmisor de dopamina con la búsqueda de emociones, la impulsividad, y la desinhibición. También existen evidencias de que los altos niveles de testosterona están ligados con la competitividad, y la agresividad, ambas vinculadas con los altos índices de DvC.

Clark y Watson apuntan que se sabe aún menos sobre la neurobiología que está detrás del NE. No obstante, existe una relación entre los bajos niveles de serotonina en las sinapsis neuronales, y la depresión, la ansiedad, y los síntomas obsesivos compulsivos. Hamer y Copeland (1988) vinculan los bajos niveles de serotonina con una postura oscura del mundo, análogo al temperamento melancólico planteado por Galeno. Depue (1995) reporta que los animales bajos en serotonina son excesivamente irritables, y Hamer (1997) describe a la serotonina como el químico de "sentirse mal". Además de esto, existen evidencias de una relación entre la lateralización hemisférica derecha y la tendencia a experimentar emociones negativas. Finalmente, hay evidencia de que la sensibilidad excesiva de la amígdala puede jugar un papel importante en la tendencia a experimentar altos niveles de ansiedad y de angustia (LeDoux, 1995, 1999).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Al evaluar este trabajo, se debe recordar que no existe una correspondencia uno a uno entre los procesos biológicos y los rasgos de la personalidad. Más bien, cada componente biológico parece estar asociado con la expresión de más de un rasgo, y la expresión de cada rasgo está influenciada por más de un factor biológico: "los modelos de la personalidad basados en un solo neurotransmisor son evidentemente demasiado simplistas, y requieren la adición de otros factores modificadores" (Depue & Collins, 1999). Resulta complicado integrar todos estos hallazgos neurobiológicos dentro del **modelo tridimensional del temperamento**, debido a que se corre el riesgo de sobresimplificar la neurobiología que se conoce hasta ahora. Los vínculos entre la biología y el temperamento que se muestran en el cuadro 9-4 se describen mejor como una serie de hipótesis iniciales, y como los mejores intentos por descubrir cómo estas cosas pueden estar juntas, para poder ser probadas y revisadas en un futuro conforme se vaya obteniendo mayor información.

Además, a pesar de que la localización cerebral de las funciones ha progresado de manera sustancial, es importante tomar en cuenta que el cerebro es un sistema total. Según Damasio (1994), Gall estaba en lo correcto al advertir que el cerebro consiste en partes de un subsistema que se especializan en la función que representan, comparado con ser una gran masa indiferenciada. Sin embargo, Gall no sólo no pudo identificar correctamente las partes y las funciones, tampoco era consciente de qué tanto funcionaba el cerebro como un sistema. Como declara Damasio:

> No estoy cayendo en la trampa frenológica. Para ponerlo de manera sencilla: La mente resulta de la operación de cada uno de los muchos componentes separados, y de la operación concertada de múltiples sistemas constituidos por esos sistemas separados (1994).

Existen tanto sistemas de diferenciación y localización, como sistemas de organización. En suma, los rasgos de la personalidad están ligados con el funcionamiento de un patrón de elementos en el sistema biológico, más que por elementos sencillos: "La psicobiología no es para quienes buscan la simplicidad" (Zuckerman, 1996).

Cuadro 9-4. Vínculos sugeridos entre la biología y la personalidad

Amígdala. Una parte del sistema límbico primitivo, el centro de respuesta emocional del cerebro.
Es particularmente importante para el aprendizaje emocional adverso.

Lateralización hemisférica. El dominio del hemisferio frontal derecho asociado con la activación de las emociones negativas y de los rasgos de la personalidad de la timidez y la inhibición; el dominio del hemisferio frontal izquierdo asociado con la activación de las emociones positivas y de los rasgos de la personalidad como la fuerza y la desinhibición.

Dopamina. Un neurotransmisor asociado con la recompensa, el refuerzo, y el placer. Los altos niveles de dopamina se asocian con las emociones positivas, la mucha energía, la desinhibición, y la impulsividad. Los bajos niveles de dopamina están asociados con el letargo, la ansiedad, y la restricción.
Los animales y la gente se autoadministran drogas que disparan la liberación de dopamina.

Serotonina. Un neurotransmisor involucrado en el estado de ánimo, la irritabilidad, y la impulsividad. Los bajos niveles de serotonina están asociados con la depresión, pero también con la violencia y la impulsividad. Las drogas conocidas como SSRIs (inhibidores selectivos de reabsorción de serotonina) se emplean para el tratamiento de la depresión, así como también para el tratamiento de fobias y trastornos obsesivos-compulsivos. Aún se desconoce exactamente cómo es que opera.

Cortisol. Hormona relacionada con el estrés que es segregada por la corteza adrenal que facilita la reacción ante el peligro. A pesar de ser adaptable en relación con el estrés a corto plazo, las respuestas ante el estrés crónico y a largo plazo pueden estar asociadas con la depresión y la pérdida de memoria.

Testosterona. Una hormona importante en el desarrollo de las características sexuales secundarias, y que también se asocia con el dominio, la competitividad, y la agresión.

Fuentes: Hamer y Copeland, 1998; Sapolsky, 1994; Zuckerman, 1995.

PLASTICIDAD: LA BIOLOGÍA COMO CAUSA Y COMO EFECTO

Existe una tendencia por pensar que los procesos biológicos son fijos y que determinan las emociones y las conductas de la personalidad, como si la primera fuera la causa y la última el efecto. Evidentemente, esta forma de pensar no es incorrecta. Sin embargo, no está del todo correcta. La biología puede cambiar; es, metafóricamente, "plástica". Puede ser formada y moldeada.

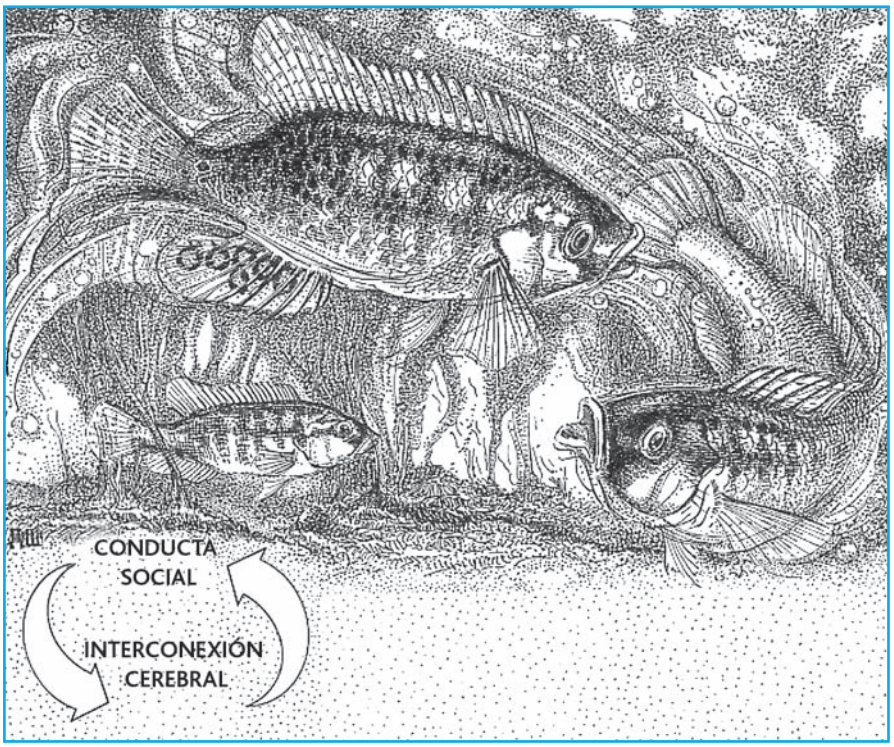
Los recientes hallazgos proporcionan mucha evidencia de la **plasticidad** de los sistemas neuronales y de los sistemas neurotransmisores (Gould, Reeves, Graciano, & Gross, 1999; Raleigh & McGuire, 1991). Por ejemplo, aunque el liderazgo en una jerarquía de changos se asocia a los altos índices de serotonina, si la manada es reorganizada de modo que se reinvierten los rangos de liderazgo, los nuevos líderes desarrollan mayores niveles de serotonina que cuando estaban hasta abajo (Raleigh & McGuire, 1991). De manera semejante, la relación entre testosterona y la agresión o la competitividad es bidireccional, y la testosterona alta facilita la mayor agresión y competitividad pero la competencia y la agresión también llevan a un mayor nivel de testosterona (Dabas, 2000). Por ejemplo, ser derrotado en una competencia deportiva no sólo provoca en los deportistas menores niveles de testosterona, sino que lo mismo sucede en el fanático del equipo perdedor (McCaul, Gladue, & Joppe, 1992). De hecho, el sólo ganar en un mero lanzamiento de una moneda puede resultar en un incremento en el nivel de testosterona (Gladue, Boechler, & McCaul, 1989). Estos efectos son tan fuertes que Hamer y Copeland (1998) llegan a concluir que:

> Desde los pajaritos cantores, hasta las ardillas, y desde los ratones hasta los changos, un encuentro agresivo cambia el nivel de testosterona. Los ganadores reciben un influjo de testosterona; los perdedores un vacío. En los seres humanos igual.

Los recientes estudios han demostrado que un tipo en específico de experiencia de vida temprana -el cuidado materno- tiene efectos biológicos a largo plazo sobre los organismos (Weaver, Meaney, & Szyf, 2006). Esta investigación no se hace con personas pero sí con animales, específicamente, con ratas de laboratorio. Sin embargo, la similitud de sistemas biológicos básicos de una especie mamífera a otra, hace que los hallazgos sean relevantes para los estudiantes de la personalidad. Los investigadores encuentran que las ratas que reciben mayores cuidados maternos durante las primeras semanas de vida, específicamente, más relamidas y acicalamientos de la madre, son menos miedosos cuando alcanzan la edad adulta. (El miedo es evaluado midiendo cuánto tiempo pasa una rata explorando un área que no le es familiar; los mayores niveles de miedo inhiben la exploración). Los hallazgos demuestran no sólo que menos cuidado maternal lleva a mayores niveles de miedo; el estudio también revela los senderos biológicos a través de los cuales tiene estos efectos la experiencia materna. La experiencia materna positiva genera un efecto bioquímico que influye la expresión de los genes en un área del cerebro que está involucrada con las reacciones al estrés, a saber, el hipocampo. Los efectos del funcionamiento del hipocampo son duraderos. Existe evidencia contundente de esto proveniente de estudios en los que los efectos perjudiciales o inadecuados del cuidado materno en las primeras semanas de vida fueron **revertidos** en la edad adulta. Los investigadores trabajaron con un grupo de ratas adultas que mostraban altos índices de miedo, les inyectaban un químico en el cerebro que interfería con los efectos bioquímicos esperados de la experiencia materna perjudicial. Estas ratas se hicieron menos miedosas (Weaver *et al.*, 2006). Los resultados generales en esta línea de investigación muestran que los genes no afectan a la conducta de una manera que sea independiente de la experiencia del organismo con el mundo. En lugar de ello, "la expresión de los genes se ve significativamente alterada [por] el cuidado materno temprano en la vida" (Weaver *et al.*, 2006, p. 3484).

La investigación sobre la plasticidad biológica es de relevancia no sólo para los psicólogos que trabajan en laboratorio, sino para la sociedad en general. Los hallazgos demuestran que la biología no es una característica fija de una persona o grupo de personas. La biología de un grupo de personas que viven en un medio en particular pueden reflejar no sólo las características inherentes de ese grupo, sino también el medio en el que sucede que viven. Aquí se considerarán dos ejemplos recientes de la investigación sobre la plasticidad, el primero involucra un factor que, a primera vista, pudiera parecer irrelevante para las bases biológicas de la personalidad: el estatus socioeconómico de las comunidades.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.



La plasticidad cerebral: los cambios en la estructura cerebral son posibles como resultado de la experiencia. En los peces cíclidos, los machos dominantes tienen células más largas en el hipotálamo que los machos no dominantes. Sin embargo, al sufrir una derrota, las células se encogen tras haber cambios en la conducta reproductora. (Ilustración de Dimitri Schidlovsky.)

Estatus socioeconómico de las comunidades y la serotonina

Como se ha mencionado, un neurotransmisor que es de suma importancia para la vida emocional es la serotonina. La gente difiere en el nivel de actividad serotoninérgica en el cerebro, y estas diferencias están vinculadas con la experiencia emocional, incluyendo la de la depresión. Se vuelve importante, entonces, saber de dónde es que provienen estas diferencias.

Seguramente, los factores genéticos juegan un papel importante dentro de las diferencias que se pueden observar entre la gente y la actividad serotoninérgica. Empero, un nuevo equipo de investigación (Manuck *et al.*, 2005) pusieron atención a un factor completamente diferente. Especularon que las diferencias en el funcionamiento de la serotonina podía provocar las diferencias en el estatus socioeconómico (SES, por sus siglas del inglés *socioeconomic status*). La gente económicamente privilegiada, en comparación con los vecindarios en desventaja económica experimenta distintos factores en su vida diaria (Gallo & Matthews, 2003). En los vecindarios que son económicamente más pobres, la gente tiende a experimentar mayores niveles de estrés diario, y pueden, en promedio, también experimentar menores niveles de alimentación. Ya que el cuerpo responde tanto a la alimentación, como al estrés, estos factores ambientales externos podrían influir en la biología interna, incluyendo a la actividad serotoninérgica.

Para probar esta posibilidad, los investigadores (Manuck *et al.*, 2005) pidieron a una gran muestra de adultos que participaran en un estudio de laboratorio. Los participantes debían ingerir una sustancia que es, en términos técnicos, un agonista de la serotonina; un agonista es una sustancia que simula la acción de otra. En este caso, ya que los investigadores se interesaban en la serotonina, emplearon una sustancia que es un agonista de la serotonina. Luego de ser administrada, los investigadores tomaban una muestra de sangre, y una medición del nivel de una hormona, la prolactina. La prolactina es de gran interés debido a que la serotonina estimula la

liberación de prolactina en el cuerpo. La gran ventaja de este estudio paradigmático es que permitía que se examinara, de manera muy directa, la posibilidad de que la gente que vive en vecindarios de distinta SES podrían tener distinto funcionamiento biológico, en específico, que podían diferir en su punto máximo del nivel de prolactina, lo cual sería una indicación directa de la respuesta corporal a la serotonina.

Los hallazgos brindan una admirable evidencia de las variaciones sociocomunitarias en el funcionamiento del sistema biológico que resulta de gran relevancia psicológica. La gente que vive en lugares menos aventajados económicamente presentaban un menor índice de respuesta serotoninérgica, un hallazgo que se presenta de manera similar tanto en mujeres, como en hombres (véase figura 9-8). Si el lector está pensando, "bueno, quizás la gente con más SES difería en otros rasgos de la personalidad con respecto de la gente baja en SES, y eso explica el efecto", las noticias son que también los investigadores hicieron pruebas sobre eso. Brindaron mediciones de los rasgos pentafactoriales, así como una medición del IQ. Las diferencias entre comunidades **no** quedó explicada por ninguna diferencia en rasgos pentafactoriales ni por la inteligencia; las diferencias biológicas aparecían incluso después de manipular de manera estadística estos factores (Manuck *et al.*, 2005). Habiendo descartado estas posibilidades alternativas, los autores llegaron a la conclusión de que "las desigualdades socioeconómicas entre comunidades pueden incluso, si acaso modestamente, afectar la neurobiología de sus residentes" lo que podría ayudar a explicar los "efectos reportados de baja comunidad SES en la prevalencia de trastornos psiquiátricos o de conductas asociadas con una función serotoninérgica central irregular, tales como la depresión, la agresividad impulsiva, y el suicidio" (Manuck *et al.*, 2005).

Experiencia ambiental y los cambios en la materia cerebral

Se podría pensar en el cerebro como una especie de computadora. Así como se usa el disco duro de una computadora para llevar a cabo labores tales como el procesamiento de palabras y compras por Internet, se usa el "disco duro" del cerebro para realizar tareas de la vida diaria. Sin embargo, esta metáfora tiene muchos inconvenientes. Uno de los más importantes es que las computadoras y los cerebros difieren en cómo responden a la experiencia. Si un programa se corre una y otra vez en su computadora, el disco duro de la computadora no cambia; no genera nuevo discos duros que realicen

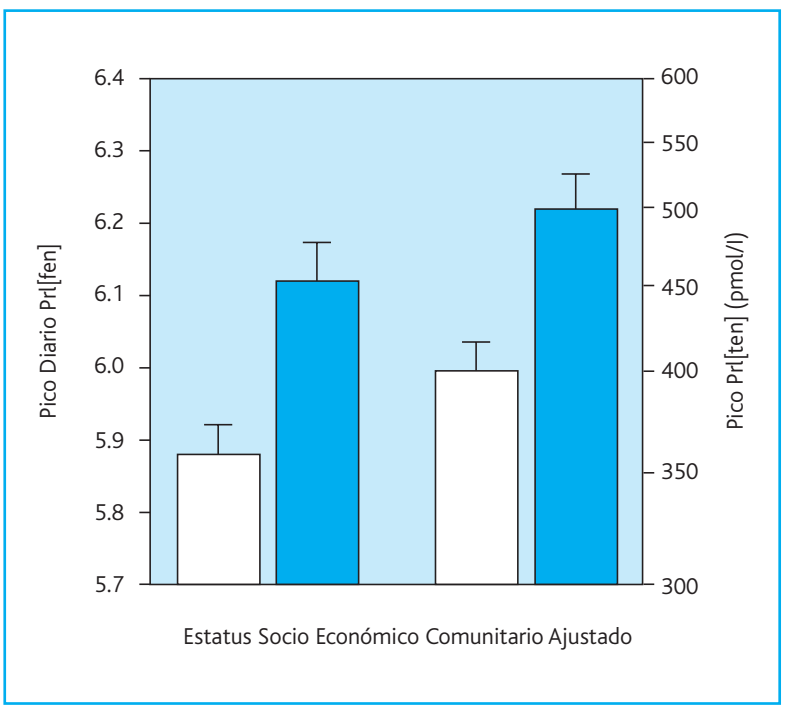


Figura 9-8. Diferencias entre el funcionamiento biológico, específicamente en la cúspide de niveles de prolactina, entre hombres (barras blancas) y mujeres (barras azules) que viven en comunidades con estatus socioeconómicos bajos y altos. Manuck *et al.*, 2005.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

un mejor trabajo al correr el programa. Las evidencias, sin embargo, indican que el cerebro -muy poco parecido al disco duro de una computadora- de hecho sí cambia como resultado de la experiencia. Esta evidencia brinda un ejemplo determinante acerca de la plasticidad de los sistemas neuronales.

La evidencia reciente (Draganski *et al.*, 2004) involucra a la experiencia en una tarea sencilla: los malabares. Los investigadores usaron una técnica de tomas de imágenes cerebrales para obtener representaciones anatómicas de los cerebros de un grupo de participantes de un estudio, luego dividieron al grupo en dos al azar, y pidieron a una mitad que aprendiera a hacer malabares. Éstos aprendieron una rutina sencilla de malabares con tres pelotas en un periodo de tres meses. Para el final de este periodo, ambos grupos, los que eran malabaristas y los que no lo eran, regresaron al laboratorio para un segundo escaneo cerebral. ¿Qué descubrieron? ¡Que su cerebro era diferente! La técnica de toma de imágenes cerebrales revelaba que los malabaristas habían experimentado un crecimiento significativo de su materia gris en el cerebro, en particular en la región que involucraba la percepción del movimiento. Los resultados, anotaban los autores, "contradicen la opinión que se tiene tradicionalmente de que la estructura anatómica del cerebro humano adulto no se altera, excepto por cambios en su morfología provocados por la edad y por las enfermedades patológicas" (Draganski *et al.*, 2004).

En suma, los avances en la neurociencia están brindando evidencia emocionante acerca de la avenida en dos sentidos que corre entre la biología y la experiencia. ¡En los próximos años seguramente se ampliará el conocimiento acerca de las bases biológicas del funcionamiento de la personalidad, y de las aportaciones sociales y experimentales a la biología de los individuos!

INVESTIGACIONES NEUROCIENTÍFICAS DE LAS FUNCIONES PSICOLÓGICAS DE "MAYOR NIVEL"

Mucho del trabajo que se ha revisado aquí, aborda principalmente los procesos emocionales y motivacionales. Los investigadores vincularon a los sistemas biológicos con fenómenos psicológicos entre los que se encontraban los estados de ánimo, los impulsos básicos, y las emociones tales como el miedo. ¿Pero, qué hay acerca del resto de las funciones de la personalidad? En específico ¿qué hay acerca de las funciones psicológicas de "mayor nivel" (p. ej., el autoconcepto, la moral, etc.) que están en el centro del funcionamiento de la personalidad y de la conducta social? Estas funciones psicológicas también requieren de un cerebro biológico. En principio, entonces, la neurociencia puede brindar un poco de luz sobre estas complejas funciones psicológicas. Se revisarán ahora algunas investigaciones recientes que intentan hacer justo eso.

Cerebro y *self*

Una capacidad humana única es la habilidad de reflejarse en el *self* los rasgos personales, el potencial personal, la apariencia personal ante los otros, y más por el estilo. Una pregunta de interés básica concierne a la naturaleza de esta capacidad. ¿Ésta refleja las capacidades cognitivas generales de la gente? En otras palabras, ¿es el *self* **sólo** "una de esas cosas en las que a veces se piensa"?, ¿o es algo único?, ¿pueden existir sistemas en el cerebro funcionalmente distintos, que entran en juego cuando se piensa acerca de uno mismo, en comparación con el pensamiento que se hace acerca de las demás personas, o cosas?

Hay trabajos recientes (Kelley *et al.*, 2002) que han investigado esta pregunta utilizando una técnica de toma de imágenes cerebrales, el **fMRI**, Un fMRI (o toma de imágenes funcional de resonancia magnética) permite que los investigadores reconozcan las regiones específicas del cerebro que se activan en el momento en el que la gente realiza una determinada tarea. Esto se hace analizando los cambios en el flujo sanguíneo durante el desempeño de la tarea. De darse un cambio particularmente grande en el flujo sanguíneo en una determinada región cerebral durante el desempeño de la tarea, esto brindaría evidencia de que la región cerebral está en cierta medida involucrada en el desempeño de aquella tarea.

La tarea que los participantes realizaron durante la investigación de Kelley y colaboradores (2002) involucraba la valoración de adjetivos de rasgo (confiable, amable, etc.). Los participantes hicieron tres tipos de valoración acerca de las palabras. Ellos juzgaban 1) si el adjetivo (al momento en el que se les presentaba) era presentado en letras mayúsculas, 2) si el adjetivo describía al presidente norteamericano George W. Bush,

y 3) si el adjetivo los describía a ellos mismos. La idea, entonces, era que podían haber determinadas regiones en el cerebro que estaban particularmente activas cuando la gente pensaba acerca de sí mismas ("¿Soy alguien confiable?") en comparación con otra persona ("¿Es Bush alguien confiable?") o en claves desvinculadas de una persona ("La palabra "confiable" está en mayúsculas?"). Una posibilidad alterna era que pensar acerca del *self* no era distinto a pensar acerca de otras personas.

Kelley y colaboradores (2002) encontraron que, sí, existen regiones del cerebro que parecen estar particularmente involucradas en los juicios acerca del *self*. Un área cercana al frente del cerebro -específicamente, la corteza prefrontal media, MPFC, por sus siglas del inglés *medial prefrontal cortex*- estaba "selectivamente involucrada durante los juicios autorreferenciales" (Kelley *et al.*, 2002). Comparadas con los registros iniciales, los del fMRI durante la realización de la tarea indicaban que, cuando los participantes no estaban realizando la tarea de valoración de rasgos, el MPFC estaba más involucrado en los juicios que tenían que ver con el *self* que durante aquellos que tenían que ver con Bush o con el tipo de letra.

Tales hallazgos, por supuesto, no quieren decir que esta región de la corteza frontal en particular sea "el hogar biológico del *self*". El juzgarse a sí mismo con respecto a adjetivos del rasgo es sólo un aspecto del autoconcepto, y aquí entran en juego múltiples regiones cerebrales, como cuando la gente se involucra en cualquier actividad mental compleja que implica algo de autorreflexión. Sin embargo, los hallazgos proporcionan una intrigante evidencia inicial de que el estudio neurocientífico puede brindar información útil para preguntas complejas acerca del funcionamiento de la personalidad. En los próximos años seguramente se verá crecer el interés y la evidencia científica, acerca de la pregunta sobre las bases neuronales del autoconcepto (véase, p. ej., Churchman, 2002).

Cerebro y juicio moral

Los teóricos de la personalidad han estado por mucho tiempo interesados en el juicio moral. Como se ha demostrado en este libro, Freud proponía una estructura entera de la personalidad; el Superyo, para explicar la tendencia de la gente por evaluar las acciones propias y las de los demás, de acuerdo con estándares morales y éticos. Los juicios morales parecen únicos no sólo para el teórico profesional de la personalidad, sino probablemente también para el lector, el teórico intuitivo de la personalidad. Supóngase que alguien dice lo siguiente: "5 + 5 = 11" y "a la gente pobre que necesita atención médica de emergencia se le debería negar la atención a menos que pagaran por ella." Ambas declaraciones parecen estar "mal". Pero parecen estarlo en sentidos diferentes. La última declaración parece estar equivocada, en una forma profunda, y emocional. Su sentido de que esta opinión es moralmente errónea parece involucrar a procesos emocionales de una manera que no lo hace su conocimiento de que "11" era una mala respuesta para "5 + 5".

Si los juicios morales son, de hecho, diferentes de otros juicios, entonces, es posible identificar a las regiones específicas del cerebro que entran en acción cuando la gente se involucra en tareas que implican un razonamiento moral. Esta posibilidad fue la que se perseguía en un estudio por Greene, Somerville, Nostrum, Dailey, y Cohen (2001). Como Kelley y colaboradores (2002), estos investigadores emplearon técnicas de fMRI para investigar el vínculo posible entre el desempeño cerebral y un aspecto del funcionamiento de la personalidad. En el trabajo de Greene y colaboradores, los participantes del estudio debían considerar una serie de elecciones difíciles, o dilemas. Algunas de las opciones eran dilemas morales; involucraban temas tales como lo correcto de quedarse dinero que era encontrado, o de lastimar a alguien, cuando el daño significaba un beneficio para un gran número de otras personas. Otras opciones no eran de índole moral; involucraban decisiones tales como tomar un autobús o tomar un tren para llegar a un lugar determinado. Los participantes debían juzgar si una manera de actuar era o no apropiada como respuesta a cada uno de los problemas, los que eran de índole moral y los que no. La pregunta, entonces, era si las diferentes regiones cerebrales estarían involucradas cuando la gente pensara acerca de una tarea de índole moral en comparación con una que no lo fuera.

Los investigadores, de hecho, hallaron que había diferencia en la participación de las regiones del cerebro en el razonamiento moral frente al no que no lo era. Es de un particular interés que las regiones cerebrales involucradas en el razonamiento moral eran aquellas que, en estudios previos, habían demostrado estar involucradas también en la generación de experiencias emocionales (Greene *et al.*, 2001). Los datos del fMRI, en otras palabras, confirmaban la intuición de la que se habló

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

antes: la diferencia entre el razonamiento moral y el inmoral es que el razonamiento moral no es un tipo de pensamiento objetivo "frío". En lugar de ello, involucra respuestas emocionales que influyen directamente la capacidad de toma de decisiones de la gente. Estos hallazgos son parte de un amplio rango de datos recientes que demuestran el papel de los sistemas emocionales del cerebro en funciones psicológicas que previamente se pensaban como puramente cognitivas en naturaleza (Bechar, Damasio, & Damasio, 2000; Sanfrey *et al.*, 2003). Más generalmente, demuestran el poder de la investigación neurocientífica para informar las preguntas acerca de los procesos sociales y de la personalidad que son un foco principal para las teorías que se pondrán a consideración más adelante en este texto (véase capítulos 11 y 13).

En suma, se ha revisado aquí una gran variedad de hallazgos que pueden ser bastante vertiginosos. Involucran preguntas profundas acerca de la personalidad, y al mismo tiempo, a técnicas complejas de las ciencias biológicas. Sin embargo llegan a surgir algunos temas simples dentro de toda esta complejidad. Por un lado, la investigación contemporánea en psicología de la personalidad ha triunfado al identificar los sistemas neuronales y bioquímicos específicos que contribuyen al funcionamiento de la personalidad y a las diferencias significativas entre las personas. Por otro lado, la investigación en biología y personalidad ha subrayado, a un grado sorprendente, la influencia del medio. Los gemelos idénticos no son idénticos en su personalidad. La gente semejante que encuentra distintos escenarios y experiencias sociales difieren biológicamente. En el amplio contexto de las teorías de la personalidad, los resultados de la investigación que han sido revisados aquí efectivamente confirman las intuiciones de los teóricos de los rasgos de que la biología es algo fundamental para la personalidad y las diferencias individuales. Sin embargo, también sustentan las intuiciones de los teóricos de los que se conocerá en los capítulos que siguen, quienes comúnmente exploran no sólo la biología, sino el medio, la sociedad y la cultura, en su intento por entender a las personas.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Ambientes compartidos y no compartidos
Comparación en el estudio de la genética conductual sobre los efectos de los hermanos que crecen en el mismo o en diferentes ambientes. Se le brinda una particular atención a si aquellos hermanos que crecen en la misma familia comparten el mismo ambiente familiar.

Causas próximas
Argumentos que explican la conducta asociada con los procesos biológicos actuales en el organismo.

Crianza selectiva
Aproximación para establecer la relación entre la genética y la conducta, a partir de la crianza de generaciones sucesivas con una característica en particular.

Coeficiente de heredabilidad
Proporción de varianza observada en los marcadores en una población específica que puede ser atribuida a factores genéticos.

Control esforzado
Cualidad del temperamento que involucra la capacidad de controlar las propias acciones, deteniendo la actividad personal (una respuesta dominante) con el fin de hacer otra.

Estudios sobre adopción
Enfoque para establecer relaciones entre la genética y la conducta a partir de la comparación de hermanos biológicos criados junto con los hermanos biológicos criados por separado a partir de la adopción. Generalmente combinados con los estudios con gemelos.

Estudios sobre gemelos
Aproximación para establecer las relaciones entre la genética y la conducta a partir de la comparación del grado de similitud entre gemelos idénticos, gemelos fraternos, y hermanos no gemelos. Por lo general combinadas con los estudios sobre la adopción.

***fMRI* (toma de imágenes funcionales de resonancia magnética)**
Técnica de toma de imágenes cerebrales que identifica las regiones específicas del cerebro que están implicadas en el procesamiento de un estímulo determinado, o en el desempeño de

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

una tarea determinada; la técnica depende del registro de los cambios en la presión sanguínea en el cerebro.

Frenología
Intento de principios del siglo XIX por localizar las áreas del cerebro que eran responsables por distintos aspectos del funcionamiento emocional y conductual. Desarrollado por Gall, sería desacreditada como superchería y superstición.

Genética conductual
Estudio de las aportaciones genéticas a las conductas de interés para los psicólogos, principalmente a partir de la comparación de los grados de similitud entre los individuos con varios grados de similitud biológica y genética.

Mecanismos psicológicos desarrollados
En la psicología evolutiva, los mecanismos psicológicos que son el resultado de la evolución por selección; es decir, existen y han perdurado gracias a que han sido adaptables a la supervivencia y el éxito reproductivo.

Modelo de temperamento tridimensional
Los tres superfactores que describen las diferencias individuales en temperamento: la Emocionalidad Positiva (PE), la Emocionalidad Negativa (NE), y la Desinhibición frente a la Restricción (DvC).

Neurotransmisores
Sustancias químicas que transmiten información de una neurona a otra (p. ej., la dopamina, o la serotonina).

Plasticidad
Habilidad de las partes del sistema neurobiológico por cambiar, temporalmente, y por periodos extendidos de tiempo, dentro de los límites fijados por los genes, para cumplir con las demandas actuales de adaptación, y como resultado de la experiencia.

Temperamentos inhibido-desinhibido
En comparación con el niño desinhibido, el inhibido reacciona a las personas, o a los eventos que no conoce con cautela, evasión y con angustia, toma un mayor tiempo en relajarse en nuevas situaciones, y tiene miedos y fobias más inusuales. El niño desinhibido parece disfrutar de estas mismas situaciones que tanto estresan al niño inhibido. El niño desinhibido responde con espontaneidad en las situaciones nuevas, riendo y sonriendo fácilmente.

Teoría de la inversión de los padres
La opinión de que las mujeres hacen una mayor inversión como padres en la descendencia, en comparación con los hombres, debido a que ellas pasan sus genes a menos descendientes.

REVISIÓN

1 Los psicólogos han estado por largo tiempo interesados en las diferencias individuales en el temperamento, relacionando los aspectos distintos con algunos factores constitucionales. Los progresos en la investigación sobre el temperamento aparecen en la forma de estudios longitudinales y de mediciones objetivas de la conducta y de las variables biológicas constitucionales. La investigación de Kagan sobre niños inhibidos y desinhibidos es ilustrativa de tales progresos.

2 La teoría evolutiva se preocupa de las causas últimas de la conducta; esto es porque la conducta de interés evolucionó y la función adaptable a la cual servía. El trabajo en el área de la preferencia en la pareja hombre-mujer, el privilegio de las diferencias entre los sexos en la inversión de los padres y en la probabilidad de paternidad, y sobre las diferencias entre hombres y mujeres en las causas de los celos ilustran la investigación vinculada a las interpretaciones evolutivas de las características conductuales humanas.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN *(continuación)*

3 Se emplean tres métodos para establecer las relaciones entre la genética y la conducta. La crianza selectiva, los estudios sobre gemelos, y los estudios sobre la adopción. Los estudios sobre los gemelos y sobre la adopción llevan a cálculos significativos de heredabilidad para la inteligencia y para la mayoría de las características de la personalidad. La heredabilidad general de la personalidad ha sido calculada de entre .4 y .5; esto es, entre 40 y el 50% de la variancia en las características de personalidad se deben a factores genéticos. Sin embargo, hay evidencia de que los cálculos de heredabilidad están influidos por la población estudiada, las características de personalidad, y las mediciones empleadas.

4 La asociación entre los hallazgos en neurociencia y personalidad se han enfocado en el funcionamiento de neurotransmisores tales como la dopamina y la serotonina, sobre las diferencias individuales en la lateralización hemisférica, y el estilo emocional, demostrado en el trabajo de Davidson, y sobre el funcionamiento de las partes del cerebro tales como la amígdala en relación con el procesamiento de estímulos y memorias emocionales. El modelo tridimensional de temperamento propuesto por Clark y Watson representa un intento por sistematizar las relaciones entre los hallazgos en neurociencia y la personalidad. Se sugieren muchos vínculos así, aunque en nuestros tiempos hace falta formular un modelo exhaustivo de los procesos biológicos y de los rasgos de la personalidad.

5 En los últimos años, los investigadores en neurociencia han comenzado a identificar las regiones específicas del cerebro que están involucradas en aspectos complejos del funcionamiento de la personalidad, tales como los juicios acerca del *self*, y los juicios sobre la moralidad de las acciones. Este trabajo depende por lo general de técnicas de toma de imágenes, en particular del fMRI.

6 Aunque existe una tendencia por pensar que los procesos biológicos son fijos, hay una considerable evidencia de la plasticidad o del potencial de cambio en los sistemas neurobiológicos como resultado de la experiencia. Por lo tanto, la investigación sobre las bases biológicas de la personalidad, brinda información no sólo acerca del papel de la genética en la personalidad, sino también del papel del entorno.

Conductismo y aproximaciones del aprendizaje a la personalidad

10

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

PERSPECTIVA CONDUCTUAL SOBRE LA PERSONA

PERSPECTIVA CONDUCTISTA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD
- Determinismo ambiental y sus implicaciones para el concepto de la personalidad
- Experimentación, variables observables y sistemas simples

WATSON, PAVLOV Y EL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO
- Conductismo watsoniano
- Teoría del condicionamiento clásico de Pavlov
  - Principios del condicionamiento clásico
- Psicopatología y cambio
  - Reacciones emocionales condicionadas
  - Desensibilización sistemática
  - Una reinterpretación del caso del Pequeño Hans
- Avances recientes

TEORÍA DEL CONDICIONAMIENTO OPERANTE DE SKINNER
- Una mirada al teórico
- Teoría de la personalidad de Skinner
  - Estructura
  - Proceso: condicionamiento operante
  - Crecimiento y desarrollo
  - Psicopatología
  - Evaluación conductual
  - Cambio conductual
  - ¿Libre albedrío?

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observación científica: la base de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Principales contribuciones y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

¿Alguna vez el lector ha tenido una cita con alguien que hiciera algo que de verdad le molestara? Una joven estaba particularmente molesta con las constantes quejas de su novio acerca de la mucha tarea que tenía que hacer para la escuela. Se cansó de tanto escucharlo y de tener que comprenderlo; a fin de cuentas, ¡ella tenía que hacer lo mismo de tarea! Un buen día le surgió una idea: ¿y si sencillamente lo ignoraba cada vez que se quejara? ¡Funcionó! Cuando dejó de consentirlo, sus quejas desaparecieron gradualmente; en el lenguaje del conductismo, la atención hacia los problemas de su novio habían estado sirviendo como un reforzamiento positivo desde el principio que lo había enseñado a quejarse.

Sin darse cuenta de ello, esta joven estaba usando algunos de los principios básicos de la teoría del aprendizaje para cambiar la conducta de su novio. Este capítulo aborda los enfoques a la ciencia de la personalidad basados en las teorías del aprendizaje. De acuerdo con el conductismo, la gente va adquiriendo su estilo personal de manera gradual, y como resultado de sus experiencias con el ambiente. Ciertas teorías específicas, vinculadas con el aprendizaje explican los procesos a través de los cuales la gente es moldeada por las experiencias ambientales.

En este capítulo el lector aprenderá acerca de dos teorías de excepcional importancia en la historia de la psicología: la del condicionamiento clásico de Pavlov, y la del condicionamiento operante de Skinner. Estas teorías comparten el compromiso por la comprobación experimental de hipótesis claramente definidas. Así pues en este capítulo también son consideradas los trabajos de evaluación y su aproximación para lograr el cambio, junto con la suma de la evaluación crítica de estos enfoques sobre la personalidad.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Acaso pueden los principios de aprendizaje que han sido descubiertos durante la investigación con animales, brindar una base para una teoría de la personalidad?
2. ¿Puede la conducta del individuo estar controlada por eventos (estímulos) en el ambiente?
3. ¿Si la conducta anormal se aprende al igual que cualquier otra conducta, es posible establecer una terapia en principios de aprendizaje?
4. ¿Si la conducta está a fin de cuentas determinada por el ambiente, tal y como argumentan los conductistas, acaso la gente tiene "voluntad libre"?

Este capítulo introduce dos teorías de aprendizaje. No se trata de opiniones contrarias. Más bien, son complementarias; ellas subrayan los distintos aspectos de cómo es que las personas aprenden de las experiencias con el entorno. Combinadas, ambas ideas -la teoría del condicionamiento clásico de Pavlov, y la teoría del condicionamiento operante de Skinner- proporcionaron los cimientos para un tipo de aproximación a la psicología conocida como conductismo.

Durante la mitad del siglo XX, el conductismo fue la escuela de pensamiento predominante dentro de la psicología científica. Posteriormente, pasaría por una repentina caída en su capacidad de injerencia, pero aún así, el estudio de la condición operante y de la condición clásica sigue siendo esencial a la investigación contemporánea (Domjan, 2005; Staddon, & Cerutti, 2003). ¿Por qué -se preguntará el lector- estudiar una escuela de pensamiento cuya influencia ya ha declinado? Aún se pueden aprender muchas cosas a partir de una revisión al conductismo. Desarrollar una teoría científica exhaustiva sobre la personalidad no es tarea fácil. Es muy útil revisar los esfuerzos anteriores y ver dónde triunfaron y dónde fracasaron. Más aún, a pesar de todas sus posibles limitantes, la escuela de pensamiento conductista produjo métodos terapéuticos de un valor incuestionable; muchos de ellos serán revisados en este capítulo. Un punto adicional es que, en los últimos años, un número de investigadores que no se consideran "conductistas" han explorado, sin lugar a dudas, algunos de los temas que son determinantes del enfoque conductual. Entre estos temas, está la idea de que muchos de los actos humanos están directamente controlados por estímulos en el ambiente (Bargh & Ferguson, 2000; Bargh & Gollwitzer, 1994), y que la intuición de que se tiene el control de la propia conducta (más que la de que el entorno sea lo que la determine) es solamente un "truco" (Wegner, 2003) que la mente le juega al individuo. Las ideas que en su momento fueron subrayadas por los teóricos conductistas siguen vigentes hasta hoy día en el campo contemporáneo.

PERSPECTIVA CONDUCTUAL SOBRE LA PERSONA

Se iniciará con el debate sobre la perspectiva conductual acerca de la persona. (Las propuestas de los principales teóricos, en especial las de Skinner, aparecerán más adelante en este capítulo). Su opinión sobre la psicología es entendida mejor a partir de una analogía. Considérese cómo se piensa acerca de la anatomía y la fisiología de una persona. Resulta razonable concebir al cuerpo a manera de una "máquina". Como cualquier máquina compleja, el cuerpo es un conjunto de mecanismos (corazón, pulmones, glándulas sudoríparas, y demás) que desempeñan varias funciones (respiración, regulación de la temperatura, etc.). Bien, volviendo al tema principal: la personalidad. Aquí la idea de una máquina parecería un tanto extraña. Los cuerpos pa-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

recen ser semejantes a las máquinas, pero la personalidad no. La gente es espontánea y divertida. Tiene preocupaciones y ansiedades. Es valiente e imaginativa. Las máquinas no son espontáneas, no son divertidas, no se preocupan, no son valientes, ni imaginativas. Intuitivamente, por lo tanto, las personas parecen estar muy lejos de ser máquinas.

A pesar de esto, en opinión de los conductistas, las personas son muy similares a las máquinas. Para B. F. Skinner, el principal vocero del conductismo, lo interesante de una máquina es que el ser humano ha "creado la máquina a [su] *imagen y semejanza*" (Skinner, 1953). Con los avances en la ciencia a lo largo de los dos siglos anteriores, escribe Skinner, "ya hemos descubierto más acerca del funcionamiento del organismo vivo, y podemos apreciar mejor sus propiedades maquinísticas" (1953). En su búsqueda por crear a una ciencia sobre las personas, el conductista supone que las personas pueden ser entendidas como un conjunto de mecanismos semejantes a los de una máquina. El conductista explora cómo estos mecanismos aprenden, es decir, cómo cambian de acuerdo a su reacción al ambiente.

Considerar al ser humano como una máquina significó una implicación muy importante. Ésta es una característica secundaria en el rango de importancia de la perspectiva conductista sobre al persona. Se trata de una postura filosófica conocida como **determinismo**. El determinismo es la creencia de que un suceso es provocado por, o determinado por, algún suceso previo, en el que la causa es algo que puede entenderse de acuerdo a las leyes básicas de la ciencia. Cuando se aplica a temas relacionados con la conducta humana, el determinismo es la creencia de que las causas de la conducta de una persona tienen un origen legítimamente científico. Esta posición se opone a una creencia distinta, a saber, la creencia en la "voluntad libre". Como se explicará posteriormente, los conductistas no creen en que el individuo tenga libertad de acción; esto es, piensan que es incorrecto decir que una persona elige libremente su forma de actuar. En vez de ello, plantean que el individuo forma parte de un mundo natural, y que los sucesos en un mundo así -incluyendo la conducta de las personas- están determinados de manera causal. Esta creencia no es nueva. Ha sido parte del mundo intelectual de Occidente durante siglos. El gran filósofo del siglo XVII, Spinoza, por ejemplo, defendía la creencia que "en la mente no existe voluntad ni absoluta ni libre" (Spinoza, 1677/ 1952). Los conductistas contemporáneos difieren de él en el sentido de que, gracias a sus investigaciones sobre el condicionamiento clásico y el condicionamiento operativo, existe hoy una sólida base científica para creer en el determinismo. Se presentará a continuación esta línea de pensamiento al revisar la postura del conductismo sobre la ciencia de la personalidad.

PERSPECTIVA CONDUCTISTA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

Como aproximación a la ciencia de la personalidad, el conductismo difiere enormemente de las teorías que se discuten en cualquier otro lugar de este libro. Dos diferencias se hacen evidentes en los argumentos básicos del enfoque conductual, la primera es que la conducta debe ser explicada en términos de la influencia causal del medio en la persona. Compárese esto con otras teorías. Las demás teorías que ocupan este libro principalmente son teorías acerca de qué hay "en la cabeza de" la persona (estructuras psicodinámicas, rasgos, etc.). Se pregunta cómo los factores internos de la personalidad influencian las experiencias y las acciones de la gente. El conductismo, por el contrario, es acerca de qué hay en el ambiente. Los conductistas se preguntan cómo los factores ambientales determinan causalmente la conducta de la gente. La segunda suposición es que un conocimiento sobre la gente debería surgir por completo a partir de un estudio controlado en un laboratorio, en donde la investigación pudiera incluir, ya sea personas, o animales. De nuevo, compárese esto con las demás teorías. Algo que compartían los demás teóricos de la personalidad es que, al dar forma a una teoría de la personalidad, los seres que se estudiaban eran personas. Los conductistas, por el contrario, generan su teoría sobre las personas a partir de una base de datos que incluye, en gran medida, animales. Esto puede parecer extraño. Empero, como se verá más adelante, ejemplifica una estrategia común en la ciencia, una estrategia para estudiar los "sistemas simples".

Determinismo ambiental y sus implicaciones para el concepto de la personalidad

La característica más singular de la aproximación conductista a la ciencia de la personalidad es que debe ocuparse de cómo los factores ambientales determinan

la conducta humana. Los conductistas pensaban lo siguiente. Los seres humanos son objetos físicos en un universo físico. Como tales, están sujetos a las leyes físicas, entendibles a partir del análisis científico. Desde los comienzos de la física moderna, hace cientos de años, piensan los conductistas, los científicos han reconocido que la manera para explicar la conducta de cualquier objeto físico es identificar las influencias en el ambiente que actúa sobre él, causando su conducta. Supóngase que se lanza una piedra al aire y se analiza su comportamiento: viaja en una trayectoria parabólica, haciendo una curva en su regreso al suelo. ¿Cómo explicar esto? No se habla de que la piedra "disfruta de viajar en una trayectoria parabólica", o que tiene "el rasgo de la caída". En vez de ello, se sabe que el comportamiento de una piedra está completamente determinada por legítimas fuerzas ambientales (la fuerza y la dirección del lance, más la gravedad, y tal vez la presión ambiental). Para el conductista, la conducta de una persona tendría que ser explicada exactamente del mismo modo. Justo como las fuerzas ambientales determinan la trayectoria de la piedra, determinan también la trayectoria de la vida de una persona, a medida que entra en contacto con, y se influye de, un factor ambiental tras otro. Para el conductista no hay más necesidad de explicar la conducta de una persona en términos de sus actitudes, sentimientos, o rasgos de la personalidad que la que habría en explicar la conducta de la piedra en términos de sus actitudes, sentimientos o rasgos de piedra. La piedra no cae de vuelta debido a que así lo decida, sino porque la gravedad hizo que lo hiciera. De igual modo, las personas no actúan de la forma que lo hacen debido a que así lo decidieran, sino porque las fuerzas ambientales lo provocaron.

Los conductistas reconocen que la gente tiene pensamientos y sentimientos, pero consideran que los pensamientos y los sentimientos también fueron provocados por el ambiente. Si el lector dice "tomé esta clase de psicología de la personalidad porque pensé que sería interesante", o "rompí con mi novio porque sentí que nuestra relación no iba a funcionar", un conductista diría que está usted equivocado. El lector no identificó al factor correcto en su "porqué". Para el conductista, el entorno provocó su conducta de tomar la clase. ¡Más aún, el ambiente fue lo que provocó que dijera que usted pensaba que la clase sería interesante! De igual manera, las características del ambiente provocaron sus sentimientos en la relación y encausaron su decisión por terminarla.

Por lo tanto, la característica más radical del enfoque conductista sobre el mundo, está en que no da una explicación de las acciones de una persona según sus pensamientos y sentimientos. Más bien, explica las acciones de las personas, sus pensamientos, y sus sentimientos según las fuerzas ambientales que dan forma al individuo. Esto, para el conductista, es la única manera de construir un estudio científicamente creíble sobre la conducta. Por analogía, suponga el lector que se está estudiando aquí la evolución y que se busca explicar por qué los primates que alguna vez caminaron en cuatro patas, luego evolucionaron en primates erguidos que caminaban en dos patas. Esto jamás se podría explicar con el argumento de que los que caminaban en cuatro patas "se habían fastidiado de caminar con las cuatro", o que "habían decidido levantarse y erguirse". Tales explicaciones serían absurdas. No tendrían ninguna utilidad científica. El cambio evolutivo del andar en cuatro patas a dos fue provocado, como es sabido, enteramente por la presión de adaptación en el ambiente evolutivo. Para el conductista, decir que la gente actúa de determinada manera "porque lo decidieron" no tiene mayor valor científico que decir que los primates evolucionaron debido a que así lo decidieron. En lugar de hacer tales explicaciones lejanas de lo científico, los conductistas demandan el reconocimiento de los factores ambientales que son la verdadera causa de los sentimientos, los pensamientos y las acciones de las personas. El conductista B. F. Skinner plantea esta tesis con mayor claridad:

> Se puede seguir el camino recorrido por la Física y la Biología y atender directamente la relación entre conducta y entorno, y rechazar los supuestos estados mentales mediadores. La física no progresó gracias a que hubieran observado más detenidamente el júbilo de un cuerpo en caída, ni la biología por haber observado la naturaleza de los espíritus vitales, tampoco necesitamos nosotros tratar de descubrir qué son en realidad las personalidades, estados de la mente, sentimientos, rasgos del carácter, planes, propósitos, [ó] intenciones, para lograr un análisis científico de la conducta.
>
> Fuente:Skinner (1971) Más allá de la libertad y la dignidad (*Beyond Freedom & Dignity)*.

¿Qué relación tiene todo esto con el estudio de la personalidad? Supóngase que el conductista pudiera en verdad explicar cualquier conducta según las leyes generales del aprendizaje. El conductista argumentaría

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

que esto podría **eliminar por completo la necesidad de** un campo diferente de estudio llamado "teoría de la personalidad", o "psicología de la personalidad". Las variables en todas estas teorías de la personalidad -los conflictos psicoanalíticos, los rasgos de la personalidad, y demás- de acuerdo con los conductistas no estarían refiriéndose a las entidades psicológicas reales en la cabeza de las personas. En vez de ello, las variables de las demás teorías serían vistas como simples etiquetas descriptivas; descripciones de patrones de experiencias psicológicas que en realidad son provocados por el ambiente. Si el entorno provoca que alguien sienta hostilidad hacia el padre del mismo sexo, y una atracción hacia el padre del sexo opuesto, el psicoanalista etiquetaría esto como un "complejo de Edipo". Si el ambiente hace que una persona tenga conductas de gran vitalidad, extravagantes y sociables, el teórico de los rasgos etiquetaría a la persona como "extrovertida". En éstos y en infinitos otros casos, el término de la personalidad no identifica la causa de la conducta de una persona. El conductista ve al término como una mera etiqueta para un patrón de acción que es provocado por el ambiente.

Para el conductista, un conocimiento de las leyes del aprendizaje advierte el reajuste de cualquiera y todas las teorías de la personalidad. Si la conducta puede explicarse a partir de la ley del aprendizaje, y si la "personalidad" es sólo una etiqueta que describe el tipo de conducta que una persona ha aprendido, entonces no hay necesidad de que exista una teoría científica de la personalidad que no difiere de una teoría del aprendizaje. Los conductistas fueron bastante explícitos al respecto. Ellos esperaban el día en que las teorías de la personalidad fueran "vistas como curiosidades históricas" (Farber, 1964).

La creencia en el determinismo ambiental tiene más implicaciones. Una es que subraya el potencial de **especificidad situacional** de conducta. Ya que los factores ambientales son las causas de la conducta, se espera que el estilo conductual de una persona varíe significativamente de un ambiente a otro. Nótese cómo sus expectativas difieren de las de un enfoque como el de la teoría del rasgo (véase capítulos 7 y 8). Las variables de los rasgos correspondían a estilos de conducta consistentes; estas variables buscaban explicar por qué una persona actúa de un modo consistente a través de diversas situaciones. En contraste, los conductistas esperan que exista una variabilidad sustancial en la acción a medida que la gente se adapta a situaciones que presenten distinta recompensa y castigos para tipos de conducta diferentes.

Otra de las implicaciones incluye las causas del tratamiento de la psicopatología. La psicopatología no se considera un problema interno -una enfermedad en la mente de la persona. En vez de ello, el conductista supone que la conducta inadaptada y "anormal" es provocada por un tipo de ambiente inadaptado, al que la persona se ha expuesto. La implicación de esta suposición es profunda. Consiste en que la tarea de la terapia no es la de analizar conflictos subyacentes, o reorganizar la personalidad del individuo. En su lugar, la meta sería la de brindar un nuevo entorno; esto es, nuevas experiencias de aprendizaje para los pacientes. El contexto distinto debería permitir que éstos aprendieran nuevos y mayores patrones de adaptación de conducta, como se discutirá más adelante en este capítulo.

Experimentación, variables observables y sistemas simples

Otra característica determinante del enfoque conductista sobre la ciencia de la personalidad es su estrategia de investigación; la cual parte de manera natural de la creencia en el determinismo ambiental. Si es cierto que la conducta está determinada por el ambiente, la forma de investigarlo sería manipulando variables ambientales para observar cómo influyen en la conducta. Los conductistas basan el estudio de la naturaleza humana completamente en experimentos de laboratorio cuidadosamente controlados.

Al diseñar la investigación, los conductistas subrayan que se deben estudiar las cosas observables. El investigador deberá ser capaz de visualizar las variables ambientales y conductuales, de modo que pueda medirlas con precisión y relacionarlas sistemáticamente una con la otra. Este punto pudiera parecer obvio. Sin embargo, esta característica -ser capaz de observar las variables psicológicas acerca de las que se está teorizando- **no** forma parte de las demás teorías que se han discutido aquí. Simplemente no se puede observar directamente al yo, al conflicto edípico, a la tendencia extrovertida, al impulso por autorrealizarse, y demás. El conductista discute que estas otras teorías son demasiado especulativas, y por lo tanto, no lo suficientemente científicas, ya que contienen variables que no pueden

siquiera ser observadas. Por esta razón, los conductistas fueron críticos severos de casi todas las demás teorías en la psicología.

El intento por estudiar la personalidad a partir de métodos experimentales significa un severo desafío. Por lo común resulta poco práctico, así como falto de ética, manipular variables ambientales que pudieran afectar de manera substancial la conducta cotidiana de una persona. Asimismo, las acciones diarias del ser humano pueden estar determinadas por un número tan grande de variables, y estas variables podrían estar relacionadas una con la otra de un modo tan complejo, que resultaría difícil clasificar las relaciones potencialmente lícitas entre cualquier factor ambiental y la conducta. Estas dificultades llevan al conductista a adoptar la siguiente estrategia de estudio. En vez de estudiar acciones sociales complejas, el conductista por lo regular estudia respuestas simples. Y más que estudiar a seres humanos complejos, el conductista estudia organismos más simples, tales como las ratas y las palomas. El corpus original de datos sobre el que se apoyan los principios conductistas consiste casi por completo de la investigación en laboratorio con animales.

Esta estrategia de investigación podría parecer extraña. "¿Por qué, podría decirse, alguien pensaría que se puede saber algo acerca de la personalidad por medio del estudio de animales?" Muy buena pregunta. Es importante, conforme se comienza a aprender acerca del enfoque conductista, reconocer que la estrategia de estudio conductista no es una que sea particularmente suya. Es una estrategia común en las ciencias. Es la estrategia de estudiar sistemas simples.

Supóngase el lector que está diseñando un aeroplano y se pregunta si su avión volará seguro en un clima ventoso. Una estrategia para resolver esto sería construir un avión completamente real, llenarlo de gente, lanzarlo por los cielos, y ver si se estrella al golpear con el viento. Obviamente no podría hacerse algo así. Esta estrategia de aprendizaje acerca de las características del vuelo de un avión es muy costosa y completamente falta de ética. En vez de ello, probablemente estudiaría algo más sencillo que un avión real: quizás un modelo de avión dentro de un túnel de viento, o una simulación computarizada de un aeroplano y de los flujos de viento. No negaría el lector que este sistema más sencillo no es igual al avión real. Sin embargo, seguramente pensaría que tiene muchas características importantes que son las mismas a las del sistema en el que está interesado, es decir, el avión real. Los biólogos adoptarían una estrategia similar al buscar entender los efectos secundarios de una nueva droga. Aunque los investigadores se interesan en los efectos de las drogas en la gente, estudiarían primero sus efectos en animales de laboratorio, bajo la suposición de que existen similitudes suficientes en la estructura de un animal y la de una persona, como para que el estudio con animales pudiera, por muy poco, brindar alguna información valiosa acerca de los efectos de la droga en la gente. Aún si no se piensa sobre eso explícitamente, se reconoce el valor del estudio de sistemas simples. Nadie se subiría en un avión nuevo si se supiera que un modelo a escala del avión se hubiera estrellado en repetidas ocasiones en un túnel de viento, ni tampoco se probaría una nueva medicina para el dolor de cabeza si se supiera que ya ha matado a un montón de ratas de laboratorio.

Esto, pues, es la estrategia de un sistema simple. Se trata de una estrategia de investigación en la cual, por razones tanto prácticas, como éticas, se realizan estudios científicos en un sistema que resulta más simple que el que fundamentalmente interesa al investigador. Esta estrategia es la adoptada por el conductista. Los conductistas están interesados fundamentalmente en la compleja conducta social de la gente. Pero, para realizar un gran número de experimentos de laboratorio ética y logísticamente factibles, estudian organismos relativamente simples y respuestas relativamente simples que pueden ser fácilmente observadas en el laboratorio. En muchas maneras, esta estrategia ha probado ser exitosa. La investigación sobre los procesos de aprendizaje ha generado algunos de los hallazgos más fuertes y confiables en la historia de la psicología experimental. La cuestión es, por supuesto, si los resultados de estos experimentos se pueden generalizar, de animales en el laboratorio, a humanos en el mundo social.

El cuadro 10-1 resume los puntos básicos principales del conductismo que se acaban de revisar. Con este bagaje, se puede comenzar la revisión de las teorías que fueron desarrolladas dentro del enfoque conductual a la ciencia psicológica. En específico, se empieza donde el enfoque en sí comenzó históricamente, con las ideas de John Watson y las aportaciones de investigación asociadas de Iván Pavlov.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuadro 10-1. Principales puntos básicos de los enfoques del aprendizaje a la personalidad

1. La investigación empírica es la piedra central de la teoría y la práctica
2. La teoría de la personalidad, y la práctica aplicada deberá basarse en principios de aprendizaje
3. La conducta es receptiva a la aplicación de variables en el ambiente, y es más específica de una situación que lo que pensaban otras teorías de la personalidad (p. ej., del rasgo, la psicoanalítica)
4. Un rechazo a la perspectiva médica de síntoma-enfermedad sobre la psicopatología, y énfasis en los principios básicos del aprendizaje y el cambio de conducta

WATSON, PAVLOV Y EL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO

Conductismo watsoniano

John B. Watson (1878-1958) fue el fundador del enfoque psicológico conocido como el **conductismo**. Comenzó sus estudios universitarios en la Universidad de Chicago, en filosofía, y luego cambió a psicología. Durante estos años, tomó cursos en neurología y fisiología y comenzó a realizar investigación biológica con animales. Durante el año anterior a recibir su doctorado, Watson tuvo un colapso emocional y pasó noches enteras sin dormir durante semanas. Él describía este periodo como el que le llevaría a interesarse por el trabajo de Freud (Watson 1936). Eventualmente terminaría su tesis, la que lo hizo desarrollar una actitud particular con respecto al uso de sujetos humanos de estudio.

> Cuando estuve en Chicago, comencé por primera vez una redacción tentativa de mi más reciente punto de vista. Nunca quise emplear sujetos humanos. Yo mismo odiaba tener que ser un sujeto de estudio. Me disgustaban las instrucciones forzadas y artificiales que se les daba a los sujetos. Siempre me sentí incómodo y actué de manera poco natural. Con los animales me sentía como en casa. Sentía que, al estudiarlos, me acercaba a la biología con los pies en la tierra. La idea se presentaba cada vez más clara: ¿podría descubrir, al observar su conducta, todo lo que los demás estudiantes descubrían al utilizar Os (sujetos humanos)?
>
> Fuente: Watson, 1936

Watson dejó Chicago en 1908 para convertirse en profesor en la Universidad de Johns Hopkins, en donde sirvió a la facultad hasta 1919. Durante su estancia ahí, la cual sería interrumpida por un periodo de servicio durante la Primera Guerra Mundial, Watson desarrolló su postura sobre el conductismo como una aproximación a la psicología. Como primer paso, planteó estos enfoques contundentemente en un conocido artículo publicado en el diario más importante de psicología, el *Psychological Review*, en 1913. Una serie de ponencias públicas y la publicación de un libro en 1914 (Conducta de Watson, *Watson's Behavior*) llamaron más la atención hacia una aproximación a la psicología que enfatizaba el estudio de la conducta observable, y rechazaba el uso de la introspección (la observación de los propios estados mentales) como método de estudio. Los argumentos de Watson fueron acogidos con entusiasmo por los psicólogos norteamericanos. Fue elegido presidente de la *American Psichological Association* en 1915. Extendió rápidamente la base teórica de su trabajo tomando los hallazgos del fisiólogo ruso Pavlov (véase más abajo), e incorporándolos a su libro más significativo, **La Psicología desde el punto de vista de un conductista** (*Psychology from de Standpoint of a Behaviorist*) (1919). En 1920, publicó un estudio revolucionario sobre el aprendizaje de las reacciones emocionales con su estudiante Rosalie Rayner (Watson & Rayner, 1920). Para aquél entonces, era claro que estaba listo para ser el psicólogo norteamericano de mayor influencia en el siglo XX.

Esto, sin embargo, no es como se desenvolvió su carrera. En 1919, Watson se divorció de su esposa y posteriormente se casó con su estudiante, Rayner. Este cambio escandaloso de sucesos lo obligó a renunciar de la Universidad Johns Hopkins y le provocó el abandono total de su carrera de investigación. En vez de eso, ingresó al mundo de los negocios, pasando sus años en el estudio del potencial de los mercados de ventas en la publicidad. Watson parecía tomar este cambio de actividades con buena templanza, diciendo que "podía ser tan emocionante ver crecer las curvas de las ventas de un nuevo producto, como ver la curva del aprendizaje de un animal o de una persona" (Watson, 1936). Después de 1920, Watson escribió algunos artículos populares y un libro, **El conductismo** (*Behaviorism*, 1924). Sin embargo, su carrera como teórico e investigador había terminado.

Teoría del condicionamiento clásico de Pavlov

Iván Petrovich Pavlov (1849-1936) fue un psicólogo ruso que, en el transcurso de su trabajo acerca del proceso digestivo, desarrolló una mecánica para el estudio de la conducta, y un principio de aprendizaje que impactó profundamente el campo de la psicología. Alrededor de los inicios del siglo XX, Pavlov estaba involucrado en el estudio de secreciones gástricas en perros. Como parte de esta investigación, colocaba un polvo alimenticio en la boca de un perro y medía la cantidad de salivación resultante. Se percató que luego de un número determinado de intentos, el perro empezaba a salivar, incluso antes de que la comida fuera puesta en su boca, ante cierto estímulo: ver el plato de comida, el que una persona se acercara con comida, y demás. El estímulo que previamente no producía salivación (llamado estímulo neutral) podía ahora producir la respuesta de salivación debido a su asociación con el polvo alimenticio que automáticamente provocaba que el perro salivara. Para quienes tienen animales esto podría no parecer una observación muy sorprendente. Sin embargo, llevó a Pavlov a realizar una serie de estudios muy significativos sobre el proceso conocido ahora como el condicionamiento clásico.

Pavlov exploró un amplio rango de temas científicos. Aparte de su trabajo sobre los procesos del condicionamiento básico, estudió las diferencias individuales entre sus perros, y con ello, estimulando la aparición de un nuevo campo de estudio sobre el temperamento (Strelau, 1997). Hizo importantes aportaciones para el entendimiento de la conducta anormal, haciendo uso de experimentos con animales para estudiar la conducta desorganizada en perros y en sus pacientes humanos para el estudio de las neurosis y las psicosis, proporcionando la base para los estilos terapéuticos que se basan en los principios del condicionamiento clásico. En 1904 fue galardonado con el Premio Nobel por su trabajo sobre los procesos digestivos. Sus métodos y conceptos siguen siendo de gran importancia hoy día; están entre los más importantes de la historia de la psicología (Dewsbury, 1997).

Principios del condicionamiento clásico

El condicionamiento clásico es un proceso en el cual un estímulo que inicialmente es neutral (p. ej., al que el organismo inicialmente no responde de ninguna manera significativa) eventualmente produce una fuerte respuesta. Produce la respuesta debido a que el estímulo neutral se ve asociado con algún otro estímulo que sí produce una respuesta. El proceso en el cual el organismo aprende a responder al estímulo que originalmente era neutral es conocido como condicionamiento.

En el caso clásico estudiado en el laboratorio de Pavlov, un perro salivaba en la primera vez que se le presentaba alimento. La respuesta a la salivación de comida **no** es aprendida, o condicionada; es una respuesta del organismo automática y construida. En términos del condicionamiento clásico, el alimento es un estímulo incondicionado (US, por sus siglas del inglés *unconditioned stimulus*), y la salivación como respuesta al alimento es una respuesta incondicionada (UR, por sus siglas del inglés *unconditioned response*). "Incondicionado" aquí solamente significa que la conexión entre el estímulo y la respuesta ocurre sin ningún aprendizaje o condicionamiento. Pavlov presenta entonces nuevos estímulos, tales como el sonido de una campana. Inicialmente este sonido es neutral; no produce ninguna respuesta por parte del perro en el laboratorio de Pavlov. Entonces se da un paso crítico en la investigación. Luego de una serie de intentos, la campana es tocada justo antes de la presentación de alimento. Luego de estos intentos de aprendizaje, la campana es tocada sin que se presente ningún alimento. ¿Qué sucede? El perro ahora saliva meramente al sonido del tono de la campana. Ha tenido lugar el condicionamiento. El que previamente fuera un estímulo neutral ahora produce una respuesta fuerte. En este momento, a la campana se le llama estímulo condicionado (CS, por sus siglas del inglés *conditioned stimulus*), y a la salivación como respuesta a la campana es una respuesta condicionada (CR, por sus siglas del inglés *conditioned response*).

Por supuesto, el objetivo de este trabajo no concierne únicamente a perros, campanas y comida. El punto es general. En teoría, cualquier emoción podía estar asociada con cualquier estímulo. Las respuestas emocionales que tanto perros -¡como la gente!- experimenta a los sucesos del mundo podrían estar determinados en gran medida por un condicionamiento clásico.

A partir del condicionamiento clásico, también se puede aprender a evitar un estímulo que inicialmente fuera neutral. Es llamado el retraimiento condicionado. En las primeras investigaciones sobre el retraimiento condicionado, se amarraba un perro con un arnés y se le ponían electrodos en las patas. El envío de una descarga

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

eléctrica (US) a la pata provocaba su retiro (UR), lo cual era una respuesta reflejo en esa parte del animal. Si una campana se presentaba en repetidas ocasiones justo antes de la descarga, eventualmente la sola campana (CS) podía producir una respuesta de retraimiento (CR).

El arreglo experimental diseñado por Pavlov para el estudio del condicionamiento clásico le permitía investigar una serie de fenómenos importantes. Por ejemplo, ¿la respuesta condicionada se lograría asociar solamente con el estímulo neutral específico, o se podría también asociar con otro estímulo similar? Pavlov encontró que la respuesta que se había vuelto condicionada a un estímulo previamente neutral también se acabaría asociando con estímulos similares, un proceso al que se le llamaría **generalización**. En otras palabras, la respuesta de la salivación a la campana se podía generalizar a otros sonidos. De igual modo, la respuesta de retraimiento a la campana se podía generalizar a sonidos que fueran similares con los de la campana.

¿Cuáles son los límites de tal generalización? Si los repetidos intentos indican que sólo ciertos estímulos son seguidos por el estímulo incondicionado, es porque el animal reconoce las diferencias entre los estímulos, un proceso llamado **discriminación**. Por ejemplo, si sólo ciertos sonidos, pero no otros, son seguidos por la descarga y el retraimiento reflexivo de la pata, el perro aprenderá a discriminar entre sonidos. Así, mientras que el proceso de generalización lleva a la consistencia de respuestas a través de estímulos similares, el proceso de discriminación lleva a un incremento en la especificidad de la respuesta. Por último, si el estímulo originalmente neutral es presentado repetidamente sin ser seguido por lo menos por el estímulo incondicionado, ocurre un desapego o un debilitamiento progresivo del condicionamiento, o asociación, un proceso conocido como **extinción**. Mientras que la asociación del estímulo neutral con el estímulo incondicionado lleva a una respuesta condicionada, la presentación repetida del estímulo condicionado, sin el estímulo incondicionado lleva a la extinción. Por ejemplo, para que el perro siga salivando al sonido de la campana, debe por lo menos haber presentaciones ocasionales del polvo alimenticio junto con la campana.

APLICACIONES ACTUALES

LA MUERTE POR SOBREDOSIS DE HEROÍNA: UNA EXPLICACIÓN DEL CONDICIONAMIENTO CLÁSICO

Dwayne Goettel, de 31 años de edad, tecladista y programador de la influyente banda industrial, *Skinny Puppy*, murió de una aparente sobredosis de heroína el 23 de agosto de 1995, en un baño de la casa de sus padres. ¿Cómo fue que sucedió esto? Uno de los integrantes de la banda dijo a la revista norteamericana *Rolling Stone*, que Goettel recién había regresado a casa de sus padres a dejar su adicción.

Goettel es uno de los cientos de adictos a la heroína que mueren cada año de una reacción típicamente conocida como "sobredosis". Sin embargo aún no es claro cómo suceden estas muertes. ¿Por qué los consumidores de heroína de largo tiempo mueren de una dosis que no se esperaba que fuera fatal para ellos? La investigación realizada por Sheppard Siegel y colaboradores indican que ciertos casos de sobredosis de heroína pueden resultar de una falta de tolerancia. ¿Cómo es que un adicto a la heroína, que ha pasado años generando una tolerancia a las dosis fuertes de esa droga, experimenta tal falta de tolerancia? La teoría de Pavlov sobre el condicionamiento clásico proporciona las bases para una posible respuesta.

Pavlov propuso que la administración de una droga constituye un proceso de condicionamiento. El estímulo incondicionado (US) es el efecto corporal de la droga, y la respuesta incondicionada (UR) es cómo el cuerpo compensa esos efectos. El condicionamiento tiene lugar cuando el US (el efecto de la droga) se logra asociar con un estímulo condicio-

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

nado (CS); tal y como las claves ambientales que están presentes cuando se toma la droga. En otras palabras, conforme un consumidor de heroína establece una adicción, aprende a asociar el efecto de la droga con el ambiente en el cual acostumbra consumirla. Pronto, las claves ambientales por sí solas pueden producir los efectos compensatorios incluso antes de que se consuma la droga. Así, las claves ambientales sirven como señal para el cuerpo de que los efectos de la droga están a punto de presentarse. Como preparación a esto, el cuerpo reacciona a las claves de una manera que ayuda a compensar el efecto anticipado de la droga. Esta respuesta condicionada (CR) genera tolerancia a la droga a base de disminuir los efectos de la droga.

Este modelo pavloviano de tolerancia a la droga tiene una importante implicación: los adictos a la heroína están en riesgo de sufrir una sobredosis cuando toman la droga en un ambiente que no haya sido previamente asociado con la droga. Si están ausentes las claves en el ambiente típicamente asociadas con la droga, la respuesta condicionada no puede llegar a ocurrir, provocando una falta de tolerancia. Los consumidores de heroína toman una dosis fuerte y el cuerpo queda desprotegido ante sus efectos.

¿Existe evidencia empírica para esta explicación? En un estudio con animales, unas ratas recibían inyecciones diarias de dosis elevadas de heroína en uno de dos ambientes. En la sesión final del experimento, todas las ratas recibieron una dosis de heroína; para esta inyección, la mitad de ellas estaban en el mismo ambiente en el que se les había administrado siempre la heroína (las ratas del mismo ambiente) y la otra mitad en un ambiente en el que nunca se les había administrado heroína anteriormente (ratas de diferente ambiente). Las ratas de diferente ambiente fueron significativamente más proclives a morir de la inyección que las ratas del mismo ambiente. ¿Por qué? Las ratas de diferente ambiente tuvieron menos tolerancia a la heroína porque estaban en un ambiente que no había sido asociado previamente con la droga. A diferencia de las ratas del mismo ambiente, éstas no tuvieron su respuesta condicionada a partir del estímulo de las claves en el ambiente que las preparaban para los efectos de la droga.

El experimento de la rata refuerza el modelo pero, ¿ocurre lo mismo con los seres humanos? Por obvias razones, no se podría realizar un experimento paralelo en humanos, así que se depende de lo que platican los consumidores de heroína que han sobrevivido a una sobredosis. Esto es exactamente lo que Siegel hizo para complementar los resultados de los experimentos con ratas. Él entrevistó a ex drogadictos a heroína que habían sido hospitalizados debido a una sobredosis. La mayoría de sobrevivientes informaron que el escenario en el que había sucedido la sobredosis había sido atípico. Por ejemplo, una persona informó que se había inyectado la droga en el baño de un lugar de lavado de autos; para él, un lugar poco común para tomar la droga. Estos informes de las víctimas humanas demuestran que el modelo pavloviano de tolerancia a la droga es relevante y útil en el entendimiento de estas muertes trágicas, como la del músico Dwayne Goettel en el baño de la casa de sus padres.

Fuente: *Rolling Stone*, Octubre, 1995; Siegel, 1984; Siegel *et al.*, 1982.

A pesar de que los ejemplos utilizados se relacionan con animales, los principios pueden aplicarse también a los humanos. Por ejemplo, considere un niño que ha sido mordido o simplemente maltratado por un perro. Los miedos del niño a este perro pueden ampliarse a todos los perros: el proceso de generalización. Supóngase, sin embargo, que después de ser ayudado, el niño comienza a discriminar entre perros de distinto tipo, y comienza a sólo tener miedo de determinados perros. Se puede ver aquí el proceso de discriminación. Con el paso del tiempo, el niño puede haber tenido en repetidas ocasiones, experiencias positivas con todos los perros, provocando la extinción de la respuesta del miedo. Así, el modelo del condicionamiento

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

clásico puede ser potencialmente útil al entender el desarrollo, mantenimiento, y desaparición de muchas reacciones emocionales en la gente.

Psicopatología y cambio

Pavlov amplió su análisis del condicionamiento al estudio de fenómenos de interés clínico. Desarrolló explicaciones para fenómenos tales como el conflicto psicológico y el desarrollo de las neurosis. Un clásico ejemplo exploraba lo que sería conocido como la neurosis experimental en animales. En este estudio, un perro era condicionado a salivar ante la imagen de un círculo. La diferenciación entre un círculo y una figura similar, una elipse, estaría entonces condicionada; esto se hizo al no reforzar la respuesta a la elipse, mientras que la respuesta al círculo siguió siendo reforzada. Entonces, gradualmente la elipse fue cambiada de forma. Su forma se hizo más y más cercana al círculo. Al principio el perro podía sólo discriminar entre el círculo y la elipse; pero después, conforme las figuras se hicieron extremadamente parecidas, ya no podía diferenciarlas. ¿Qué pasó con el perro? su conducta se hizo desorganizada; como Pavlov mismo lo describía:

> Luego de tres semanas de trabajo en esta discriminación, no sólo la discriminación no pudo mejorar, sino que se volvió considerablemente peor, y finalmente desapareció por completo. El que hasta entonces había sido un perro calmado, comenzó a chillar en su lugar, se meneaba mucho, rompió con sus dientes el aparato para la estimulación mecánica de su piel, y mordió los tubos que conectaban al cuarto de los animales con el del observador, una conducta que no había sucedido antes. Al ser llevado al cuarto de experimentos, el perro ahora ladraba violentamente, lo cual también era contrario a su costumbre; en pocas palabras, presentaba todos los síntomas de un trastorno de neurosis aguda.
>
> Fuente: Pavlov, 1927.

Reacciones emocionales condicionadas

El trabajo de Pavlov influyó en gran medida el pensamiento de John Watson. Ello inspiró a Watson a practicar, con una persona, el tipo de investigación sobre condicionamiento hecho por Pavlov en perros. En 1920, publicó uno de los más famosos e infames estudios en la historia de la psicología. Hablaba del condicionamiento de las reacciones emocionales en un niño, un bebé de 11 meses conocido como el Pequeño Albert.

En este estudio, los experimentadores, Watson y Rayner (1920), combinaron un estímulo al que el Pequeño Albert no le tenía miedo -una pequeña rata de laboratorio- con un estímulo incondicionado que le producía miedo: el ruido que hacía el golpe de un martillo en una barra de acero suspendida en el aire. Entonces encontraron que si golpeaban la barra justo atrás de la cabeza de Albert, en el preciso momento en el que él fuera a alcanzar una rata, empezaba a sentir miedo por la rata. Luego de algunos intentos experimentales, el momento en el que la sola rata (sin el ruido) se le presentaba a Albert, él comenzaba a llorar. Había desarrollado una **reacción emocional condicionada**. Posteriormente, el miedo de Albert se generalizó, al igual que las respuestas de los perros se habían generalizado en el laboratorio de Pavlov. Albert comenzó a sentir miedo no sólo de las ratas blancas, sino de otros objetos que fueran blancos y peludos; incluyendo, según informes de Watson y de Rayner, la barba blanca de una máscara de Santa Claus. A pesar de ciertas evidencias de que la reacción emocional de Albert no era tan fuerte o tan general como se esperaba (Harris, 1979), Watson y Rayner concluyeron que muchos miedos eran reacciones emocionales condicionadas. Con base en esto, emitieron una crítica a las interpretaciones psicoanalíticas más complejas.

> De aquí a 20 años, los freudianos, a menos de que sus hipótesis cambiaran, cuando analizaran el miedo que Albert sentía por un simple abrigo de piel de foca, probablemente lanzarían el recital de uno de sus sueños que según sus análisis demostraría que Albert, a los tres años de edad, había intentado jugar con el pelo púbico de su madre, y había sido duramente castigado por ello. Si el analista hubiera preparado suficientemente a Albert para aceptar tal sueño al ser visto como una explicación de sus tendencias de evasión, y si el analista tuviera la autoridad y la personalidad para sostenerlo, Albert podría estar completamente convencido de que el sueño fue el verdadero revelador de los factores que provocaron el miedo.
>
> Fuente: Watson y Rayner, 1920.

Desensibilización sistemática

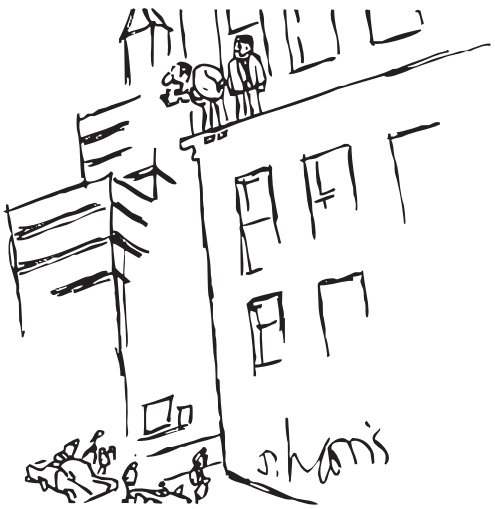
Un avance importante en la aplicación de los principios del condicionamiento clásico a preguntas de psicopatología fue el desarrollo de la técnica terapéutica

conocida como la desensibilización sistemática. La técnica fue desarrollada por Joseph Wolpe, un psiquiatra de Sudáfrica que se familiarizó con los escritos de Pavlov.

Wolpe consideraba a las reacciones persistentes de la ansiedad como una respuesta aprendida que podían ser des-aprendidas. Desarrolló una terapia que estaba diseñada para proporcionar este **des-aprendizaje**. Dicho de modo, su técnica terapéutica de la **desensibilización sistemática** fue diseñada para inhibir la ansiedad a partir del **contracondicionamiento**, en él, una persona aprende respuestas que son fisiológicamente incompatibles con una respuesta existente. Si la respuesta existente a un estímulo es el miedo o la ansiedad, la meta podría ser hacer que la persona aprendiera una nueva respuesta tal como la relajación. Una vez que la persona aprende, a partir de nuevas experiencias de condicionamiento clásico, a experimentar la relajación en respuesta al estímulo previamente temido, su miedo se vería eliminado.

En práctica, la desensibilización sistemática incluye una serie de fases (Wolpe, 1961). Luego de determinar si el paciente tiene un problema que puede ser tratado por desensibilización sistemática, el terapeuta lo entrena para relajarse. Esto se hace por lo general a través de una profunda relajación muscular; el paciente relaja una parte del cuerpo luego de otra. La siguiente fase del tratamiento involucra la construcción de una jerarquía de la ansiedad. Éste es un procedimiento en el cual el terapeuta trata de obtener del paciente, una lista de estímulos que le provocan ansiedad. Estos estímulos generadores de ansiedad son agrupados dentro de temas tales como el miedo a las alturas, o el miedo al rechazo. Dentro de cada grupo o tema, el estímulo generador de ansiedad es acomodado en un orden que va del más al menos perturbador. Por ejemplo, un tema de la claustrofobia (miedo a los espacios cerrados) podría implicar el acomodar el miedo a quedarse atrapado dentro de un elevador, la ansiedad por estar en un tren, y la ansiedad en respuesta a leer sobre un grupo de mineros que se quedan atrapados bajo tierra. Un tema de muerte podría implicar estar en un entierro, como el estímulo de mayor generación de ansiedad, la palabra "muerte" como un poco generador de ansiedad, y el manejar cerca de un cementerio como sólo ligeramente generador de ansiedad. Los pacientes pueden tener muchos o pocos temas, y muchos o pocos reactivos dentro de cada jerarquía de ansiedad.

Habiendo terminado con la construcción de jerarquías de ansiedad, el paciente está listo para el proceso de desensibilización. El paciente ha aprendido a calmarse a sí mismo por relajación, y el terapeuta ha establecido las jerarquías de ansiedad. Ahora el terapeuta motiva al paciente a alcanzar un profundo estado de relajación, y luego a imaginar el estímulo de menor generación de ansiedad en la jerarquía. Si el paciente



"¡Déjenos en paz! ¡Soy un terapeuta conductual!
¡Estoy ayudando a mi paciente a superar su miedo a las alturas!"

La terapia conductista: un aspecto de la terapia conductista implica la extinción de los miedos, o las fobias aprendidas. (Derechos Reservados® Sydney Harris.)

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

puede llegar a imaginar el estímulo sin sentir ansiedad, luego sería motivado a imaginarse en el siguiente estímulo de la jerarquía, mientras permanece relajado. Los periodos de relajación pura son intercalados con periodos de relajación y de imaginación de estímulos generadores de ansiedad. Si el paciente se siente ansioso mientras imagina un estímulo, será motivado a relajarse y a volver a imaginar el estímulo menos generador de ansiedad. Finalmente, el paciente será capaz de relajarse mientras piensa en todos los estímulos dentro de la jerarquía de la ansiedad. Entre relajación y relajación al estímulo imaginado se generalizará la relajación con respecto a estos estímulos en la vida diaria. "Ha quedado demostrado de manera consistente que en cada etapa un estímulo que no causa ninguna ansiedad al ser imaginada en un estado de relajación, tampoco causará ansiedad al ser encontrada en la realidad" (Wolpe, 1961).

Una serie de estudios clínicos y de laboratorio han indicado que la desensibilización sistemática es, de hecho, un proceso efectivo de tratamiento. Estos exitosos resultados llevaron a Wolpe y a otros a cuestionar la postura psicoanalítica de que, conforme los conflictos subyacentes sigan intactos, el paciente puede desarrollar un nuevo síntoma en el lugar de uno que haya sido eliminado (sustitución de síntomas) (Lazarus, 1965). De acuerdo con la opinión de la terapia conductista, ningún síntoma puede ser provocado por conflictos inconscientes. Sólo se trata de una respuesta inadaptada aprendida, y una vez que esta respuesta haya sido eliminada, no hay razón para pensar que otra respuesta inadaptada la sustituirá.

APLICACIONES ACTUALES

¿QUÉ HACE A CIERTOS ALIMENTOS SER UN MANJAR Y A OTROS SER REPUGNANTES?

La mayoría de la gente adora ciertos olores y sabores, y le disgustan otros. Por lo regular estas respuestas se remontan a la infancia y parecen casi imposibles de ser cambiadas. ¿Puede el condicionamiento clásico ayudar a comprender a estas respuestas y a su poder?

Véase una investigación sobre los sabores de la comida. ¿Qué hace a ciertos alimentos tan desagradables -incluso repugnantes- que nos producen reacciones emocionales del sólo pensar en ellos? Comer gusanos, o tomar leche que tiene una mosca o una cucaracha muerta dentro, son algunos ejemplos. Lo interesante acerca de algunas de estas reacciones es que la comida que produce disgusto en determinada cultura puede ser considerada una delicia en otra, y se puede provocar disgusto en alguien con una mosca o una cucaracha muerta en la leche aún si se sabe que el insecto estaba esterilizado antes de que entrara a la leche. Haber visto al insecto muerto en la leche puede hacer que alguien no quiera tomar ya otro vaso distinto de leche, la reacción de asco se puede haber generalizado a la leche en sí.

De acuerdo con los investigadores acerca de estas reacciones, una explicación posible radica en el fuerte resultado emocional que se asocia con un objeto previamente neutral. De acuerdo al condicionamiento clásico, las respuestas de asco se asocian con o se condicionan a, un objeto previamente neutral, tal y como sería la leche u otro alimento: Creemos que el condicionamiento pavloviano sigue vivo y en buenas condiciones, en las asociaciones del sabor de billones de alimentos que se comen a diario, en la expresión del gusto de billones de comedores, en su asociación de la comida con objetos ofensivos, y en la asociación de la comida con algunas de sus consecuencias.

Si éste fuera el caso, entonces quiere decir que muchas cosas que le gustan a la gente, y a las que quizás hasta es adicta, son el resultado del condicionamiento clásico. Siendo éste el caso, puede ser posible cambiar las reacciones emocionales de las personas hacia ciertos objetos a partir de un proceso de condicionamiento clásico.

Fuente: Revista *Psychology Today*, Julio de 1985; Rozin y Zellner, 1985. Derechos Reservados ® 1985 *American Psychological Association*. Reimpreso bajo permiso de *Psychology Today*.

Una reinterpretación del caso del Pequeño Hans

En esta sección, la aplicación del enfoque de la teoría del aprendizaje será observada a partir de un caso presentado por Wolper y Rachman (1960) que brinda una excelente oportunidad para comparar el enfoque conductista con el del psicoanálisis. De hecho, no es un caso en el mismo sentido que los demás que aquí se han presentado. En su lugar, es una crítica y una reformulación del caso del Pequeño Hans de Freud.

Como se observaba en el capítulo 4, el caso del Pequeño Hans es un clásico del psicoanálisis. En este caso, Freud subrayaba la importancia de la sexualidad infantil y de los conflictos edípicos en el desarrollo de una fobia, o un miedo a un caballo. Wolpe y Rachman son en extremo críticos del enfoque de Freud para obtener su información y sus conclusiones. Ellos apuntan lo siguiente: 1) En ningún lugar hay evidencia de que Hans deseara hacer el amor con su madre 2) Hans nunca expresó miedo u odio hacia su padre 3) Hans continuamente negaba cualquier relación entre el caballo y su padre 4) Las fobias pueden ser inducidas en los niños por un simple proceso de condicionamiento y no necesitan ser vinculadas con una teoría de conflictos o de ansiedades y defensa. La perspectiva de que la neurosis tenga un propósito es altamente cuestionable 5) No hay evidencia alguna de que la fobia desapareciera como resultado de la resolución de Hans de sus conflictos edípicos. De manera similar, no hay evidencia de que haya ocurrido una obtención de un conocimiento, o de que la información haya sido de valor terapéutico.

Wolpe y Rachman se sienten en desventaja en su propia interpretación de la fobia debido a que los datos fueron obtenidos dentro de un marco teórico psicoanalítico. Sin embargo, hicieron el intento de ofrecer una explicación. Una fobia es considerada como una reacción condicionada a la ansiedad. Siendo un niño, Hans escuchó y vio cómo a una amiguita su padre le advertía evitar a un caballo blanco para que no la mordiera: "no acerques tu dedo al caballo blanco". Este incidente sensibilizó a Hans a temerle a los caballos. Asimismo, en una ocasión, uno de los amigos de Hans se lastimó y sangró mientras jugaba con caballos. Finalmente, Hans fue un niño sensible que se sintió molesto cuando, a manera de juego, unos niños maltrataban los caballitos de un carrusel. Estos factores fijaron la condición para un posterior desarrollo de la fobia. La fobia en sí ocurrió como consecuencia de un susto que Hans experimentó al ver caer un caballo. En tanto que Freud sugería que este incidente era una causa emocionante que permitía a los conflictos subyacentes ser expresados en términos de una fobia, Wolpe y Rachman apuntan que este incidente fue la causa.

Wolpe y Rachman encuentran una similitud aquí con el condicionamiento watsoniano al miedo del Pequeño Albert. Hans sentía miedo por un suceso con un caballo, y luego generalizó su miedo a todo lo que se pareciera o estuviera relacionado con caballos. La recuperación de la fobia no ocurrió gracias a un proceso de *insight*, pero probablemente lo haría gracias a un proceso ya sea de extinción o de contracondicionamiento. A medida que Hans crecía, experimentaba otras respuestas emocionales que inhibían la respuesta del miedo. De manera alterna, sugería que quizás la constante referencia que hacía el padre sobre el caballo en un contexto inofensivo ayudaba para extinguir la respuesta del miedo. Cualesquiera que fueran los detalles, parece ser que la fobia desapareció paulatinamente, como se esperaría por este tipo de interpretación de aprendizaje, en vez de por un medio dramático, como pudiera haber sido sugerido por una interpretación psicoanalítica. La evidencia a favor de Freud no es clara, y los datos, contrario a sus interpretaciones, pueden ser tomados de una forma más directa a partir del uso de una interpretación teórica del aprendizaje.

Avances recientes

Por algún tiempo, el interés en el condicionamiento clásico disminuyó entre los psicólogos de la personalidad. Sin embargo, recientemente ha habido un incremento en el reconocimiento de las aportaciones potenciales de aquellos conceptos y procedimientos asociados con la teoría del condicionamiento clásico. Un área ilustrativa de la investigación es el uso de procedimientos de condicionamiento clásico para demostrar que la gente puede desarrollar de manera inconsciente miedos y actitudes hacia los demás (Krosnick, Betz, Jussim, Lynn, & Kirschenbaum, 1992; Ohman & Soares, 1993). Por ejemplo, un estímulo, como una pintura con un valor afectivo positivo o negativo, puede ser presentado de manera subliminal (es decir, por debajo del umbral de la consciencia) en asociación con otro estímulo, como pudiera ser otra fotografía. Así, una persona puede llegar

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

a sentir disgusto por una fotografía por la asociación inconsciente con la emoción negativa, y llegar a apreciar una fotografía por la asociación inconsciente con la emoción positiva. Se puede especular en cuanto a esto cuántas de las actitudes y de las preferencias de la gente están clásicamente condicionadas de manera subliminal o inconsciente. Considérese por ejemplo, la siguiente conclusión de un psicólogo social muy destacado: "El prejuicio contrario, una vez creado, pude ser difícil de eliminar de manera consciente". La gente puede tener creencias igualitarias y aún así actuar de manera prejuiciosa en determinadas situaciones; su reacción impulsiva y automática al tratar a un miembro de un grupo minoritario puede ser negativa. Esto no significa que la gente mienta en cuanto a sus actitudes no prejuiciosas. Es sólo que estas actitudes residen coincidencialmente con una reacción contraria condicionada, aprendida a temprana edad en la infancia (Cacioppo, 1999).

En una sorpresiva vuelta de tuerca, los investigadores últimamente han relacionado los principios del condicionamiento clásico con un tema del que ya se había hablado y que se había asociado con la teoría fenomenológica de Rogers, a saber, la autoestima. Baccus, Baldwin, y Packer (2004) planteaban que las expresiones de alta autoestima son respuestas que podrían ser modificadas a partir del condicionamiento clásico. Los participantes en su investigación formaron parte de una tarea de condicionamiento en la que tanto palabras como imágenes aparecían en la pantalla de una computadora. En un condicionamiento experimental, las palabras que fueran relevantes al *self* (p. ej. palabras que los participantes hubieran dicho para describirse a sí mismos) aparecían combinadas con imágenes de personas que estuvieran sonriendo. Esta condición experimental fue diseñada como un proceso de condicionamiento clásico en el que las emociones positivas podían ser equiparadas con el *self*. En otra condición, una condición de control, tales palabras fueron acompañadas con una mezcla de imágenes: algunas de gente sonriendo, algunas con el ceño fruncido, algunas que se veían neutrales. Después, los participantes completaron mediciones de autoestima. Se compararon los efectos de la condición experimental (es decir, la condición con los rostros que estaban consistentemente sonriendo) con la condición de control para el grupo de participantes en general, y para subgrupos de participantes que, basados en mediciones pre-experimentales, tenían una baja autoestima en general, en comparación con una alta. Como lo muestra la gráfica (véase figura 10-1), el condicionamiento clásico elevaba los sentimientos de autoestima. La gente que miraba los rostros sonrientes acompañados de palabras que fueran descriptivas de ellos mostraba mayores niveles de autoestima que los sujetos del grupo de control.

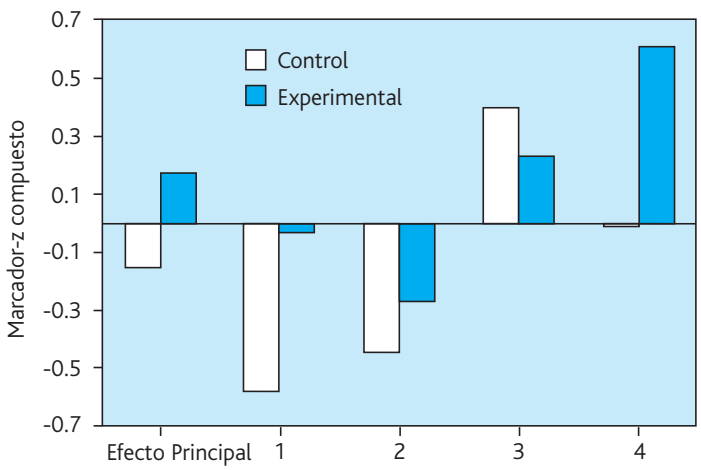


Figura 10-1. Efectos del condicionamiento (grupo "experimental") en una medición del autoestima implícito. La gráfica presenta el efecto general del condicionamiento frente a un grupo de control en las dos barras de la izquierda ("efecto principal"), y luego presenta los resultados para los subgrupos separados de participantes, a saber, la gente de 1) baja autoestima implícita y explícita, 2) baja autoestima implícita y alta autoestima explícita, 3) alta autoestima implícita y baja autoestima explícita, y 4) alta autoestima implícita y explícita.

Los estudios que acaban de revisarse incluyen principalmente las aplicaciones de los principios de condicionamiento a cuestiones de la conducta humana. Sin embargo, otro avance importante concierne al estudio de los procesos neuronales y bioquímicos básicos que median el condicionamiento clásico. Pero, sencillamente, la pregunta es, "¿qué sucede en realidad en el cerebro cuando un organismo adquiere una nueva respuesta a un estímulo?" Aunque muchos científicos contemporáneos contribuyen al conocimiento de este tema, un investigador de particular importancia es Eric Kandel de la Universidad de Columbia en Nueva York, quien fue galardonado con el Premio Nobel de medicina en el año 2000 por sus investigaciones sobre el tema. La investigación de Kendel es un clásico ejemplo de la estrategia de sistemas simples que se revisaron previamente en este texto. Con el fin de comprender lo que sucede en el cerebro cuando un organismo aprende una nueva respuesta, estudió un organismo mucho más simple que el estudiado por Pavlov (el perro). Kandel analizó un tipo de gusano marino llamado Aplisia; el cual tiene relativamente pocas células nerviosas, lo que simplifica estudiar el papel de las células individuales específicas en el condicionamiento clásico. La aplisia también presenta una respuesta simple, el reflejo de retraimiento de la branquia, que puede ser modificado por medio del condicionamiento. Los hallazgos de Kandel revelan que el proceso de condicionamiento, a un nivel neuronal, implica el cambio en la fuerza de conexiones entre las neuronas (Kandel, 2000). Las sinapsis de las neuronas que comprenden el reflejo de retraimiento de la branquia, se vuelven más estrechamente asociadas como resultado del condicionamiento. El trabajo de Kandel es un ejemplo excepcional de cómo la investigación básica en la neurociencia puede nutrir el estudio del aprendizaje, y potencialmente, entender la personalidad humana.

TEORÍA DEL CONDICIONAMIENTO OPERANTE DE SKINNER

No obstante que John Watson renunció al campo de la psicología, otros recogieron la bandera del conductismo durante la mitad del siglo XX. Entre éstos había figuras históricamente significativas como Clark Hull, quien desarrolló una teoría del aprendizaje enfocado a los impulsos altamente sistemática; así como John Dollard y Neal Miller, quienes buscaron mostrar cómo la teoría de Hull podía abordar los fenómenos que involucraran impulsos y conflictos intrapsíquicos que eran de interés para los psicoanalistas. Sin embargo, incluso estas importantes aportaciones fueron eventualmente ensombrecidas por aquellas de otro investigador que se convertiría en una de las figuras de mayor influencia en toda la psicología del siglo XX.

El investigador, teórico, y vocero del conductismo más influyente fue el psicólogo de Harvard, B. F. Skinner (1904-1990). De hecho, Skinner es quizás, el psicólogo norteamericano más conocido del último siglo; un análisis cuantitativo reciente sobre el impacto de los psicólogos individuales en el campo en general colocó a Skinner como el psicólogo singular de mayor eminencia en el siglo XX (Haggbloom *et al.*, 2002). La eminencia de Skinner es reflejo de su excepcional habilidad al articular el amplio rango de implicaciones de los principios conductistas. En manos de Skinner, el conductismo no sólo fue una aproximación a la psicología del aprendizaje. Se convirtió en una filosofía integral que aseguraba un informe exhaustivo de la conducta humana, así como instrumentos para el mejoramiento de la experiencia.

Una mirada al teórico

> El científico, como cualquier otro organismo, es el producto de una historia única. Las prácticas que encuentra más adecuadas dependerán en parte de su historia.
>
> Fuente: Skinner, 1959

En este pasaje, Skinner asume la postura que ha sido discutida en cada uno de los capítulos teóricos de este libro, es decir, que la orientación y las estrategias de estudio de los psicólogos son, en parte, consecuencia de su propia historia de vida y de la expresión de su propia personalidad.

B. F. Skinner nació en Pensilvania, su padre fue un abogado quien fuera descrito por su hijo como poseedor de un hambre desesperada por reconocimientos y una madre que tenía un parámetro estricto de lo bueno y lo malo. Aún así, Skinner (1967) describió su hogar, durante sus primeros años, como de ambiente cálido y estable. Hablaba de un amor por la escuela y demostraba un temprano interés por construir cosas. Su deseo de construcción de objetos es de particular interés en relación con el énfasis conductista en el equipo de laboratorio de un ambiente experimental, y porque contrasta con la ausencia de interés de éste en la vida y la investigación de los teóricos clínicos de la personalidad.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Para cuando Skinner entró a la universidad, su hermano menor murió. Skinner decía no sentirse muy conmovido por la muerte de su hermano, y que probablemente se sentía culpable por sentirse así. Skinner fue al Colegio Hamilton e hizo una maestría en literatura inglesa. Para aquél entonces, su meta era convertirse en escritor, y en determinado momento, envió tres cuentos cortos a Robert Frost, de quien recibiría una motivadora respuesta. Luego de la universidad, Skinner pasó un año tratando de escribir, pero llegó a la conclusión de que a esa altura de su vida no tenía nada que decir. Entonces pasaría seis meses viviendo en el Greenwich Village de la ciudad de Nueva York. Durante este tiempo leyó el libro **Los Reflejos Condicionados** (*Conditioned Reflejes*) de Pavlov y se encontró con una serie de artículos escritos por Bertrand Russell acerca del conductismo watsoniano. Russell pensaba que él había destrozado a Watson en estos artículos, pero despertaron el interés de Skinner por el conductismo.

Aunque Skinner no había tomado ningún curso de psicología en la universidad, había comenzado a desarrollar un interés en el campo y fue aceptado para hacer un trabajo de posgrado en psicología en Harvard. Justificó este cambio en términos de objetivos como los siguientes: "un escritor puede representar la conducta humana de manera puntual, pero no por ello la entiende. Yo seguía interesado en la conducta humana, pero el método literario me había decepcionado; debía probar con el científico" (Skinner, 1967). La psicología parecía ser la opción científica. Además, desde hace tiempo Skinner había estado interesado en la conducta animal (recordaba su fascinación con el complejo comportamiento de una banda de palomas actoras). Asimismo, había muchas oportunidades para hacer uso de su interés por construir artefactos.

Durante sus años universitarios en Harvard, Skinner desarrolló su interés en la conducta animal y en explicar su conducta sin referencia al funcionamiento del sistema nervioso. Luego de haber leído a Pavlov, estaba en desacuerdo con el punto de vista de éste acerca de que en su explicación de la conducta, se podía partir "de los reflejos de salivación, a los temas importantes del organismo en la vida diaria". Sin embargo, Skinner creía que Pavlov le había dado la clave para entender la conducta. "Controla tus condiciones (el ambiente) ¡y habrás de ver el orden!" Durante éstos y los siguientes años, Skinner (1959) desarrolló algunos de sus principios sobre la metodología científica: 1) cuando descubras algo interesante, deja todo lo demás y estúdialo 2) algunas formas de hacer investigación son más sencillos que otros. Un aparato mecánico por lo general hará más sencillo el trabajo de investigación 3) algunas personas tienen suerte 4) un aparato se puede descomponer. Esto causa problemas, pero también puede llevar a 5) la casualidad, el arte de hallar una cosa mientras se busca otra.

Después de Harvard, Skinner se mudó a Minesota, luego a Indiana, y luego regresó a Harvard en 1948. Durante este tiempo se volvió, por así decirlo, un sofisticado entrenador de animales; era capaz de hacer que los organismos se involucraran en conductas específicas en momentos específicos. Pasó del trabajo con ratas al trabajo con palomas, descubriendo que la conducta de cualquier animal no reflejaba necesariamente el promedio del aprendizaje basado en muchos animales, se interesó en la manipulación y el control de la conducta animal individual. Las teorías especiales del aprendizaje y las largas explicaciones de la conducta no eran necesarias si se podía manipular el entorno de modo que se pudiera dar un cambio metódico en el caso individual. Mientras tanto, como apunta Skinner, su propia conducta se iba viendo controlada por los resultados positivos que le daban los animales "bajo su control" (véase figura 10-2).

La base del procedimiento del **condicionamiento operante** es el control de la conducta a partir de la manipulación de recompensas y castigos en el ambiente, particularmente en el ambiente del laboratorio. Sin embargo, su convicción concerniente a la importancia de las leyes de la conducta y su interés en construir cosas, llevó a Skinner a llevar su pensamiento y su investigación más allá del laboratorio. Construyó una "caja de bebé" para mecanizar el cuidado de un bebé, enseñando a máquinas que empleaban recompensas en la enseñanza de temas escolares, y un procedimiento en el cual una serie de palomas podían ser utilizadas militarmente para acertar con un misil en un blanco. Escribió una novela, **Walden II** (1948), en el que describía una utopía basada en el control de la conducta humana a través del reforzamiento positivo (recompensa) más que en el castigo. Skinner se comprometió con la postura de que una ciencia de la conducta humana, y los instrumentos que de ella derivaran debían ser desarrollados en el bien de la humanidad. En una entrevista publicada con motivo de su obituario en el diario *The New York Times* (20 de agosto de 1990), Skinner contaba que "todos los seres humanos están controlados"; esto es, es inevitable que la conducta de

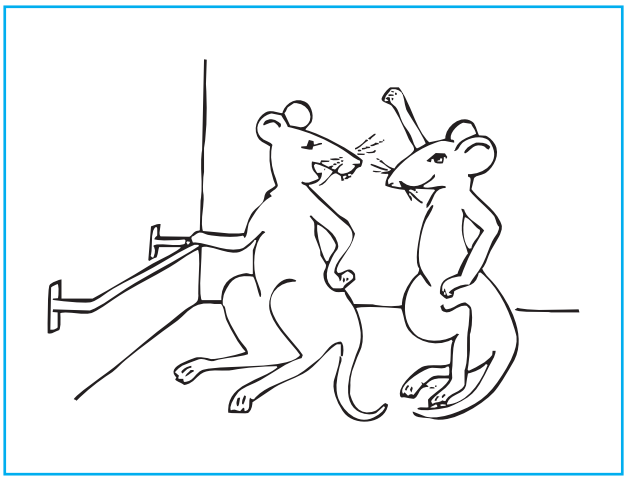


Figura 10-2. "¡Vaya que tengo a este cuate condicionado! Cada vez que empujo la barra hacia abajo, él deja caer un trozo de comida". (Skinner, 1956).

la gente esté en última instancia bajo el control del ambiente que sea que experimenten; "pero la idea del conductismo es eliminar la coerción, implementar controles para cambiar el ambiente de tal modo que se refuerce el tipo de conducta que beneficie a todos".

Skinner sería considerado por muchos el más grande psicólogo norteamericano contemporáneo. Recibió muchos premios, incluyendo el premio de la APA por la Contribución Científica más Distinguida (*The American Psychological Association's award for Distinguished Scientific Contribution*, 1958) y la Medalla Nacional de Ciencia (*The National Medal of Science*, 1968). En 1990, poco después de su muerte, se convirtió en el primero en recibir la Mención por una sobresaliente vida de contribución a la psicología (*The American Psychological Association's Citation for Outstanding Lifetime Contribution to Psychology*).

Teoría de la personalidad de Skinner

Se debe comenzar con la discusión de la teoría de la personalidad de Skinner comparando sus cualidades generales con las de las teorías que ya han sido revisadas en los capítulos anteriores. Cada una de las teorías previas (y, para dar un indicio, cada una de las que serán discutidas posteriormente en este libro) enfatizan conceptos estructurales. Freud empleaba conceptos estructurales tales como el Yo, el Ello, y el Superyo; Rogers empleaba conceptos tales como el *self*, y el *self* ideal; mientras que Allport, Eysenck, y Cattell empleaban el concepto de los rasgos. Cada teórico, por lo tanto, suponía la existencia de una estructura psicológica en la cabeza del individuo que brindaba información acerca de los estilos consistentes de emoción y de conducta de una persona. En contraste, el enfoque conductista de Skinner desenfatizaba en gran medida la estructura. Esto por dos motivos. Primero, los conductistas toman a la conducta como una adaptación de las fuerzas situacionales. Por esto, esperan una especificidad situacional en la conducta: Si las fuerzas situacionales cambian, sucede lo mismo con la conducta. Si la conducta varía de una situación a otra, entonces no hay mucha necesidad de proponer conceptos estructurales para explicar la supuesta consistencia de la personalidad. La segunda razón implica una aproximación general a construir una teoría. Como ya se explicó anteriormente, los conductistas buscaban construir una teoría basada en variables observables. Sentían que sólo las variables observables podían ser verificadas por la investigación básica. Inferir la existencia de estructuras invisibles de la personalidad era considerado por Skinner como una forma de pensar no propiamente científica.

El hecho de que Skinner no proponga una serie de estructuras de la personalidad hace a su trabajo completamente diferente del de las demás teorías de la personalidad. En realidad, Skinner rechazaba la opinión de que sus ideas constituían una teoría de la personalidad. Él pensaba estar sustituyendo las teorías de la personalidad con una nueva forma de pensar la conducta.

Estructura

La unidad estructural clave para el enfoque conductista en general, y el de Skinner en particular, es la respuesta.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Una respuesta puede ir desde una simple respuesta reflejo (p. ej., la salivación a la comida, el inquietarse ante un ruido fuerte) hasta un tipo complejo de conducta (p. ej., la solución a un problema de matemáticas, las formas sutiles de la agresión). Lo que es crítico para la definición de una respuesta es que ésta representa una parte externa y observable de la conducta que puede ser relacionada con los eventos ambientales. El proceso de aprendizaje esencialmente involucra la asociación, o conexión de respuestas a eventos en el ambiente.

En su aproximación al aprendizaje, Skinner distingue entre las respuestas producidas por un estímulo conocido, tal y como el reflejo de un parpadeo, o la exhalación de aire, y las respuestas que no pueden ser asociadas con ningún estímulo. Estas respuestas son emitidas por el organismo, y son llamadas **operantes**. La opinión de Skinner es que el estímulo en el ambiente no obliga al organismo a comportarse, ni lo incita a actuar. La causa inicial de la conducta está en el organismo en sí.

No existe ningún estímulo ambiental causante de la conducta operante; ésta simplemente ocurre. En la terminología del condicionamiento operante, los operantes son producidos por el organismo. El perro camina, corre, y juega; el pájaro vuela; el mono se balancea de árbol a árbol; el infante humano balbucea vocalmente. En cada caso, la conducta ocurre sin que ningún estímulo específico lo produzca. Esta es la naturaleza biológica de los organismos que producen una conducta operante (Reynolds, 1968).

Proceso: condicionamiento operante

El concepto más importante en el análisis skinneriano de los procesos psicológicos es el **refuerzo**. Un refuerzo es algo que sigue a una respuesta y que eleva la posibilidad de la recurrencia de la respuesta en el futuro. Supóngase que una paloma está picoteando un disco. Si el picoteo es seguido por la provisión de algo de comida, entonces la paloma pica al disco más frecuentemente en el futuro, la comida es un refuerzo. Imagínese a un bebé llorando en su cuna. Si el llanto llama la atención de los adultos que corren a cuidarlo y el niño por ello llora más frecuentemente en el futuro, la atención de los adultos está reforzada. El aprendizaje por reforzamiento es un proceso en el cual la probabilidad de una respuesta determinada se ve alterada por la presentación de un refuerzo.

Entonces, lo que cuenta como refuerzo en cualquier situación, está determinado por los efectos del refuerzo potencial en la conducta. Por lo regular es difícil saber con anticipación qué funciona como refuerzo. Esto puede variar de individuo a individuo. Descubrir un refuerzo puede llegar a ser una operación de prueba y error. El estímulo que en un principio no sirve como refuerzo puede llegar a hacerlo a partir de su asociación con otros refuerzos. Unos rectángulos de papel color verde (dólares) pueden volverse **refuerzos generalizados** porque se asocian con muchos otros estímulos reforzantes.

Skinner desarrolló un aparato de laboratorio especializado para el estudio de los efectos de los refuerzos en la conducta. Esto ha llegado a conocerse como la "caja de Skinner". Los detalles exactos de una caja de Skinner varían un poco dependiendo del organismo para el que haya sido diseñada. Una caja de Skinner diseñada para estudiar una rata tendría una palanca que la rata pudiera bajar, y cierto mecanismo para proporcionar un refuerzo tal como una bola de alimento. Se podría presentar el refuerzo y determinar si afecta la frecuencia con la que la rata se involucró en la conducta de presionar la palanca. Skinner veía este ambiente simple como el mejor escenario para observar las leyes elementales de la conducta.

Estas leyes se descubren al variar la naturaleza de los refuerzos y observar los efectos en la conducta de los organismos en la caja de Skinner. Las variaciones se hacen conforme a los distintos **programas de reforzamiento**. Este término se refiere a la relación entre la conducta y cuando ocurre un reforzamiento. La idea general es que los refuerzos no necesitan ocurrir después de cada respuesta. Pueden darse sólo en algunos momentos. Las distintas rutinas son los diferentes patrones de ocurrencia de los refuerzos. Una distinción entre los programas de reforzamiento diferencia los refuerzos que se basan en el paso del tiempo de los que se basan en el número de respuestas. En un programa basado en el tiempo, conocido como un programa de intervalo, el reforzamiento aparece luego de un cierto periodo de tiempo (por ejemplo, un minuto) independientemente del número de respuestas. En contraste, en una respuesta basada en intervalos, los reforzamientos aparecen sólo después de que cierto *número* de respuestas (p. ej., presionar una barra, picotazos de una determinada manera) se han hecho, sin importar cuánto toma en ocurrir. Otra distinción radica en si el reforzamiento ocurre del mismo modo todo el tiempo, o de manera

aleatoria. Como un ejemplo cotidiano, una persona puede tener un empleo en el que le paguen bajo un programa por intervalos (p. ej., recibir un sueldo semanal), mientras que otra persona puede recibir su pago de acuerdo al número de intervenciones que realice, sin importar cuánto tiempo tome (p. ej., recibir $X por podar el césped de alguien). Una segunda distinción diferencia los programas de reforzamiento que son **fijos** de los que son **variables**. En los programas fijos, la relación de conducta ante los refuerzos permanece constante. En los programas variables esta relación cambia impredeciblemente. Para ejemplificar esto: imagínese al lector de pie enfrente de dos máquinas. Ambas necesitan que se le ponga dinero dentro y que se oprima un botón, a partir del cual recibiría un refuerzo. Si se trata de una máquina de refrescos, la experiencia es rutinaria y carece de interés. Si la primera vez, de la máquina no sale un refresco (el refuerzo) usted no pondría más dinero en la máquina. Si se trata de una máquina traga-monedas en un casino, el mismo suceso resulta emocionante Si no sale dinero (el refuerzo) de la máquina, usted no deja de poner dinero. En vez de ello, mucha gente pone más y más dinero en la máquina. La diferencia entre los dos escenarios es el programa diferente de refuerzo. La máquina traga monedas presenta un programa aleatorio, el de la máquina de refrescos, uno fijo. En el laboratorio de Skinner con las ratas, y la gente del casino, el programa variable produce mayores índices de respuesta.

Los conductistas fueron admirablemente exitosos en identificar las relaciones sistemáticas entre el programa de refuerzo para una conducta determinada, y la frecuencia con la que esa conducta ocurría. En la investigación con animales en las cajas de Skinner, los resultados eran tan confiables que podían ser replicados con casi cada animal individual puesto en la caja (Ferster & Skinner, 1957). Los programas basados en la respuesta repetidamente generaban un mayor nivel de respuesta que los programas de intervalo. Los índices más altos de respuesta ocurrían con los programas basados en respuestas que eran variables (es decir, como una máquina traga-monedas u otra máquina de apuestas). Estos resultados altamente consistentes del condicionamiento operante, combinados con los igualmente consistentes resultados de los estudios que Pavlov y compañía hallaron en sus estudios del condicionamiento clásico, dieron a los conductistas una serie de hallazgos excepcionalmente sólida sobre las cuales construir su teoría. Estos sólidos hallazgos de investigación contribuyeron enormemente para el atractivo del conductismo en la mitad del siglo XX.

¿Cómo aprenden los animales a hacer algo más complejo que presionar una palanca? De acuerdo con Skinner, la conducta compleja resulta de un proceso conocido como **modelado** o (equivalentemente) **aproximaciones sucesivas**. A través de un proceso gradual, de paso por paso, uno refuerza conductas cada vez más complejas que se aproximan, a un nivel cada vez mayor, a la conducta final que se desea. La conducta del organismo es "modelada" hasta que coincide con una respuesta deseada. Por ejemplo, suponga el lector que quiere que una rata colocada dentro de la caja de Skinner corra en círculos. No puede sólo esperar hasta que corra en círculos y luego reforzarla, porque puede que nunca empiece a correr en círculos, espontáneamente. En su lugar, primero debería reforzar una respuesta simple como la de correr (ya sea en círculos o no). Luego tendría que esperar hasta que el animal comenzara a correr en una ruta curva y la reforzaría sólo entonces. Una vez que esto sucediera, usted debería esperar hasta que corriera en por lo menos medio círculo, y entonces lo reforzaría. Eventualmente podría entrenar al animal para correr en círculos. Mucho del entrenamiento con animales (en los circos, zoológicos, y atracciones turísticas de Florida) se hace de esta forma. Skinner descubrió que la compleja enseñanza humana también podía ocurrir en un proceso paulatino de aproximaciones exitosas.

Aparte del uso de eventos placenteros como refuerzos, los skinnerianos anotan que la remoción o evasión de un estímulo no placentero también puede ser un refuerzo. Por ejemplo, supóngase que usted se siente tan ansioso acerca de asistir a un evento social que de repente decide no ir, y que una vez que ha tomado esta decisión su ansiedad desaparece. La disminución de la ansiedad puede reforzar la conducta de decir "no voy a eventos sociales". La reducción de la ocurrencia negativa, la ansiedad, está reforzada.

Los skinnerianos también identificaron que la presentación de un estímulo aversivo puede influenciar conductas. En el vocabulario conductual, estos estímulos son **castigos**. En los castigos, un estímulo aversivo sigue de una respuesta, disminuyendo la probabilidad de que la respuesta ocurra de nuevo. Los skinnerianos por lo general están en contra del uso de castigos, cuyos efectos tienden a ser temporales y cuya administración puede llevar a que la gente se rebele a su práctica. A lo largo de su carrera, Skinner subrayó el valor del reforzamiento positivo para modelar la conducta.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Crecimiento y desarrollo

Skinner no planteaba ningún principio de desarrollo aparte de los del condicionamiento operante que han sido revisados. Para Skinner, a medida que el niño se desarrolla, aprende más y más respuestas como resultado de una serie de experiencias reforzantes que suceden de manera natural. El proceso no es diferente, en términos de principios generales, que el caso de una rata que aprende más y más respuestas como resultado de las experiencias modeladoras sistemáticas en la caja de Skinner.

Esta visión mecanicista del desarrollo tiene implicaciones prácticas que pueden resultar benéficas. Sugiere que los padres deberían ser muy atentos a exactamente cómo y cuándo están reforzando la conducta de su hijo. Si se busca que el niño se comporte en determinada manera, el proceso más efectivo, de acuerdo con Skinner, no es el de aleccionar al niño acerca de las formas apropiadas de comportarse, o castigarlo por hacer las cosas mal. El procedimiento más efectivo, de acuerdo con Skinner, es reforzar la buena conducta inmediatamente después de que ocurre.

En este tratamiento de desarrollo, entonces, el conductismo difiere de las demás teorías incluidas en este libro. Para Skinner, el desarrollo no ocurre en una secuencia particular de etapas. No hay conflictos que todo mundo necesariamente experimenta. No hay nuevas estructuras que salten a la mente en uno u otro punto del desarrollo. En vez de todo esto, la serie de conductas que una persona puede presentar simplemente se incrementa gradualmente, conforme experimentan más refuerzos.

Psicopatología

La postura de la teoría del aprendizaje con respecto a la psicopatología puede ser descrita como sigue: los principios básicos de aprendizaje proporcionan una interpretación completamente adecuada de la psicopatología. Las explicaciones en términos de síntomas con causas subyacentes no son necesarias. De acuerdo con el punto de vista conductual, la patología conductual no es una enfermedad. En lugar de eso, es un patrón de respuesta aprendido de acuerdo a los mismos principios de conducta como todo patrón de respuesta.

Los skinnerianos discuten en contra de cualquier concepto del inconsciente o de la "personalidad enferma". Los individuos no están enfermos; simplemente no responden apropiadamente a un estímulo. Ya sea que no puedan aprender una respuesta, o que aprendan una respuesta inadaptada. En el primer caso, existe un déficit conductual. Por ejemplo, las personas que son socialmente inadaptadas pueden haber tenido un historial de refuerzos fallidos en los que las habilidades sociales no fueron desarrolladas. No habiendo podido reforzarlas durante la socialización cuando niños, cuando son adultos tienen un repertorio de respuestas inadecuadas con las que responden a las situaciones sociales.

El reforzamiento es importante no sólo para el aprendizaje de respuestas, sino también para el mantenimiento de una conducta. Así, un posible resultado de una falta de reforzamiento en el entorno es la depresión. De acuerdo con esta postura, la depresión representa una disminución del índice de comportamiento, o un disminuido índice de respuesta. La persona deprimida no es receptiva porque un refuerzo positivo ha sido retirado (Ferster, 1973).

Cuando una persona aprende una **respuesta inadaptada**, el problema es que una respuesta que ha sido aprendida no es considerada aceptable por la sociedad o por los demás en el entorno de la persona. Esto puede ser porque la respuesta en sí misma es considerada inaceptable (por ejemplo, una conducta hostil) o porque la respuesta ocurre bajo circunstancias inaceptables (por ejemplo, bromear en una junta formal de negocios). El desarrollo de conductas supersticiosas se relaciona con esto (Skinner, 1948). La conducta supersticiosa surge de una relación accidental entre una respuesta y un refuerzo. Skinner encontró que si se les daba a palomas una pequeña cantidad de comida por intervalos regulares independientemente de lo que estuvieran haciendo, muchos pájaros llegaban a asociar la respuesta que estaba siendo casualmente recompensada, con un refuerzo sistemático. Por ejemplo, si una paloma era recompensada por casualidad mientras caminaba en dirección contraria a las manecillas de un reloj; esta respuesta podía hacerse condicionada aunque no tuviera una relación de causa y efecto con el refuerzo. La práctica continua de la conducta provocaría un refuerzo ocasional y de nuevo, casual. Por lo tanto, la conducta podría ser manipulada durante largos periodos de tiempo.

En suma, la gente desarrolla un repertorio de conductas erróneas, lo que los demás llaman una conducta "enferma", o una psicopatología, por lo siguiente: no fueron reforzados por conductas adaptadas, fueron

castigados por conductas que luego serían consideradas adaptadas, fueron reforzados por conductas inadaptadas, o fueron reforzados durante circunstancias inapropiadas mientras debieron haberlo sido por conductas adaptadas. De cualquier modo, hay un énfasis en las respuestas observables y los programas de refuerzo, más que en los conceptos como los impulsos, los motivos inconscientes, o la autoestima.

Evaluación conductual

¿Cómo se evalúa la personalidad en un enfoque conductual? Ya que la teoría dice que se debe entender la relación entre la conducta y el medio ambiente, no es correcto evaluar a la persona en aislamiento. Se evalúa la respuesta de la gente en distintos ambientes. La aproximación conductual a la evaluación enfatiza tres cosas: 1) el reconocimiento de conductas específicas, por lo regular llamadas **conductas objetivo o respuestas objetivo**; 2) el reconocimiento de factores ambientales específicos que producen, disparan, o refuerzan las conductas objetivo; y 3) el reconocimiento de factores ambientales específicos que pueden ser manipulados para alterar la conducta. Por ejemplo, una evaluación conductista sobre el temperamento berrinchudo de un niño, podría incluir una definición clara y objetiva sobre dicho comportamiento en el niño, una descripción completa de la situación que promueve la conducta berrinchuda, y una descripción completa de las reacciones de los padres y de los demás que pudieran estar reforzando la conducta, y un análisis del potencial para el surgimiento y reforzamiento de otras conductas contrarias a esta (Kanfer & Saslow, 1965; O'Leary, 1972). Este **análisis funcional** de conducta, que implica el esfuerzo de reconocer las condiciones ambientales que controlan la conducta, toman a la conducta como una función de ciertos eventos específicos en el ambiente. Esta perspectiva también ha sido denominada como la **evaluación ABC** (por las siglas del inglés *Antecedent, Behavior, Consequences*); se evalúan las condiciones de Antecedente de la conducta, la Conducta en sí, y las Consecuencias.

La **evaluación conductista** por lo general está estrechamente vinculada con los objetivos del tratamiento. Por ejemplo, considérese la tarea de ayudar a una madre de familia que llega a una clínica porque se siente perdida al tratar de controlar los berrinches y la desobediencia en general de su niño de cuatro años de edad (Hawkins, Peterson, Schweid, & Bijou, 1966). Los psicólogos implicados en este caso siguieron un procedimiento conductual bastante conocido para la evaluación y el tratamiento. Primero, la madre y el niño fueron observados en casa para determinar la naturaleza de las conductas indeseables, cuándo sucedían y cuáles refuerzos parecían estar manteniéndolos. Las siguientes nueve conductas parecían constituir la mayor porción de conductas objetables del niño: 1) morder su camisa o su brazo; 2) sacar la lengua; 3) patearse o morderse a sí mismo, a los demás, o a objetos; 4) decirle a alguien o a algo de forma peyorativas; 5) quitarse, o amenazar con quitarse la ropa; 6) decir "No" alto y fuerte; 7) amenazar con dañar a objetos o a personas; 8) arrojar objetos; y 9) empujar a su hermana. La observación de la interacción entre madre e hijo mostraba que la conducta objetable estaba siendo mantenida por la atención de la madre. Por ejemplo, ella por lo regular trataba de distraerlo ofreciéndole juguetes o comida.

El programa de tratamiento comenzó con un análisis conductual acerca de qué tan frecuentemente el niño presentaba una de las conductas objetables durante las sesiones de una hora que se realizaban en casa, dos o tres veces a la semana. Dos psicólogos hacían de observadores para asegurar que hubiera una alta confiabilidad o un común acuerdo, grabando las conductas objetables. Esta primera fase, conocida como el periodo inicial, duraría 16 sesiones. Durante este tiempo, la madre y el hijo interactuaron de manera usual. Después de esta cuidadosa evaluación de la conducta objetable durante el periodo inicial, los psicólogos comenzaron su intervención, o su programa de tratamiento. Ahora, la madre debía decir a su hijo que parara, o debía dejarlo solo en su cuarto sin juguetes, cada vez que tuviera una conducta objetable. En otras palabras, hubo un retiro del refuerzo positivo por la conducta objetable. Asimismo, la madre debía dar a su hijo atención y aprobación al mismo tiempo, cuando se comportara de un modo deseable. En otras palabras, los refuerzos positivos fueron más contingentes sobre la conducta deseable. Durante este tiempo, conocido como el primer periodo experimental, se volvió a contar la frecuencia de las conductas objetables. Como se puede ver en la figura 10-3, hubo un marcado descenso en la frecuencia de la conducta objetable. En la fase preexperimental básica, se observaba una docena de conductas objetables durante cualquiera de los periodos de una hora. En contraste, durante el primer periodo experimental, sólo de 1 a 8 de estas respuestas fueron observadas por sesión.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Siguiendo al primer periodo de tratamiento experimental, la madre debía regresar a su conducta anterior para determinar si el cambio en la conducta de reforzamiento había sido determinante para el cambio de la conducta de su hijo. Durante su segundo periodo inicial, la conducta objetable del hijo variaba entre los 2 y los 24 por sesión (véase figura 10-3). Hubo un incremento en esta conducta, aunque no un regreso al nivel inicial anterior. Sin embargo, la madre decía haber tenido problemas al responder en su anterior forma de hacerlo debido a que ya se sentía ahora "más segura de sí misma". Por ello, incluso durante este periodo daba a su hijo indicaciones más firmes, cedía menos luego de negar una petición, y daba más cariño como respuesta a una conducta positiva en su hijo que antes. Luego de esto hubo un regreso al énfasis total en el programa de tratamiento, dando como resultado una baja en la conducta objetable (segundo periodo experimental). El índice de conducta objetable parecía permanecer bajo, luego de un intervalo de 24 días (el periodo de seguimiento), y la madre decía notar un continuo cambio positivo en la relación.

El estudio que se acaba de revisar ilustra un método experimental conocido como el **diseño de estudio ABA** (Krasner, 1971). En este diseño de estudio, se mide la conducta en un punto (El periodo "A"), se introduce un refuerzo y se mide la conducta nuevamente en un segundo punto (el periodo "B"), y luego se *retira* el refuerzo para ver si la conducta vuelve a su nivel original (se regresa al estado "A" de la cuestión). En vez de asignar diferentes condiciones experimentales a grupos de personas, el skinneriano estudia a un individuo determinado en múltiples puntos de tiempo en la presencia o la ausencia de un refuerzo determinado. Skinner creía que éste era un método más poderoso de estudio que las típicas experimentales empleadas en psicología.

Un último punto importante acerca de la evaluación conductista es que ésta ilustra la distinción entre una **aproximación señal** y una **aproximación muestra** a la evaluación (Mischel, 1968, 1971). En una aproximación signo, una respuesta a un test determinado es vista como un indicador de (es decir, una "señal" de) ciertas características que posee el individuo. Por ejemplo, si una persona dice "me gustan las fiestas", un teórico de los rasgos acogiendo implícitamente una aproximación señal puede decir que la respuesta indica que la persona tiene una característica interna particular, tal como el rasgo de la extroversión. En una aproximación señal, la pregunta que se formula es "¿de qué característica interna es la respuesta de una señal?" Ésta **no** es la pregunta que se hacen los conductistas. Los conductistas adoptan una aproximación muestra. Cuando se evalúa a una persona que presenta una cierta respuesta (hace algo, dice algo, etc.), el conductista toma la respuesta meramente como una muestra de la conducta; es decir, como un ejemplo del tipo de conducta en la que se involucra una persona cuando se enfrenta a un estímulo en particular. Si la persona dice "me gustan las fiestas", el conductista simplemente llegará a la conclusión de que el decir "me gustan las fiestas" es una conducta que, en el pasado, ha sido reforzada por este individuo. No habrán más inferencias acerca de supuestas estructuras psicológicas ocultas en la cabeza del individuo. Esta aproximación puede parecer superficial y sin embargo, tiene grandes ventajas. Disuade al psicólogo de involucrarse en inferencias altamente especulativas acerca de la vida mental interna, inferencias que pueden ser poco más que suposiciones. También ayuda a identificar los refuerzos en el medio ambiente que, en principio, podrían ser modificados de un modo que ayudara a un individuo determinado.

Cambio conductual

Los conductistas desarrollaron una técnica aplicada para emplear los principios de reforzamiento en escenarios reales. Esta técnica es conocida como una **economía simbólica** (o economía a base de fichas) (Ayllon & Azrin, 1965). Un médico conductista recompensa con fichas, las conductas que se consideran esperadas. Las fichas a su vez pueden ser intercambiadas por los productos que el paciente desee, tales como un dulce, o cigarros. Por ejemplo, los pacientes que están en un hospital psiquiátrico pueden recibir fichas de reforzamiento por actividades como servir la comida, o limpiar el piso. En un ambiente estrictamente controlado, como el de un hospital para pacientes psiquiátricos de larga estancia, resulta factible hacer que casi cualquier cosa dependa de las conductas esperadas.

La evidencia de investigación apoya la efectividad de las economías simbólicas. Son efectivas para incrementar el número de conductas tales como la interacción social, el cuidado personal, y el desempeño laboral en pacientes severamente perturbados, y mentalmente

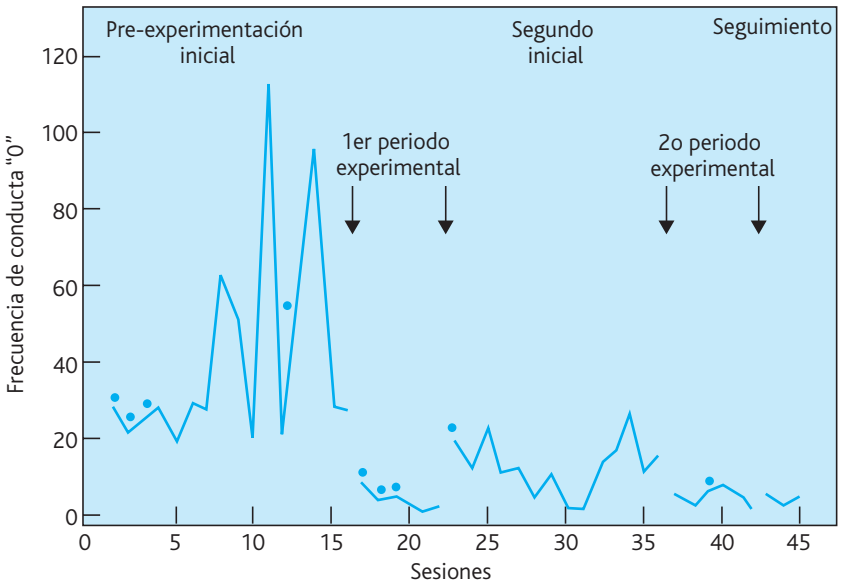


Figura 10-3. Número de intervalos de 10 segundos por sesión de una hora, en los cuales sucedía la conducta objetable. Los puntos indican las sesiones en las cuales se ponía a prueba la confiabilidad (Hawkins *et al*., 1966). Derechos Reservados ® 1966 por *Academic Press, Inc*. Reimpreso bajo autorización. Elsevier

retardados. También han sido empleados para reducir la conducta agresiva en los niños, al igual que los conflictos maritales (Kazdin, 1977).

Los programas de economía simbólica representan una aplicación muy directa de los principios del condicionamiento operante en el problema del cambio de conducta. Las conductas objetivo se seleccionan y refuerzan dependiendo del desempeño de las respuestas esperadas. Esto depende por completo del énfasis conductista con respecto a cómo el medio ambiente actúa sobre la gente. El conductista que trabaja en el cambio de conducta del ser humano es, en esencia, un ingeniero social. Los instrumentos científicos que se desarrollaron en el laboratorio conductual se aplican de manera directa en problemas reales de cambio de conducta. Watson sugería que a partir del control del medio ambiente, él podía entrenar a un niño a convertirse en cualquier tipo de especialista que él eligiera. Los ingenieros sociales skinnerianos llevan este principio un poco más lejos. Como se aprecia en el desarrollo de las economías simbólicas, al igual que en el desarrollo de comunas basadas en los principios skinnerianos, existe un interés en el diseño de ambientes que controlen amplios aspectos de la conducta del ser humano.

¿Libre albedrío?

El conductismo operante de Skinner parece tener implicaciones de superación. Al estudiar la influencia del medio en la conducta, el conductismo da pie al surgimiento de una tecnología de cambio de conducta que puede ser aplicada de manera útil para la solución de los problemas del ser humano.

Sin embargo, el conductismo también tiene una derivación que resulta perturbadora. Es una de la que Skinner estaba consciente, y que él explica a detalle en un libro titulado *Más allá de la libertad y la dignidad* (*Beyond Freedom and Dignity*, Skinner, 1971). La derivación es la de que la gente no tiene libre voluntad. Si el medio es quien provoca las acciones del ser humano, entonces el individuo por sí mismo no puede ser el causante de su conducta. Y si el individuo no es el causante de su conducta, entonces no tiene en realidad libertad para actuar. No hace elecciones libres. No tiene libre voluntad.

Skinner estaba sumamente consciente de que la gente cree tener libre voluntad. Pero llegó a la conclusión de que se trataba de una mera ilusión. Para ilustrar cómo se daba esto, considere el lector la siguiente

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

situación. Supóngase que usted conduce su auto deportivo color rojo por una autopista y en determinado momento disminuye la velocidad; ha visto más adelante una patrulla de policía y disminuye su velocidad para evitar ser infraccionado. Si quien viene con usted le pregunta "¿por qué bajas la velocidad?", no sería normal que usted le respondiera, "porque soy libre de hacerlo y he decidido hacerlo". En vez de ello, probablemente usted reconocería que el medio provocó que usted actuara así. La presencia de la patrulla sería una causa ambiental para que usted bajara su velocidad. Ahora bien, imagine que su acompañante esta vez le pregunta, "¿por qué te compraste un deportivo rojo?" Aquí no sería lógico que usted hablara de las causas ambientales. En vez de esto, es probable que dijera "porque así lo decidí", o "porque me gustan los deportivos rojos" Usted cree haber seguido su libre voluntad al adquirir su auto. Pero aquí es donde Skinner dice que no es así. Según el conductismo de Skinner, su conducta al reducir la velocidad y su conducta al comprar el auto fueron ambas provocadas por el ambiente. Sólo que en el primer caso, el ambiente es simple, inmediato y obvio. No puede ignorar el hecho de que el oficial de policía de la patrulla es la causa de que usted redujera la velocidad. Pero en el segundo caso, las causas ambientales son complejas y abarcan un largo periodo de tiempo. Muchas experiencias previas (reforzamientos y castigos previos) pudieron haber contribuido a su conducta de comprar un auto deportivo color rojo. Es imposible que usted las recuerde todas, y que pueda analizar sus efectos sobre sus decisiones. Pero eso no significa que no estén ahí. En estos casos, en los que las causas ambientales de la conducta son complejos, la gente en esencia pierde la noción de las multifacéticas causas ambientales y equivocadamente concluye que su conducta fue provocada por un solo factor: ellos mismos. Skinner concluyó que la gente vive con una ilusión de libre voluntad; una conclusión similar a la que llegaron algunos psicólogos contemporáneos (Wegner, 2003).

Skinner no brindó estos argumentos en contra de la noción de la libre voluntad simplemente por molestar a la gente. Todo lo contrario. Él sentía que la solución para los problemas personales y sociales requería de una aplicación sistemática de tecnología conductista. Además, sentía que la gente no aceptaría esta tecnología si pensaba que se interpondría en su libre voluntad. Skinner tenía claro que a la gente no le gustaba pensar que su conducta estaba siendo controlada, y que por ello estarían en contra de la aplicación de los instrumentos conductistas. Pero Skinner cambió este argumento radicalmente, señalando que la conducta siempre está controlada por el ambiente. Reconocer este hecho, y rechazar las nociones tradicionales de la libre voluntad abriría las puertas, según Skinner, para la aplicación humana de la tecnología conductista.

Antes de terminar con este tema, se debe señalar que los argumentos de Skinner con respecto a la libre voluntad han sido rechazados por muchos académicos. Los teóricos fenomenológicos pensaban que la postura de Skinner subestimaba el potencial inherente del ser humano; de hecho, Rogers (1956) debatía a Skinner sobre este tema. Algunos teóricos de la personalidad más contemporáneos (véase capítulos 12 y 13) también debaten el hecho de que Skinner subestimaba la capacidad de la gente por poseer una voluntad libre y que fuera incapaz de reconocer la habilidad de la gente por pensar de una forma creativa acerca del ambiente al que se enfrentaban y de cómo ese ambiente podía ser modificado. También hay filósofos que han criticado severamente a Skinner. Dennett, por ejemplo, apunta que el análisis que proporcionaba Skinner sobre el concepto de la libre voluntad resultaba sencillamente insuficiente; aún tomando como válidos los principios básicos de Skinner, la gente sigue teniendo una habilidad que les permite involucrarse en formas de pensar y en acciones que bien merecen ser tomados como verdaderos actos de libre voluntad (Dennett, 1984). El hecho de aceptar que el cerebro es un órgano corporal que ha evolucionado, y que funciona de acuerdo a una serie de principios científicos deterministas, no está peleado con la idea de que la gente tenga una notable capacidad de ejercer su libre voluntad, teniendo por ello una responsabilidad personal sobre sus propios actos (Dennett, 2003).

Pero quizá la crítica más dura sobre los principios conductistas proviene de Noam Chomsky (1987), famoso lingüista y científico político; quien señala que existe un abismo enorme entre la evidencia experimental con la que cuenta Skinner y los argumentos a los que llega. Las propuestas de Skinner tienen que ver con la influencia del ambiente sobre la conducta social del ser humano. Pero su fuente de información consiste en un grupo de animales metidos en cajas. Por ello, la discusión de Skinner sobre la conducta humana no es una simple aplicación de evidencia científica. En vez de eso, representan un salto más allá de la evidencia científica con la que actualmente se cuenta. "Los argumentos

[del tipo de los que hace Skinner] deben ser evaluados de acuerdo a la evidencia que se presenta", escribe Chomsky. "En este ejemplo [**Más allá de la libertad y la dignidad**], ésta es una tarea sencilla. No se presenta ninguna evidencia" (Chomsky, 1987). El punto al que quiere llegar Chomsky es el de que Skinner no llegó a demostrar de ninguna forma, científicamente, que la gente no tuviera libre voluntad. En vez de ello, empleó una base de datos experimental que incluía a pequeños animalitos, más una postura filosófica acerca de las causas de la conducta, para construir un argumento en contra de la noción de la libre voluntad. Hay contra argumentos contundentes disponibles.

EVALUACIÓN CRÍTICA

La perspectiva conductual que se acaba de revisar contrasta radicalmente con las teorías de la personalidad de los capítulos previos. El contraste se aprecia más claramente al pensar en lo que el conductista pensaría de estas otras teorías. El psicoanálisis sería visto como una postura débil que cae en la trampa de considerar a la gente como la causa de su propia conducta, más que reconocer que la verdadera causa es el ambiente. La teoría del rasgo sería vista igual de mal ante los ojos de un conductista; sería considerada como enfocada meramente a las descripciones superficiales de la conducta, más que a sus causas. Si el conductismo hubiera sido plenamente exitoso, todas estas teorías habrían desaparecido. Pero tuvo éxito. Las teorías revisadas en los capítulos anteriores siguen siendo intelectualmente viables hoy día. Ellos alimentan mucha de la actividad básica y aplicada en la ciencia de la personalidad contemporánea. El conductismo, en contraste, tiene muchos menos partidarios hoy día que en décadas pasadas. Esto sucede a pesar de las contundentes aportaciones científicas de Pavlov, Skinner y sus seguidores, y a pesar de las exitosas aplicaciones a las que diera origen esta investigación básica. Este estado general de la cuestión obliga a evaluar las fortalezas y los límites del enfoque conductual.

Observación científica: la base de datos

El compromiso de los conductistas por sustentar su teoría en la investigación sistemática es una de las principales fortalezas de su trabajo. Su aprecio por la metodología científica fue benéfico tanto en el ambiente científico, como en el administrativo. En el aspecto científico, contribuyó a formar un enfoque sobre las personas que se distanciaba de las cualidades excesivamente especulativas que eran evidentes en las perspectivas anteriores. En el aspecto administrativo, la sólida base de datos científicos que establecieron los conductistas hizo a la psicología parecer más creíble a los ojos de los demás científicos, y por esto contribuyó al crecimiento del campo en las universidades del siglo XX.

Incluso así, en otros aspectos, las observaciones científicas que conformaban la base del conductismo son limitadas. La limitación es obvia; la base de datos original consiste principalmente de estudios en animales (perros, ratas, palomas). Los seres humanos poseen habilidades psicológicas que no comparten con sus peludos amigos: la de usar el lenguaje, la de razonar acerca de eventos del pasado, la de contemplar las potenciales consecuencias del futuro. Esta capacidad no se refleja en una base de datos que se conforma de la investigación con animales, y por ello, no queda correctamente representada en la teoría conductista. Ésta es una de las principales causas de la caída del conductismo en el último tercio del siglo XX. La principal razón de que el conductismo perdiera su influencia en la psicología fue que pasaba por alto una serie de acontecimientos que son de importancia fundamental para la vida del ser humano. El principal fenómeno es quizá, el que fuera tan central para las perspectivas fenomenológicas, la pregunta de cómo la gente otorga un significado subjetivo a los eventos ambientales. En su investigación, los conductistas se brincan esta pregunta. Las ratas y las palomas de las cajas de Skinner sencillamente no se involucran en procesos de construcción de significados. Ellos no se preguntan a sí mismos cosas como "oye, ¿por qué el tipo de ahí con bata de laboratorio me está dando toda esta comida por presionar una palanca?" Pero la gente se pregunta a sí misma este tipo de preguntas todo el tiempo. La teoría conductista y su modo de investigación simplemente brindaban muy poco *insight* sobre los procesos psicológicos involucrados en la construcción del significado subjetivo. A comienzos de la década de los sesenta, los psicólogos experimentales que trabajaban **fuera del** marco teórico del conductismo comenzaron a hacer avances en el estudio de la memoria, del lenguaje, de las emociones, de los sistemas de creencias; temas que nutrían el estudio de los procesos cognitivos internos involucrados en la construcción de significado. Sus avances causaron que el interés en el conductismo menguara.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a los enfoques del aprendizaje

Estructura	Proceso	Crecimiento y Desarrollo
Respuesta	Condicionamiento clásico; condicionamiento instrumental; condicionamiento operante	Programas de reforzamiento y aproximaciones sucesivas

Teoría: ¿sistemática?

Cualesquiera que sean los límites del conductismo, los conductistas no dejan de ser teóricos sumamente sistemáticos. Pavlov y Skinner construyeron un relato cuidadoso y de coherencia lógica sobre el condicionamiento clásico y operante. Diferentes fenómenos -el índice con el cual un organismo desempeña una respuesta, en respuesta al reforzamiento, el aprendizaje inicial de esa respuesta, la persistencia de la respuesta si el reforzamiento para- quedan todas explicadas a través de un único sistema conceptual coherente.

De cierta manera, el hecho de lograr una teoría cuyas partes estén relacionadas de manera sistemática fue más fácil para los conductistas. Esto es porque tenían menos teoría; es decir, el suyo era un enfoque en el que había menos teoría acerca de las estructuras mentales internas y sobre los procesos que se pueden encontrar en los demás enfoques teóricos. El conductista por lo tanto, no se enfrenta a esa tarea de relacionar numerosos conceptos teóricos entre sí.

Teoría: ¿comprobable?

¿Los conductistas brindaron una teoría que fuera comprobable? Si se pregunta acerca de la conducta de los animales en el ambiente del laboratorio, la respuesta es afirmativa. Se puede probar directamente las predicciones acerca de la influencia del condicionamiento clásico y del condicionamiento operante sobre las respuestas emocionales y conductuales del organismo dentro de ambientes de laboratorio controlados. Dentro de estos ambientes, las ideas conductistas resultan tan comprobables como las ideas que se pueden encontrar dentro de las ciencias biológicas o físicas.

¿Pero, qué hay si uno sale del laboratorio y se adentra en el complejo mundo de la vida diaria del ser humano? Aquí, los análisis conductistas en ocasiones se vuelven ambiguos. Considérese un ejemplo propuesto por Chomsky (1959) en su merecidamente famosa crítica del conductismo de Skinner. Supóngase que el lector está en un museo de arte viendo una compleja composición artística. Skinner diría que sus reacciones ante la pieza están determinadas por su historia pasada de condicionamiento operante y clásico cuando fue expuesto a un estímulo semejante. Si el lector dice, "me gusta", es porque, en el pasado, había sido reforzado de manera positiva a un estímulo similar; éste había provocado los sentimientos a los que se denomina "gustar" y habría reforzado la conducta de decir, "me gusta". ¿Cómo probaría usted esta idea? Es un inmenso problema, en el caso práctico aquí presentado, es difícil saber a qué "estímulo" estaría respondiendo al decir "me gusta". ¿Es acaso la composición de la pintura?, ¿su color?, ¿la originalidad del artista?, ¿acaso, el marco de la pintura? En una caja de Skinner se puede confiar en que se conoce el estímulo que controla la conducta porque hay muy pocos estímulos. Pero en el mundo real, es casi imposible saber a qué se está respondiendo en primer lugar. Se podría ser capaz de saber esto por medio de una serie de preguntas sobre el hecho; sobre cómo actúa una persona, el lector podría saber a qué es a lo que la gente responde. Pero si se tiene que preguntar a la gente, sobre el hecho, entonces no hay modo de *predecir* su conducta. Sólo se puede tener una opinión conductista posterior al hecho. Y si únicamente se proporciona este tipo de argumento, entonces la teoría no resulta comprobable.

Patología	Cambio	Caso Ilustrativo
Patrones de respuestas inadaptadas aprendidas	Extinción; aprendizaje de discriminación; contracondicionamiento; reforzamiento positivo; imitación; desensibilización sistemática; modificación de la conducta	Reinterpretación del Pequeño Hans

Teoría: ¿exhaustiva?

En gran medida gracias a la brillante creatividad de los escritos de Skinner, el conductismo resulta altamente exhaustivo. Tan sólo en uno de sus libros (Skinner, 1953), Skinner logra ampliar los principios conductuales a un análisis no sólo de la conducta individual, sino también de la grupal, el funcionamiento del gobierno y las leyes, la religión, la psicoterapia, la economía, la educación y la cultura. En otro volumen (Skinner, 1974) analiza la percepción, el lenguaje, la emoción y la motivación, así como el autoconcepto. Skinner y otros conductistas consideran el amplio abanico de fenómenos psicológicos y sociales que deben ser abordados por una teoría de la personalidad. Cualesquiera que sean las limitantes del conductismo, éste en verdad considera una gama excepcionalmente amplia de fenómenos individuales y sociales.

Aplicaciones

Los conductistas mostraban una inclinación valiosa por lo pragmático. Cambiaban rápidamente de la investigación en laboratorios con animales, a las aplicaciones prácticas diseñadas para ayudar a la gente. Quizás cambiaban demasiado rápido; los conductistas no daban pie, del modo tan cuidadoso como hubiera sido necesario, a la pregunta de cómo es que la psicología de la gente podía diferir de la de los animales en las cajas de Skinner, y en los estudios del condicionamiento clásico. Sin embargo, los conductistas fueron exitosos al desarrollar aplicaciones prácticas que siguen siendo de gran valor para la psicología de hoy día. De hecho, desarrollaron más aplicaciones importantes que la mayoría de los teóricos cuyo trabajo hoy día es más influyente en la psicología de la personalidad. En particular, el crecimiento de la terapia conductual es una aplicación de inmenso valor práctico.

Principales contribuciones y sumario

Las aportaciones del conductismo son enormes (véase cuadro 10-2). Los conductistas demostraron cómo una psicología exhaustiva podía construirse a partir de una base de datos derivada de investigaciones alta-

Cuadro 10-2. Sumario de fortalezas y limitaciones de los enfoques del aprendizaje

Fortalezas	*Limitaciones*
1. Comprometidos con la investigación sistemática y el desarrollo de la teoría	1. Subestima la personalidad y niega la existencia de fenómenos importantes
2. Reconocen el papel de las variables situacionales y ambientales en influenciar la conducta	2. Carece de una teoría única y unificada; hay una separación entre la teoría y la práctica
3. Asume un punto de vista pragmático con respecto al tratamiento que puede llevar a nuevos avances importantes	3. Requiere de más evidencias que apoyen los argumentos de efectividad del tratamiento

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

mente replicables. Desarrollaron numerosas aplicaciones que siguen siendo de beneficio práctico. Aplicaron sofisticados análisis psicológicos a preguntas de suma importancia para el conocimiento de la naturaleza humana (p. ej., la pregunta de la libre voluntad). También orientaron de manera valiosa la atención de los psicólogos al impacto de los factores situacionales en la conducta. Al estudiar a pacientes en sus oficinas, o al pedirle a la gente que llenara cuestionarios en laboratorios, los teóricos, cuyo trabajo se revisó anteriormente, alejaban a los individuos de sus ambientes cotidianos y normales de sus vidas diarias. Los conductistas explicaron que, para entender la conducta de la gente, se deben entender los factores ambientales que son la causa de la conducta.

Una última contribución del conductismo se da de manera indirecta. Los conductistas proporcionaron una serie de declaraciones claras y concretas acerca de la naturaleza humana que otros teóricos más tarde considerarían profundamente erróneos. Los conductistas estimularon el pensamiento de la mayoría de los teóricos que serán presentados en los capítulos siguientes de este libro. Cada uno sería íntimamente familiar con las declaraciones de los conductistas, y serían escépticos acerca de ellas. Este escepticismo los llevaría a proporcionar enfoques alternos al estudio de la personalidad, como usted verá en los capítulos que siguen.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Análisis funcional
En el enfoque conductual, particularmente en el skinneriano, es el reconocimiento del estímulo ambiental que controla la conducta.

Aproximación de modelado
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, es el proceso por el cual un organismo aprende conductas complejas a través de procesos paulatinos de paso por paso, en los que la conducta se aproxima cada vez más a una respuesta objetiva final.

Aproximación muestra
Descripción de Mischel sobre las aproximaciones de evaluación en la que hay un interés en la conducta en sí y su relación con las condiciones ambientales, en comparación con las aproximaciones señal que infieren la personalidad de la conducta que está siendo evaluada.

Aproximación señal
Descripción de Mischel de las aproximaciones de evaluación que infieren sobre la personalidad de la conducta que se está evaluando, en contraste con las aproximaciones muestra a la evaluación.

Aproximación sucesiva
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, es el desarrollo de conductas complejas a partir del reforzamiento de conductas que se asemejan cada vez más a la forma final de la conducta a producirse.

Castigo
Un estímulo aversivo que sigue a una respuesta.

Condicionamiento clásico
Proceso, enfatizado por Pavlov, en la que un estímulo previamente neutral se vuelve capaz de producir una respuesta debido a su asociación con un estímulo que automáticamente produce la misma respuesta o una similar.

Condicionamiento operante
Término de Skinner para el proceso a través del cual las características de una respuesta están determinadas por su consecuencia.

Conductas Objetivo (respuestas objetivo)
En la evaluación conductista, el reconocimiento de ciertas conductas a ser observadas y medidas en relación a los cambios en los eventos ambientales.

Conductismo
Enfoque dentro de la psicología desarrollado por Watson, que reduce la investigación a la conducta patente y observable.

Contracondicionamiento
El aprendizaje (o condicionamiento) de una nueva respuesta que es incompatible con una respuesta ya existente a un estímulo.

Desensibilización sistemática
Técnica en la terapia conductual en la cual una respuesta rivalizante (relajación) está condicio-

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

nada al estímulo que previamente provocaba la ansiedad.

Determinismo
Creencia de que la conducta de las personas es provocada de manera legítimamente científica; el determinismo se opone a la creencia en la voluntad libre.

Discriminación
En el condicionamiento, la respuesta diferencial al estímulo dependiendo de si ha sido asociado con un evento placentero, doloroso, o neutral.

Diseño de investigación ABA
Variante del método experimental skinneriano que consiste en exponer a un sujeto a tres fases experimentales: (A) un periodo inicial, (B) la introducción de refuerzos para cambiar la frecuencia de conductas específicas, y (A) el retiro de refuerzos y la observación de si la conducta vuelve a su frecuencia anterior (el periodo inicial).

Economía simbólica (o de fichas)
De acuerdo con la teoría del condicionamiento operante de Skinner, un ambiente en el que el individuo es recompensado con fichas a cambio de conductas deseables.

Especificidad situacional
Énfasis sobre la conducta como variante según la situación, en comparación con el énfasis de los teóricos del rasgo de la consistencia de la conducta a través de las situaciones.

Evaluación ABC
En la evaluación conductual, un énfasis en la identificación de eventos anteriores (A) y de consecuencias (C) de la conducta, y (B) un análisis funcional de la conducta que incluye el reconocimiento de las condiciones ambientales que regulan ciertas conductas.

Evaluación Conductual
Énfasis en la evaluación de ciertas conductas que están ligadas a determinadas características situacionales (p. ej., la aproximación ABC).

Extinción
En el condicionamiento, el debilitamiento progresivo de la asociación entre un estímulo y una respuesta; en el condicionamiento clásico, la extinción ocurre porque el estímulo condicionado ya no es seguido por un estímulo incondicionado, y en el condicionamiento operante, ocurre porque la respuesta ya no es seguida por un refuerzo.

Generalización
En el condicionamiento, la asociación de una respuesta con un estímulo similar al estímulo al que la respuesta estaba condicionada, o vinculada en un principio.

Operantes
En la teoría de Skinner, las conductas que aparecen (son emitidas) sin estar específicamente vinculadas con algún estímulo previo (obtenido) y son estudiadas en relación con los eventos reforzantes que le siguen.

Programa de reforzamiento
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, el índice e intervalo de refuerzo de respuestas (p. ej., el índice del programa de respuesta y los intervalos de tiempo).

Programa de reforzamiento fijo
Programa en el que la relación de la conducta con los refuerzos es constante.

Programa de refuerzo variable
Programas en los que la relación de las conductas con los refuerzos cambia impredeciblemente.

Reacción emocional condicionada
Término propuesto por Watson y Rayner para el desarrollo de una reacción emocional a un estímulo previamente neutral, como en el miedo del Pequeño Albert por las ratas.

Refuerzo
Evento (estímulo) que sigue a una respuesta y eleva la posibilidad de su ocurrencia.

Refuerzo generalizado
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, un refuerzo que brinda acceso a muchos otros refuerzos (p. ej., el dinero).

Respuesta inadaptada
En el enfoque skinneriano sobre la psicopatología, el aprendizaje de una respuesta que es inadaptada, o considerada como inaceptable por las personas en el ambiente.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN

1. La escuela de pensamiento conocida como el conductismo promovió una aproximación al aprendizaje de la personalidad. El enfoque de aprendizaje propone que los patrones de conducta social que son considerados como indicadores de la personalidad se aprenden a partir de la experiencia ambiental.
2. El trabajo de Pavlov acerca del condicionamiento clásico, combinado con la extensión de su trabajo que hiciera Watson con humanos en el caso del Pequeño Albert, proporcionan los primeros cimientos para el enfoque conductista para el estudio de las personas.
3. B. F. Skinner proporcionó un segundo cimiento para el conductismo en su trabajo sobre el condicionamiento operante. Skinner y sus alumnos desarrollaron una fuente de datos sistemática que demostraba cómo el reforzamiento determina la conducta de animales en las cajas de Skinner.
4. Skinner explicaba cómo los principios del aprendizaje eran relevantes para ciertas cuestiones de profunda importancia, incluyendo la pregunta de si la gente tiene libre voluntad.
5. Los conductistas no sólo realizan investigación de laboratorio con animales. Desarrollan muchas aplicaciones útiles sobre los principios del aprendizaje. Estas incluyen una serie de aplicaciones clínicas en las que la meta del médico es proporcionar nuevas experiencias ambientales a partir de las cuales el paciente puede aprender formas nuevas y más adaptadas de conducta. Los programas de desensibilización sistemática y de economía simbólica con fichas son dos ejemplos de la aplicación de los principios conductistas.
6. El conductismo dominó el campo de la psicología a mitad del siglo XX, pero luego su influencia se vio mermada. Esto se debió en gran medida a que el conductismo no pudo proporcionar una explicación convincente basada en la investigación para una serie de fenómenos esencialmente humanos, tales como la tendencia inherente de las personas a otorgar un significado subjetivo a los eventos. El crecimiento de la psicología cognitiva, un fundamento para teorías que serán discutidas más adelante en este libro, provocarían la caída del conductismo.

Teoría cognitiva: la teoría de la personalidad de George A. Kelly sobre el constructo personal

11

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

GEORGE A. KELLY (1905-1966): UNA MIRADA AL TEÓRICO

PERSPECTIVA DE KELLY SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

ENFOQUE DE KELLY SOBRE LA PERSONA

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE GEORGE A. KELLY
- Estructura
  - Constructos y sus consecuencias interpersonales
  - Tipos de constructos y sistema de constructos
  - Evaluación: Rep test (Prueba del repertorio de constructos de roles)
  - Información única que se revela con la Prueba del Constructo Personal
  - Simplicidad/ complejidad cognitiva
- Proceso
  - Prevención de eventos
  - Ansiedad, miedo, y amenaza
  - Crecimiento y desarrollo

APLICACIONES CLÍNICAS
- Psicopatología
- Cambio y la terapia del rol fijo

CASO DE JIM
- Rep test: la teoría del constructo personal
  - Comentarios acerca de la información

PUNTOS DE VISTA RELACIONADOS Y ÚLTIMOS AVANCES
- Análisis contemporáneo S de las creencias de persona-situación

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observación científica: la base de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Principales aportaciones y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

El lector acaba de terminar una novela que disfrutó plenamente. Con emoción, le llama a un amigo para recomendarle el libro, contándole de las descripciones exquisitamente detalladas de los personajes y de los escenarios. Lamentablemente, su amigo le informa que él ya leyó ese libro- ¡y que lo odió! "Una historia débil, lenta", se queja. ¿Cómo puede suceder esto? Su "ambiente" (el libro) fue el mismo, sin embargo ustedes dos tuvieron una experiencia radicalmente distinta. Tuvieron pensamientos completamente diferentes acerca de exactamente el mismo estímulo ambiental.

Esto es de lo que trata la teoría del constructo personal de George A. Kelly: de cómo cada individuo percibe, interpreta, y conceptualiza el mundo de manera única. Tal y como el lector y su amigo discreparon en la lectura del libro, la gente difiere en el modo en el que "lee" a las demás personas y a los eventos de la vida social. Para Kelly, estas diferencias están en el centro del funcionamiento personal. Los pensamientos, reacciones emocionales, estados de ánimo, metas, tendencias conductuales, de un individuo -prácticamente todo lo que interesa al psicólogo de la personalidad- son, según Kelly, producto de las interpretaciones del mundo de las personas. Las diferencias en cuanto a emociones y acción, por lo tanto, derivan de las desigualdades individuales en tales interpretaciones. Estas ideas serían la base de una teoría cognitiva de la personalidad, un método de evaluación de la personalidad, y una aproximación a la terapia, que fuera desarrollada por una de las figuras más innovadoras e impactantes en la historia de la psicología de la personalidad: George Kelly.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cuál es la meta del científico de la personalidad al momento de construir una teoría?
2. ¿De qué modo nuestros pensamientos en la vida diaria se asemejan a las actividades mentales del científico psicológico? ¿A qué se refería Kelly cuando sugería que la gente es como los científicos (su metáfora de "la persona como científico")?
3. ¿Cómo se puede aprender acerca de las creencias y las diferencias individuales entre la gente gracias a los sistemas de creencias?
4. ¿Cómo es que un análisis de los constructos personales puede explicar la tensión psicológica e informar la práctica de la psicoterapia?

En capítulos anteriores, el lector aprendió acerca de dos teorías de la personalidad que surgieron del trabajo clínico: el psicoanálisis de Freud y la teoría fenomenológica de Rogers. Este capítulo habla de una tercera teoría que se desarrollaría principalmente del contacto con los pacientes en la terapia. El trabajo del terapeuta orienta naturalmente la atención hacia la "persona en general". En otras palabras, en vez de enfocarse en una variable psicológica u otra, el terapeuta debe encargarse del individuo entero, complejo e intacto, que experimenta múltiples metas y sentimientos que son congruentes en modos muy significativos. Al igual que los teóricos/clínicos Freud y Rogers, George Kelly se propuso entender al individuo íntegro.

No obstante que compartía estas características con Freud y con Rogers, la teoría general de Kelly difiere de la de ellos. Freud se concentraba en los impulsos animales del inconsciente. Kelly subraya la capacidad humana única por reflejarse a sí mismo, al mundo y al futuro. Con respecto a Rogers, las aportaciones de Kelly y de Rogers son similares en ciertos aspectos (véase Epting & Eliot, 2006); ambos se concentraban en crear una teoría de la personalidad que se ocupara del individuo en su totalidad y coherencia. Pero Kelly, en su teoría del constructo personal sobre la personalidad, exploró, en mucho mayor detalle, los procesos cognitivos específicos a partir de los cuales la gente clasifica a la demás gente y a las cosas e interpreta un significado de los acontecimientos de su vida diaria.

¿Por qué al trabajo de Kelly se le denomina como teoría del "constructo personal"? Kelly empleaba la palabra **constructo** para referirse a ideas o a categorías que la gente emplea para interpretar su mundo. Algunas de estas categorías son universales. Por ejemplo, el lector y un amigo miran por una ventana durante un momento de aburrición durante una clase, y observan un objeto de cerca de 10 metros de altura, color verde y café, y cubierto de hojas, probablemente ambos lo clasificarían como "un árbol". Toda la gente tiene en su cabeza la categoría de "árbol", y todos lo aplican a los objetos de alrededor de 10 metros de altura, color verde y café, y cubierto de hojas. Pero algunas categorías varían entre una persona y otra. La gente difiere en cuanto a las categorías determinadas que poseen y en cuanto a dónde las emplean. Supóngase que el profesor nota que el lector y su amigo están distraídos viendo por la ventana a un árbol, interrumpe su clase, y les pide que pongan atención. Puede que el lector clasifique al profesor como un "maestro atento", en tanto que su amigo lo considere un "intelectual condescendiente". En el lenguaje de la teoría del constructo personal de Kelly, los dos habrían empleado distintos constructos personales ("maestro atento" e "intelectual condescendiente") para interpretar la conducta de su profesor. El uso de estos constructos tendría grandes implicaciones en sus pensamientos y sentimientos posteriores. Puede ser que el lector admire a su profesor por su atención, mientras que su amigo pueda sentirse insultado

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO *(continuación)*

por su condescendencia. Para Kelly, la personalidad de un individuo puede entenderse a partir de la colección de constructos personales, o del sistema de constructo personal que ese individuo utiliza para interpretar al mundo.

En este texto, el trabajo de Kelly ha sido etiquetado como teoría "cognitiva", un término que se deriva del verbo en latín que significa "conocer", y que en la psicología contemporánea por lo general se refiere a los procesos de pensamiento. Por lo tanto, una teoría cognitiva de la personalidad es la que coloca al análisis de los procesos humanos de pensamiento en el centro del análisis de la personalidad y de las diferencias individuales. Kelly por sí mismo no empleaba el término "cognitivo" para describir su teoría, ya que le parecía demasiado restrictiva y opinaba que sugería una división artificial entre la cognición (el pensamiento) y la afección (los sentimientos). Sin embargo, "cognitivo" sigue siendo la clasificación más popular de la teoría de Kelly, y por muy buenas razones (Neimeyer, 1992; Winter, 1992). Los constructos que la gente tiene incluyen su conocimiento acerca del mundo y éstos son empleados en la adquisición de nuevos conocimientos. La gente aplica dichos constructos para la interpretación de los eventos cotidianos a partir de procedimientos mentales que por lo general se denominan como **procesos cognitivos**; los cuales incluyen la clasificación de la gente y de las cosas; la atribución de significado a los sucesos, y la predicción de acontecimientos.

El trabajo más importante de Kelly en la teoría de la personalidad apareció publicado en 1955. En este momento de la historia, el énfasis de Kelly sobre los complejos procesos cognitivos humanos estaba por encima de su tiempo. El conductismo dominaba la psicología académica en la década de los cincuenta. La psicología cognitiva contemporánea aún no se había desarrollado. De tal modo que el trabajo de Kelly anticipaba los próximos avances en el campo. A lo largo del último cuarto del siglo XX -esto es, años después de la muerte de Kelly- los psicólogos interpretaban cada vez más a la conducta humana de acuerdo con procesos cognitivos a través de los cuales la gente interpreta y entiende su mundo. Un entusiasta de la teoría del constructo personal ha señalado que "la teoría de Kelly goza de la ironía de hacerse cada vez más contemporánea con la edad" (Neimeyer, 1992).

Kelly no sólo proporcionó una teoría académica, sino también un enfoque sobre la vida. Desafió a la gente -tanto a la que recibía para terapia como a la que fuera su contemporánea en la psicología- a pensar de forma novedosa, a ver al mundo de una manera diferente, a intentar nuevos constructos. Él también invitaría y desafiaría al lector mismo, estudiante, a "intentar" nuevas ideas de teoría de constructo personal.

GEORGE A. KELLY (1905-1966): UNA MIRADA AL TEÓRICO

El origen de George Kelly, la persona, se representa a través de sus escritos. Él se presenta como el tipo de persona que entusiasmaba a los demás a ser; un alma aventurera que no teme pensar de modo poco ortodoxo y que se atreve a explorar lo desconocido.

La postura filosófica y teórica de Kelly proviene, en parte, de la diversidad de su experiencia (Sechrest, 1963). Kelly creció en Kansas y obtuvo su título ahí en la Universidad Friends (*Friends University)*, y en el Colegio Park en Missouri. Realizó estudios universitarios en la Universidad de Kansas, la Universidad de Minnesota, y la Universidad de Edimburgo; recibió su Doctorado en la Universidad del Estado de Iowa en 1931. Creó una clínica viajera en Kansas, fue un psicólogo de aviación durante la Segunda Guerra Mundial, y fue profesor de psicología en la Universidad del Estado de Ohio y la Universidad Brandeis.

La temprana experiencia clínica de Kelly fue en escuelas públicas de Kansas. Se percató que cuando los maestros enviaban a sus alumnos a su clínica psi-

cológica viajera, sus quejas parecían decir algo no sólo de los alumnos, sino también de los mismos maestros. Kelly trató de entender los reportes de los maestros como una expresión de la construcción o la interpretación de los eventos por parte de los mismos maestros. Por ejemplo, si un maestro se quejaba de que un alumno era flojo, Kelly no buscaba en el alumno para ver si el maestro estaba bien en su diagnóstico; más bien, trataba de entender las conductas del niño y la forma en la que el maestro percibía estas conductas; es decir, la interpretación que el profesor hacía de ellas y que lo llevaban a decir que era flojera. Lo cual sería una reformulación bastante significativa del problema. En términos prácticos, esto llevaba a un análisis de los maestros, al igual que de los alumnos, y a una gama mucho más amplia de soluciones al problema. Asimismo, llevaba a Kelly a concluir que no existe algo tal como una verdad objetiva y absoluta: los fenómenos son significativos sólo en relación a la forma en la que son construidos o interpretados por el individuo.

Paulatinamente Kelly llegó a rechazar soluciones en "blanco y negro" para problemas lógicos complejos. Optó por una aproximación más sutil y compleja. Su meta fue la de poner a prueba la interpretación de los eventos, a reconstruir o reinterpretar fenómenos, y con ello, a desafiar los conceptos tradicionales sobre la realidad objetiva. Se sentía libre de jugar en el mundo de la fantasía, invitando a la gente a imaginar realidades alternativas. Desafió la forma de teorizar de otros, sin embargo, consideraba a su propia teoría sólo como una formulación tentativa que eventualmente sería reemplazada. Kelly aceptaba tanto la frustración, como el reto, la amenaza, como la alegría, de explorar lo desconocido.

Como cualquier otra persona, Kelly puede ser visto como un producto de su tiempo, y de su cultura. Él vivió en una América Occidental temprana de mitad del siglo XX que valoraba las soluciones prácticas para los problemas prácticos más de lo que valoraba la teoría esotérica acerca de abstractos problemas metafísicos. Ésta era una América cuya vida intelectual estaba moldeada por el pragmatismo, una escuela filosófica que enseñaba que las ideas deberían ser evaluadas bajo términos prácticos, al preguntar cómo el acoger las ideas podría afectar a individuos y a la sociedad en el largo plazo (Menand, 2002 a). Kelly veía a su propia teoría como una interpretación, una especie de herramienta que tenía valor si conseguía una meta práctica; a saber, la meta de permitir a la gente mejorar su vida por medio de pensar en maneras nuevas acerca de sus problemas y de ellos mismos.

PERSPECTIVA DE KELLY SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

En capítulos anteriores se introdujeron teorías de la personalidad al revisar, en orden, 1) la perspectiva sobre la persona, y 2) la perspectiva sobre la ciencia de la personalidad de los teóricos implicados. Aquí, al presentar el trabajo de Kelly, se reinvertirá el orden ¿A qué se debe? Para el mismo Kelly, las preguntas acerca de la ciencia eran lo primordial. Esto es por dos razones: 1) Kelly, en un grado mayor que otros teóricos, basaba su teoría de las personas en una perspectiva explícita de la ciencia y la naturaleza del cuestionamiento científico 2) a diferencia de otros teóricos, usaba la noción contemporánea de cuestionamiento científico como metáfora del conocimiento de las actividades psicológicas de la persona cotidiana (como se revisa en la sección de "Perspectiva sobre la persona" un poco más abajo). Para entender mejor la teoría de Kelly es mejor aprender acerca de su perspectiva sobre la ciencia, y luego su punto de vista sobre las personas.

Al desarrollar un panorama sobre la ciencia, la pregunta fundamental que hacía Kelly era, "¿qué hacen los científicos cuando construyen teorías?" Una posibilidad es que el científico está buscando conocer la verdad. Quizás haya por ahí una teoría "verdadera", y equipado con los métodos de las ciencias, el científico diligente puede llegar a encontrarla. Esta concepción implica que todas las teorías pueden ser evaluadas como si fueran verdaderas o falsas. Una posibilidad distinta, adoptada por Kelly (y por muchos otros científicos y filósofos de la ciencia contemporáneos como Proctor & Capaldi, 2001) es que lo "verdadero contra lo falso" no es la cuestión que se debe preguntar con respecto a una teoría científica. El problema es que cualquier teoría compleja y bien formulada puede parecer verdadera en ciertos aspectos, pero no en otros. Una pregunta alternativa sería entonces, si una teoría es, y cómo es que entonces una teoría llega a ser útil. ¿Acaso la teoría permite que se hagan ciertas cosas útiles que no podrían hacerse sin la ayuda de la teoría? Esta pregunta incluso da pie a otra, ¿cómo se evalúa la utilidad de una teoría? Kelly pensaba que los científicos por lo regular están interesados en predecir eventos; ellos encuentran útil ser capaz de predecir cómo acabarán los eventos. Este razonamiento convierte a las preguntas acerca de la utilidad en preguntas acerca de la predicción: ¿qué eventos importantes se pueden predecir a partir del uso de una determinada teoría?

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

La simple idea de evaluar una teoría de acuerdo a su utilidad para hacer predicciones tiene una implicación significativa. Las distintas teorías pueden permitir que se llegue a tipos de predicciones diferentes. Por lo tanto, las diversas teorías pueden ser cada una particularmente útiles. Esto implica que no se necesita elegir entre teorías, aceptar una como correcta, y ver a las otras como equivocadas. En su lugar, puede ser valioso ver al mundo a través de la lente de las distintas teorías, cada una de las cuales podría permitir ver algo interesante. Kelly llamó a esta idea el **alternativismo constructivo**: los constructos científicos alternativos pueden cada uno proporcionar perspectivas útiles acerca del mundo. De acuerdo con esta postura, la teoría científica no implica la búsqueda de una teoría en particular que sea objetivamente "correcta". En su lugar, existen los esfuerzos de científicos por "construir" eventos, por interpretar los fenómenos con el fin de otorgarles algún sentido. En vez de que haya una teoría correcta única, siempre existirán interpretaciones alternativas científicas disponibles de entre las cuales elegir, cada una de las cuales puede resultar valiosa para ciertos propósitos. (El argumento de Kelly debería traer a la mente la metáfora de la caja de herramientas que fuera introducida en el capítulo 1).

Por lo tanto, bajo la perspectiva de Kelly, la empresa de la ciencia de la personalidad no concierne el descubrimiento de la verdad, o como Freud pudiera haber sugerido, el develamiento de ciertas cosas en la mente que antes hubieran estado escondidas. En su lugar, es un esfuerzo por desarrollar sistemas de constructos científicos que sean útiles en la predicción de eventos. Las diferentes teorías de la personalidad pueden hacer en cada caso, una serie de predicciones únicas y válidas acerca de las personas.

Kelly desarrolló estas ideas en parte porque estaba preocupado acerca de la tendencia hacia el dogma en la psicología. Creía que los psicólogos pensaban que los constructos sobre los estados y los rasgos internos en realidad existían en vez de comprenderlos como "cosas" que existían en la cabeza de los teóricos. Si una persona es descrita como introvertida, se suele revisar para ver si es introvertida, en vez de revisar a la persona que es responsable de esta opinión. La posición de Kelly en contra de la "verdad" y del dogma es de un significado considerable. Ésta permite que se establezca un "estado de ánimo abierto" en el cual se es libre de invitar muchas interpretaciones de fenómenos y de considerar propuestas que pudieran en un principio haber parecido absurdas. El estado abierto es parte necesaria de la exploración del mundo, tanto para el científico profesional como para el paciente en la terapia.

De acuerdo con Kelly, es este estado de ánimo abierto el que permite tener una libertad por desarrollar hipótesis creativas. Una hipótesis no debería ser tomada como un hecho, sino sólo debería permitir que el científico persiguiera sus implicaciones como si fueran verdades. Kelly veía una teoría como una expresión tentativa de lo que ha sido observado y de lo que se espera. Una teoría tiene un **rango de conveniencia**, indicando los límites del fenómeno que la teoría puede abarcar, y un **foco de conveniencia**, indicando los puntos dentro de los límites donde la teoría funciona mejor. Las diferentes teorías tienen diferentes rangos y diferentes focos de conveniencia.

De acuerdo con Kelly, las teorías eran modificables y a final de cuentas desechables. Una teoría es modificada o descartada cuando deja de provocar nuevas predicciones o lleva a predicciones erróneas. Entre los científicos, así como entre el científico informal, qué tanto conviene apegarse a una teoría, a la luz de la información contradictoria es en gran medida cuestión de gusto y estilo.

La perspectiva de Kelly con respecto a la ciencia no es única, sin embargo, su claridad de expresión y sus puntos de mayor énfasis siguen siendo de importancia (véase figura 11-1). Además de subrayar la utilidad de una teoría (en vez de su verdad frente a su falsedad), Kelly también cuestionó otras suposiciones tradicionales. Éstas incluyen el énfasis de psicólogos extremos acerca de la medición. En la época de Kelly, y en la actualidad, mucho del trabajo en psicología de la personalidad se destina a la medición precisa de las diferencias individuales en uno u otro constructo psicológico. Kelly sentía que este énfasis en la medición llevaba a los teóricos de la personalidad a considerar a los conceptos teóricos erróneamente como si fuesen cosas reales en la cabeza de las personas. El psicólogo, sin esperarlo, se convierte en un técnico cuya experiencia principal está en la estadística; más que ser un científico cuya principal experiencia es el estudio de la mente humana. Una tercera característica de la postura de Kelly acerca de la ciencia es que dejaba espacio para los métodos clínicos y no sólo para los que son puramente experimentales. Consideraba que el método clínico era útil porque hablaba el lenguaje de la hipótesis, porque llevaba al surgimiento de nuevas variables, y porque se enfocaba en cuestiones importantes. Aquí se presenta un cuarto

aspecto de importancia en la postura de Kelly sobre la ciencia: ésta debería concentrarse en temas importantes. Kelly sentía que los psicólogos por lo regular temían hacer cosas que pudieran no ser reconocidas como ciencia. Este miedo les hizo alejarse del estudio de aspectos importantes de la experiencia humana que son difíciles de probar de manera científica. Kelly exhortaba a los psicólogos a dejar de intentar verse científicos y seguir con el trabajo de entender a la gente. Creía que una buena teoría científica debería promover la creación de nuevas aproximaciones para la solución de los problemas de la gente y de la sociedad.

ENFOQUE DE KELLY SOBRE LA PERSONA

La postura de Kelly sobre la ciencia se vincula directamente con su postura acerca de las personas, sentía que el científico y el científico informal (es decir, aquél que no era científico en su vida cotidiana) están involucrados en la misma tarea. Ambos emplean constructos para predecir eventos. Los constructos de los científicos seguramente diferirán de los del científico informal; éstos pueden ser enunciados de una manera más precisa y (dependiendo de la ciencia) pueden involucrar conceptos matemáticos en vez de palabras. Sin embargo la tarea tanto de los científicos como del científico informal es fundamentalmente la misma. Ambos tratan de desarrollar ideas (es decir, constructos) que les permiten predecir eventos. Los científicos de la personalidad pueden tener una teoría formal que les permitan llegar a cierto tipo de predicciones (p. ej., un teórico del rasgo puede ser capaz de predecir los marcadores que el lector tendría con respecto a los rasgos de personalidad de aquí a cinco años, basándose en los marcadores con los que cuenta hoy día sobre usted). Pero la sabia abuela del lector puede tener una teoría informal y no científica que le permita hacer una serie diferente de predicciones (p. ej., si un tipo u otro de plática le daría ánimos al lector en un mal día). En ambos casos, la persona estaría empleando el conocimiento que tiene acumulado para hacer predicciones.

Este razonamiento conlleva una metáfora que es central para la perspectiva de Kelly acerca de las personas. Se trata de la metáfora de **la persona como científico**. Para Kelly, las características principales de la vida diaria incluyen los esfuerzos de la gente por desarrollar ideas que les permitan predecir eventos significativos de su vida diaria. La gente quiere ser capaz de predecir eventos como por ejemplo, si aprobará un examen próximo, si podrá conseguir una cita romántica con alguien, o si podrá salir de un estado de depresión. De igual forma busca predecir qué tipos de experiencias le pueden ayudar a lograr esas metas. Al hacer estas predicciones, anota Kelly, la gente actúa igual que los científicos. Tal y como los científicos, la gente desarrolla teorías ("quizás soy el tipo de persona que necesita trabajar con amigos para estudiar para un examen"), pone a prueba hipótesis ("esta vez intentaré una estrategia distinta para pedir una cita y ver qué sucede"), y sopesa la evidencia ("la última vez traté de aliviar mi depresión comiendo muchos postres, pero no dio resultado").

La perspectiva de la persona como científico tiene dos consecuencias más. Primero, subraya el hecho de que la gente esencialmente mira hacia el futuro. "Es el futuro el que atormenta al individuo, no el pasado. Siempre mira hacia el futuro a través de la ventana del presente" (Kelly, 1955). Mucha de la forma de pensar del ser humano en realidad se orienta hacia los eventos

1. Las distintas teorías proporcionan diferentes construcciones acerca de los fenómenos. Las diferentes teorías también tienen diferentes rangos de conveniencia y diferentes focos de conveniencia
2. Un énfasis extremo en la medición puede ser limitante y llevar a ver a los conceptos como "cosas" más que como representaciones
3. El método clínico es útil porque lleva a nuevas ideas y dirige su atención a preguntas importantes
4. Una buena teoría de la personalidad debería ayudar a la gente a resolver los problemas de la gente y de la sociedad. Las teorías deberían ser evaluadas de manera pragmática, preguntando a qué ventajas prácticas lleva la teoría en la predicción y la solución de los problemas psicológicos
5. Las teorías están diseñadas para ser modificadas y abandonadas

Figura 11-1. Algunos componentes del enfoque de Kelly sobre la ciencia.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

en el futuro. De las teorías de la personalidad que se han discutido aquí, la de Kelly es la que aborda más directamente este hecho básico de la vida mental.

La segunda consecuencia es la siguiente. Si los científicos pueden adoptar diferentes teorías para llegar a distintos tipos de predicciones, también pueden hacerlo los científicos informales. Tal y como puede haber una alternancia interpretativa en el dominio de los constructos científicos discutidos previamente, puede haber una alternancia interpretativa en el dominio de los constructos personales. La gente tiene la capacidad de pensar de manera constructiva acerca del ambiente, para repensar sus modos de interpretación del mundo. El individuo puede desarrollar formulaciones teóricas alternativas, puede intentar diferentes constructos, y al hacerlo, puede desarrollar nuevas estrategias para afrontar los desafíos y los conflictos en su vida.

Esta perspectiva sobre la capacidad del individuo por pensar de manera constructiva al mundo genera un nuevo conocimiento sobre un tema que había sido discutido ya en el capítulo previo de este libro; a saber, la libre voluntad y el determinismo. Para conductistas como Skinner, mucha gente meramente responde al ambiente. Por esto es que está bajo el control de la fuerza del medio y carece de libre albedrío. Empero, para Kelly, las personas no responden pasivamente al ambiente. Ellas piensan activamente acerca de éste. Asimismo, piensan activamente acerca de sus propios procesos de pensamiento. La gente puede decidir que no ha pensado lo suficiente acerca de algo, y pensar de manera diferente al respecto de eso. Esta capacidad de pensamiento hace de los seres humanos tanto libres como determinados.

Este sistema de constructo personal le brinda [a la raza humana] tanto una libertad de decisión, como una limitación de acción -libertad, ya que le permite manejar el significado de los eventos, en vez de forzarlo a ser arrojada irremediablemente a ellos; y limitación, porque nunca podrá tomar elecciones fuera del mundo de las alternativas que ella misma se ha construido por sí misma (Kelly, 1955).

Habiéndose "esclavizado" a sí mismo con este tipo de constructos, el hombre es capaz de ganar su libertad una y otra vez al reconstruir su ambiente y su vida. Por lo tanto, no es víctima ni del pasado ni de las circunstancias del presente, a menos de que él elija construirse a sí mismo de esta manera.[1]

Estos puntos son los principios generales sobre los que Kelly construye una teoría de las estructuras y los procesos de la personalidad. A continuación se profundiza esta teoría.

TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE GEORGE A. KELLY

Estructura

La variable estructural clave en la teoría de la personalidad de Kelly es el constructo personal. Un **constructo** es un elemento de conocimiento. Se trata de un concepto empleado para interpretar, o construir el mundo. La gente emplea constructos para clasificar los eventos. No se trata necesariamente de algo que se emplee de manera consciente; la gente no dice, "Mmm... creo que voy a usar un constructo ahora". Es algo que sucede automática, e inevitablemente. Cuando se vive un evento se trata de darle algún sentido, y para ello, se tienen que emplear ciertos elementos de conocimiento que ya se poseen. En el lenguaje de Kelly, se emplea entonces un constructo personal.

La idea central de su teoría es que una persona anticipa los eventos por medio de la observación de patrones y de regularidades. La gente se percata de que ciertos eventos comparten características que los diferencia de otros eventos. Los individuos distinguen las similitudes y los contrastes. Observan que ciertas personas son altas y que otras son bajas, que algunos son hombres y otras mujeres, que algunas cosas son duras y que otras son suaves. Es precisamente esta interpretación de una similitud y un contraste lo que lleva a que se forme un constructo. Sin los constructos, la vida sería un caos; se haría imposible organizar el mundo, describir y clasificar los eventos, los objetos y la gente.

De acuerdo con Kelly, por lo menos se necesitan tres elementos para formar un constructo: dos de ellos deben ser percibidos como similares entre sí, y el tercero debe ser percibido como diferente de estos dos. La forma en la que dos elementos se interpretan de modo que resulten similares forma el **polo de semejanza** del constructo; la manera en la que se contrastan con el

[1] Las referencias de Kelly al "hombre como científico", y al "hombre, el organismo biológico" pueden parecer sexistas. Se debe recordar que Kelly escribió esto en la década de los cincuenta, previo a los esfuerzos por quitar el sexismo del lenguaje.

tercer elemento forma el **polo de contraste**. Por ejemplo, ver a dos personas ayudar a alguien, y a una tercera, lastimar a otra, podría dar forma al constructo de "amable/cruel", en donde amable formaría el polo de semejanza, y cruel el polo de contraste. Kelly subrayaba la importancia de reconocer que un constructo se componía de una comparación "semejanza/ contraste". Esto indica que no se conoce la naturaleza de un constructo cuando sólo se emplea uno de los polos, ya sea el de semejanza, o el de contraste. No se sabe qué significa el constructo de respeto hacia una persona hasta que se sabe qué eventos incluye la persona bajo este constructo y qué eventos son vistos como su contrario.

Un constructo no es dimensional en el sentido de que tenga muchos puntos entre los polos de semejanza y de contraste. Las sutilezas o refinamientos en la interpretación de los eventos se dan mediante el uso de otros constructos, tales como los de cantidad y calidad. Por ejemplo, el constructo de "blanco/negro" en combinación con un constructo de cantidad da pie a una escala de cuatro valores de negro, un poco negro, un poco blanco y blanco (Sechrest, 1963).

Como ya se ha señalado, Kelly reconoce que el pensamiento humano está orientado hacia el futuro; se pasa mucho tiempo pensando acerca de, y planeando el futuro. Este pensamiento también implica el uso de constructos de personalidad. La gente usa constructos no sólo para interpretar los eventos que les han ocurrido, sino para planear lo que sucederá en el futuro. Como se explica en la revisión de los aspectos procesales de la teoría de Kelly (discutida próximamente), la idea de que la gente usa constructos para anticipar eventos es el postulado fundamental de la teoría de Kelly.

Constructos y sus consecuencias interpersonales

Es fascinante ver la diversidad de constructos que emplean los individuos. Por televisión, el lector puede ver un programa de contenido religioso, en donde un orador describe a la gente como moral o inmoral. En un programa de política el locutor describe a la gente como liberal y como conservadora. En un programa de deportes, los comentadores pueden decir que un jugador es una "bala" y que otro es una "montaña". Estas ideas bipolares (moral-inmoral, liberal-conservador, bala-montaña) son ejemplos de lo que Kelly llamó constructos personales.

¿A quién se conoce cuando se escucha a alguien emplear constructos de este tipo?, ¿tan sólo se está sabiendo algo de las personas que están siendo descritas?, ¿o, también se conoce algo acerca de quienes hablan, la gente que brinda las descripciones?

Kelly apuntaba que la gente revela aspectos de su propia personalidad en los constructos que emplean al describir a los demás: "no se le puede llamar a alguien más un bastardo sin también hacer una dimensión bastarda de su propia vida" (Kelly, 1955). Los distintos constructos son parte de la personalidad de la gente que está hablando.

Tales diferencias en los sistemas de constructo pueden tener una serie de consecuencias interpersonales importantes. Por lo regular contribuyen a la falta de comunicación entre grupos. El lector puede estar en una conversación con alguien que emplea constructos que están peleados con los suyos. Un amigo de uno de los autores dijo alguna vez: "¿acaso no hay siempre un ganador y un perdedor en cada relación?" Bien, quizás no; el amigo parecía ignorar que el constructo de "ganador/ perdedor" es sólo una posibilidad, no una necesidad. Otra persona podría haber empleado el constructo de persona "comprometida/ no comprometida", o de persona "piadosa/ cruel".

Las dificultades en comunicación también pueden surgir cuando los grupos que se ven a sí mismos como contrarios a otro, no pueden reconocer que tienen muchos constructos en común. Hacerse conscientes de estas similitudes en los sistemas de constructo podría beneficiar a la comunicación. Simpson, Large, y O'Brien (2004) usaron recientemente ideas de la teoría de Kelly para mostrar cómo es que la comunicación entre dos grupos podría ser mejorada. Trabajaron con dos grupos de profesionales, que según reportan, suelen experimentar problemas y fracasos al comunicarse en un escenario profesional en particular, a saber, un hospital. Los dos grupos eran: 1) profesionistas en salud clínica, responsables del cuidado del paciente, y 2) administradores de hospital que eran responsables de las operaciones financieras del hospital y cuya formación por lo regular estaba alejada del cuidado de la salud. Dentro de un taller para mejorar la comunicación entre los grupos, Simpson *et al.*, pidieron a los médicos y a los administradores enumerar las características que consideran ideales para los médicos y para los administradores. La idea era hacer explícitos los constructos personales que la gente tiene con respecto a un ideal profesional para ambos tipos (los médicos y los administradores). Los gru-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

pos observaron la lista de constructos personales de cada uno. "Lo que les resultó… sorprendente", reportaron Simpson *et al.* (2004), "fueron las áreas de similitud entre ambos grupos". Los grupos previamente opuestos aprendieron que ambos manejaban muchos constructos en común. Esto facilitó las posteriores discusiones entre ellos.

Tipos de constructos y sistema de constructos

Por lo regular, la gente puede expresar sus constructos personales en palabras. Kelly se refiere a estos constructos que pueden ser expresados en palabras, como constructos "verbales". No todos los constructos tienen esta cualidad. Kelly distinguía entre dos tipos distintos de constructos: los **verbales**, y los **preverbales**. Un constructo verbal puede ser expresado en palabras, mientras que un constructo preverbal es uno que se emplea aunque la persona no tenga palabras para expresarlo. Un constructo preverbal se adquiere antes de que la persona desarrolle el uso del lenguaje. Kelly sugería que la distinción entre verbal y preverbal engloba ciertos fenómenos que los freudianos llamarían consciente e inconsciente.

Algunas veces el extremo de un constructo bipolar no está disponible para su verbalización; se caracteriza por estar **sumergido**. Cuando una persona insiste en que las personas sólo hacen cosas buenas, se asume que el otro extremo del constructo ha quedado sumergido, ya que la persona debe haber estado consciente de las conductas contrastantes para haber formado el extremo "bueno" del constructo. Por lo tanto, los constructos pueden no estar disponibles para su verbalización, y el individuo puede no ser capaz de poder expresar todos los elementos que conforman el constructo. A pesar de la importancia reconocida de los constructos preverbales y sumergidos, los psicólogos del constructo personal aún no han desarrollado modos adecuados para su estudio.

Además de distinguir entre los tipos de constructos (verbales y preverbales), otro aspecto importante del sistema teórico de Kelly concierne a la suma total de constructos que tiene la gente. Los constructos que las personas utilizan pueden estar organizados como parte de un sistema. En el sistema del constructo personal, los constructos difieren de acuerdo a las circunstancias en las que son aplicados. Cada constructo dentro del sistema tiene un rango y un foco de conveniencia. El rango de conveniencia de un constructo comprende todos aquellos eventos para los que el individuo encontraría una aplicación útil para el constructo. El foco de conveniencia de un constructo comprende los eventos en particular para los que la aplicación del constructo resultaría absolutamente útil. Por ejemplo, el constructo de "solidario/ indiferente", que pudiera aplicarse a las personas en cualquier tipo de situación en donde se proporcione ayuda (rango de conveniencia), sería particularmente aplicable en situaciones en los que se necesitara de una especial sensibilidad y esfuerzo (foco de conveniencia).

Asimismo, algunos constructos resultan más importantes para el sistema de constructo de una persona que otros. Existen **constructos centrales** que son básicos para el funcionamiento de una persona y que pueden cambiarse sólo con grandes consecuencias para el resto del sistema de constructo. En contraste, los **constructos periféricos** son mucho menos básicos y pueden ser alterados sin que produzcan serias modificaciones en el corazón de la estructura. Si el lector tiene una fuerte creencia en la religión, y creencias más débiles en cuanto al arte, su concepción de obra de arte "creativa-falta de creatividad" puede ser un constructo periférico que pudiera ser cambiado con facilidad, mientras que su concepto acerca de un acto "pecaminoso-divino" puede ser un constructo personal central que sería casi imposible de cambiar.

Un sistema de constructo personal está organizado de manera jerárquica. Un ejemplo de una jerarquía en el reino animal es "ANIMAL/perro/ *golden retriever*". En una jerarquía, los constructos más amplios e inclusivos son los **constructos supraordenados**, que están en la cima de la jerarquía (p. ej., ANIMAL). Estos constructos supraordenados incluyen constructos más estrechos y específicos, tales como perro, gato, y jirafa, por ejemplo. A su vez, cada uno de estos constructos de mediano nivel incluyen un gran número de **constructos subordinados** aún más estrechos (p. ej., *golden retriever*, pastor alemán, *poodle*, etc.). Por lo tanto, los constructos difieren en su amplitud e inclusión.

Es importante reconocer que los constructos dentro del sistema de constructo de una persona están interrelacionados. La conducta, por lo tanto, expresa el sistema de constructo más que a un solo constructo. El cambio en un constructo puede producir cambios en las demás partes del sistema. A pesar de que los constructos por lo general son coherentes entre sí, algunos están en con-

flicto mutuo; lo que produce tensión y dificultades para la toma de decisiones de una persona (Landfield, 1982).

Para resumir, de acuerdo con la teoría del constructo personal de Kelly, la personalidad se conforma de su sistema de constructos. Una persona emplea constructos para interpretar el mundo y para anticipar eventos. Por lo tanto, los constructos que emplea un individuo definen cómo es su mundo. La gente difiere naturalmente una con otra en los constructos que emplean y en la organización entre los constructos de su sistema total de conocimiento. Si se quiere entender a una persona, se debe saber algo acerca de los constructos que esa persona emplea, los eventos subsumidos bajo estos constructos, la forma en la que éstos tienden a funcionar, y la forma en la que están organizados entre sí para formar un sistema (Adams-Webber, 1998).

Evaluación: Rep test (Prueba del repertorio de constructos de roles)

¿Cómo aprende al psicólogo acerca del sistema de constructos de una persona? En otras palabras, ¿cómo se aborda la tarea de evaluar la personalidad de acuerdo con la teoría del constructo personal?

El primer paso de Kelly en responder esta pregunta es expresar su confianza en la sabiduría de la persona que está siendo evaluada. "Si no se sabe lo que está pasando en la mente de un individuo, pregúntele; puede

APLICACIONES ACTUALES

CONTAR CON LAS PALABRAS PARA LO QUE SE VE, SE SABOREA, Y SE HUELE

"¿Por qué seremos tan poco articulados acerca de estas cosas?" dijo un estudiante con relación a los sabores, olores y las sensaciones del tacto. ¿Cuáles serían las implicaciones si las personas tuvieran un vocabulario más amplio para describir su experiencia, es decir, si contaran con más constructos para este tipo de fenómenos?, ¿el tener más constructos del gusto les ayudaría a desarrollar su sentido del gusto?, ¿más constructos sobre olores, nuestro sentido del olfato?, ¿acaso el secreto de volverse un conocedor culinario está en el desarrollo de nuestro sistema de constructos?

En determinado momento se pensaba que el lenguaje determinaba cómo se percibía y se organizaba el mundo. A la luz de la evidencia de hoy día, tales declaraciones parecerían demasiado extremas. Se es capaz de sentir y de reconocer muchas cosas para las cuales no se tiene ningún nombre ni ningún concepto. Sin embargo, el tener un concepto o un constructo puede facilitar la experiencia y el recuerdo de ciertos fenómenos. Por ejemplo, las investigaciones acerca de la identificación de los olores sugiere que el tener las palabras correctas para describir los olores facilita la identificación del olor: "la gente puede mejorar su habilidad por identificar olores a través de la práctica. Más específicamente, pueden mejorarla a partir de varias intervenciones cognitivas en las que las palabras son empleadas para dotar a los olores con una identidad perceptiva u olfativa". Un nombre para un olor ayuda a volverlo, de vago, a claro. No sólo cualquier palabra sirve, ya que algunas palabras parecen captar mejor que otras la experiencia sensorial. El factor importante, sin embargo, es que la cognición en realidad juega un papel importante en casi todos los aspectos de la experiencia sensorial.

En suma, expandir el sistema de constructos sensoriales por sí solo puede que no logre aumentar la sensibilidad a la experiencia sensorial, pero, de la mano con la práctica, puede llegar a algo muy parecido a ello. ¿Le gustaría hacerse todo un conocedor de la comida? Practique, pero también expanda su sistema de constructos.

Fuente: *Psychology Today*, Julio 1981.

que él le diga" (1958b). Kelly puso su confianza en la habilidad de la gente por dar cuenta de su propia personalidad; de esta forma, él difería de manera rotunda de Freud.

Como parte de su teoría del constructo personal, Kelly desarrolló sus propias técnicas de evaluación: el *Rep test* (Prueba del Repertorio de Constructos de Roles). El procedimiento de evaluación de Kelly está relacionado de manera muy estrecha con su teoría; el *Rep test* es quizás el mejor ejemplo de un instrumento de evaluación que está directamente relacionado con los elementos centrales de una teoría de la personalidad dada.

El *Rep test* consiste en dos pasos: 1) el desarrollo de una lista de personas acerca de quiénes se harían mediciones de personalidad; a esto se le llama **lista de títulos de rol**, y 2) la provocación de los constructos; esto es, a quien toma la prueba se le pide involucrarse en una tarea que provocaría la exhibición de sus constructos personales. En el primer paso, se le pide a la gente que indique los nombres de personas específicas que tienen varios roles en su vida: la madre, el padre, un maestro al que haya apreciado, o un vecino al que encuentre difícil de entender, etc. Por lo general, se identifica a la gente que entra entre los 20 y los 30 roles. Enseguida viene un nuevo paso crítico en el procedimiento de prueba de Kelly. El examinador elige de la lista a tres figuras específicas y pide a quien toma la prueba que indique en qué forma se asemejan y diferencian dos de estas personas de una tercera. Por ejemplo, supóngase que a una de las personas que toma la prueba se le dan los nombres de las personas identificadas con los roles de madre, padre y de algún maestro al que haya querido. Podrían decir que el padre y el maestro al que haya querido son semejantes y diferentes de la madre. Pueden entonces decir que el padre y el maestro son semejantes en cuanto a que son "extrovertidos" y diferentes de la madre, que es "tímida". El punto aquí **no** es que se sepa algo acerca de la madre, el padre y el maestro de la persona que está tomando la prueba; el punto aquí es que se sepa algo acerca de **la persona que está tomando la prueba**; se descubre que la persona tiene en su cabeza el constructo de "tímido-extrovertido". Con cada presentación de un nuevo trío, quien toma la prueba genera un constructo. El constructo dado puede ser el mismo que uno anterior, o bien, un constructo nuevo. Algunos constructos ilustrativos que diera una persona se presentan en el cuadro 11-1.

Nótese cómo la estructura de la *Rep test* sigue directamente a la teoría de Kelly. La teoría dice que los constructos son empleados para evaluar cómo dos entidades son semejantes y distintas de los otros. La prueba localiza de manera directa esta forma de pensamiento. La teoría dice que la gente no puede entrar dentro de cualquier taxonomía simple sobre los rasgos, o los tipos de personalidad. La prueba es altamente flexible; permite que la gente exprese cómo interpreta su mundo y no trata de colocarlos dentro de una taxonomía preexistente de tipos de personalidad.

Información única que se revela con la Prueba del Constructo Personal

Como se ve en la descripción anterior, el *Rep test* es bastante complicado. Administrarlo y obtener sus marca-

Cuadro 11-1. Prueba del Repertorio de Constructos de Roles: constructos ilustrativos

Figuras similares	*Constructo de semejanza*	*Figura disímil*	*Constructo contrastante*
Auto, padre	Énfasis en la felicidad	Madre	Énfasis en la practicidad
Maestro, persona feliz	Calmado	Hermana	Ansioso
Amigo, amiga	Buen	Amigo de antes	Se le dificulta expresar sus
Persona indeseable, jefe de	Utiliza a la gente para sus	Persona querida	sentimientos
trabajo	propios fines	Jefe de trabajo	Considerado con los demás
Padre, persona exitosa	Activo en la comunidad	Hermana	No es activo con la comunidad
Persona indeseable, jefe de	Hace menos a la gente	Amigo de antes	Respetuoso con los demás
trabajo	Introvertido	Persona que recibió ayuda	Extrovertido
Madre, amigo	Autosuficiente	Amigo	Dependiente
Auto, maestro	Artístico	Hermano	Falto de creatividad
Auto, amiga	Sofisticado		No sofisticado
Jefe del trabajo, amiga			

dores es un procedimiento más complejo que, por ejemplo, el sólo dar a la gente una pequeña serie de pruebas sobre rasgos estándar de personalidad, y calcular los puntajes de los Cinco Grandes (véase el capítulo 8). ¿Valdrá entonces la pena?, ¿en realidad se llega a conocer información única acerca del individuo al que se evalúa, al seguir los procedimientos propuestos por Kelly?, ¿o será posible obtener la misma información empleando procedimientos más simples basados en la teoría de los rasgos?

Esta pregunta se ha analizado de manera sistemática en algunos estudios realizados por Grice (2004). Este autor aplicaba dos tipos de pruebas: 1) una tabla ideográfica diseñada de manera muy semejante al *Rep test* de Kelly para evaluar los constructos personales, y 2) una tabla nomotética en la que la gente realiza puntajes sobre la personalidad, empleando una serie de marcadores establecidos con respecto a los Cinco Grandes, en vez de emplear descriptores de personalidad potencialmente únicos que supuestamente revelaría el procedimiento de Kelly. La pregunta sería, entonces, es el grado al que el procedimiento ideográfico del constructo personal revela información que es única, es decir, la información que no surge con el procedimiento nomotético de los Cinco Grandes.

Esta pregunta fue abordada por los análisis estadísticos de estas dos formas de evaluación de la personalidad. Los resultados revelaron que ambos procedimientos sólo se parecían en ciertos aspectos. Específicamente, cerca de la mitad de la variación en las evaluaciones de la personalidad realizadas por las pruebas del constructo personal eran detectables a partir de los marcadores de los Cinco Grandes, mientras que la otra mitad era única (Grice, 2004). La mitad de la información que se conocía acerca de los individuos a través de la prueba de Kelly se perdería si tan sólo se empleaban los métodos de evaluación de los Cinco Grandes. Como indica Grice (2004), "cuando se les brinda la oportunidad" en el procedimiento ideográfico de Kelly, la gente por lo regular hará uso de "muchas cosas más que sólo los rasgos de la personalidad (los Cinco Grandes) para describirse a sí mismos y a los demás".

Simplicidad/ complejidad cognitiva

Como se ha indicado ya, la gente puede diferir no sólo en cuanto al contenido de los constructos individuales que posee, sino en toda la estructura y organización de sus sistemas de constructos. ¿Cómo, exactamente, puede diferir el sistema de constructos personales de una persona a otra? Una posibilidad que ha recibido mucha atención es la de que los sistemas de constructos difieren en su complejidad; los investigadores han estudiado la **complejidad frente a la simplicidad cognitiva** de los sistemas de constructos.

El trabajo alrededor de la complejidad cognitiva comenzó hace años, poco tiempo después de que Kelly propusiera su teoría por primera vez. Uno de los primeros esfuerzos de relevancia histórica sería el de Bieri (1955), quien contribuiría de manera substancial a las concepciones de los sistemas de constructos. Para él, un sistema cognitivamente complejo sería el que contiene muchos constructos que no tan sólo se traslapan uno con el otro. (Si uno de sus constructos para pensar acerca de la gente es "listo-tonto" y otro es "inteligente-no inteligente", se diría que estos dos constructos se traslapan). Bieri sospechaba que un sistema cognitivo más complejo permitiría que una persona diferenciara entre la gente y los sucesos de su mundo de un modo más preciso. Esto tendría una complicación práctica. Las personas cognitivamente complejas, gracias a su diferenciación más precisa de las personas, serían más capaces de adelantar la conducta social de los individuos a los que conocen.

Para evaluar sus predicciones, Bieri le pidió a un grupo de estudiantes que participaran en el siguiente estudio. Primero les solicitó que describieran la personalidad de los demás en la clase. Realizó lo anterior al estilo del *Rep test*, pidiéndole a los participantes que indicaran un constructo que hiciera a otras dos personas semejantes y distintas de una tercera. Hizo esto con una serie de grupos de tres miembros de una clase. Luego Bieri medía la complejidad de los sistemas de constructos que presentaba la gente. Si alguien en el estudio siempre utilizaba el mismo constructo al evaluar a los demás, recibía un marcador correspondiente al de baja complejidad. Si empleaba un gran número de constructos diferentes que brindaran descripciones sutiles y matizadas sobre diferentes personas recibía un marcador alto. Luego, por separado, Bieri les pedía que completaran una prueba de opción múltiple. Los reactivos de la prueba pedían a los estudiantes tratar de anticipar la conducta social de otros estudiantes de la clase; específicamente, los participantes debían tratar de predecir las respuestas de los demás a una variedad de situaciones cotidianas. (La gente también calificaba sus propias tendencias, y estas autovaloraciones eran toma-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

das como las respuestas "correctas" a la prueba). Como se esperaba, las diferencias individuales en cuanto a la complejidad de los sistemas de constructos estuvieron significativamente relacionadas a las diferencias individuales en la habilidad de predecir la conducta de los demás. Los estudiantes cognitivamente complejos fueron más acertados que los sujetos cognitivamente simples, al predecir la conducta de los demás. Además, los sujetos cognitivamente complejos fueron más capaces de reconocer las diferencias entre sí mismos y entre los demás; fueron menos dados a sacar conclusiones equivocadas acerca de que los otros responderían de igual manera en la que ellos lo harían. Presuntamente, fue el mayor número de constructos con los que contaban los participantes complejos lo que les permitía anticipar la conducta de manera más acertada.

El trabajo posterior reveló más acerca de la simplicidad/complejidad cognitiva. La gente alta en complejidad difería de aquéllos que eran bajos en complejidad debido a que éstos empleaban información inconsistente acerca de las personas. Las personas altamente complejas tratan de emplear la información inconsistente al formar una impresión, en tanto que las personas bajas en complejidad por lo regular forman una impresión que es consistente al rechazar toda la información inconsistente con esa impresión (Mayo & Crockett, 1964). Los individuos más complejos pueden entender mejor y conocer el rol de los demás (Adams-Webber, 1979, 1982; Crockett, 1982). En términos de las Cinco Grandes dimensiones descritas en el capítulo 8, la complejidad está más estrechamente relacionada con el quinto factor, la apertura a nuevas experiencias (Tetlock, Peterson, & Berry, 1993).

Los investigadores contemporáneos siguen estudiando la complejidad/simplicidad de los sistemas cognitivos de constructos. Están particularmente interesados en la complejidad de creencias acerca del *self*, o la "autocomplejidad". Mucho de este interés fue motivado por el trabajo seminal realizado por Patricia Linville (1985). Linville pensaba que la gente podía diferir significativamente en su nivel de autocomplejidad. Algunas personas pueden contar con un pequeño número de creencias cruciales acerca del *self* que entran en acción repetidamente en una o dos circunstancias cruciales de su vida. Otras personas pueden estar involucradas en varios roles de vida y pueden poseer una rica gama de diversas habilidades y tendencias personales, cada una de las cuales entra en acción en distintos escenarios. Por ejemplo, puede que el lector tenga dos amigos, una mujer y un hombre; él es un estudiante de medicina que estudia 60 horas a la semana y se describe a sí mismo como "listo" y "diligente", y ella es una estudiante, madre, voluntaria de la iglesia, empleada de medio tiempo, y atleta de fin de semana, y que cree tener un estilo personal distinto en cada uno de estos escenarios. Ella sería considerada como con mayor autocomplejidad.

La investigación que realizara Linville (1985, 1987) mostraba que los mayores niveles de complejidad ayudaban a liberar el estrés. En otras palabras, la gente con alta complejidad parecía estar mejor emocionalmente cuando enfrentaban circunstancias particularmente estresantes. Por ejemplo, si una estudiante con una autocomplejidad alta reprobara algún examen, el hecho de que tuviera otros roles en su vida (ser madre, tener un empleo, etc.) podrían servir como una distracción cognitiva muy útil, que le ayudaba a salir pronto de un estado de ánimo negativo. No obstante, una reciente revisión sugería que la autocomplejidad no demuestra con contundencia servir de válvula contra el estrés, e indica que se necesitan de mayores avances en cuanto a mediciones de la autocomplejidad (Rafaeli-Mor & Steinberg, 2002).

Por último, otra área prometedora del estudio contemporáneo es la "complejidad de la identidad social" (Roccas & Brewer, 2002). La complejidad de la identidad social se refiere a la dificultad de las representaciones mentales de la gente acerca de los grupos sociales a los que pertenecen. La gente que vive en una sociedad multicultural puede identificar la existencia de complejas interrelaciones entre los múltiples grupos de identidad.

En suma, entonces, el estudio de la complejidad/simplicidad cognitiva se yergue como el aspecto más profundamente investigado de las diferencias individuales en los sistemas de constructos personales.

Proceso

Los aspectos procesales de la teoría del constructo personal se alejaban de manera radical de las teorías tradicionales de motivación que se encontraban disponibles en su tiempo. Como ya se mencionó, la psicología de los constructos personales no toma a la conducta en términos de motivación, impulsos o necesidades. Para la teoría del constructo personal, el término **motivación** resulta redundante. Este término asume que una persona está inerte y que necesita de algo para arrancar. Pero, si se asume que la gente está básicamente activa, la

APLICACIONES RECIENTES

UN *REP TEST* PARA NIÑOS: ¿CÓMO INTERPRETAN LA PERSONALIDAD?

¿Qué tipo de constructos utilizan para diferenciar entre la gente que conocen? Por ejemplo, ¿cómo son su madre y su padre semejantes entre sí, pero diferentes al lector?, ¿ha cambiado la forma en la que el lector interpreta las semejanzas y las diferencias entre sus padres y usted mismo desde que era un niño? Un estudio realizado por Donahue (1994) sugiere que su sistema de constructos ha cambiado tanto en contenido como en forma. Donahue empleaba una versión simplificada del *Rep test* de Kelly para obtener los constructos que empleaban algunos niños de once años de edad para describir la personalidad. Los niños nombraban a nueve individuos: a sí mismos, el mejor amigo, un compañero del sexo opuesto "que se sienta a mi lado en la escuela", un compañero desagradable, la madre (o la figura materna), el padre (o la figura paterna), un maestro al que quisieran, el *self* ideal, y un adulto desagradable. Los nombres de los individuos estaban escritos en tarjetas y se presentaban en grupos de tres. Por ejemplo, para obtener el primer constructo, los niños debían hablar de sí mismos, del mejor amigo, y del maestro al que querían. Luego, con una palabra, o una frase para describir cómo dos de los individuos se parecían, y una palabra opuesta para describir cómo una tercera difería de los otros dos. De este modo, cada niño nombraba nueve constructos.

¿Qué tipo de constructos empleaban los niños? Donahue clasificaba los constructos según el contenido de acuerdo a las dimensiones de las descripciones de las "Cinco Grandes" de la personalidad -extroversión, amabilidad, responsabilidad, estabilidad emocional, y apertura a la experiencia (véase capítulo 8). A pesar de que los niños empleaban constructos de todos los dominios de los Cinco Grandes, la gran mayoría de sus constructos tenían algo que ver con la Amabilidad (p. ej., "es buena persona" frente a "se pelea mucho") y la Extroversión ("quiere ser el que manda", frente a "le gusta jugar en silencio"). En comparación con las descripciones de personalidad de los adultos, los niños usaban las otras tres dimensiones de los Cinco Grandes con mucho menos frecuencia. Por esto, la mayoría de sus constructos eran de naturaleza interpersonal; reflejando la importancia de llevar una buena relación con sus compañeros, padres, y maestros.

De acuerdo con la forma, Donahue clasificaba seis formas diferentes de estructurar o de expresar los constructos personales: hechos ("de Oklahoma"), hábitos ("comer muchos dulces"), habilidades ("es el campeón de canicas"), preferencias ("le gustan las historietas"), formas de conducta ("siempre está en problemas con el maestro"), y rasgos ("tímido"). Como se esperaba, los niños usaban menos descriptores de rasgos y muchos más hechos que los adultos. Estos descubrimientos sugieren que el sistema de constructos de los niños es más concreto y se hace más abstracto y psicológico conforme se convierten en adultos.

Estos hallazgos muestran que el *Rep test* permite ver cómo un sistema de constructos personales está determinado a partir de la edad, de acuerdo tanto a contenido como a forma. Por supuesto, es posible hacer muchas otras comparaciones interesantes. Por ejemplo, ¿cómo cree el lector que difieren los sistemas de constructos entre hombres y mujeres?, ¿qué hay con respecto a los de grupos étnicos, o culturas diferentes? *El Rep test* permite el análisis tanto de lo que es único, como de lo que se comparte en el modo en el que una persona interpreta el mundo que le rodea.

Fuente: Donahue (1994).

controversia de qué pone en acción a un organismo inerte se vuelve irrelevante. "En su lugar, el organismo es traído fresco al mundo psicológico, vivo y luchando" (Kelly, 1955). Kelly compara otras teorías de la motivación con su propia postura de la siguiente forma:

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

> Las teorías motivacionales pueden dividirse en dos tipos, las teorías que empujan y las teorías que jalan. Entre las teorías que empujan encontraríamos términos tales como impulso, motivo, o inclusive estímulo. Las teorías que jalan emplean constructos tales como propósito, valor, o necesidad. Usando una metáfora bien conocida, estas son las teorías del gancho, por un lado, y las teorías de zanahoria, por el otro. Pero nuestra teoría no pertenece a ninguna de estas. Ya que preferimos atender a la naturaleza del animal en sí, la nuestra sería probablemente mejor conocida como una teoría del burro.
>
> Fuente: Kelly, 1958a.

Prevención de eventos

Una tarea básica para la psicología científica es explicar por qué los humanos son activos, y por qué orientan sus acciones hacia una meta u otra. En los tiempos de Kelly, la forma tradicional de explicar tal capacidad del ser humano era en términos de "motivos". Los distintos motivos supuestamente impulsaban las diferentes formas de conducta. Kelly, como se ha señalado, rechazaba el concepto de motivo. ¿Entonces, cómo explicar la dirección de la actividad?

Kelly abordó este tema en lo que denominaría el **postulado fundamental** de la teoría del constructo personal. De acuerdo con este postulado, los procesos psicológicos de la gente son canalizados por las formas en las que anticipan los eventos. Kelly sentía que la gama completa de resultados psicológicos que son de interés para el psicólogo de la personalidad son moldeados por la previsión que la gente tiene del futuro. La gente usa su sistema de constructo personal para prevenir lo que les depara el futuro. Por lo tanto, el postulado fundamental vincula los aspectos estructurales de la teoría de Kelly (el sistema de constructo personal) con los procesos dinámicos continuos.

Al experimentar los eventos, un individuo observa similitudes y contrastes, y con ello da pie al surgimiento de constructos. Sobre la base de estos constructos, los individuos, como verdaderos científicos, anticipan el futuro. Conforme el ser humano ve que los eventos se van repitiendo una y otra vez, modifica sus constructos de modo que les lleven a predicciones cada vez más acertadas. Los constructos son puestos a prueba de acuerdo a su eficiencia premonitoria. Pero, ¿qué da cuenta de la dirección de la conducta? De nuevo, como el científico, el individuo elige el curso de la conducta que cree que ofrece la mayor oportunidad para anticipar los eventos futuros. Los científicos tratan de desarrollar mejores teorías, teorías que llevan a la predicción eficiente de eventos, y los individuos tratan de desarrollar mejores sistemas de constructo. Por esto, de acuerdo con Kelly, una persona elije la alternativa que prometa el mayor desarrollo del sistema de constructos.

Al escoger un constructo en particular, el individuo, en cierto modo, hace una apuesta por anticipar un evento, o un grupo de eventos en particular. Si existen inconsistencias en el sistema de constructos, las apuestas no fructificarán; se cancelarán mutuamente. Si el sistema resulta consistente, se hace una predicción que puede ser puesta a prueba. Si el evento que fuera anticipado en realidad tiene lugar, la predicción habría sido acertada, y el constructo, validado, por lo menos por ese momento. Si el evento anticipado no ocurre, el constructo ha sido invalidado. En el último caso, el individuo debe desarrollar un nuevo constructo o debe aligerar o expandir el viejo constructo para así incluir la predicción del evento que tuvo lugar.

En esencia, entonces, los individuos hacen predicciones que implican cambios posteriores en sus sistemas de constructos dependiendo de si esos cambios han llevado a predicciones acertadas. Nótese que los individuos no buscan el reforzamiento o la evasión del dolor; en vez de eso, buscan la validación y la expansión de sus sistemas de constructo. Si una persona espera algo desagradable, y ese evento sucede, experimentaría la validación, independientemente del hecho que se tratara de un evento negativo y desagradable. De hecho, un evento doloroso puede incluso ser preferido a uno neutral o bien, uno placentero, si es que confirma el sistema premonitorio (Pervin, 1964).

Se debe comprender que Kelly no estaría sugiriendo que el individuo busque certeza, tal y como la que pudiera encontrar en el tic-tac continuo de un reloj. El aburrimiento que siente la gente a partir de los eventos repetitivos, y del fatalismo que viene a consecuencia de lo ineludible, por lo general son evitadas siempre que sea posible. En vez de ello, los individuos buscan prevenir los eventos, e incrementar el rango de conveniencia, o los límites de sus sistemas de constructos. Este punto lleva a la distinción entre las posturas de Kelly, y aquéllas de Rogers. De acuerdo con Kelly, el individuo no busca consistencia por el hecho de la mera consistencia, o incluso por la autoconsistencia. Más bien, los individuos buscan anticipar los eventos, y un sistema consistente sería lo que les permitirá hacer esto.

APLICACIONES ACTUALES

COMPLEJIDAD COGNITIVA, LIDERAZGO, Y CRISIS INTERNACIONALES

Los estudios en el campo de la psicología política han relacionado la complejidad-simplicidad cognitiva (un aspecto de la personalidad importante para la teoría del constructo personal) para la conducta de los líderes políticos y de gobierno. Los hallazgos tienen implicaciones fascinantes para los políticos, el liderazgo y las relaciones internacionales.

Por ejemplo, ¿se sospecharía que la mayor o menor complejidad cognitiva sería ventajosa para un líder revolucionario? Un estudio sobre líderes exitosos o fracasados de cuatro revoluciones (la americana, la rusa, la china, la cubana) hallaron que la baja complejidad se asociaba con el éxito durante la fase de una lucha revolucionaria, pero la alta complejidad estaba asociada con el éxito en la fase de consolidación posterior a la lucha. Una aproximación categórica y cerrada parecería recomendable al principio, pero un estilo más complejo e integrativo triunfa durante la siguiente fase. Esto puede ayudar a explicar por qué los líderes revolucionarios en ocasiones hacen un mal trabajo como líderes de gobiernos democráticos posrevolucionarios.

Los estudios de relaciones internacionales sugieren que la complejidad de la comunicación predice la probabilidad de una guerra; la cual es menos probable cuando la comunicación diplomática es de una complejidad cognitiva mayor. La complejidad de los discursos entre israelitas y árabes, en la Asamblea General de las Naciones Unidas se vio reducida previo a cada una de las cuatro guerras del Medio Oriente (1948, 1956, 1967, 1973). La comunicación entre EUA y la entonces Unión Soviética fue mucho menos compleja antes del inicio de la guerra de Corea, previo a las crisis que pudieron resolverse sin guerras, como el bloqueo de Berlín y la crisis de misiles cubanos. De hecho, si se analizan las transcripciones (May & Zelikow, 1997) de las comunicaciones entre los oficiales de gobierno norteamericanos durante la crisis de misiles cubanos y entre los líderes norteamericanos y soviéticos en ese tiempo, se descubre que el éxito del presidente Kennedy en evitar un holocausto nuclear se basaba en un análisis excepcional y cognitivamente complejo y sutil sobre maniobras militares y diplomáticas.

Otros trabajos relacionan la complejidad cognitiva con el conservadurismo frente al liberalismo político. Las posturas más liberales por lo regular son abrazadas por gente con una "complejidad integrativa" mayor. La complejidad integrativa es un término que el psicólogo Philip Tetlock emplea para describir el grado al que la gente diferencia entre, y luego integra cognitivamente, múltiples perspectivas sobre varios temas. Alguien que piensa de una manera cerrada, y se concentra sólo en uno o dos grandes temas, sería bajo en complejidad integrativa. Las reseñas de un gran número de estudios, realizados en muchos países, indican que la gente con menor complejidad tiende a acoger una postura políticamente conservadora (Jost *et al.*, 2003). La siguiente cita del presidente políticamente conservador, de EUA, George W. Bush puede ser ejemplar: "Miren, mi trabajo no consiste en matizar".

Fuente: Jost, Glaser. Kruglanski & Sulloway, 2003: Suedfeld & Tetlock, 1991

Ansiedad, miedo, y amenaza

Hasta este punto, el sistema propuesto por Kelly parecería ser bastante sencillo y claro. Sin embargo, su proceso se complica con la introducción de los conceptos de ansiedad, miedo, y amenaza. Kelly definía a la ansiedad de la siguiente manera: La **ansiedad** es el reconocimiento de que los eventos a los que un individuo se enfrenta están fuera del rango de conveniencia de su sistema de constructos. El individuo se siente ansioso cuando se reconoce sin constructos, cuando ha "perdido el contacto estructural sobre los eventos", cuando

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

es "sorprendido sin contar con sus constructos". La gente se protege a sí misma de la ansiedad de diferentes maneras. Confrontado por los eventos que no consigue construir -es decir, que se ubican fuera de su rango de conveniencia- el individuo opta por extender un constructo, permitiendo así su aplicación a una mayor variedad de eventos, o bien, lo limita y enfoca en detalles minúsculos. Por ejemplo, supongamos que un individuo que maneja el constructo de "persona-solidaria/persona egoísta", y que se considera a sí mismo como alguien que se preocupa por los eventos, se ve en un momento dado, actuando de forma que considere egoísta. ¿Cómo construirse a sí mismo y a los eventos? podría optar por ampliar el constructo de "persona-consciente" de tal modo que éste pudiera incluir esta nueva conducta egoísta, o quizás sería más sencillo delimitar el constructo de "persona-consciente" sólo a las personas que el individuo considerara importantes dentro de su vida, y que no necesariamente incluyera a las personas en general. En dado caso, el constructo sería aplicado a un tipo más limitado de gente o de eventos.

En comparación con la ansiedad, el individuo siente **miedo** cuando un constructo nuevo pareciera estar a punto de irrumpir dentro de su sistema de constructos. Ahora bien, el sentimiento de amenaza pareciera ser aún de mayor relevancia. Se entiende por **amenaza**, la consciencia de si se aproxima un inminente cambio profundo en la estructura central del individuo. Una persona se siente amenazada cuando una sacudida importante en su sistema de constructos está a punto de suceder. El individuo se siente amenazado por la muerte si la percibe como inminente y si implica un cambio drástico en sus constructos centrales. La muerte no es amenazadora cuando no es inminente, o bien, cuando no se interpreta como algo fundamental para el significado de la vida del individuo.

En particular, la amenaza presenta una amplia gama de ramificaciones. Siempre que el individuo se involucra en una nueva actividad, se expone a sí mismo a la confusión y la amenaza. El individuo se siente amenazado cuando se percata de que su sistema de constructos está a punto de ser afectado de manera drástica por aquello que se descubre como nuevo. "Éste es el momento de la amenaza. Es el umbral entre la confusión y la certidumbre, entre la ansiedad y el aburrimiento. Es precisamente en este momento cuando estamos más tentados a retroceder" (Kelly, 1964). La respuesta a la amenaza puede ser la de renunciar a la aventura y regresar a los viejos constructos para evitar el pánico. La amenaza tiene lugar a medida que el individuo se aventura en el conocimiento humano y cuando se ubica al filo de un profundo cambio en su interior.

La amenaza, la consciencia de un profundo cambio inminente en la estructura central del individuo, puede experimentarse con respecto a muchas cosas. Considérese, por ejemplo, la experiencia de quienes se reciben como músicos y que deben presentarse ante un jurado que decidirá su pase del semestre. ¿Cuán amenazados se sentirán por la posibilidad de no aprobar?, ¿por qué algunos músicos se sentirían más ansiosos que otros al presentarse en público? En continuidad con los preceptos de Kelly, dos psicólogos pusieron a prueba la hipótesis de que los estudiantes se sentían amenazados por la posibilidad de fallar ante un jurado, al grado al que ello implicaba una reorganización del componente autoconstructivo en su sistema de constructos. Para probar esta hipótesis, al inicio del semestre, se les administró a los músicos un Índice de amenaza que consistía en 40 constructos centrales (p. ej., "competente/incompetente", "productivo/improductivo", "malo/ bueno"); con los cuales se hubieran evaluado primero a "sí mismos", y después "a-sí-mismos-si-se-hubieran-desempeñado-pobremente" en la prueba. El marcador del Índice de amenaza consistía en un número de constructos centrales en los que "ellos mismos", y "ellos-mismos-si-se-hubieran-desempeñado-pobremente" fueron evaluados en polos opuestos. La ansiedad se medía a partir del uso de un cuestionario aplicado al inicio del semestre y tres días antes de que se diera inicio a las pruebas. En concordancia con la teoría del constructo personal, los estudiantes que decían que el hecho de no salir bien en la prueba provocaría el cambio más profundo en su autoconstrucción también fueron quienes presentaban el mayor incremento en ansiedad conforme se acercaba la fecha de la prueba (Tobacyk & Downs, 1986).

Desafortunadamente, los investigadores en este estudio emplearon el concepto de la ansiedad en un sentido que no coincidía necesariamente con el que manejaba Kelly. Y aún peor, lo que quedaría sin analizarse en este estudio sería la experiencia de los estudiantes que prevenían la posibilidad de desempeñarse mucho mejor antes de la prueba que lo que era de esperarse conforme a su autoconstrucción; esto es, ¿el cambio profundo podría acaso estar también asociado con la amenaza, como consecuencia de un desempeño excepcional inesperado? Esto es algo sumamente importante, ya que,

de acuerdo con Kelly, la consciencia de un eminente cambio profundo en el sistema de constructos es aquello que se considera amenazador, no el fracaso *per se*.

Algunos psicólogos del constructo personal han concentrado su atención en las actitudes que se tienen con lo que concierne a la muerte, tanto en términos de la forma en la que la muerte se interpreta, como en el aspecto de la cantidad de amenaza que es asociada con ella (Moore & Neimeyer, 1991; Neimeyer, 1994). Con respecto a cómo se interpreta la muerte, las investigaciones sugieren que el individuo suele emplear constructos tales como "con alguna finalidad/ sin ninguna finalidad", "positiva/ negativa", "aceptación/ rechazo", "prevista/ imprevista", y "terminal/ vida después de la muerte". Con respecto a la cantidad de amenaza asociada con la muerte, se han hecho mediciones acerca de la discrepancia entre la forma en la que el individuo se interpreta a sí mismo y la manera en la que el individuo interpreta la muerte. Dicho de otro modo, de acuerdo a la teoría del constructo personal, la amenaza de muerte es alta cuando el individuo no es capaz de construir a la muerte en una manera que resulte relevante para el *self*. Ahora bien, según indican los resultados del Índice de amenaza, los individuos se califican a sí mismos y a su propia muerte bajo constructos tales como "saludable/enfermo", "fuerte/débil", "predecible/azarosa", y "útil/inútil". El puntaje de amenaza de un individuo representa la diferencia entre las dos series de valoraciones. Presuntamente, en el caso de una amplia discrepancia entre "*self*/ muerte", la interpretación del constructo de la muerte como relevante para el *self* implicaría un cambio profundo en el sistema de constructos del individuo. La amenaza de muerte, como sería definida, ha demostrado ser menor en pacientes de hospicio que en los de los hospitales en general, así como menor en aquellos individuos que son abiertos a sus sentimientos, en comparación con quienes los reprimen, y menor en individuos autorrealizados, en comparación con quienes se encuentran menos orientados hacia el crecimiento y la autorrealización.

Lo que vuelve tan significativos a los conceptos de ansiedad, miedo y amenaza es que sugieren una nueva dimensión a la opinión de Kelly sobre el funcionamiento humano. Las dinámicas de funcionamiento pueden ser ahora consideradas como implicadas en la interacción entre el deseo del individuo por expandir su sistema de constructos y el deseo de evitar la amenaza de un trastorno de aquél sistema. Los individuos siempre buscan conservar e incrementar sus sistemas premonitorios. Sin embargo, ante la presencia de la ansiedad y la amenaza, los individuos pueden adherirse de manera rígida a un sistema muy estrecho, en vez de aventurarse en el peligroso ámbito de la expansión de sus sistemas de constructos.

Para resumir este tema, los procesos de la teoría del constructo personal, Kelly planteaba la existencia de un organismo activo, y no consideraba la existencia de fuerza motivacional alguna. Para él, la gente se comportaba a la manera de los científicos al momento de construir los eventos, al hacer premoniciones, y al buscar expandir su sistema de constructos. En ocasiones, igual que los científicos, el individuo se vuelve tan ansioso y tan amenazado ante lo desconocido, que busca sujetarse a verdades absolutas, volviéndose dogmático. Por el otro lado, cuando el individuo actúa como buen científico, es capaz de adoptar un estado de ánimo abierto, exponiendo a su sistema de constructos a la diversidad de los eventos que conforman su vida.

Crecimiento y desarrollo

Ninguna teoría de la personalidad es completamente exhaustiva. Todas tienen áreas en las que no están desarrolladas como sería lo ideal. Un aspecto en el que la teoría del constructo personal no está plenamente desarrollada es su forma de abordar el crecimiento y el desarrollo.

Kelly jamás fue lo suficientemente explícito al hablar de los orígenes de los sistemas de constructos. Argumentaba que los constructos se derivaban a partir de la observación de patrones repetitivos de eventos. Pero hizo muy poco por describir los eventos que llevaban a las diferencias como las que se encuentran entre los sistemas de constructos simples y los complejos. Por lo tanto, los comentarios que hace Kelly en relación al crecimiento y al desarrollo son limitados. Subraya que el desarrollo de los constructos preverbales durante la infancia, y la interpretación de la cultura implican un proceso de expectativas adquiridas. Los individuos pertenecen al mismo grupo cultural en el sentido que comparten ciertos modos de construir eventos y tienen el mismo tipo de expectativas con respecto a la conducta.

Los estudios sobre desarrollo asociados con la teoría del constructo personal por lo general subrayan dos tipos de cambio. Primero, ha habido una exploración acerca de los incrementos en complejidad del sistema de constructos asociado con la edad (Crockett, 1982;

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Hayden, 1982; Loevinger, 1993). Segundo, ha habido exploraciones acerca de los cambios cualitativos en la naturaleza de los constructos formados, y en la habilidad del niño por ser más empático o consciente de los sistemas de constructos de los demás (Adams-Webber, 1982; Donahue, 1994; Morrison & Cometa, 1982; Sigel, 1981). Con respecto a la complejidad de un sistema de constructos, existe evidencia de que conforme el niño se desarrolla, se eleva el número de constructos que le son disponibles, hace diferenciaciones más finas, y muestra una organización o integración jerárquica mayor. En cuanto a la empatía, existe evidencia de que conforme el niño se desarrolla, se vuelve cada vez más consciente de muchos eventos que no se relacionan con el *self* y es cada vez más capaz de valorar los constructos de los demás (Sigel, 1981).

Dos estudios que muestran ser relevantes para la cuestión de los determinantes de las estructuras cognitivas complejas son los siguientes. En uno, el nivel de complejidad cognitiva de los sujetos demostró estar relacionado con la variedad de bagaje cultural a los que se habían visto expuestos en la infancia (Sechrest & Jackson, 1961). En otro estudio, los padres de niños cognitivamente complejos demostraron ser más proclives a garantizar la autonomía, y mucho menos dados a ser autoritarios que los padres de niños con una baja complejidad cognitiva (Cross, 1966). Presuntamente, la oportunidad de examinar muchos diferentes eventos y de tener muchas experiencias diferentes lleva al desarrollo de una estructura compleja. También se podría esperar descubrir que los niños que experimentan una amenaza permanente y severa de parte de unos padres autoritarios habrían de desarrollar sistemas de constructos limitados e inflexibles.

La cuestión de los factores que determinan el contenido de los constructos, y la complejidad del sistema de constructos es de importancia crucial. En particular, resulta relevante para el campo de la educación, ya que una parte de ella parece ser el desarrollo de sistemas de constructos complejos, flexibles, y adaptados. Desafortunadamente, Kelly mismo hizo pocas declaraciones con respecto a este tema. La teoría de Kelly simplemente no incluyó cuestiones de desarrollo de manera tan profunda como hubiera sido lo ideal. Relativamente poca investigación contemporánea sobre el desarrollo de la personalidad está directamente guiada por los postulados de la teoría del constructo personal.

APLICACIONES CLÍNICAS

Psicopatología

Si bien el análisis que hiciera Kelly sobre el desarrollo no estuvo lo suficientemente desarrollado, no puede decirse lo mismo acerca de la manera en la que abordó la psicopatología. Kelly dedicó el segundo volumen de su monumental libro de 1955 a las aplicaciones clínicas de su teoría del constructo personal.

De acuerdo con Kelly, la psicopatología es la respuesta desordenada a la ansiedad. Al igual que en las teorías de Freud y Rogers, en la teoría de Kelly, los conceptos de ansiedad, de miedo y de amenaza juegan un papel crucial para el tema de la psicopatología. Sin embargo, aunque se volvieran a tratar estos conceptos, en la teoría del constructo personal se verían redefinidos. Kelly define a la psicopatología como el funcionamiento desordenado de un sistema de constructos. La metáfora de la persona-como-científico aquí también es importante. Sólo un científico mediocre mantiene una sola una teoría y hace las mismas predicciones a pesar de los repetidos fracasos de sus estudios. De manera similar, sólo una persona con funcionamiento mediocre mantiene su sistema de constructos intacto, si en repetidas ocasiones produce predicciones incorrectas.

Arraigados en la base de una adherencia así de rígida a un sistema de constructos, están los sentimientos de ansiedad, miedo y amenaza. Kelly apuntaba que el individuo podía construir la conducta humana en una dirección contraria a la ansiedad. Los desórdenes psicológicos son desórdenes que implican ansiedad y esfuerzos errados por reestablecer el sentido de ser capaces de acertar en la anticipación de los eventos:

> Existe un sentido en el que todo desorden de comunicación es un desorden que involucra a la ansiedad. Un individuo "neurótico" lucha frenéticamente por encontrar nuevas maneras de construir los eventos de su mundo. En algunas ocasiones se aboca a los eventos "pequeños", en otras a los "grandes", pero siempre se encuentra peleando contra la ansiedad. Un individuo "psicótico" parece haber encontrado una solución temporal para su ansiedad. Pero se trata de una solución, en el mejor de los casos, precaria, y debe ser conservada aún con todo y una evidencia que para la mayoría de nosotros sería anuladora.
>
> Fuente: Kelly, 1955.

Por esto, algo que según Kelly es fundamental para la psicopatología, es el esfuerzo de la gente por evitar la ansiedad (la experiencia de que el sistema de constructos personal no sea aplicable a los eventos), y por evitar la amenaza (la consciencia del inminente cambio profundo en el sistema de constructos). Para protegerse contra la ansiedad y la amenaza, el individuo emplea métodos de protección. Esta postura recuerda a la de Freud. De hecho, Kelly sugería que frente a la ansiedad, el individuo puede actuar de modos que harán que sus constructos sean inaccesibles para la verbalización; esto es, no conscientemente accesibles. Por lo tanto, por ejemplo, ante la ansiedad, el individuo puede sumergir alguna terminal de un constructo, o algunos elementos suspendidos que no encajan bien dentro de él. Éstas son respuestas a la ansiedad que se asemejan mucho al concepto de represión.

Cambio y la terapia del rol fijo

En la teoría del constructo personal, el objetivo del cambio es el sistema de constructo personal del paciente. El terapeuta trata de promover el desarrollo de un mejor sistema de constructos. Si el constante uso de constructos inválidos es patológico, la psicoterapia es el proceso para ayudar al paciente a mejorar sus predicciones por medio del desarrollo de mejores constructos. Se trata de hacer del paciente un mejor científico. Entonces, la psicoterapia es un proceso de reconstrucción del sistema de constructos. Algunos constructos son reemplazados, algunos nuevos son agregados, algunos son ajustados, otros son aflojados, se hace a algunos más permeables y a otros menos.

¿Cómo se hace esto? Kelly desarrolló una técnica específica denominada **terapia del rol fijo**. La meta de esta terapia es permitir que el paciente piense acerca de sí mismo de un modo nuevo. El terapeuta busca que el paciente se comporte de manera nueva, que se interprete a sí mismo de manera distinta, y que con ello, se convierta en alguien nuevo. Una técnica para lograr esta meta es utilizar un bosquejo de personalidad. Luego de llegar a un conocimiento básico acerca del paciente, el psicólogo o el equipo de psicólogos crea un bosquejo por escrito de una persona nueva, un tipo alternativo de persona que el paciente pueda "intentar ser" como modo de expandir su sistema de constructos. Luego de que se ha trazado este bosquejo de personalidad, es presentado al paciente: el cual decide si el bosquejo se acerca a una persona a quien él quisiera conocer, y se pregunta si acaso se sentiría cómodo estando con una persona así. De este modo se busca asegurar que la nueva personalidad no sea excesivamente amenazadora para el paciente. En la siguiente fase de la terapia del rol fijo, el terapeuta invita al paciente a actuar como si fuera esa persona. A lo largo de aproximadamente un par de semanas, se le pide al paciente que se olvide de quién es, y que, en adelante, se comporte como esta otra persona. Si la nueva persona se llama Tom Jones, entonces al paciente se le dice lo siguiente:

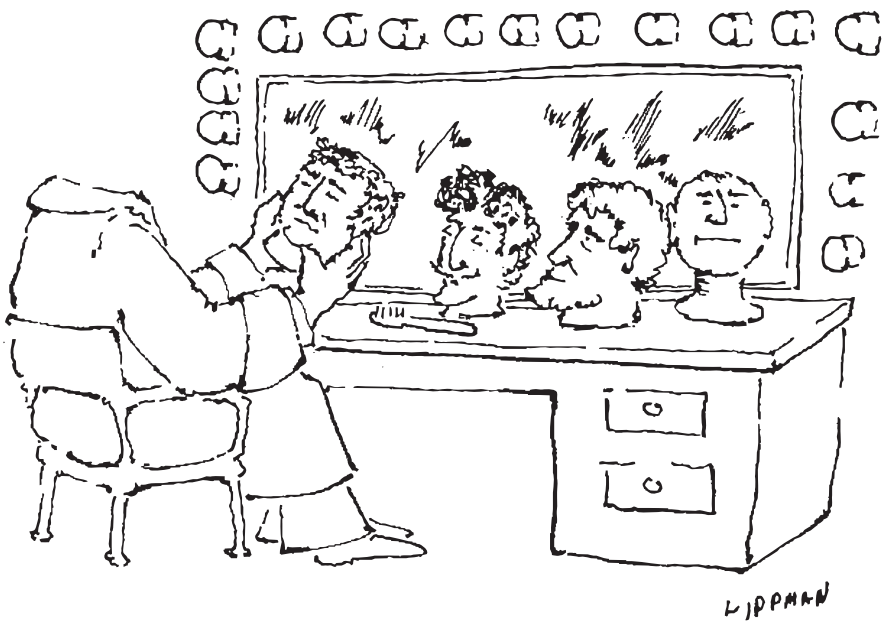
> Por dos semanas, trate de olvidarse de quién es usted y de quién ha sido. Usted es Tom Jones. Usted actúa como él. Usted piensa como él. Usted les habla a sus amigos del modo en el que piensa que Tom Jones les hablaría. Usted hace cosas que piensa que él haría. Usted incluso tiene los mismos intereses que Tom Jones, y disfruta de las mismas cosas que cree que él disfrutaría.

Es probable que el paciente se resista, puede llegar a sentirse hipócrita y que está actuando; pero se le invita, de modo amable, a intentarlo y ver qué tal funciona. Al paciente no se le dice que esta personalidad es la que eventualmente terminaría teniendo, sino que se le pide que asuma una nueva personalidad. Se le pide que deje temporalmente de ser quien es para así descubrirse a sí mismo.

> Durante las semanas siguientes, el paciente come, duerme, y siente conforme al rol. Periódicamente, se reúne con el terapeuta para discutir cualquier tipo de problema que enfrente al actuar su rol. El bosquejo de la personalidad puede ensayarse un poco durante la sesión de terapia para que el terapeuta y el paciente tengan oportunidad de revisar cómo funciona el nuevo sistema de constructos para cuando en realidad se ponga en práctica. El terapeuta debe estar preparado para actuar como si fuera muchas personas, y para aceptar un estado de ánimo abierto. El terapeuta debe, en todo momento, "actuar en total apoyo a un actor a quien el paciente constantemente estaría manipulando sus líneas y contaminando su rol".
>
> Fuente: Kelly, 1955.

Muchas características del bosquejo contrastarán de manera radical con el funcionamiento real de la persona; Kelly decía que podía ser más fácil para las personas

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.



La terapia del rol fijo. En la terapia del rol fijo, los pacientes son motivados a comportarse y representarse a sí mismos de una manera nueva. Dibujo realizado por Lippman; Derechos reservados ® 1972 *The New Yorker Magazine, Inc*.

actuar del modo que ellas creyeran que fuera lo contrario al modo en el que por lo general se comportaran, que comportarse sólo un poco diferente. Actuar acorde a este bosquejo pareciera poner en acción una serie de procesos que repercuten en todo el sistema de constructos. La terapia del rol fijo, por lo tanto, no apunta solamente al reajuste de partes menores de la personalidad, sino más bien, apunta a su reinterpretación cabal. Esto se logra ofreciendo al paciente un nuevo rol, una nueva personalidad, que él puede poner en práctica dentro del seguro ambiente que ofrece la terapia.

La terapia del rol fijo no fue la única técnica terapéutica que sería discutida o empleada por Kelly (Bieri, 1986). No obstante, es la que más se asocia particularmente con la teoría del constructo personal, y de hecho, ejemplifica algunos de los principios de la teoría del constructo personal del cambio. La meta del cambio terapéutico es la reconstrucción individual del *self*. El individuo da a conocer algunos constructos, crea algunos otros nuevos, hace ajustes, y desarrolla un sistema de constructos que le llevará a lograr predicciones más acertadas. El terapeuta entusiasma al paciente a fingir, a experimentar, a buscar alternativas, y a reconstruir el pasado a la luz de nuevos constructos. El proceso terapéutico es complejo. Los diversos pacientes deben ser tratados de maneras distintas, y la resistencia al cambio debe superarse. Sin embargo es posible lograr el cambio positivo en una situación en donde un buen director asista en la actuación del drama humano o un buen maestro asista en el desarrollo de un científico creativo.

EL CASO DE JIM

Rep test: la teoría del constructo personal

Jim tomó el *Rep test* de Kelly en su forma grupal, separadamente de otras pruebas. Ésta es una prueba que se compone de una serie de roles que le son dados al sujeto, quien deberá formular un constructo de similitud-contraste. Al sujeto se le da toda la libertad posible en cuanto a la decisión del contenido del constructo que

se forme. Como ya se ha señalado, el *Rep test* se deriva lógicamente de la teoría del constructo personal de Kelly. Dentro de estos constructos aparecen dos temas principales. El primero tiene que ver con la calidad de las relaciones interpersonales. Básicamente se trata de si las personas son cálidas y generosas, o frías y narcisistas. Este tema es expresado por constructos tales como "da amor/es egoísta", "sensible/insensible", "se comunica con los demás/no se interesa por los demás". Un segundo tema principal concierne a la seguridad y queda expresado por constructos tales como "aprehensivo/saludable", "inseguro/seguro de sí", y "satisfecho con la vida/infeliz". La frecuencia con la que aparezcan constructos relacionados con uno u otro de estos temas sugiere que Jim tiene una visión relativamente limitada del mundo. Esto es, mucho del conocimiento de Jim acerca de los eventos se mide en términos de dimensiones tales como "cálido/frío", y "seguro/inseguro".

¿Cómo es que los constructos dados se relacionan con un individuo específico? En lo que concernía a sí mismo, Jim empleó constructos que expresaban inseguridad. Se veía igual que a su hermana (tan aprehensiva que su salud psicológica era cuestionable), en comparación con su hermano, quien era una persona básicamente saludable y estable. En otros dos constructos, quedaba como falto de confianza en sí mismo y desenvolvimiento en sociedad. Estas formas de construirse a sí mismo contrastan con las que involucran a su padre. Su padre queda construido como alguien introvertido y retraído, pero también como alguien autosuficiente, de mentalidad abierta, sobresaliente y exitoso.

Los constructos que se emplearon con relación a su madre son interesantes y nuevamente sugieren la existencia de un conflicto. Por un lado, su madre queda construida como una persona extrovertida, sociable, y amorosa; por el otro lado, aparece como banal, predecible, de mente cerrada, y conservadora. El constructo de "con mentalidad cerrada" y el de "conservadora" es de particular interés ya que, en este aspecto, la madre de Jim se asemeja a la persona con quien Jim se siente más incómodo. Por lo tanto, la madre y la persona con quien Jim se siente más incómodo contrastan con su padre, quien es descrito como alguien de mente abierta y liberal. La combinación de formas de ser de todas las personas sugieren que el ideal de persona para Jim es alguien cálido, sensible, seguro, inteligente, de mente abierta, y exitoso. Las mujeres en su vida -su madre, su hermana, su novia, y sus ex novias- aparecen con algunas de estas características, pero sin otras.

Comentarios acerca de la información

El *Rep test* brinda una valiosa información acerca de cómo es que Jim interpreta su entorno. El mundo de Jim tiende a ser percibido de acuerdo a dos constructos principales: "la calidez interpersonal/la frialdad interpersonal", y la gente, "segura de sí/insegura", o "infeliz". Gracias al *Rep test* se adquiere un conocimiento de por qué Jim está tan limitado en sus relaciones con los demás, y por qué tiene tanta dificultad en ser creativo. Sus limitaciones con sólo dos constructos difícilmente le permiten relacionarse con la gente como individuos, y de hecho lo obligan a percibir a las demás personas y a los problemas de manera estereotipada y convencional. Un mundo concebido lleno de tan poca diversidad difícilmente puede ser emocionante, y se puede apostar a que la amenaza constante de la insensibilidad y el rechazo llenen a Jim con un sentimiento de tristeza.

La información que surge del *Rep test*, al igual que toda la teoría de Kelly, es tentadora. Lo que ahí se encuentra parece claro y valioso, pero hace sospechar si acaso no falta algo. Se percibe la idea de un esqueleto para la estructura de la personalidad, pero en realidad sólo se cuenta con los huesos. Los modos en los que Jim se interfiere a sí mismo y a su entorno son una parte importante de su personalidad. El análisis de sus constructos y de su sistema de constructos ayuda a comprender el modo en el que interpreta los eventos y cómo es que llega a predecir el futuro. ¿Pero, dónde está la carne de esos huesos; el sentido de un individuo que no puede ser quien siente, de la persona que lucha por ser cálida a pesar de los sentimientos de hostilidad y que lucha por relacionarse con mujeres a pesar de toda la confusión que siente hacia ellas?

PUNTOS DE VISTA RELACIONADOS Y ÚLTIMOS AVANCES

La psicología contemporánea es distinta a la de los tiempos de Kelly. En esos días, el interés de Kelly en los procesos cognitivos del ser humano aparecía como algo radical. Hoy en día, ese interés es la corriente que predomina el campo. Kelly predecía que así serían los avances futuros en la psicología. Como se habrá de mostrar en el capítulo que sigue, las aproximaciones sociocognitivas contemporáneas a la personalidad abrazan muchas de las mismas ideas con respecto a la naturaleza humana que las que están incluidas dentro de la teoría del constructo personal.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Aunque la teoría de Kelly atrajo una atención considerable cuando fuera presentada en 1955, sería tan diferente de la tradición del campo de la psicología que propició muy poca investigación en la década siguiente. No fue sino hasta más tarde que se estudiarían muchas de las rutas propuestas por la teoría del constructo personal (Neimeyer & Neimeyer, 1992). Una aproximación crucial ha sido el *Rep test* y la estructura de los sistemas de constructos. Los estudios acerca de la fiabilidad del *Rep test* demuestran la razonable estabilidad que la respuesta de los individuos a la lista de títulos de rol y los constructos empleados tienen a lo largo del paso del tiempo (Landfield, 1971). Además de esto, el *Rep test* ha sido utilizado para el estudio de una amplia variedad de individuos que padecen de problemas psicológicos, los sistemas de constructos de las parejas casadas, y la gente con una variedad de relaciones interpersonales (Duck, 1982). Las modificaciones que ha tenido el *Rep test* han servido para estudiar la complejidad estructural de los sistemas de constructos, la manera en la que se perciben las situaciones y, como ya se ha señalado, el uso de constructos no verbales. Casi todo aspecto de la teoría de Kelly ha recibido por lo menos un poco de estudio (Mancuso & Adams-Webber, 1982). La organización del sistema de constructos y los cambios que vienen asociados con el desarrollo en esta organización, son otros temas de particular notoriedad (Crockett, 1982). Los principios acerca del desarrollo que se enfatizan en esta teoría, indican las muchas similitudes que hay entre las teorías del desarrollo de Kelly y las de Piaget: 1) el énfasis en la evolución de un sistema global e indiferenciado a uno diferenciado e integrado; 2) el elevado uso de estructuras abstractas para manejar más información de forma más económica; 3) el desarrollo de respuestas a los intentos por incluir nuevos elementos en el sistema cognitivo; y 4) el desarrollo del sistema cognitivo como un sistema, a diferencia de una simple adición de partes o elementos nuevos.

Otro tipo de estudio relevante tiene sus orígenes en la teoría del constructo personal de Kelly, aunque éste se realiza dentro del marco teórico de aproximaciones más contemporáneas a la personalidad (véase capítulos 12 y 13). Por ejemplo, el psicólogo Tory Higgins (1999) ha desarrollado un enfoque a los constructos cognitivos y al funcionamiento de la personalidad que resulta altamente compatible con el de Kelly, y el teórico cognitivo Walter Mischel ha ampliado directamente el análisis de Kelly de los constructos codificadores como rasgo central de la personalidad (véase capítulo 12). Otros investigadores han considerado recientemente una pregunta a la cual Kelly dedicó relativamente poca atención, a saber, la posibilidad de las diferencias culturales en los constructos empleados, y cómo se forman los constructos (véase capítulo 14). Estos desarrollos contemporáneos se relacionan con la teoría del constructo personal, pero sólo de modo indirecto.

El psicólogo de la personalidad contemporáneo tiene a su disposición una gama de hallazgos, conceptos teóricos, y métodos de investigación en el estudio de la cognición humana que no le fueron accesibles a Kelly. Los investigadores contemporáneos por lo común emplean estas herramientas para analizar de manera precisa los mismos fenómenos que interesaban a Kelly. Sin embargo, raramente lo hacen empleando los términos exactos y las formulaciones teóricas de la teoría del constructo personal. Aun cuando Kelly continúa siendo una figura extraordinariamente respetada, hoy los detalles de su teoría por lo regular son vistas como prescindible, tal y como Kelly mismo lo había previsto.

Análisis contemporáneo S de las creencias de persona-situación

Un ejemplo de este punto se halla en el análisis contemporáneo de las creencias persona-situación, donde la investigación actual es altamente compatible con los principios de la teoría del constructo personal, a pesar de no estar guiada directamente por las mismas ideas que formulara Kelly.

Como podrá recordar de lo que se revisó sobre el *Rep test*, Kelly estaba interesado en captar los modos en los que las creencias de la gente se activan a medida que piensan acerca de cierta gente que les es relevante. La idea de que no sea suficiente estudiar las creencias de la persona de un modo que esté aislado de los contextos cotidianos. Los constructos personales no sólo "descansan en la cabeza". Son utilizados para dar sentido al mundo social. Kelly exploró los modos en los que la gente usa los constructos personales para clasificar a las personas y a las relaciones dentro de su vida.

Se puede encontrar un interés similar en la investigación contemporánea sobre los esquemas de relación. Un **esquema** es un cuerpo elaborado de conocimiento acerca de una persona o una cosa. La gente utiliza tal conocimiento para hacer juicios, rápida y eficientemente

acerca de los eventos corrientes. Por ejemplo, si el lector pasa mucho tiempo escuchando música contemporánea, puede tener un cuerpo elaborado de conocimiento acerca de los músicos, las bandas, y los estilos musicales; tiene un "esquema musical". Al utilizar este esquema, el lector puede tomar decisiones rápidas acerca de la música (si le gusta una banda en particular, una canción en particular, etc.). Como fue estudiado particularmente por Mark Baldwin (1999), un esquema de relación es una creencia bien desarrollada acerca de las relaciones personales. Un esquema de relación es una integración de distintos tipos de conocimiento. La gente integra mentalmente al conocimiento acerca de sí misma, el conocimiento acerca de otra gente, o de tipos de gente (los padres de familia, los maestros, las parejas, etc.), y conocimiento acerca de los escenarios sociales (los lugares de reunión familiar, las clases, las citas, etc.) Entonces, este cuerpo integrado de conocimiento -el esquema de relaciones- guía las expectativas acerca de los eventos en el futuro. Los hallazgos recientes indican que los esquemas de relaciones influyen en las expectativas de la gente acerca de las relaciones interpersonales, y que estas expectativas influyen a su vez, los pensamientos y sentimientos de los encuentros sociales (Baldwin, 1999), tal y como Kelly lo hubiera previsto.

Otro trabajo reciente ha explorado una característica particular del sistema general de constructos de la gente; esto es, el grado al que el cúmulo de conocimientos que posee una persona esté altamente integrado, en comparación con que se encuentre compartimentado. Esta línea de investigación se concentra en los constructos que la gente tiene acerca de sí misma, analizando si es que estos constructos son altamente positivos o negativos (p. ej., buenos o malos). Cualquiera reconocería que en su personalidad existen rasgos tanto positivos como negativos. Pero, como lo explicaría Carolin Showers (2002), la gente difiere en el grado en el que aquellos constructos que representan a estos rasgos se encuentran agrupados o divididos en compartimientos. Como lo presenta Showers (véase cuadro 11-2), algunas personas tienden a agrupar sus rasgos positivos, al considerarlos como separados de los aspectos negativos de su *self*. "Harry" (véase cuadro 11-2) asoció con su *self* los constructos positivos en lo que respecta a su "Renacimiento escolar" y los constructos negativos con su *self* en cuanto a la presentación de una prueba. Por el otro lado, "Sally" se consideró a sí misma como con una mezcla de constructos positivos y negativos, según los diferentes escenarios sociales. Las investigaciones indican que los distintos tipos de maneras de agrupar tienen diferentes implicaciones dentro de las experiencias emocionales de la gente. Es importante mencionar que aquí los efectos no son simples. Éste no es el caso de la gente que presenta altos, y no bajos, niveles de agrupación, quienes en general resultan significativamente más felices o más tristes que los demás. En vez de ello, hay una interacción entre los rasgos del sistema de constructo personal y las características dentro del ambiente. Cuando la gente encuentra situaciones que traen a la mente rasgos positivos acerca del *self*, los individuos que compartimentan sus constructos experimentan estados de ánimo más positivos. Parece ser que, ya que los rasgos positivos del *self* se encuentran agrupados juntos, las ideas acerca de un rasgo positivo del *self* activan a su vez a otros rasgos positivos, subiendo así el ánimo de las personas. Sin embargo, cuando la gente se encuentra con situaciones que traen a la mente características negativas del *self*, los individuos que no comparten tienen un mayor número de experiencias positivas (o quizás menos experiencias negativas). En estas situaciones negativas, una organización integrada de constructos positivos y negativos (como se muestra en el caso de "Sally", cuadro 11-2) resulta muy benéfica, ya que los pensamientos negativos aparecen asociados con una serie de constructos positivos que sirven para proteger a la persona durante experiencias emocionales extremadamente negativas (Showers, 2002).

Las investigaciones como las que hicieron Baldwin (1999) y Showers (2002) exploran los procesos psicológicos que interesaban a Kelly. La naturaleza y organización de los constructos personales de la gente parecen explicar algunos rasgos significativos acerca del funcionamiento de la personalidad. Respecto a esto, los resultados pueden ser vistos como un apoyo a la teoría del constructo personal. Sin embargo, esta investigación contemporánea no está basada en la teoría del constructo personal. Estos científicos contemporáneos, en otras palabras, no toman específicamente la teoría de Kelly como base para su investigación. (De hecho, no consideran siquiera necesario referirse a la teoría de Kelly en los escritos aquí citados). En su lugar, reflejando los avances en el campo contemporáneo, basan su investigación en los análisis sociocognitivos del funcionamiento de la personalidad, a los cuales se hará referencia en los siguientes capítulos.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuadro 11-2. Ejemplos de organización agrupada ("Harry") y de organización integrativa ("Sally") para reactivos idénticos de información acerca del *self* como estudiantes

"Harry": Organización agrupada		*"Sally": Organización integrativa*	
Renacimiento escolar (+)	*Tomar pruebas, calificaciones (-)*	*Clases de humanidades (+/-)*	*Clases de ciencia (+/-)*
+ Curioso	– Preocupado	+ Creativa	+ Disciplinada
+ Disciplinado	– Tenso	+ Insegura	+ Analítica
+ Motivado	– Distraído	+ Motivada	– Competitiva
+ Creativo	– Inseguro	+ Distraída	– Preocupada
+ Analítico	– Competitivo	+ Expresiva	+ Curiosa
+ Expresivo	– Malencarado	– Malencarada	– Tensa

NOTA: Para cada categoría y cada reactivo se indica una valencia positiva o negativa. El símbolo +/- denota una categoría de valencia mixta.
Fuente: adaptado de Showers (1992 a). Derechos reservados ® *The American Psychological Association*. Adaptado bajo permiso.

EVALUACIÓN CRÍTICA

Observación científica: la base de datos

¿Qué tal le va a la teoría de Kelly con los cinco criterios con los que se ha evaluado a las teorías de la personalidad en este libro? En el criterio número 1, el de las observaciones científicas, a Kelly le va bien. Como médico, sus observaciones incluyen una serie de análisis detallados y profundos que pudieran asociarse a los de teóricos tales como Freud y Rogers. Sin embargo, como alguien que desarrolló un instrumento de evaluación, el *Rep test*, logró proporcionar un medio confiable y objetivo para la evaluación de los atributos de la personalidad de un individuo. El *Rep test* es particularmente notable en el sentido que encaja con su teoría de forma ideal. Para los estándares de la psicología de mediados del siglo XX, la base de datos de las observaciones científicas de Kelly era bastante admirable.

Para los estándares actuales, sin embargo, la base de datos de Kelly parece ser limitada. Sus observaciones con respecto a la personalidad no abarcan cabalmente toda la diversidad cultural; desarrolló su trabajo exclusivamente dentro de la cultura norteamericana (EUA). No tenía a su disposición una diversidad de instrumentos metodológicos, tales como las técnicas de reacción-tiempo, y las técnicas detonantes empleadas por los psicólogos sociocognitivos que comparten el interés de Kelly en los sistemas de constructos y la personalidad (véase capítulos 12- 13). Difícilmente se puede culpar a Kelly de no alentar procesos de investigación que se desarrollaran después de su tiempo. Sin embargo, para los estándares contemporáneos, la base de datos científica de Kelly carece de diversidad.

Teoría: ¿sistemática?

La teoría del constructo personal es altamente sistemática. Kelly fue un teórico cuidadoso. Dictó sus ensayos teóricos en un estilo lógico y formal. La teoría del constructo personal presenta una serie de postulados teóricos y una serie de corolarios asociados muy bien planteados. Al desarrollar su teoría en este estilo formal, Kelly fue capaz de relacionar de manera coherente cada uno de los elementos de su teoría con su marco teórico conceptual general.

Kelly tuvo una ventaja, en comparación con otros teóricos de la personalidad. Presentó toda su teoría en un momento, y en un lugar: su volumen de 1955. Es más sencillo lograr una coherencia sistemática en las contribuciones profesionales si todas son incluidas dentro de un solo libro, en vez de ser expresadas en una serie de libros y de ensayos a través de largos periodos de tiempo, durante los cuales, las posturas teóricas pudieran haber ya cambiado.

Teoría: ¿comprobable?

Kelly dio dos pasos claves que lograron hacer comprobable a su teoría. Primero que nada, definió los términos de su teoría sobre el constructo personal de manera bastante precisa. Segundo, elaboró un procedimiento

de evaluación objetivo que encajaba perfectamente con su teoría: el *Rep test*. Al combinar precisión teórica con evaluación objetiva, es posible derivar y poner a prueba muchas de las predicciones que parten de una teoría, por ejemplo: las variantes en cuanto a la complejidad cognitiva se correlacionan con la precisión de las expectativas sociales; la ansiedad puede surgir cuando algún evento desborda al sistema personal de constructos; la terapia del rol fijo habrá de promover el desarrollo de nuevos constructos en el paciente, y demás.

Empero, el trabajo de Kelly no deja de incluir ciertos aspectos centrales que no pueden ser puestos a prueba. Imagine que tiene la oportunidad de conversar con Kelly y de decirle lo siguiente: "no creo en aquello de que la gente actúe igual que los científicos", o "no estoy de acuerdo con su idea de que los procesos psicológicos son canalizados por la forma en la que la gente predice los eventos", o "yo no creo en el alternativismo constructivo como principio general de la psicología humana". Es difícil imaginar que Kelly pensaría que estas discrepancias, las cuales incluyen aspectos fundamentales para la teoría del constructo personal, pudieran resolverse a partir de la evaluación empírica. Estos retos no tienen que ver siquiera con la predicción comprobable, sino, con la **suposición** teórica. Kelly hace ciertas suposiciones acerca de la personalidad, las propone como premisas y postulados básicos, y luego construye su teoría lógicamente a partir de esas premisas. Esto, por supuesto, es lo que todo teórico hace. Por ejemplo, para Sigmund Freud, la idea de que la mente es un sistema de energía fue una suposición, no una conclusión basada en la información sistemática, y tampoco una predicción comprobable en sí misma y sobre sí misma. La teoría de Kelly, por lo tanto, no es la única que descansa sobre suposiciones teóricas que no permitan la comprobación directa. No obstante, en el caso específico de Kelly, el número y rango de estas suposiciones parece ser particularmente significativo. Se puede pensar en reformular la teoría psicoanalítica al mismo tiempo que se descarta la suposición de que la mente sea un sistema de energía (Erdelyi, 1985). Pero de descartarse la suposición de que los procesos psicológicos son canalizados por la forma en la que las personas anticipan los eventos, o por la suposición de que la gente puede entrar en un alternativismo constructivo, se perdería ya toda semejanza con la teoría del constructo personal. Las suposiciones que no permiten ser puestas a prueba son particularmente significativas en el trabajo de Kelly.

Teoría: ¿exhaustiva?

Si se acepta el postulado fundamental de la teoría de Kelly, de que todo proceso psicológico está canalizado por los modos en los que la gente anticipa los eventos, entonces la teoría de Kelly puede considerarse exhaustiva. En principio, la teoría se aplica a todas las circunstancias en las que la gente emplea sus constructos personales para anticipar eventos; para Kelly, ello incluye a todas las circunstancias que interesan a cualquier psicólogo de la personalidad.

Sin embargo, si se cuestiona al postulado fundamental, en vez de meramente aceptarlo de buena fe, entonces la teoría del constructo de la personalidad parece carecer de exhaustividad. Ésta proporciona un maravilloso retrato de aquellas circunstancias en las cuales la gente actúa "como científico". Pero ¿qué hay con respecto a otro tipo de circunstancias, en las que la gente actúa como miembro de una multitud enloquecida, o como borrachos, o como un par de Romeos y Julietas enamorados? Un crítico temprano del trabajo de Kelly decía:

> Yo más bien sospecho que cuando la gente se enoja o se siente inspirada o se enamora, ¡no podría interesarse menos acerca de su sistema [de constructo personal] en lo absoluto! Da la impresión de que el autor, en su teoría de la personalidad, está exagerando frente a una generación de irracionalismo (Bruner, 1956).

Existen otros modos en los que el trabajo de Kelly es menos exhaustivo que otras teorías que han sido presentadas en este libro. Los aspectos del proceso de la teoría no están bien especificados como deberían. Por ejemplo, ¿cómo sabe el individuo cuál constructo sería el mejor indicador?, ¿cómo saber cuál extremo del constructo (la similitud o el contraste) se deber usar? Hay incluso menos discusión acerca del crecimiento y del desarrollo de la personalidad de lo que sería lo óptimo; en un mundo ideal, Kelly hubiera especificado y probado sus ideas acerca de cómo, a través del curso del desarrollo del niño, es que la gente adquiere uno u otro tipo de sistema de constructos. Existe relativamente poca discusión sobre las emociones, de parte de Kelly, aunque algunos teóricos del constructo personal posteriores han abordado esta carencia (McCoy, 1981). Una limitante en particular, con respecto a las emociones, es que Kelly principalmente toma una postura

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a Kelly

Estructura	Proceso	Crecimiento y Desarrollo
Constructos	Procesos canalizados por la prevención de eventos	Una elevada complejidad y definición del sistema de constructos

unidireccional acerca de los constructos personales y de las emociones; su teoría explica cómo los constructos personales influyen la experiencia emocional, pero dice muy poco acerca de cómo las emociones influyen a los constructos personales que vienen a la mente del individuo a determinado momento. La investigación contemporánea documenta la importancia de esta "otra dirección", en la que los estados emocionales influyen el contenido y los procesos cognitivos (Forgas, 1995).

Por último, hay una limitante que se revisó en el trabajo de Rogers, cuyo enfoque teórico es similar al de Kelly en modos significativos. Así como Rogers, Kelly ve al ser humano más como un ser cognitivo y social que como ser biológico. Las preguntas sobre la evolución, la genética y las diferencias individuales heredadas en el temperamento reciben mucho menos atención de lo que se necesita para una teoría verdaderamente exhaustiva acerca de las personas. Los avances contemporáneos en el estudio de la biología y la mente, por ejemplo, obligarían a una significativa expansión de, y probablemente las alteraciones en, la teoría del constructo personal. Por ejemplo, un avance reciente es el estudio de la cognición "encarnada" (Lakoff & Johnson, 1999; Niedenthal, Barsalou, Winkielman, Krauth-Gruber & Ric, 2005). La idea es que los procesos conceptuales tales como el razonamiento, la clasificación, y el juicio (a lo que Kelly llamaría "construcción") no se llevan a cabo por un solo sistema cognitivo (a lo que Kelly llamaría el sistema de constructo personal). En su lugar, en esto están involucrados muchos sistemas distintos, especialmente aquellos sistemas que también están involucrados en la percepción. Un modelo que se conoce como el enfoque del "sistema de símbolos perceptuales" (Barsalou, Simmons, Barbey, & Wilson, 2003) señala cómo las distintas estructuras mentales, que incluyen diferentes modalidades (auditivas, motoras, visuales), contribuyen al proceso cognitivo. La función de estos sistemas perceptuales se hace evidente a partir de las metáforas perceptuales que se utilizan cuando se piensa en objetos y eventos que literalmente no tienen cualidades perceptuales. Algunas de estas metáforas incluyen la idea de percibir a los objetos en un espacio tridimensional. Cuando se razona de manera abstracta vía una metáfora tal como "dentro" y "fuera" (p. ej. "El presidente de EUA, George Bush está **dentro** del partido Republicano"), o "en frente", y "atrás" ("Los líderes empresarios están **detrás** de las decisiones de George Bush"), los conceptos acerca de los contenedores físicos y acerca de los objetos que están enfrente de otro de la perspectiva de nuestra posición en el espacio visual son utilizados para razonar de manera conceptual. Otra metáfora perceptual común incluye el gusto ("La victoria de George Bush fue un golpe **amargo** para los liberales"), olfato ("la política internacional de George Bush **apesta**"), o el cuerpo entero (p. ej., "Los **deslices** en la moral de los miembros del Congreso causaron la **caída** del poder", en donde se emplea la caída corporal como metáfora para interpretar los fallos morales). Estos aspectos encarnados de los constructos personales parecen cruciales para el razonamiento humano, pero reciben escasa atención en la teoría del constructo personal.

Aplicaciones

Las aplicaciones son un punto fuerte de la teoría del constructo personal. Al igual que Freud y Rogers, Kelly fue un psicólogo clínico. Basó su teoría en su experiencia clínica y acompañó a su teoría de la personalidad con una serie de principios detallados para conducir la teoría. Desarrolló un método muy objetivo para la evalua-

Patología	Cambio
Funcionamiento desordenado del sistema de constructos	La reconstrucción psicológica de la vida; el estado de ánimo abierto; terapia del rol fijo

ción de la personalidad que, en principio, puede ser empleado siempre que el psicólogo especializado desee predecir las diferencias individuales con respecto a una determinada consecuencia psicológica. (Se dice, "en principio" sólo porque el *Rep* de Kelly ha sido empleado en tales aplicaciones con mucho menos frecuencia que los métodos empleados por las teorías del rasgo de la personalidad).

Como se señaló, todo el segundo volumen del principal trabajo que publicara Kelly (1955), *La psicología de los constructos personales*, está dedicada a las aplicaciones terapéuticas de su sistema teórico. Kelly, por lo tanto, merece una calificación alta por llevar su teoría a la práctica. De hecho, la sensación al leer el trabajo de Kelly es la de que sus esfuerzos teóricos estaban motivados fundamentalmente por, y por ello, al servicio de, un objetivo práctico: permitir que la gente mejore su vida a través de la reconstrucción de su circunstancia.

Principales aportaciones y sumario

El modelo estructural de la personalidad de Kelly fue una aportación significativa para la teoría de la personalidad. Poco tiempo después de su publicación, Bruner (1956) llamó a la teoría del constructo personal como la única gran aportación de la década entre 1945 y 1955, para la teoría del funcionamiento de la personalidad. Kelly demostraba una imaginación excepcional, y una firmeza al forjar una teoría que fuera tan *poco* parecido a las perspectivas conductistas y psicodinámicas que dominaban el campo de la psicología de aquél entonces. Por todo esto, Kelly merece ser aplaudido.

En las décadas después de que Kelly presentara la teoría, sin embargo, su perspectiva no se desarrolló ni floreció al grado que se hubiera sospechado. Algunos sugieren que el progreso se retrasó debido a un respeto hacia Kelly, a una especie de aislamiento, y a la ortodoxia (Rosenberg, 1980; Schneider, 1982). Como lo señalaría un seguidor de Kelly, sin nuevas ideas, ninguna teoría de la personalidad puede sobrevivir (Sechrest, 1977). Para finales de la década de los ochenta, una reseña concluía que, con excepción de un grupo de entusiastas, las ideas de Kelly por lo regular fueron olvidadas (Jankowicz, 1987). Así era en Inglaterra, donde las ideas de Kelly eran ampliamente conocidas y formaban parte de la educación formal de la mayoría de los médicos. Sin embargo, en EUA, el alto respeto que inspiraron las ideas de Kelly en aquellos que las conocían bien, no es igualado por la elevada atención general y la su impacto en el campo (Winter, 1992). En el campo contemporáneo, el mayor impacto de la obra de Kelly es indirecto. Su obra contribuyó de manera significativa en el pensamiento de los teóricos sociocognitivos, de cuyo trabajo se hablará en los dos siguientes capítulos.

En suma, la teoría del constructo personal tiene tanto fortalezas como también limitaciones (véase cuadro 11-3). En el aspecto positivo, se tiene lo siguiente: 1) la teoría da una aportación significativa al traer al frente de la personalidad la importancia de los sistemas de cognición y construcción 2) se trata de una aproximación a la personalidad que trata de captar tanto la condición excepcional del individuo, como la legitimidad de la gente 3) ha desarrollado una nueva, interesante, y teóricamente relevante técnica de evaluación, el *Rep test*. Por el lado negativo, existe lo siguiente: 1) la teoría demuestra una relativa omisión a cierta corriente de pensamiento relacionada con el trabajo en la psicología cognitiva de la personalidad. Muchas de estas aproximaciones dan voz a las aportaciones de Kelly, pero siguen caminos independientes.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuadro 11-3. Sumario de fortalezas y limitaciones de la teoría del constructo personal

Fortalezas	*Limitaciones*
1. Pone un énfasis en los procesos cognitivos como un aspecto central de la personalidad	1. No ha llevado a investigaciones que "expandan" la teoría
2. Presenta un modelo de personalidad que brinda legitimidad para los funcionamientos de la personalidad en general, y la condición excepcional de los sistemas de constructo del individuo	2. Deja fuera, o minimiza, las aportaciones de la comprensión del individuo sobre algunos aspectos significativos de la personalidad (el crecimiento y el desarrollo, las emociones)
3. Incluye una técnica relacionada a su teoría para la evaluación y el estudio de la personalidad (*Rep test*)	3. Aún no logra conectarse con el estudio más generalizado y con la teoría en psicología cognitiva

CONCEPTOS PRINCIPALES

Alternativismo constructivo
Opinión de Kelly de que no hay una realidad objetiva o una verdad absoluta, sino tan sólo modos alternativos de construcción de eventos.

Amenaza
En la teoría del constructo personal de Kelly, la amenaza tiene lugar cuando la persona está consciente de un cambio inminente y exhaustivo en su sistema de constructos.

Ansiedad
Emoción que expresa un sentido de amenaza latente, o de peligro. En la teoría del constructo personal de Kelly, la ansiedad tiene lugar cuando una persona reconoce que su sistema de constructos no se aplica para los eventos que están siendo percibidos.

Complejidad/simplicidad cognitiva
Aspecto del funcionamiento cognitivo de una persona que se define por un lado como el uso de muchos constructos que guardan varias relaciones entre sí (complejidad), y por el otro lado, como el uso de pocos constructos que guardan pocas relaciones limitadas entre sí (simplicidad).

Constructo
En la teoría de Kelly, una forma de percibir, construir o interpretar los eventos.

Constructo central
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es básico para el sistema de constructos de una persona, y no puede alterarse sin tener que enfrentar serias consecuencias para el resto del sistema.

Constructo periférico
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que no es básico para el sistema de constructos y que puede ser alterado sin que provoque consecuencias serias al resto del sistema.

Constructo preverbal
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que se usa pero que no puede ser expresado en palabras.

Constructo subordinado
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es menor en el sistema de constructos y que por ello se incluye en el contexto de otro constructo (supraordinado).

Constructo sumergido
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que una vez pudo ser expresado en palabras, pero que ahora uno u otro polo de constructo no puede ser verbalizado.

Constructo verbal
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que puede ser expresado en palabras.

Foco de conveniencia
En la teoría del constructo personal de Kelly, esos eventos o fenómenos que están más cubiertos por un constructo o por un sistema de constructos.

La persona-como-científico
La metáfora de Kelly para conceptualizar a las personas; la metáfora enfatiza que una característica central del funcionamiento de la personalidad cotidiana es análoga a la característica

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

central de la ciencia, a saber, el empleo de constructos para comprender y predecir eventos.

Miedo
En la teoría del constructo personal, el miedo tiene lugar cuando un nuevo constructo está a punto de ingresar en el sistema de constructos de una persona.

Polo de contraste
En la teoría del constructo personal de Kelly, el polo de contraste de un constructo está definido por la forma en la que un tercer elemento es percibido como distinto de los otros dos elementos que se utilizan para formar un polo de semejanza.

Polo de semejanza
En la teoría del constructo personal de Kelly, el polo de semejanza de un constructo está definido por la forma en la que dos elementos son percibidos como similares.

Postulado fundamental de la teoría del constructo personal de Kelly
Todo proceso psicológico de interés para el psicólogo de la personalidad está moldeado, o canalizado, por la anticipación de los eventos de un individuo.

Prueba del Repertorio de Constructos de Roles (*Rep test*)
La prueba de Kelly para determinar los constructos usados por una persona, la relación entre constructos, y cómo los constructos se aplican a determinadas personas.

Rango de conveniencia
En la teoría del constructo personal de Kelly, aquellos eventos o fenómenos que son cubiertos por un constructo o por un sistema de constructos.

Terapia del rol fijo
Técnica terapéutica de Kelly que emplea guiones o roles para uso de la gente, y con ello se motiva a la gente a comportarse de una manera nueva, y que se perciba a sí misma de modos nuevos.

REVISIÓN

1. La teoría del constructo personal de George Kelly se ocupa principalmente de la forma en la que la persona construye o interpreta los eventos. Kelly consideraba a la persona como científico; esto es, un observador de los eventos que formula conceptos o constructos para organizar fenómenos, y usa estos constructos para predecir el futuro. la gente siempre es libre de reconstruir los eventos.
2. Kelly veía a la personalidad en términos del sistema de constructos de una persona; es decir, los tipos de constructos que la persona ha formado y cómo es que fueron organizados. Los constructos se forman sobre la base de las observaciones de las similitudes entre los diferentes eventos. Los constructos centrales son básicos para el sistema, mientras que los constructos periféricos son menos importantes. Los constructos supraordenados son mayores en jerarquía e incluyen a otros constructos más bajos, mientras que los subordinados son menores en jerarquía.
3. Kelly desarrolló la Prueba del repertorio de constructos de roles (*Rep test*) para evaluar el contenido y la estructura del sistema de constructos de la persona. El *Rep test* ha sido usado para estudiar el grado al que la persona puede ser descrita como cognitivamente compleja o cognitivamente simple, indicando el grado al que una persona puede ver al mundo en términos diferenciados.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN *(continuación)*

4 De acuerdo con Kelly, la persona siente ansiedad cuando está consciente de que algún evento se ubica fuera de su sistema de constructos, siente miedo cuando un nuevo constructo está a punto de surgir, y siente amenaza cuando existe el peligro de un cambio exhaustivo en el sistema de constructos. Las respuestas desordenadas a la ansiedad pueden ser apreciadas en la forma en que los constructos se aplican a nuevos eventos (excesivamente permeable o excesivamente impermeable), en la forma en la que los constructos son usados para hacer predicciones (ajustar demasiado, o aflojar demasiado), y en la organización de todo el sistema de constructos (la constricción o la dilatación). La psicoterapia es el proceso de reconstruir el sistema de constructos. En la terapia del rol fijo de Kelly, los pacientes son motivados a representarse a sí mismos de manera nueva, se comportan de nuevas maneras, y se construyen a sí mismos de manera nueva.

5 La investigación sobre la teoría del constructo personal se ha enfocado principalmente en el *Rep test*. La reciente investigación ha demostrado que los procesos ideográficos de evaluación de Kelly revelan mucha información sobre el individuo que no es revelado por las pruebas nomotéticas que se basan en la teoría del rasgo. Otros trabajos han explorado la complejidad/ simplicidad de los sistemas de constructos de una manera que se relaciona con, aunque no está directamente guiada por, los postulados de la teoría del constructo personal.

Teoría sociocognitiva: Bandura y Mischel

12

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

RELACIÓN QUE GUARDA LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA CON LAS TEORÍAS ANTERIORES

UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS
- Albert Bandura (19 25-)
- Walter Mischel (1930-)
- Impacto de los teóricos

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONA

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONALIDAD: ESTRUCTURA
- Capacidades y habilidades
- Creencias y expectativas
  - Consideraciones con respecto a uno mismo y a la autoeficiencia
  - Autoeficiencia y desempeño
- Metas
- Estándares evaluativos
- Naturaleza de las estructuras de la personalidad sociocognitiva

TEORÍA SOCIOCOGNITIVA DE LA PERSONALIDAD: EL PROCESO
- Determinismo recíproco
- Personalidad como un sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS)
- Aprendizaje observacional (imitación)
  - Adquisición contra representación
  - Condicionamiento vicario
- Autorregulación y motivación
  - Autoeficiencia, metas y reacciones de autoevaluación
- Autocontrol y aplazamiento de la gratificación
  - ¿Cómo aprender habilidades para el aplazamiento de la gratificación?
  - Paradigma de Mischel del aplazamiento de la gratificación
  - Opinión sociocognitiva acerca del crecimiento y el desarrollo
- Resumen

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

¿Recuerda el lector su primer día en la preparatoria?, ¡tal vez no querrá ni recordarlo! ¿Qué podría ser más incómodo que no saber cómo actuar, especialmente en un lugar en donde "encajar" es sumamente importante? He aquí una joven, que aun cuando estaba muy nerviosa y confundida acerca de qué era lo que podía suceder, decidió tomar ese primer día de clases en su preparatoria como una oportunidad para aprender. Su plan era hacerse a sí misma a partir de la imagen de aquellos estudiantes de último semestre que parecieran ser los más exitosos en la escuela. Puso una extrema atención a los temas de los que platicaban, a la ropa que usaban, a los lugares a los que iban, y cuándo iban a esos lugares. No pasaría mucho tiempo para que ella se convirtiera en la novata más popular de su clase.

La jovencita estaba sumamente influenciada por su nuevo entorno, pero al mismo tiempo, ella misma funcionaba como un agente activo, con la capacidad de elegir cómo responder ante esta influencia. Esta idea de que la conducta es el resultado de una interacción entre la persona y el medio, es uno de los conceptos claves de la teoría sociocognitiva de la personalidad. Esta teoría se distingue de otras por el énfasis que pone en los orígenes sociales de la conducta, y en la importancia que da a la cognición (los procesos de pensamiento) en el funcionamiento de los seres humanos. La gente es considerada con la capacidad de dirigir activamente su propia vida, y de aprender complejos patrones de comportamiento incluso en medio de la ausencia de recompensas. La teoría sociocognitiva se iría desarrollando de manera considerable a lo largo de las últimas décadas, y hoy en día representa una influencia importante para la ciencia de la personalidad.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cuál es el papel del pensamiento, o de los procesos "cognitivos", dentro de la personalidad?
2. ¿Cómo es que la gente adquiere conductas sociales complejas?
3. ¿Cómo analizar científicamente la capacidad de la gente para ser gestora de su propia persona, es decir, su habilidad por tener influencia en sus propias acciones y sobre su propio desarrollo?
4. ¿En qué modo las variantes -en comparación con las consistencias- en la conducta de una persona, delatan la naturaleza de su propia personalidad?

La teoría sociocognitiva tiene sus orígenes históricos en la tradición conductista/ y de aprendizaje (véase capítulo 10). A partir de sus inicios en la década de los cincuenta, algunos teóricos trataron de aprovechar al máximo las virtudes del enfoque del aprendizaje, al mismo tiempo que buscaban cambiar el centro de la atención de la teoría del aprendizaje, de uno más enfocado en la conducta de los animales puestos en cajas, hacia uno que se concentrara en las acciones y las experiencias de los seres humanos en el mundo social. Con la influencia de tales orígenes, el enfoque sociocognitivo sería conocido originalmente como la teoría del "aprendizaje social". Sin embargo, durante el último cuarto de siglo, los investigadores irían adoptando el término de "sociocognitivo". Este cambio de terminología tiene cierta relevancia. Dirige la atención sobre dos características centrales para la teoría contemporánea: 1) que los procesos del pensamiento humano, o los procesos "cognitivos", deberían ser el aspecto medular del análisis de la personalidad; y 2) que la cognición se desarrolla dentro de un contexto social; en otras palabras, la gente adquiere una visión acerca de sí misma, y acerca del mundo, a partir de una interacción con lo social. La teoría es por lo tanto "sociocognitiva".

RELACIÓN QUE GUARDA LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA CON LAS TEORÍAS ANTERIORES

La teoría sociocognitiva es la última teoría de la personalidad que será revisada en este libro. Debido a que el lector ya ha aprendido mucho sobre las demás teorías, ésta última será introducida a partir de una explicación sobre la relación que guarda con las teorías anteriores. Los teóricos sociocognitivos han sido sumamente críticos con cada una de las teorías previamente expuestas en este volumen (véase Bandura, 1986, 1999, Mischel, 1999, 2001). El análisis a esta crítica brinda una excelente presentación, de modo inicial, para las principales creencias incluidas dentro del enfoque sociocognitivo.

Para el sociocognitivista, el psicoanálisis *sobre***enfatiza** el papel de los impulsos inconscientes y la influencia de las experiencias para la infancia temprana. Los teóricos sociocognitivos reconocen el hecho de que gran parte de la cognición sucede de manera inconsciente; sin embargo, consideran que los procesos conscientes de pensamiento tienen igual importancia excepcional para la construcción de la personalidad. Estos teóricos reconocen que las experiencias de la infancia temprana son de suma influencia, pero al mismo tiempo consideran que la gente tiene una enorme capacidad gestora sobre su propio desarrollo y crecimiento a lo largo de toda la vida.

Los teóricos sociocognitivos son sumamente críticos hacia los argumentos de la teoría de los rasgos, y ponen en tela de juicio su premisa más básica: aquella que dice que la personalidad puede entenderse a partir

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

del estudio de las tendencias generales y promedio de la gente (es decir, los niveles promedio de sus rasgos). Los sociocognitivistas creen que la personalidad queda al descubierto no sólo a partir de la observación de los niveles promedio de la conducta de un individuo, sino también de la observación de los patrones de "variabilidad" que están presentes en sus acciones. ¿El lector es una persona tímida con cierto tipo de personas, pero extrovertido con otras?, ¿entusiasta para algunas tareas, pero flojo para otras? La teoría sociocognitiva considera a esta variabilidad que existe entre una situación y otra como un factor indicativo de la personalidad subyacente del individuo (Mischel & Shoda, 1955; Mischel, 1999; Shoda, 1999).

Asimismo, los teóricos sociocognitivos consideran que la psicología evolutiva representa un fundamento impreciso para la construcción de una psicología de la personalidad. Una perspectiva evolutiva no llega a ser capaz de explicar la vastedad de cambios que tienen lugar en la vida social del ser humano, los cuales pueden observarse de un periodo histórico a otro (Bandura, 2006; Bussey & Bandura, 1999). Hace un siglo, los psicólogos evolutivos podían haber explicado por qué era que las mujeres, en comparación con los hombres, estaban evolutivamente predispuestas a permanecer en el hogar, en vez de sumarse a formar parte de la fuerza laboral. Ahora que las mujeres ya están totalmente integradas dentro del campo de trabajo, y en cantidades masivas, tal explicación es un poco irrelevante.

Para finalizar, la teoría sociocognitiva rechaza todos los principios básicos del conductismo. El conductismo considera que los organismos se encuentran controlados por las recompensas y los castigos del ambiente. Los teóricos sociocognitivos, en contraste, argumentan que la gente está, por lo menos, un poco "en control" de su circunstancia. Las habilidades de pensamiento con las que cuenta la gente le da la capacidad de motivar y de dirigir sus acciones. La teoría sociocognitiva es fundamentalmente una teoría sobre el potencial humano, es decir, una teoría acerca de los sistemas psicológicos que le permiten a la gente jugar un papel activo en el curso de su propio desarrollo (Bandura, 2006). La teoría sociocognitiva también contrasta con el conductismo al buscar demostrar cómo la gente aprende nuevos patrones de conducta a través de la observación, o la "imitación", incluso en ausencia de refuerzos (véase cuadro 12-1).

Las dos teorías previas que presentan puntos de coincidencia con la teoría sociocognitiva serían, por lo tanto, la teoría fenomenológica y la teoría del constructo personal. La teoría sociocognitiva comparte su interés en el modo en el que las personas construyen significados personales a partir de los eventos a los que se enfrentan a lo largo de su vida, y de cómo las creencias acerca de sí mismas contribuyen a estos procesos de construcción de significado. Aunque los sociocognitivistas pasan mucho de su tiempo realizando experimentos dentro de laboratorios psicológicos, también son teóricos humanistas. Ellos ponen un énfasis en la capacidad que tienen las personas en influir en su propio destino, y tratan de desarrollar métodos para ayudar a que las personas logren explorar su potencial (Bandura, 2006). A pesar de cualquiera de estas similitudes, la teoría sociocognitiva también tiene diferencias con estas dos teorías anteriores. Una diferencia notable es la de que los sociocognitivistas ofrecen gran cantidad de detalles críticos acerca de los procesos cognitivos específicos del funcionamiento de la personalidad que no vendrían incluidos dentro del enfoque fenomenológico, o dentro del referente al constructo personal. Esto es posible gracias a los resultados que les brinda la investigación contemporánea, con los cuales no pudieron contar los teóricos anteriores.

Una buena cantidad de psicólogos de la personalidad contemporáneos aportan mucho a la teoría sociocognitiva (Cervone & Shoda, 1999b). Sin embargo, principalmente son dos los que han hecho aportaciones extraordinariamente seminales, al grado que se les ubica como los principales teóricos sociocognitivos de la personalidad: Albert Bandura y Walter Mischel. Su

Cuadro 12-1. Características distintivas de la teoría sociocognitiva

1. Un énfasis en los individuos como agentes activos
2. Un énfasis en los orígenes sociales de la conducta
3. Un énfasis en los procesos cognitivos (de pensamiento)
4. Un énfasis, tanto en el promedio de tendencias conductuales, como en la variabilidad en la conducta
5. Un énfasis en el aprendizaje de patrones complejos de conducta, incluso en ausencia de recompensas

trabajo es complementario, y aunque cada uno se concentra en aspectos de la personalidad que en cierta forma difieren entre sí, sus contribuciones se complementan mutuamente, y llegan a formar un solo cuerpo coherente de teoría e investigación sociocognitiva.

UNA MIRADA A LOS TEÓRICOS

Albert Bandura (1925-)

Albert Bandura creció en Alberta del Norte, Canadá. Asistió a la Universidad de Columbia Británica (*University of British Columbia*). Luego de titularse, decidió hacer un posgrado en psicología clínica en la Universidad de Iowa, la cual era ampliamente reconocida dentro del campo por su excelencia en la investigación de los procesos de aprendizaje. Para aquél entonces, Bandura ya había mostrado su interés en la aplicación de la teoría del pensamiento a los fenómenos clínicos. En una entrevista, Bandura decía tener:

> Un fuerte interés en conceptualizar los fenómenos clínicos de tal modo que se prestaran para la evaluación experimental, con el argumento de que, como practicantes se tiene la obligación de evaluar la eficacia de un determinado procedimiento, para que así, la gente no sea sometida a ningún tratamiento antes de que nosotros conozcamos sus efectos" (citado por Evans, 1976).

En Iowa sería muy influenciado por el trabajo de Kenneth Spence, un seguidor del conductista Clark Hull, y por el énfasis general en el análisis conceptual cuidadoso, y la investigación experimental rigurosa. Durante aquél tiempo, también estuvo influenciado por los escritos de Neal Miller, y John Dollard, quienes ya habían empezado a aplicar los principios conductuales en el estudio de la personalidad y la conducta social.

Después de recibir su título de doctorado en la Universidad de Iowa en 1952, Bandura fue a la Universidad de Stanford, donde continuó a lo largo de toda su carrera. En Stanford, Bandura comenzó a trabajar sobre los procesos interactivos en psicoterapia, así como sobre los patrones familiares que dan origen a una agresividad en los niños. El trabajo sobre las causas familiares de la agresión, realizado en colaboración con Richard Walters, su primer alumno titulado, reconocía el papel central que juegan las influencias modeladoras (el aprendizaje a partir de la observación de los demás) dentro del desarrollo de la personalidad. Tanto estos hallazgos, como las investigaciones de laboratorio siguientes sobre los procesos modeladores, darían como resultado los libros titulados **Agresión adolescente** (*Adolescent Aggression*, Bandura & Walters, 1959), y **El aprendizaje social y el desarrollo de la personalidad** (*Social Learning and Personality Development*, Bandura & Walters, 1963); éste último, en particular, sentaría las bases para la teoría sociocognitiva sobre la personalidad que se desarrollaría a lo largo del último tercio del siglo XX. En 1969, Bandura publicó el volumen titulado **Principios de la modificación conductual** (*Principles of Behavior Modification*), un libro que reformulaba la práctica de la terapia conductual al desviar la atención del terapeuta hacia los procesos del pensamiento de sus pacientes más que hacia los factores ambientales y los procesos condicionantes que habían sido tan enfatizados por los teóricos conductistas (véase capítulo 10).

Durante el último cuarto de siglo, Bandura ha dedicado mucho de su atención a los "autoprocesos", es decir, hacia aquellos procesos de pensamiento que involucran a las metas personales, la autoevaluación, y las consideraciones acerca de las propias capacidades de desenvolvimiento del individuo (1977a, 1997). Su principal interés es con la forma en la que estos procesos de pensamiento habilitan al individuo a ser el gestor de su propia persona; es decir, les da la capacidad de intervenir dentro de sus propias experiencias, acciones y desarrollo personal. Este enfoque da a la teoría sociocognitiva de Bandura una concepción "gestora" acerca de la naturaleza humana (Bandura 1999, 2001). Al estudiar la capacidad de gestoría personal, Bandura no analiza al individuo aislado. Más bien, busca ocuparse de los factores sociales, como serían las condiciones sociales y económicas, las cuales influyen en el criterio de la gente acerca de su propia habilidad por intervenir en el desarrollo de los acontecimientos (Bandura, 2006).

Bandura describe su trabajo como un programa de investigación multifacético, orientado a aclarar esta capacidad humana que, él considera, tendría que ser subrayada por toda teoría de la conducta humana que se jacte de ser exhaustiva. Su intento más significativo por formular una teoría de este tipo es la monumental obra titulada **Fundamentos sociales del pensamiento y la acción** (*Social Foundations of Thought and Action*, Bandura, 1986). Este libro organiza un cuerpo de conocimiento psicológico muy vasto acerca de los procesos y

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

las estructuras de la personalidad, dentro de un marco teórico conceptual, y se coloca como el argumento más completo de la postura teórica de Bandura.

Bandura ha recibido numerosos reconocimientos por su distinguida labor científica. En 1974 fue elegido presidente de la Asociación Americana de Psicología (APA, por sus siglas en inglés). En 1980 recibió el Premio a la Contribución Científica más Distinguida de la Asociación (*Association's Distinguished Scientific Contribution Award*), "por su destacado desempeño como investigador, maestro, y teórico". En 2004 recibió el Premio de la APA por una Vida de Contribuciones Sobresalientes para la Psicología (*APA's Award for Outsanding Life-time Contribution to Psychology)*. Ha recibido distintos grados honorarios en varias universidades de EUA y de Europa.

Walter Mischel (1930-)

Walter Mischel nació en Viena y vivió sus primeros nueve años "a una distancia fácil para el juego de la casa de Freud". Él describe la posible influencia de este periodo de este modo:

> Cuando comencé a leer sobre psicología, Freud fue quien más me fascinó. Cuando era yo aún un estudiante en la universidad *(City College)*, (en Nueva York, donde mi familia se estableció luego de las migraciones forzadas que se generaron en Europa a consecuencia de Hitler, en 1939), el psicoanálisis parecía ofrecer una visión profunda acerca del hombre. Pero mi entusiasmo se vio mermado cuando traté de aplicar esas creencias al trabajo social que me encontraba haciendo con "jóvenes delincuentes" en el bajo este (*Lower East Side)* de la ciudad de Nueva York; de alguna manera, el tratar de proporcionar algo de *insight* a esos jóvenes no nos servía ni a mí ni a ellos. Sus conceptos no encajaban con lo que yo estaba viviendo, y tuve que buscarme otros que me resultaran más útiles.
>
> Fuente: Mischel, 1978, comunicación personal.

Mischel hizo su trabajo profesional en la Universidad del Estado de Ohio, donde estudió tanto con el teórico del constructo personal, George Kelly, como con el teórico de la personalidad, Julian Rotter, quien ampliaría los principios conductuales al estudio de la conducta humana al explorar las expectativas de la gente acerca de los refuerzos que se encuentran en el ambiente. La influencia de Kelly salta a la vista en el interés de Mischel acerca de los constructos, a través de los cuales se supone que la gente codifica la información. Por otro lado, la influencia de Rotter se hace visible en el estudio de Mischel acerca de las expectativas en los desenlaces, y en los valores de desenlace para determinar la forma de actuar en una situación (Mischel, 1999). Después de obtener su doctorado, Mischel pasó muchos años en la Universidad de Harvard, y luego, al igual que Bandura, ingresó a la facultad de la Universidad de Stanford. Durante este tiempo (1965), participó en un proyecto de evaluación de *Peace Corps* (Cuerpo de Paz) que tendría un profundo impacto en él. En este proyecto se halló que las mediciones de los rasgos globales hacían un pésimo trabajo en la predicción del desempeño, de hecho, resultaban ser incluso peores que las mediciones de los autorreportes. Esto aumentaría el escepticismo de Mischel con respecto a la utilidad de las teorías tradicionales de la personalidad, tales como la teoría del rasgo y la psicoanalítica, que destacan la importancia que tienen ciertas características estables, y ampliamente generalizadas de la personalidad (Mischel, 1990). El argumento definitivo de su escepticismo fue el libro de 1968, **Personalidad y evaluación**, (*Personality and Assessment*), del que ya se habló en el capítulo 8. Este libro ocupa quizás el lugar privilegiado como el único volumen más influyente en la psicología de la personalidad de los últimos 40 años. Este libro representaría todo un desafío para la totalidad de suposiciones teóricas y de prácticas metodológicas que se asociaban tanto con el psicoanálisis, como con la teoría del rasgo. Los argumentos de Mischel se convertirían en el pilar de la "controversia persona-situación" que resultaría tan central para este campo a lo largo de las décadas de los setenta y ochenta (véase capítulo 8). Mischel describe su escepticismo con respecto a la utilidad de las variables de la personalidad generalizadas de manera muy amplia, tales como los constructos de rasgos globales, de la siguiente manera:

> Las caracterizaciones de los individuos a partir de las dimensiones de los rasgos comunes (tales como la "responsabilidad", o la "sociabilidad") ofrecen un resumen general práctico de sus niveles promedio de conducta; pero, a mi parecer, no tomaban en cuenta la apabullante diferenciación por lo regular visible dentro de una misma persona cuando se le observa cuidadosamente a lo largo del tiempo y a través de las situaciones. ¿Puede la misma persona que es más cariñosa, bondadosa, y solidaria con su familia que el

promedio de la gente, también ser menos cariñosa y altruista que la mayoría de la gente en otros contextos?, ¿pueden acaso estas variaciones a través de las situaciones conformarse como patrones significativamente estables que caracterizan a la persona fluctuaciones perdurables, en vez de aleatorias? Si es así, ¿cómo se pueden entender, y qué es lo que reflejan?, ¿serán acaso, dignas de ser tomadas en consideración en la evaluación de la personalidad para la conceptualización de la estabilidad y la flexibilidad de la conducta y las cualidades humanas? Estas preguntas comenzaron a obsesionarme, y tratar de responderlas se volvería una meta fundamental por el resto de mi vida.

Fuente: Mischel, como se le cita en Pervin, 1966.

Además de criticar los enfoques previos, en 1973, Mischel ofreció una alternativa: una serie de variables personales cognitivo-sociales (Mischel, 1973). Más recientemente, Mischel y sus alumnos han ampliado su perspectiva teórica al explicar cómo estas variables pueden ser entendidas como un sistema complejo, interconectado de los procesos cognitivos y afectivos que subyacen a la individualidad humana (Mischel & Shoda, 1995).

En 1978 Mischel recibió el Premio al científico distinguido, de la División de Psicología Clínica de la APA, y en 1983 fue citado por la Asociación por sus sobresalientes contribuciones a la teoría y la investigación de la personalidad. Desde 1984 ha sido profesor de psicología en la Universidad de Columbia. En 1999, aceptó el puesto de editor de la *Psychological Review*, la publicación más importante de ensayos teóricos en el campo de la psicología. En 2002- 2003 fue el presidente de la Asociación para la Investigación de la Personalidad. En 2004 fue elegido miembro de la Academia Nacional de las Ciencias de los EUA. Éste es un honor de singular excepcionalidad; Mischel es el único miembro de la Academia Nacional de las Ciencias, electo específicamente a partir de sus contribuciones a la teoría y el estudio de la personalidad.

Impacto de los teóricos

Aparte de estos detalles biográficos, vale la pena considerar el impacto general de las aportaciones científicas de Bandura y Mischel. Una reciente revisión (Haggbloom *et al.*, 2002) valoró el impacto científico de los psicólogos del siglo XX. Esta evaluación incluía un análisis sistemático de la frecuencia con la que el trabajo de los psicólogos se citaba en los diarios científicos y en los libros de texto sobre psicología. A partir de este estudio, los autores pudieron construir una tabla con los psicólogos de mayor impacto y eminencia del siglo pasado. Tanto Bandura como Mischel formaban parte de la lista de los principales 25 psicólogos de mayor impacto del siglo. De hecho, sólo el trabajo de tres psicólogos sería considerado como con mayor influencia que el de Bandura, a saber, el de Skinner, Piaget, y Freud.

Una perspectiva diferente en cuanto a estas valoraciones es señalar que, para cuando se escribió la presente edición de este libro, sólo habían cuatro individuos vivos que fueron calificados entre los 25 psicólogos más eminentes del siglo pasado. Dos de ellos serían los teóricos sociocognitivos de la personalidad, Bandura y Mischel. Así pues, éstos no sólo están dentro de los colaboradores más significativos para la psicología de la personalidad; ellos forman parte de los contribuyentes más significativos del campo de la psicología en general.

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONA

La forma más fácil de entender la perspectiva de la teoría sociocognitiva con respecto a la persona es haciéndose la pregunta siguiente, "¿qué es una persona?". ¿Qué es lo que hace a determinados seres ser "personas" y a otros "no personas"? Son tres las características psicológicas que conforman los rasgos esenciales de una persona: 1) las personas son seres capaces de razonar acerca del mundo a partir del uso del lenguaje 2) las personas son capaces de razonar no sólo acerca de las circunstancias del presente, sino también de los eventos del pasado y de los hipotéticos eventos del futuro 3) este razonamiento generalmente involucra la reflexión acerca de sí mismos; esto es, de los seres que están haciendo el razonamiento. Por lo tanto, las personas son seres capaces de emplear el lenguaje para razonar en tiempo pasado, presente, y futuro, acerca de sí mismas y del mundo (Harré & Secord, 1972). Desde el punto de vista de la teoría sociocognitiva

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

estas tres cualidades son de abrumadora importancia para la personalidad.

Esta perspectiva sobre las personas parece ser demasiado obvia como para necesitar ser mencionada. Cabría señalarse cómo es que ésta difiere de las teorías anteriores. El psicoanálisis ponía especial atención a los impulsos animales en el inconsciente. Los conductistas trataban a la gente como máquinas, y sustentaban su teoría sobre las personas en estudios realizados en animales. Los teóricos de los rasgos argumentaban que los Cinco Grandes rasgos de la personalidad también estaban presentes en los animales (Gosling & John, 1999). Es cierto, y es evidente que la gente y los demás mamíferos comparten muchas características neuroanatómicas, y muchas cualidades conductuales. Pero la teoría sociocognitiva cuestiona severamente el hecho de que estas características en común pudieran, o debieran, ser la base del estudio de la personalidad humana. El estudio de la personalidad es acerca de las personas, y la capacidad cognitiva es uno de los principales enfoques de la teoría sociocognitiva.

El hecho de concentrar una teoría de la personalidad en las capacidades cognitivas del ser humano (Bandura, 1999) tiene una implicación crucial: la de subrayar la capacidad de las personas por sobreponerse a las influencias del medio y los impulsos emocionales animales, y tener control del rumbo de sus vidas. Mischel describe la imagen emergente del ser humano de la siguiente manera:

> La imagen es la de un ser humano que, de manera activa y alerta, resuelve sus problemas; uno que es capaz de beneficiarse de una enorme variedad de experiencias, y de capacidades cognitivas, guardando un gran potencial para construir su mundo psicológico, estando sano o enfermo, e influir en el ambiente, al mismo tiempo que es influenciado por sus modos más legítimos… Es una imagen que se ha alejado bastante de los modelos que hablaban de la reducción del impulso instintivo, los rasgos globales estáticos, y de los vínculos automáticos de estímulo-respuesta, de las teorías de la personalidad tradicionales. Es una imagen que subraya los errores de todas las teorías simplistas que ven a la conducta como el resultado exclusivo de cualquier serie limitada de determinantes, ya sean hábitos, rasgos, impulsos, refuerzos, constructos, instintos, o genes, y si es que están exclusivamente en el interior o en el exterior de una persona.
>
> Fuente: Mischel, 1976.

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA CIENCIA DE LA PERSONALIDAD

La perspectiva de la teoría sociocognitiva sobre la ciencia de la personalidad difiere de modo significativo de la mayoría de las teorías previas. Los anteriores teóricos por lo regular desarrollaban una teoría científica sobre las personas trabajando fuera de las corrientes establecidas de la ciencia de la psicología. El teórico de la personalidad comúnmente era un investigador solitario que construía estructuras teóricas; cuyas suposiciones y terminologías tenían por lo general poca semejanza con las creencias que se podían encontrar en los demás lugares del campo. Freud, Rogers, y Kelly son ejemplos clásicos de este tipo de aproximación al desarrollo de una teoría.

La teoría sociocognitiva toma un tipo de aproximación diferente. En su modo de crear una teoría de la personalidad, los teóricos sociocognitivos hacen el intento de aprovechar los avances científicos en la psicología, al igual que los avances que presentaban otras ciencias que estudian la naturaleza humana y la conducta social (Cervone & Mischel, 2002). Ellos consideran que la psicología de la personalidad tiene una tarea integradora (Caprara & Cervone, 2000). Los psicólogos de la personalidad deberían integrar el conocimiento de las diversas ramas de la psicología -la desarrollativa, la social, la cognitiva, la cultural, la neurociencia- dentro de un retrato coherente de la naturaleza humana y de las diferencias entre las personas.

Otra característica importante de la postura sociocognitiva sobre la ciencia de la personalidad es que ésta enfatiza el estudio de las personas individuales. Usando un término que ya se introdujo antes (véase capítulo 7), los teóricos sociocognitivos han empleado no sólo los métodos de investigación "nomotéticos", sino también los "ideográficos". Han desarrollado teorías y métodos de investigación referentes a las idiosincrasias propias de un individuo único.

Por último, Bandura y Mischel han estado sumamente interesados en las aplicaciones prácticas de sus planteamientos teóricos. No dejan de señalar que un "punto de partida" para la evaluación de una teoría es si produce instrumentos prácticos que propicien el bienestar del ser humano (p. ej. Bandura, 1969).

PERSPECTIVA DE LA TEORÍA SOCIOCOGNITIVA SOBRE LA PERSONALIDAD: ESTRUCTURA

Las diferentes estructuras que subraya la teoría sociocognitiva involucran principalmente procesos cognitivos. Hay cuatro conceptos estructurales que resultan particularmente notorios: las capacidades y las habilidades, las expectativas y las creencias, los estándares conductuales, y las metas personales.

Capacidades y habilidades

El primer tipo de estructura de la personalidad en la teoría sociocognitiva es la de las habilidades, o **capacidades**. El *insight* central de la teoría está en que las diferencias entre la gente pueden no sólo deberse a las diferencias presentes en las emociones, o en los impulsos motivacionales, como lo proponían otras teorías. En su lugar, las diferencias pueden reflejar variaciones en las habilidades de la gente al ejecutar diferentes tipos de actividades. Algunas personas pueden, por ejemplo, actuar de un modo introvertido al no contar con las habilidades sociales que se requieren para llevar a cabo un acto socialmente extrovertido efectivo. Algunas otras pueden actuar de forma responsable gracias a que manejan un alto grado de habilidades cognitivas que les permiten adherirse a las normas sociales.

Por lo tanto, para los teóricos sociocognitivos resulta de particular interés lo referente a las capacidades y las habilidades cognitivas implicadas al resolver problemas y afrontar los retos de la vida (Cantor, 1990; Mischel & Shoda, 1998, 1999). Las capacidades involucran tanto los modos de pensar acerca de los problemas de la vida, como las habilidades conductuales requeridas para ejecutar una solución para éstas. Esto involucra dos tipos de conocimiento: uno de procedimiento y uno declarativo (Cantor & Kihlstrom, 1987). El conocimiento declarativo es el conocimiento que se puede expresar en palabras. El conocimiento de procedimiento se refiere a las capacidades conductuales y cognitivas que una persona puede tener sin necesidad de ser capaz de expresar la naturaleza exacta de aquellas capacidades; la persona puede ejecutar el "procedimiento" conductual sin ser capaz de decir cómo lo hizo. Por ejemplo, el lector puede ser bueno en alegrar a un amigo que se siente deprimido; sin embargo, puede que no sea capaz de poner en palabras precisamente qué es lo que hace para lograr esto. Las capacidades, por lo tanto, involucran una combinación de conocimiento declarativo y de procedimiento.

El hecho de enfocarse en las capacidades implica dos cosas. La primera involucra una **especificidad de contexto**. El término se refiere al hecho de que las estructuras psicológicas que resultan relevantes para ciertas situaciones sociales, o contextos, pueden bien ser irrelevantes para otras. La especificidad de contexto es una característica natural de habilidades (Cantor & Kihlstrom, 1987). Una persona puede tener una excelente habilidad de estudio, pero ésta es de poca utilidad cuando se habla de salir en una cita con alguna persona, o resolver una discusión. Los diferentes contextos presentan diferentes retos que requieren de diferentes capacidades. Una persona que es competente en un contexto puede no serlo en otro. Este énfasis en la especificidad del contexto (véase capítulo 14) distingue a la teoría sociocognitiva de los enfoques del rasgo (véase capítulos 7 y 8), las cuales incluyen variables de personalidad exentas de contexto. La teoría sociocognitiva por lo general rechaza las variables que no contemplen al contexto; particularmente cuando se discuten las capacidades cognitivas. La última cosa que un sociocognitivista haría es llegar a pensar que una persona es "generalmente más competente" que otra. En vez de esto, reconocería que cualquiera de las capacidades de una persona puede variar considerablemente de un aspecto de la vida a otro.

La segunda implicación es el cambio psicológico. Las capacidades se adquieren a través de la interacción social y de la observación del mundo social (Bandura, 1986). Una persona que no cuenta con las habilidades de un área de la vida en particular puede cambiar. Puede lograr una nueva interacción, así como nuevas observaciones sobre el mundo y con ello, adquirir nuevas capacidades. Por tanto, las creencias de la teoría sociocognitiva pueden emplearse directamente a las aplicaciones clínicas que están dirigidas a elevar las habilidades de vida de una persona (véase capítulo 13).

Creencias y expectativas

Las otras tres estructuras sociocognitivas pueden entenderse a partir de la consideración de tres diferentes formas en las que las personas pueden llegar a ver el mundo (Cervone, 2004). Una serie de pensamientos implica las creencias acerca de **cómo es en realidad** el mundo, y cómo es que serán las cosas en el futuro. A

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

estos pensamientos se les llama creencias y -cuando las creencias se dirigen al futuro- se les llama **expectativas**. Una segunda clase de pensamiento implica a los pensamientos acerca de cómo **deberían** ser las cosas. Estos pensamientos son estándares evaluativos, esto es, criterios (o estándares) mentales para evaluar la validez o lo meritorio de los eventos. Una tercera clase de pensamiento involucra los pensamientos acerca de lo que **se desea lograr en el futuro**. A estos pensamientos se les conoce como **metas** personales. Así pues, aparte de las capacidades, las otras tres estructuras sociocognitivas de la personalidad son las creencias, y las expectativas, los estándares evaluativos, y las metas. Primeramente se pondrán a consideración las creencias y las expectativas, a las que en este texto se denominará en adelante simplemente como "expectativas", ya que la teoría sociocognitiva enfatiza de manera muy fuerte el papel en el funcionamiento de la personalidad, de las creencias de la gente acerca de los eventos prospectivos a futuro.

La teoría sociocognitiva argumenta que una de las determinantes principales de las acciones y las emociones de la gente son sus expectativas acerca del futuro. La gente tiene expectativas con respecto a temas tales como la probabilidad de la conducta de otras personas, las recompensas o los castigos que pudieran venir después de cierto tipo de conducta, o sobre su propia habilidad para manejar el estrés y los retos. Es este sistema de pensamientos acerca del futuro lo que constituye el cúmulo de expectativas de una persona.

Al igual que en el caso de las habilidades y de las capacidades, las expectativas de una persona pueden variar de manera considerable de una situación a otra. Todo el mundo espera que una misma acción pueda producir distintas reacciones en diferentes situaciones (p. ej., una conducta alegre y animada en una fiesta, en comparación con una en la iglesia). La gente distingue de manera natural entre situaciones, esperando diferentes oportunidades, recompensas y restricciones en diferentes escenarios. Aunque los investigadores en ocasiones estudian las expectativas generalizadas, la mayoría de los investigadores sociocognitivos estudian las expectativas de una manera específicamente ligada a los diferentes aspectos. En otras palabras, evalúan las expectativas de la gente con respecto a las áreas, o aspectos específicos de su vida. Los pensadores sociocognitivos reconocen que la capacidad de variar las expectativas y la conducta de una situación a otra es básica para la supervivencia. Ningún animal puede sobrevivir si no logra hacer tales distinciones. Los humanos, gracias a su tremenda capacidad cognitiva, logran una increíble variedad de distinciones entre situaciones.

Un punto clave en el enfoque sociocognitivo es que, cuando se forman expectativas, las personas pueden agrupar juntas a las situaciones de manera altamente idiosincrásica. Una persona puede agrupar dentro de un mismo conjunto a las situaciones que implican lo escolar a diferencia de las del resto de la vida social, y quizás tenga altas expectativas en un aspecto determinado, y bajas para otro. Otra persona puede pensar en las situaciones en términos de circunstancias relajantes a diferencia de circunstancias que producen ansiedad; en donde ambas, tanto las relajantes, como las que producen ansiedad, pudieran ocurrir tanto en la escuela como en la vida social. Sin embargo, otra persona puede poseer una categoría cognitiva que involucre "las oportunidades para conseguir una cita", en la que las oportunidades podrían ser relajantes, o provocadoras de ansiedad pudieran surgir tanto en escenarios sociales como en la escuela. La gente, entonces, puede "dividir" las situaciones dentro de su vida en muy distintos modos, y así, presentar un tipo de patrones idiosincrásicos de expectativas y de conducta social. Según los pensadores sociocognitivos, la esencia de la personalidad radica en estos diferentes modos, en los que los individuos únicos perciben situaciones, desarrollan expectativas acerca de circunstancias futuras, y manifiestan diferentes patrones de conducta como resultado de estas diferentes percepciones y expectativas.

Este enfoque sobre las expectativas distingue al pensamiento sociocognitivo del conductismo. En este último, la conducta era entendida como algo provocado por el refuerzo y los castigos en el ambiente. A diferencia de esto, en la teoría sociocognitiva, la conducta se explica como las **expectativas** que tiene la gente acerca de las recompensas y los castigos del medio (Bandura, 1969, 1986; Mischel, 1973). Ésta es una diferencia importante. El giro de expectativas de estudio, en comparación con los eventos meramente ambientales, permite al teórico sociocognitivo explicar por que dos diferentes personas pueden reaccionar de forma distinta ante el mismo ambiente. Las dos personas pueden experimentar eventos ambientales similares, y aún así desarrollar diferentes expectativas acerca de lo que es probable que suceda en el futuro.

Consideraciones con respecto a uno mismo y a la autoeficiencia

Aunque ciertas expectativas de las personas conciernen a otra gente, las expectativas de particular importancia para el funcionamiento de la personalidad involucran al *self*. Bandura (1997, 2001) ha estado a la vanguardia de la postura de que las expectativas de un individuo acerca de sus propias capacidades de desempeño son el ingrediente clave para una realización humana plena y para el bienestar. Él se refiere a estas expectativas como percepciones de autoeficiencia. La **autoeficiencia percibida**, por lo tanto, se refiere a las percepciones que la gente tiene sobre su propia capacidad de acción en las situaciones futuras.

¿Por qué son tan importantes las percepciones de la autoeficiencia? Se debe a que las percepciones de autoeficiencia influyen en una serie de tipos distintos de conducta, que, a su vez, son necesarios para la realización del ser humano. Considere cierta área de la vida en la que ha logrado obtener éxito. Por ejemplo, si es usted un lector de este libro, probablemente usted fue bastante exitoso en la preparatoria, y por ello, logró su ingreso a la universidad. ¿Qué fue lo que se requirió para lograr este éxito? Tuvo usted que: 1) decidir prepararse para la admisión de la universidad, 2) perseverar en el estudio para aprender cosas en la preparatoria y lograr buenas calificaciones, y luego al presentar exámenes importantes usted tuvo que 3) tener calma y 4) pensar de un modo altamente analítico. Son precisamente estos cuatro mecanismos conductuales los que están bajo la influencia de las percepciones de autoeficiencia (Bandura, 1997). La gente con un mayor sentido de autoeficiencia es más proclive a decidir afrontar un reto difícil, a perseverar en sus esfuerzos, a estar en calma y no ansioso durante el desempeño de la tarea, y a organizar sus pensamientos de un modo analítico. En comparación con esto, las personas que se cuestionan acerca de sus propias capacidades de desempeño no pueden ni siquiera tratar de participar en actividades valiosas, pueden renunciar al momento en que las cosas se ponen difíciles, tienden a sentirse ansiosas durante el desempeño de la tarea, por lo regular se ponen nerviosas y no son capaces de pensar y de actuar de un modo calmado y analítico (dicho de manera coloquial, se podría decir que una persona con un sentido de baja eficiencia tiende a ahogarse en una actividad difícil).

Estas influencias de la autoeficiencia serán analizadas posteriormente a lo largo del presente capítulo, y más adelante en este libro. Por ahora, es importante hablar más a detalle sobre cómo Bandura conceptualiza la autoeficiencia percibida, y cómo es que su estrategia para evaluarla parte de esta conceptualización. La autoeficiencia percibida difiere de los que parecieran ser conceptos similares. La autoeficiencia percibida difiere de la autoestima; la cual se refiere a la evaluación general (o "global") de la gente sobre su valía personal. En comparación con esto, la autoeficiencia percibida se refiere a la apreciación de una persona acerca de lo que es capaz de completar en determinado escenario. Así pues, la autoeficiencia percibida se distingue de la autoestima en dos maneras: 1) la autoeficiencia percibida no constituye una variable global; más bien, es el reconocimiento de que la gente por lo regular tiene diferentes percepciones acerca de su autoeficiencia conforme a las diferentes situaciones 2) la autoeficiencia percibida no es algo referente a la valía personal sólo que en un sentido abstracto, sino que constituye un juicio acerca de lo que alguien puede hacer. Imagínese el lector que está próximo a tener un examen importante. Puede que tenga usted un sentido perfectamente alto acerca de su autoestima. Incluso así, al mismo tiempo puede tener un bajo sentido de su autoeficiencia por obtener una alta calificación en el examen. La teoría sociocognitiva esperaría que el lector se sintiera nervioso acerca del examen, incluso cuando tuviera un alto sentido de su autoestima en general. Estas diferencias teóricas han probado ser bastante significativas en la práctica. A pesar de que las relaciones entre las mediciones de autoestima y de desempeño son bastante débiles (Baumeister, Campbell, Krueger, & Vohs, 2003), una gran y diversa serie de resultados de investigaciones indican que la relación entre las medidas de la autoeficiencia percibida y del desempeño es grande (Bandura & Locke, 2003; Stajkovic & Luthans, 1998).

Una segunda distinción que debe mencionarse concierne a la diferencia entre las expectativas de autoeficiencia y las expectativas acerca de los desenlaces (Bandura, 1977a). Las expectativas acerca del desenlace son consideraciones acerca de las recompensas y los castigos que tendrían lugar si el individuo presentara un cierto tipo de conducta. Las expectativas de autoeficiencia son consideraciones acerca de si una persona puede presentar una conducta, en primer lugar. Supóngase que el lector está pensando acerca de cuál maestría debe elegir en la universidad. Puede creer que obtendría una recompensa alta (por ejemplo, altos ingresos financieros en un futuro) si se especializara en

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

ingeniería eléctrica. El lector tendría, por lo tanto, altas expectativas acerca del desenlace con respecto a la ingeniería eléctrica. Pero también podría pensar que no es personalmente capaz de ejecutar las acciones (p. ej., pasar todos los cursos de matemáticas, física, e ingeniería) que se necesitan para especializarse en ingeniería eléctrica. El lector tendría una expectativa de una baja autoeficiencia con respecto a la ingeniería eléctrica. La teoría sociocognitiva propone que las expectativas de eficiencia por lo general son más importantes que las expectativas acerca de desenlace al determinar una conducta. Si la gente no tiene un sentido de eficiencia para concretar una determinada tarea, las recompensas que vienen asociadas con concretar esa meta probablemente le resultan irrelevantes. Es poco probable que el lector eligiera estudiar ingeniería eléctrica como maestría, a pesar de sus atractivos financieros, si es que tiene un bajo sentido de autoeficiencia para concretar los cursos requeridos.

En términos de evaluación, Bandura subraya lo que él llama una estrategia de **investigación microanalítica**. Conforme a esta estrategia, se toman medidas detalladas de autoeficacia percibida antes del desempeño de las conductas en situaciones específicas en los contextos diseñados. Una escala de la autoeficacia que se presenta en, por ejemplo, el deporte del básquetbol **no** incluiría una pregunta vaga del tipo como: "¿cree usted ser un buen jugador de básquetbol?" (La pregunta es vaga en el sentido que ser un "buen" jugador es algo muy ambiguo: bueno, en comparación con los compañeros de equipo, en comparación con un jugador de la NBA, un jugador universitario de básquetbol?) En comparación, los reactivos de la prueba describirían acciones y logros más específicos, y piden que la gente indique su confianza en concretarlos: por ejemplo, "¿qué tan seguro está el lector de poder lograr por lo menos 75% de sus tiros libres durante un juego de básquetbol?" o "¿qué tan seguro está de poder maniobrar con una pelota de básquetbol aun cuando lo cubriera un defensa muy diestro?" Esta estrategia de evaluación parte directamente de las consideraciones teóricas que se citan arriba. En términos de teoría, Bandura reconoce que las percepciones de autoeficacia pueden bien variar, para cualquier individuo, de una situación a otra. En cuanto a los métodos de evaluación, entonces, las mediciones específicas de la situación son empleadas para capturar su variabilidad. Estas mediciones resultan mucho mejores para captar las características psicológicas del individuo. Las mediciones globales del autoconcepto son criticadas debido a que "no hacen justicia a la complejidad de las percepciones de autoeficiencia, que pueden variar a lo largo de las diferentes actividades, los diferentes niveles dentro de una misma actividad, y las diferentes circunstancias situacionales" (Bandura, 1986).

Autoeficiencia y desempeño

Un argumento básico del pensamiento sociocognitivo es que las percepciones acerca de la autoeficiencia influyen de manera causal en la conducta. Si se piensa de manera crítica acerca de tal argumento, puede surgir rápidamente un contra-argumento: tal vez las percepciones de autoeficiencia no juegan en realidad un papel causal. Quizás la verdadera causa sea algún otro factor. Otro posible elemento es el nivel real de habilidades que la gente tiene. Los niveles de las habilidades pueden influir tanto en las percepciones sobre la autoeficiencia, como en la conducta, y dar cuenta de la relación entre la autoeficiencia percibida y la acción motivada. Por ejemplo, todo mundo tiene un alto sentido de la autoeficiencia para levantar una pesa de 5 libras (la mayoría confía poder hacerlo) y un bajo sentido de ésta para cargar una pesa de 500 libras (la mayoría se percibiría incapaz de hacerlo). Pero no hay necesidad de apelar a la noción de autoeficiencia percibida para explicar por qué en realidad se puede levantar el peso ligero y no el pesado. La conducta puede ser entendida simplemente en términos de las capacidades físicas inherentes. ¿Cómo saber que en determinadas circunstancias se necesita de la noción de la autoeficiencia percibida para explicar una conducta?

Los pensadores sociocognitivistas han abordado esta cuestión a partir de una serie de estrategias experimentales. La idea es manipular experimentalmente la autoeficiencia percibida en tanto que se mantienen constantes otros factores, tales como las verdaderas habilidades de la gente. Una vez manipuladas experimentalmente las percepciones de autoeficiencia, se puede ver si es que las variaciones sobre la percepción influyen de manera causal a la conducta.

Por supuesto, se necesita de una estrategia para manipular la autoeficiencia percibida. Idealmente, la manipulación podría ser simple y delicada, para asegurar que ha influido a la autoeficiencia percibida, y no ha influenciado las habilidades reales de la gente con respecto a la tarea.

Una estrategia de investigación ha sido emplear una técnica conocida como manipulaciones de "anclaje".

Se entiende por anclaje un proceso de pensamiento que entra en acción cuando la gente trata de encontrar la respuesta a un problema. Lo que por lo regular sucede es que la respuesta final a la que llega una persona está influenciada en gran medida por lo que sucede que la gente piensa primero al tratar de resolver el problema; su respuesta final aparece entonces "anclada a" su sospecha inicial. Sorprendentemente, esto sucede aun cuando la primera sospecha esté determinada por factores que son completamente azarosos, y evidentemente irrelevantes para el problema (Tversky & Kahneman, 1974). Por ejemplo, imagine que está tratando de averiguar una cantidad numérica, tal como la población del país de Rusia en millones. Supongamos que justo antes de que haga su estimado, alguien saque, de un sombrero, un número al azar, y lo diga en voz alta: "639", y luego diga, "¿cree el lector que hayan más, o menos de 639 millones de personas en Rusia?" Usted sabría que 639 es un número demasiado alto, y sabría que también es irrelevante para la respuesta verdadera porque finalmente fue elegida al azar. Sin embargo, si respondiera como la mayoría de los participantes de los estudios de anclaje, cuando usted adivinara la verdadera población, su respuesta podría ser mucho mayor que si nunca hubiera sido expuesto a la cifra azarosa (el lector puede decir, "Mmm... no es posible que sean 639 millones. Mmm... quizás sean 400 millones"). Su respuesta final estaría "anclada" con dirección al número grande. Por el contrario, si el lector hubiera sido expuesto a una cifra de anclaje baja (p. ej., en nuestro ejemplo de población, la cifra de 20 millones), su respuesta final podría haber sido menor ("Mmm... no pueden ser 20 millones. Quizás sean, 70 millones"). Por lo tanto, la presentación de cifras azarosas de anclaje es un modo de manipular de manera experimental los juicios de la gente.

Cervone y Peake (1986) aplicaban técnicas de anclaje a la pregunta sobre el juicio de autoeficiencia y la conducta. Previo a realizar una tarea que tenía una serie de reactivos, se les solicitaba a los participantes que juzgaran si podían resolver "más o menos que X" cantidad de reactivos. En condiciones de anclaje altas y bajas, la "X" fue un número que correspondía a un nivel alto frente a bajo de desempeño. Este número parecía ser azaroso, literalmente sacado de un sombrero. La gente entonces juzgaba exactamente cuántos reactivos podrían resolver (su nivel de autoeficacia en la tarea). Los resultados indicaron que la manipulación del anclaje afectaba los niveles de autoeficiencia percibidos; los participantes expuestos a números azarosos altos y bajos tenían percepciones altas y bajas de autoeficiencia (véase figura 12-1, panel izquierdo). Esta circunstancia por lo tanto, es exactamente lo que se necesita para poner a prueba el argumento de que la autoeficiencia influye de manera causal a la conducta; gracias a la manipulación de anclaje, la gente "difiere" en su nivel de autoeficiencia percibido, mientras que era **el mismo** en otros factores, tales como las habilidades reales para la tarea. Para aplicar esta prueba, los experimentadores le pedían a la gente que trabajara en la tarea y medían su persistencia conductual (es decir, durante cuánto tiempo trataban de resolver sus problemas antes de rendirse). Las variaciones en autoeficiencia manifestaron generar variaciones coincidentes en la conducta (véase figura 12-1, panel derecho). Los grupos que tenían altos o bajos niveles de percepción de autoeficiencia se distinguían en su posterior conducta; incluso cuando las diferencias entre altas y bajas fueran generadas de manera experimental, y al meramente presentar cifras de anclaje aleatorias.

Tales hallazgos proporcionan una fuerte evidencia de un aspecto central para la teoría sociocognitiva, a saber, el que las percepciones subjetivas de la gente acerca de sí misma tienen una influencia causal única en su propia conducta. Incluso cuando un factor situacional aparentemente irrelevante provoque que la gente tenga juicios relativamente altos o bajos sobre su autoeficiencia, éstos pueden afectar sus decisiones y acciones posteriores.

Hay que notar que este tipo de resultados brindan una fuerte evidencia **en contra** de la postura conductual de la cognición y la conducta. Recuérdese que, en el conductismo (véase capítulo 10), la conducta fue explicada como una serie de eventos ambientales, más que una serie de procesos cognitivos. Al observar la investigación sobre autoeficiencia realizada por Bandura, un teórico conductista podría argumentar que las acciones de una persona *y* su percepción con respecto a su autoeficiencia son provocados por el ambiente. Para la postura conductista, las percepciones de la autoeficiencia **no** serían vistas como una causa de la conducta; sino meramente como un proceso de pensamiento que sucede que está correlacionado con los eventos ambientales, que son las verdaderas causas de las conductas de la gente. Por analogía, el conductista podría señalar que el cofre de su auto se calienta cuando el lector maneja a una alta velocidad; sin embargo, que se caliente el

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

cofre no es causado por la alta velocidad. Se trata meramente de un evento que sucede está correlacionado con las verdaderas causas. El contra argumento, proveniente de la teoría sociocognitiva, es que al manipular experimentalmente las percepciones sobre la autoeficiencia, se hallarán cambios en las subsiguientes conductas. Esto sugiere en gran medida que las percepciones con respecto a la autoeficiencia sí juegan un papel causal, y no meramente correlacionado, con otros factores que son "verdaderas causas" de la conducta. Un auto no irá súbitamente más rápido a causa de que su cofre se caliente. Pero si se logra aumentar la percepción de autoeficiencia de la gente, entonces, el cambio en la conducta sí se puede presentar.

Metas

El tercer tipo de estructura de la personalidad dentro de la teoría sociocognitiva es el que se refiere a las metas. Una meta es una representación mental del objeto de una acción o serie de acciones. Una creencia básica para la teoría sociocognitiva es que la capacidad que tiene la gente de visualizar el futuro le permite fijarse una serie de metas específicas para actuar, y así motivar y dirigir su propia conducta. Las metas, por lo tanto, contribuyen a aquella capacidad humana de tener autocontrol. Las metas guían al individuo a establecer prioridades y a distinguir entre situaciones. Le permiten ir más allá de las influencias momentáneas, y organizar su conducta a lo largo de un periodo extendido de tiempo.

Las metas de una persona están organizadas en un sistema. En un sistema de metas, algunas de éstas son más centrales e importantes que otras. Estos sistemas de metas se conocen por lo general por poseer una estructura jerárquica. Las metas que aparecen con un mayor nivel en la jerarquía (por ejemplo, el ser aceptado en una escuela de leyes) organizan a una serie de metas de menor nivel (por ejemplo, obtener buenas calificaciones en la escuela), las cuales a su vez, organizan a una serie de objetivos de un menor nivel (por ejemplo, estudiar para una serie de exámenes). Los sistemas de metas, sin embargo, no son ni rígidos ni fijos. La gente puede elegir entre una serie de metas, dependiendo de lo que parezca más importante en ese momento, de lo que las oportunidades en el ambiente parecieran ser, y de su perspectiva de autoeficiencia por lograr la meta.

Las metas de las personas por lograr una tarea pueden diferir en una variedad de formas (Locke & Latham, 1990, 2002). Una variación obvia es en el nivel del desafío, o la dificultad de las metas. Por ejemplo, en una clase de la universidad, algunas personas pueden tener la meta de tan sólo pasar el curso, mientras que otras

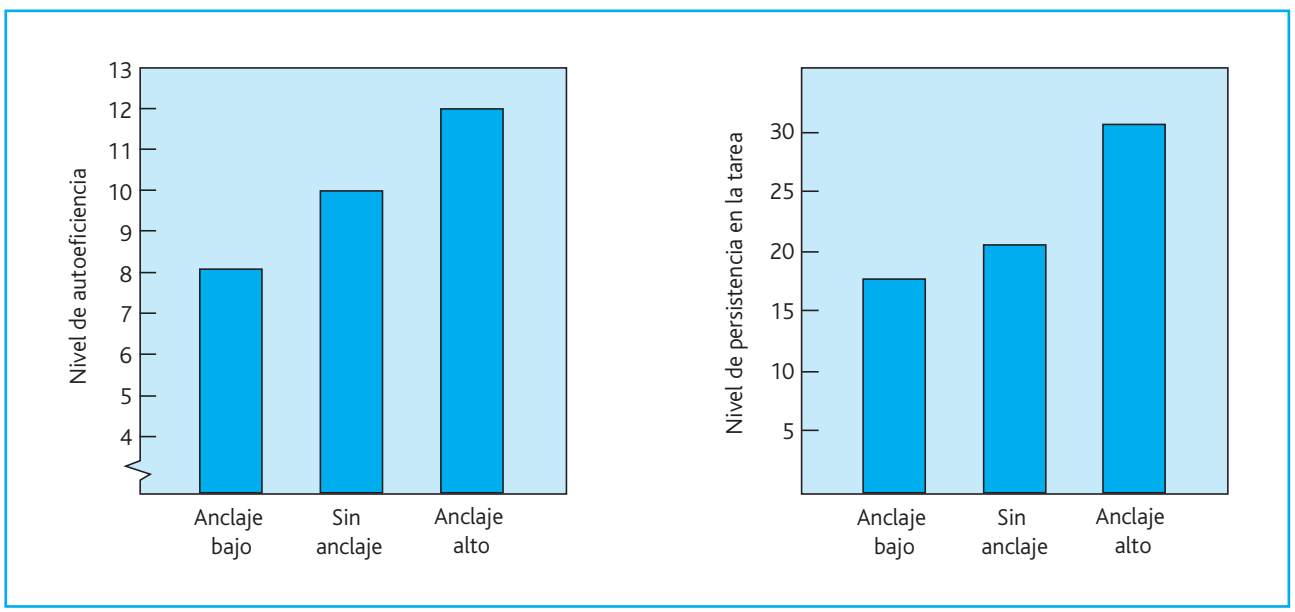


Figura 12-1. Media de niveles de la autoeficiencia percibida y de la conducta como resultado de una exposición a valores de anclaje aleatorio altos, en comparación con bajos. De Cervone y Peake, 1986.

podrían adoptar la desafiante meta de obtener la mejor calificación de la clase. Otra variación implica la cercanía, o proximidad, de las metas. Una persona puede fijarse una meta próxima, esto es, una meta que implique un objetivo que esté próximo. Otras pueden fijarse metas distantes; es decir, metas que especifiquen logros que sean obtenibles en un futuro lejano. Por ejemplo, si la meta de una persona es bajar de peso, una meta próxima pudiera ser perder una libra cada semana, mientras que una meta distante pudiera ser el perder 12 libras en los próximos tres meses. Los resultados de los estudios indican que las metas próximas por lo regular tienen una mayor influencia entre la conducta actual de una persona, en comparación con las distantes (Bandura & Schunk, 1981; Stock & Cervone, 1990). En parte, esto se debe a que las metas distantes le permiten al individuo "flojear" en el presente. Por ejemplo, aquella persona que deseaba perder 12 libras en tres meses puede convencerse a sí misma de que puede desatender su dieta por una semana, y aún lograr cumplir la meta que se fijó a largo plazo.

Además, las metas pueden diferir de un modo que implique el significado subjetivo de una actividad. En toda tarea que exija algún esfuerzo, ciertas personas pueden ponerse como meta desarrollar un mayor conocimiento y mayores habilidades en relación a la tarea; el sentido de la tarea es el de ser una oportunidad de aprender. Otras personas, contrariamente, pueden estar más enfocadas hacia el tipo de metas que tienen que ver con no hacer el ridículo enfrente de las demás personas. Estas diferencias entre metas de "aprendizaje" y las de "desempeño" (Dweck & Leggett, 1988) se discutirán en el capítulo 13.

Las metas guardan una relación con el constructo sociocognitivo de la personalidad anterior: las expectativas. Las expectativas influyen en el proceso de fijación de una meta. Cuando se seleccionan las metas, la gente por lo general reflexiona acerca de sus propias expectativas acerca de su actuación. La gente que presenta percepciones más elevadas con respecto a su autoeficiencia generalmente se fija metas más altas y permanece comprometida a ellas por más tiempo (Locke & Latham, 2002). Contrario a esto, las metas pueden influir en las expectativas y pueden interactuar de manera sistemática con las expectativas conforme la gente avanza en sus tareas y obtiene resultados con respecto a su actuación (Grant & Dweck, 1999). Por ejemplo, supóngase el lector que toma un examen y se entera de que su resultado es idéntico al del promedio de la clase. Si su meta era el meramente aprender algo acerca del material del curso, y obtener una calificación aprobatoria, entonces puede que el lector esté absolutamente satisfecho con su actuación. Sin embargo, si su meta era desempeñarse de manera excepcionalmente buena en el curso para impresionar tanto a sus amigos como a su profesor, entonces puede que el lector tome de manera muy negativa el haber obtenido la calificación promedio, y se decepcione, especialmente si es que sus expectativas son las de que ya no podrá lograr su objetivo último en el curso.

APLICACIONES ACTUALES

AUTOEFICIENCIA Y USO DEL CONDÓN: ¿CÓMO SE PUEDE CAMBIAR LA CONDUCTA?

La epidemia del SIDA ha complicado las relaciones sexuales, particularmente las de la gente joven. En efecto, la educación sexual se ha vuelto una forma de medicina preventiva. La consciencia es definitivamente un paso en dirección correcta, y conocer los hechos acerca del VIH, SIDA, y las conductas riesgosas es verdaderamente importante. Pero ¿será suficiente para influir en la conducta de los jóvenes? Un estudio habla de que no. Esta investigación puso a prueba si un programa de intervención basado en la teoría sociocognitiva podría mejorar la prevención del VIH. Más concretamente, ¿ayudaría a aumentar la autoeficiencia del sexo seguro?

Bandura (1992) ha propuesto un modelo conceptual que vincule la teoría sociocognitiva y la autoeficiencia percibida con el control de actividades

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

sexuales que pondría a los individuos en riesgo de una infección de VIH y de SIDA. En esencia, el modelo de Bandura promueve la idea de que la percepción sobre la habilidad para enfrentar una situación y para controlar sus resultados es la clave para influenciar la verdadera conducta.

Un trabajo realizado por Basen-Engquist (1994) puso a prueba el modelo de Bandura con un estudio de campo cuasi-experimental que involucraba a estudiantes universitarios. Los sujetos del estudio fueron divididos en tres grupos. Un grupo participó en un taller de eficacia del sexo seguro, otro escuchó una ponencia didáctica sobre el VIH, y el tercero era uno de control que escuchaba una ponencia acerca de un tema que no tenía ninguna relación. Como se esperaba, una prueba posterior inmediata mostró que el primer y segundo grupo resultaron con mayores marcadores en autoeficiencia del sexo seguro, y fueron más dados a reportar la intención de usar un condón que el grupo de control. El seguimiento de dos meses después, sin embargo, reveló que el grupo del taller de eficacia del sexo seguro era ahora más dado que los otros dos grupos a haber incrementado realmente su uso del condón. En otras palabras, fue la manipulación de la autoeficiencia del sexo seguro, y no la mera información acerca del VIH, lo que producía un cambio en la conducta.

Este estudio ilustraba cómo los esfuerzos por prevenir el VIH deben tomar en consideración la psicología de la conducta del sexo seguro. Se ha puesto tanta atención al incremento de la consciencia a partir de la educación, que la pregunta de cómo es que los jóvenes realmente usan la información ha quedado obscurecida. La discrepancia entre la intención de usar condón y verdaderamente usarlo, que presentó el grupo que recibió la ponencia sobre el VIH sugiere que la información no se traduce en una conducta real tan de inmediato como los educadores esperarían. La teoría sociocognitiva, y en particular, la autoeficiencia percibida pueden ofrecer el vínculo psicológico que se requiere entre la educación y el cambio de conducta.

Fuente: Basen-Engquist (1994).

Estándares evaluativos

La cuarta estructura de la personalidad dentro de la teoría sociocognitiva es la de los estándares evaluativos. Un estándar mental es un criterio para juzgar lo benéfico, o lo valioso de una persona, cosa, o evento. El estudio de los estándares evaluativos, por lo tanto, se encarga de los modos en los que la gente adquiere el criterio para la evaluación de los eventos y cómo es que estas evaluaciones influyen en sus emociones y sus acciones.

De particular importancia en la teoría sociocognitiva son los estándares evaluativos concernientes al propio *self*, o los "estándares personales". Los estándares personales son fundamentales para la motivación y la acción humana. La teoría sociocognitiva reconoce que la gente por lo regular evalúa su conducta corriente de acuerdo con estándares personales internos. Como un ejemplo, imagine que está escribiendo un ensayo para una clase. ¿En qué está pensando? Por un lado, el lector tiene en mente el contenido del material para el ensayo: los factores principales que debe de cubrir, la tesis que está tratando de desarrollar, y demás. Por el otro lado, inevitablemente, el lector se encontrará a sí mismo pensando en algo más. Estará pensando acerca de la calidad de su propio ensayo. Estará evaluando si las oraciones que haya escrito son lo suficientemente buenas o si debieran ser revisadas. En otras palabras, el lector tiene en mente estándares evaluativos que usted emplea para juzgar lo bueno o lo valioso de su propia conducta. Mucho de este proceso de escritura y revisión implica que el lector trate de alterar su propia conducta (p. ej., su forma de escribir) para que coincida con sus propios estándares personales con respecto a la escritura.

Los estándares evaluativos regularmente provocan reacciones emocionales. El individuo reacciona con orgullo cuando logra cumplir con sus estándares de actuación, y se siente insatisfecho consigo mismo cuando no

lo logra. Bandura llama a estas emociones **reacciones de autoevaluación**; el individuo evalúa sus propias acciones y luego responde de manera emocionalmente satisfecha o insatisfecha consigo mismo, como resultado de esta autoevaluación (Bandura, 1986).

La teoría sociocognitiva enfatiza el hecho de que los estándares evaluativos son centrales para la conducta de lo que se considera "moral" o "inmoral". Algunos de los estándares evaluativos que se adquieren implican una serie de principios éticos y morales que conciernen al trato con las demás personas. Aunque todos, en una determinada sociedad pueden estar familiarizados con tales principios, en ocasiones la gente no los utiliza para regular su propia conducta. Por ejemplo, todo el mundo sabe que está mal robar cosas de una tienda, o plagiar material en un ensayo para la escuela, sin embargo, algunas personas sí hacen este tipo de cosas; "desconectan" selectivamente sus estándares morales cuando les es de beneficio personal (Bandura, Barbaranelli, Caprara, & Pastorelli, 1996). La gente que desconecta sus estándares morales se dice a sí misma cosas que temporalmente le permite descuidar sus propios estándares de conducta. Por ejemplo, un estudiante que se ve tentado a hacer trampa en una prueba puede decirse cosas como "todo el mundo hace trampa en las pruebas, así que no debe ser malo". El descuido de los estándares evaluativos permite que las personas realicen actos que normalmente no harían debido a las sanciones morales internas. Un estudio reciente de Osofsky, Bandura, y Zimbardo (2005) ofrece un impactante ejemplo de este punto. El estándar evaluativo al que dieron relevancia en su estudio fue el de la sanción moral en contra de matar a otro ser humano. Todo el mundo posee estándares morales que le indican que matar está mal. Incluso así, la gente en la sociedad norteamericana mata a otras personas como parte de su profesión; se trata de los encargados de ejecutar a la gente que cumple una condena de muerte. ¿Cómo lo logran?, ¿cómo puede alguien que, en general, cree que matar es algo malo, ejecutar a un prisionero? Para responder a esta pregunta, Osofsky *et al.* estudiaron al personal que trabaja en las prisiones de máxima seguridad. El personal de la prisión se diferenciaba en el grado en el que se involucraban en el proceso de la ejecución. Algunos estaban relativamente no desvinculados de las ejecuciones (es decir, eran consejeros de los familiares del prisionero), mientras que otros estaban muy involucrados (administraban las inyecciones letales). Osofsky *et al.*, les pedían a todos los participantes que completaran una escala que medía la tendencia de desconexión de los estándares morales que estaban implicados en las ejecuciones. Descubrieron que el grado al que la gente presentaba una desconexión moral variaba de acuerdo a una función de su nivel de participación dentro de las mismas. El personal de la prisión que estaba directamente vinculado en las ejecuciones presentaba niveles mucho más altos de desconexión moral que los demás; eran más dados a hacer comentarios como "una ejecución es algo piadoso en comparación con un asesinato" y "hoy en día la pena de muerte se realiza de determinadas formas que minimizan el sufrimiento de quien está siendo ejecutado" (Osofsky *et al.*, 2005). Tales argumentos hacen posible que una persona descuide temporalmente, o se "desconecte", de sus prohibiciones frente al hecho de matar.

El estudio de los estándares evaluativos es otro punto que distingue a la teoría cognitiva del conductismo. En un experimento conductista, los estándares evaluativos son determinados por quien realiza el experimento. Éste decide si, por ejemplo, un determinado número de presiones a una palanca de parte de una rata, son suficientes para recibir un reforzamiento. Los teóricos sociocognitivos apuntan que tal tipo de experimentos no logra abordar el hecho básico de la vida humana. En el caso de los seres humanos, los estándares evaluativos no siempre se determinan por un agente externo. Éstos son determinados por el individuo. La gente tiene sus propios estándares personales para evaluar su propia conducta. Ciertamente existen influencias externas en estos estándares internos. Los estándares personales tienen fundamentos sociales; la gente por lo común adquiere los estándares para sus acciones a partir de observar las acciones de los demás (Bandura, 1986). Pero una vez que se adquieren, los estándares y las reacciones de la autoevaluación sirven como un tipo de sistema de orientación interna a partir del cual la gente dirige sus propias acciones. La conducta actual, entonces, está determinada por este sistema psicológico interno, no por la influencia del entorno, como lo habían argumentado los conductistas.

Naturaleza de las estructuras de la personalidad sociocognitiva

En la teoría sociocognitiva, las cuatro estructuras de la personalidad que aquí se han revisado -las creencias y

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

las expectativas, las metas, los estándares evaluativos, y las capacidades y habilidades- no son tratadas como cuatro "objetos" independientes que se hallen dentro de la cabeza de un individuo. Más bien, estas cuatro estructuras de la personalidad deberían entenderse como referentes a distintas clases de pensamiento. Cada una de las cuatro es un subsistema cognitivo dentro de un sistema general de la personalidad. El argumento teórico es que las cogniciones acerca de lo que el mundo es en realidad (las creencias), acerca de los propios objetivos para el futuro (las metas), y acerca de cómo las cosas deberían ser normativamente (los estándares), juegan distintos roles en el funcionamiento de la personalidad, y por lo tanto, debieran ser tomados como estructuras de la personalidad distintas. De manera semejante, el conocimiento declarativo y de procedimiento que brinda a las personas la capacidad de actuar de un modo inteligente, y práctico (las capacidades) es visto como algo psicológicamente distinto de las creencias, las metas, y los estándares evaluativos, y por lo tanto, como constituyente de una estructura de la personalidad distinta.

Dada esta opinión acerca de la cognición y de la personalidad, el teórico sociocognitivo jamás debería de asignarle a una persona un único marcador que se supone que debiera representar "cuánto" de cada variable debería tener. Los teóricos sociocognitivos consideran que la personalidad es mucho más compleja como para ser reducida a cualquier serie simple de marcadores. En vez de ello, cada una de estas cuatro estructuras de la personalidad se refiere a un complejo sistema de cognición social. La gente tiene un gran número de metas, un amplio espectro de creencias, una gama de estándares evaluativos, y una diversidad de habilidades. Las diferentes estructuras de la personalidad entran en juego en diversas situaciones sociales. Al estudiar este complejo sistema de estructuras sociocognitivas, y su interacción con el mundo social, el teórico sociocognitivo trata de lidiar con la verdadera complejidad del individuo.

TEORÍA SOCIOCOGNITIVA DE LA PERSONALIDAD: EL PROCESO

La teoría sociocognitiva aborda las dinámicas de los procesos de personalidad en dos distintas formas. La primera incluye principios teóricos generales. Los teóricos sociocognitivos han presentado dos principios teóricos que consideran que los científicos deberían emplear al momento de analizar las dinámicas de los procesos de personalidad. Uno de ellos es un análisis de las causas de la conducta llamado determinismo recíproco. El otro consiste en una estructura para pensar acerca de los procesos internos de la personalidad, a la que se le conoce como sistema de proceso cognitivo-afectivo (CAPS, por sus siglas del inglés *cognitive-affective processing system*).

Luego de revisar estas dos creencias -el determinismo recíproco, y el modelo de las CAPS- se hablará de la segunda forma en la que la teoría sociocognitiva aborda los diferentes procesos de la personalidad. Haciendo un anticipo, esta segunda forma es a partir de un análisis de las funciones psicológicas que resultan de particular importancia para un análisis científico de la personalidad y de las diferencias individuales. Hay tres tipos de funciones psicológicas que han recibido una particular atención: 1) el aprendizaje observacional (o el aprendizaje a través de la "imitación"), 2) la motivación, y 3) el autocontrol.

Determinismo recíproco

Bandura (1986) introdujo un principio teórico al que se le conoce como **determinismo recíproco**. Este principio aborda el tema de la causa-y-efecto en el estudio de los procesos de la personalidad.

El problema que Bandura trata de resolver es el siguiente. Al analizar la conducta de una persona, se toman en cuenta por lo general tres factores: la persona, su conducta, y el escenario ambiental en el que la persona actúa. ¿Cómo se analizan las causas y los efectos en este sistema tripartita?, ¿qué causa qué?, ¿se tendría que decir que la persona, con sus atributos de la personalidad, es la causa de la conducta (como sugerían algunas teorías de los rasgos de la personalidad)?, ¿se debería hablar de que el ambiente es la verdadera causa de la conducta (como lo argumentaban los conductistas)? Bandura piensa que no se debe optar por ninguna de estas declaraciones, ya que ambas resultan demasiado simplistas. En su lugar, argumenta que la causalidad es una "calle de doble sentido". Puesto de manera más formal, la causalidad es recíproca. Cada uno de los tres factores a tomar en cuenta -la conducta, las características de la personalidad, y el ambiente- son causas de

las otras. Los factores son determinantes recíprocos. El principio de Bandura sobre el determinismo recíproco, por lo tanto, argumenta que la personalidad, la conducta, y el ambiente, deben ser entendidos como un sistema de fuerzas que se influencian mutuamente a lo largo del paso del tiempo.

Para entender este principio intuitivamente, imagínese que el lector está en una conversación con alguien a quien encuentra atractivo. Puede usted sonreír, portarse atento, y tratar de manejar los temas de la conversación de tal modo que deje una buena impresión en la otra persona. Ahora bien, desde la perspectiva del científico de la personalidad, ¿cómo se puede entender la causalidad en esta conversación?, ¿qué causa qué? Por un lado, se podría decir que el ambiente causa su conducta. El atractivo físico y social de la otra persona ha causado que el lector actúe en determinada manera. Esta explicación no es incorrecta, sin embargo, resulta insuficiente. El ambiente es algo que el lector interpretó, y sus interpretaciones particulares están influenciadas por sus creencias y sus sentimientos propios; es decir, sus características de personalidad. Además de todo esto, la habilidad que el lector tiene para dejar una buena impresión depende de sus habilidades sociales, otra característica de su personalidad. Asimismo, sus creencias modifican el ambiente al que usted se expone. Si el lector, hábilmente, deja una buena impresión, entonces la otra persona estará en un mejor estado de ánimo, el lector le agradará más, estará sonriendo, será atenta con usted, etc. En otras palabras, el lector habría creado, con sus propias acciones, un ambiente social más positivo. Finalmente, si tiene éxito, su éxito conductual puede modificar su estado de ánimo, así como su sentido del *self*; habrá una influencia de su propia conducta en su propia personalidad. En un sistema así, resulta vano aislar a un factor por el hecho de considerársele como "la causa" y a otro por considerársele como "el efecto". En vez de esto, la personalidad, la conducta, y el ambiente deben ser entendidos como factores que se determinan entre sí de manera recíproca.

El principio del determinismo recíproco constituye un rechazo a la forma de pensar de otras teorías. Algunas teorías explican la conducta, básicamente, a partir de la acción de fuerzas internas: los conflictos internos del psicoanálisis, las motivaciones de la autorrealización de las teorías fenomenológicas, las disposiciones genéticamente determinadas de las teorías del rasgo, y los desarrollados módulos psicológicos de la psicología evolutiva. Otros la explican a partir de fuerzas externas, siendo el conductismo el caso paradigmático. Bandura rechaza todos estos discursos acerca de las fuerzas "de dentro contra las de fuera", o "internas contra las externas" por considerarlas lamentablemente inadecuadas, ya que son incapaces de reconocer que la psicología interna de la persona, y el medio social se influencian uno a otro de manera recíproca. La gente está influenciada por fuerzas ambientales, pero también es capaz de elegir cómo comportarse. La persona es igualmente receptiva a las situaciones y activamente construye e influye en las mismas. Así como la gente selecciona entre situaciones, resulta moldeada a partir de ellas; la capacidad de elegir el tipo de situación a la que habrá de enfrentarse es vista por los teóricos sociocognitivos como un elemento crítico de la capacidad de las personas por ser agentes activos que influencian el curso de su propio desarrollo.

Personalidad como un sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS)

En años recientes, los teóricos sociocognitivos han destacado cada vez más el hecho de que la personalidad tendría que ser entendida como un sistema. El término "sistema" se refiere por lo general a algo que contiene un gran número de partes que interactúan entre sí. El comportamiento del sistema no sólo es reflejo de sus partes aisladas, sino también de los modos en los que éstas se llegan a interconectar. Aquel sistema que presenta un gran número de partes altamente integradas cuenta regularmente con formas de conducta altamente complejas y coherentes, incluso cuando las partes sean relativamente simples. La dinámica de interacción entre las partes determina la complejidad del sistema. Un ejemplo de esto es el cerebro. Éste desempeña acciones extraordinariamente complejas, a pesar de que sus partes -las neuronas- sean elementos relativamente simples. La compleja interconexión entre sus partes provoca la capacidad compleja del cerebro (Damasio, 1994; Edelman & Tonini, 2000).

La teoría sociocognitiva considera que la personalidad es un sistema complejo. Las variables sociocognitivas no funcionan aisladas una de la otra. En lugar de ello, las distintas cogniciones y afectos interactúan una con la otra de modo organizado; como resultado, en el funcionamiento de la personalidad existe por lo general una coherencia (Cervone & Shoda 1999b).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Mischel y Shoda (1995) han dado forma a una buena perspectiva sistemática sobre la estructura. Han presentado un modelo de personalidad denominado **sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS)** (véase figura 12-2). El modelo del CAPS contiene tres rasgos esenciales. Primero que nada, a las variables de personalidad cognitivas y emocionales se les considera complejamente vinculadas entre sí. No se trata meramente del hecho de que la gente se ponga una meta (p. ej., conseguir más citas), o tenga un cierto nivel de competitividad (p. ej., poca habilidad para obtener citas), o determinada expectativa en particular (p. ej., poca autoeficiencia percibida para conseguirse citas), y determinados estándares evaluativos y reacciones de autoevaluación (p. ej., sentirse insatisfecho emocionalmente consigo mismo cuando se trata de citas). En vez de todo ello, su sistema de personalidad incluye tanto estas cogniciones y afectos, como también la interrelación que existe entre ellos. Las creencias acerca de las metas personales pueden generar creencias acerca de las habilidades, las cuales a su vez generan creencias acerca de la autoeficiencia, cosa que bien puede afectar las autoevaluaciones y las emociones personales.

La segunda característica clave del modelo de las CAPS concierne al entorno social. Dentro de este modelo, los diferentes aspectos de las situaciones sociales, o bien, los "rasgos situacionales", sirven para activar a una serie de subconjuntos del sistema generalizado de la personalidad. Por ejemplo, una conversación que tiene usted con un amigo acerca de una cita que tuvieron el fin de semana anterior puede activar el sistema de metas y expectativas que involucran a las citas. Contrariamente, una conversación sobre política, deportes, o acerca de las clases en la escuela puede activar una serie completamente diferente de cogniciones y de afectos.

La tercera característica se desprende naturalmente de la segunda. Si es verdad que las diferentes características situacionales activan a las diferentes partes del sistema general de la personalidad, entonces la conducta de la gente debería "variar" de acuerdo a cada situación. Suponga el lector que, hipotéticamente, un sistema individual de personalidad contiene una serie de pensamientos y sentimientos negativos con respecto a su habilidad por conseguir citas, pero al mismo tiempo contiene pensamientos y sentimientos positivos acerca de sus habilidades académicas. Los rasgos situacionales que activan a una preocupación y no a otra (salir en citas en comparación con el desempeño académico) deberían generar en el individuo una serie de patrones completamente diferentes de emociones y

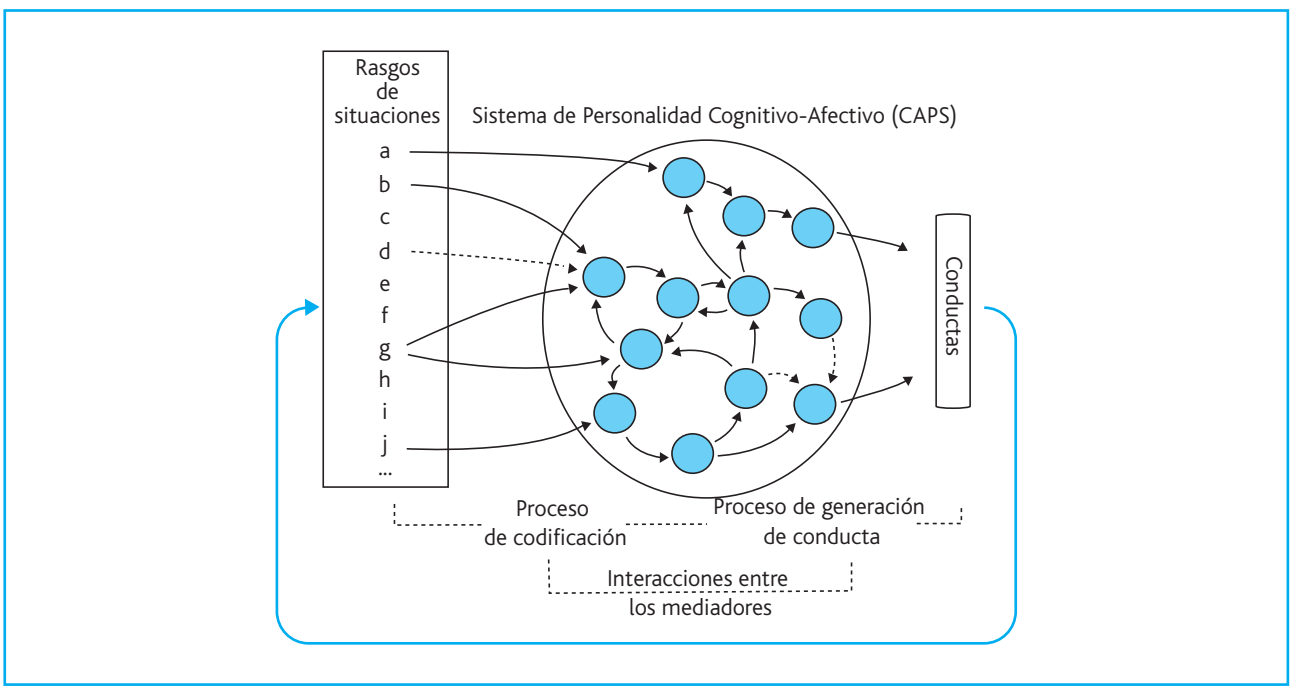


Figura 12-2. Representaciones esquemáticas de la teoría de Mischel y Shoda acerca del sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS). De Mischel y Shoda (1995).

de acciones. Aunque el sistema de personalidad de un individuo sea estable, sus experiencias y acciones aun con todo y eso tendrían que cambiar de una situación a otra, a medida que se activan los diferentes subconjuntos del sistema general de la personalidad. Esta sería, quizás, la característica más distintiva del modelo de las CAPS (Mischel & Shoda, 1995). Sostiene el hecho de que no sólo los niveles promedio de conducta sino también las "variaciones" en la conducta son un aspecto definitivo de la personalidad.

La investigación empírica realizada por Mischel y sus asociados ilustra el enfoque de las CAPS (Shoda, Mischel, & Wright, 1994). En este trabajo se observó a un grupo de niños en varios escenarios a lo largo de un periodo de 6 semanas, en un campamento de verano; los escenarios ilustrativos fueron el taller de carpintería, las reuniones dentro de las cabañas, el salón de clases, la hora del almuerzo, el patio de juego, y el momento de ver televisión. Dentro de estos escenarios se definieron situaciones de acuerdo a si la interacción involucraba a un compañero o a un guía adulto, y si la interacción era de naturaleza positiva o negativa (p. ej., si el niño era premiado o castigado por un guía, o molestado por un compañero). Para cada niño se hacían observaciones regularmente basadas en la frecuencia con la que cada uno de los cinco tipos de conducta sucedía en cada una de las situaciones definidas: la presencia de agresión verbal (si era molestado, provocado, o amenazado); la presencia de agresión física (si era golpeado, empujado, o lastimado físicamente); si se quejaba, o si presentaba una conducta infantil; si cooperaba o si cedía; si hablaba de manera positiva, sociable, y que promoviera la amistad. Estas observaciones se realizaron cada hora, cinco horas al día, seis días a la semana, durante seis semanas, dando como resultado un promedio de 167 horas de observación por niño. Esto arrojó una cifra inusualmente alta de observaciones sobre cada niño en términos de las conductas expresadas en una variedad de situaciones a lo largo del tiempo.

Al analizar estos datos, los investigadores planearon una serie de perfiles de si… entonces… En un análisis de perfil de Si… entonces… se planea la conducta individual de la persona en cada una de una gran variedad de situaciones diferentes. Entonces se determina si la conducta del individuo varía sistemáticamente de una persona a otra. Se puede ser capaz de determinar que "si" la persona se encuentra con un tipo particular de situación, "entonces" esa persona tiende a actuar de determinada manera. Los "si" y los "entonces" pueden variar de una persona a otra. El análisis del perfil, por lo tanto, refleja las tendencias idiosincrásicas presentadas por individuos únicos.

¿Cuáles fueron los resultados? Por supuesto que hubo evidencia de diferencias considerables en las conductas presentadas en las diferentes situaciones. La gente realmente se comporta distinto en los diferentes tipos de situaciones. En general, la conducta resultó ser diferente en el patio de juego que en el salón de clase, en una reunión de cabaña que en el taller de carpintería. Y, por supuesto, hubo diferencias individuales en el promedio de las expresiones de cada uno de los cinco tipos de conducta observados. Como lo sugieren los teóricos de los rasgos, existen diferencias individuales en las expresiones promedio de la conducta a lo largo de las situaciones. Sin embargo, la pregunta más importante para la teoría sociocognitiva es si los individuos pueden entonces ser descritos a partir de sus patrones distintivos de relaciones entre situación y conducta. En otras palabras, ¿los individuos difieren en sus patrones de conducta aún cuando sus niveles generales son los mismos?, ¿pueden acaso dos individuos presentar el mismo nivel promedio de conducta agresiva, ser iguales en un rasgo tal como la agresividad, pero diferenciarse en el tipo de situaciones en los que expresan agresividad? Mischel y colaboradores hallaron clara evidencia de que los individuos tienen perfiles de expresión distintivos y estables con respecto a una serie particular de conductas en una serie de situaciones específicas. Considere el lector, por ejemplo, los perfiles de agresión verbal de dos individuos en relación con cinco tipos de situaciones psicológicas. Evidentemente los dos difieren en su perfil para expresar agresión verbal a través de varias situaciones. Cada uno se comporta de manera razonable consistentemente dentro de una serie de situaciones específicas, pero de manera diferente entre cada situación. Promediar la conducta a lo largo de las situaciones enmascararía tales patrones distintivos de la relación situación-conducta.

Resulta interesante que el profano; esto es, la persona que no está entrenada profesionalmente en psicología, parece ser capaz de reconocer de manera natural la importancia de la variabilidad del si… entonces… en la acción. Esto quedaría demostrado en los estudios que Kammrath, Mendoza-Denton, & Mischel (2005) realizarían en años recientes. En uno de ellos, se le preguntó a la gente acerca de cómo esperaban que se

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

comportaría la gente con características distintas de personalidad dentro de diferentes situaciones. Los resultados indicaron que las personas inexpertas no pronosticaban que la gente fuera a actuar uniforme y consistentemente dentro de los diferentes contextos. En vez de ello, pronosticaban que se daría una variabilidad de si… entonces; esperaban que la conducta de la gente podría variar de modo substancial de una situación a otra. En un segundo estudio se les comunicaba a los participantes las acciones de los individuos cuya conducta variaba de manera distintiva a lo largo de las diferentes situaciones. Los participantes del estudio no se sintieron desconcertados por estas violaciones a la consistencia en la conducta similar a la del rasgo. Más bien, dedujeron que la gente poseía un móvil determinado que explicaban sus patrones de variabilidad en la conducta (Kammrath *et al.*, 2005).

¿Qué se puede concluir de este programa de estudio? Mischel y colaboradores sugieren que los individuos tienen perfiles distintivos de sus relaciones entre situación y conducta, a los que se les llama **firmas conductuales**.

Es este tipo de estabilidad individual en el patrón y la organización de la conducta que parece especialmente central para una psicología de la personalidad finalmente dedicada a entender y capturar la unicidad del funcionamiento individual (Shoda, Mischel, & Wright, 1994).

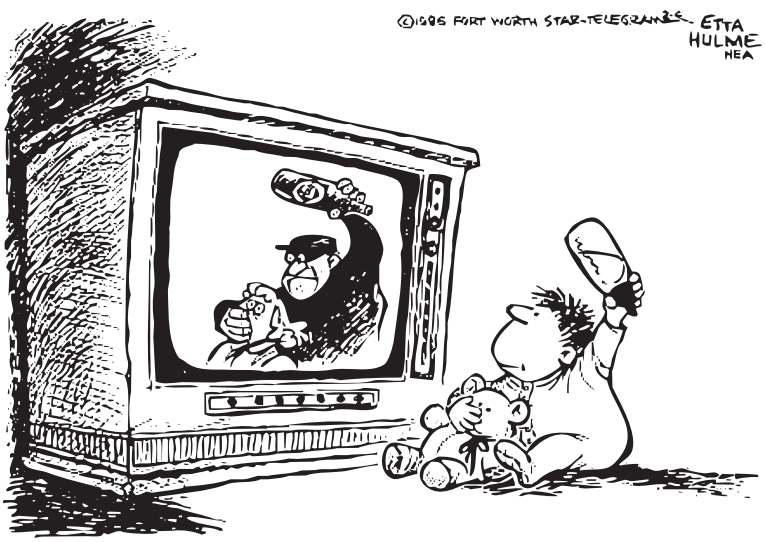
Enfatizaban que estos patrones únicos de conducta serían completamente ignorados si sólo se preguntara en general acerca de las tendencias conductuales promedio de la gente. Dos personas que por ejemplo, presentan el mismo nivel promedio de ansiedad pueden ser personas fundamentalmente diferentes. Un análisis de perfil de si… entonces… puede revelar que una persona se comporte de manera ansiosa en escenarios que impliquen la realización de una hazaña, y la otra esté ansiosa en una situación que implique una relación romántica. El análisis indicaría que las diferentes personas tienen diferentes dinámicas de personalidad; a pesar del hecho de que puedan haber obtenido el mismo marcador con lo que respecta a "rasgo global de ansiedad" si un investigador promedia juntas sus respuestas en las diferentes situaciones de su vida. Entonces, el mensaje básico que enviaron a los demás psicólogos, es: ¡no promedien juntas las diferentes situaciones de sus vidas! Más bien, observen detenidamente a los individuos y a los distintivos patrones de variabilidad en la acción que éstos presentan en diferentes circunstancias.

Aprendizaje observacional (imitación)

Hasta ahora se ha hecho un esbozo de cuatro estructuras de la personalidad que son centrales para la teoría sociocognitiva y se han revisado dos principios teóricos que Bandura y Mischel emplean para entender la naturaleza de la personalidad y las causas de la conducta. Ahora se puede ver estas creencias teóricas puestas en acción. Los teóricos sociocognitivos emplean estos principios teóricos para entender a dos actividades psicológicas principales, o a lo que aquí se denominará como dos funciones psicológicas: 1) adquirir nuevos conocimientos y habilidades, particularmente a través de los procesos de aprendizaje observacional; y 2) ejercer control sobre, o autorregular, las propias acciones y las experiencias emocionales.

La primera de estas dos funciones psicológicas involucra la pregunta de cómo la gente adquiere conocimientos y habilidades. ¿Cómo se aprenden las habilidades sociales?, ¿cómo se adquieren las creencias, metas y estándares particulares para evaluar la conducta? Las teorías anteriores por lo regular han ignorado estas preguntas. Hay poca discusión explícita acerca de la adquisición de creencias y de habilidades sociales en la mayoría de las teorías previas que han sido discutidas aquí. La teoría que abordó el tema más explícitamente fue el conductismo. Como usted recordará, los conductistas argumentan que la gente aprende cosas a través de un proceso de prueba-y-error, llamados formación o aproximación sucesiva. Durante una larga serie de pruebas de aprendizaje, los refuerzos gradualmente forman un complejo patrón de conducta. Aunque existen muchos errores al principio, a partir del proceso de reforzamiento la conducta se aproxima gradualmente a un patrón deseado.

En un avance profundamente importante para la psicología, Albert Bandura tuvo éxito en explicar los errores de la teoría conductual y en brindar psicología con una explicación teórica alternativa. En retrospectiva, los errores del enfoque conductual parecen obvios. En ocasiones, no se puede aprender simplemente por medio de la prueba y el error, debido a que los errores resultan demasiado costosos. Como un ejemplo, considere el lector la primera vez en su vida que manejó un auto. De acuerdo con el conductismo, los refuerzos y castigos irían formando gradualmente en usted una conducta de manejo segura. En el día uno de manejar el lector podría meterse en 9 o 10 accidentes de tráfico, pero gracias a los procesos de reforzamiento, en el día dos puede que ahora sólo tenga entre 5 o 6 accidentes, y



Aprendizaje observacional: La conducta agresiva puede ser aprendida a partir de la observación de tal conducta en la televisión. (Etta Hulme, reimpreso bajo permiso de NEA, Inc.)

luego de algunas pruebas más, los errores llegarían a desaparecer, y el ambiente habría llegado a moldear una conducta segura de manejo. ¿Así fue como sucedió?, ¡ojala que no! Realmente, la primera vez que el lector se sentó detrás de un volante -antes de haber recibido cualquier refuerzo o castigo por ciertas conductas específicas al manejar- ya era capaz de manejar bastante bien un auto. Lo que debe ser resuelto es la capacidad humana de aprender estas habilidades en la ausencia de recompensas y castigos previos.

La teoría sociocognitiva explica que la gente puede aprender de la mera observación de la conducta de los otros. A la persona a la que se observa se le llama modelo, y este proceso de **aprendizaje observacional** también es conocido como **imitación**. La capacidad cognitiva de la gente le permite aprender formas complejas de conducta gracias a la mera observación de un modelo al realizar estas conductas. Como Bandura (1986) ha subrayado, la gente puede formar una representación mental interna de la conducta observada, y puede referirse a esa representación mental en algún otro momento posterior en el tiempo. El aprendizaje por imitación se hace evidente en innumerables ámbitos de la vida. Un niño es capaz de aprender un lenguaje al ver hablar a sus padres y a otras personas. El lector pudo haber aprendido algunas de las habilidades básicas de manejar (dónde poner sus manos y sus pies, cómo arrancar el auto, cómo dar vuelta al volante) meramente por observar a otros conductores. La gente aprende qué tipo de conducta es aceptable o inaceptable en distintos escenarios sociales, a partir de la observación de las acciones de los demás.

El proceso de imitación puede ser mucho más complejo que la simple imitación de mímica. La noción de "imitación" por lo general implica la repetición exacta de un patrón limitado de respuesta. En la imitación, sin embargo, la gente puede aprender las reglas generales de la conducta al observar a los demás. Luego pueden usar esas reglas para autodirigir una variedad de tipos de conducta en el futuro. La conceptualización de Bandura sobre la imitación es aún más reducida que el concepto psicodinámico de la identificación. La identificación involucra una incorporación de amplios patrones de conducta exhibidos por otro individuo en específico. La imitación, en contraste, involucra la adquisición de información a través de la observación de los demás, sin implicar que el observador interiorice el estilo completo de acción exhibida por el otro individuo.

El individuo que es observado durante el proceso de aprendizaje observacional (es decir, el modelo) no

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

necesita estar físicamente presente. En la sociedad contemporánea, mucho de la imitación ocurre a través de los medios de comunicación. Se pueden aprender estilos de pensamiento y de acción de gente a la que jamás se llega a conocer en persona, a quienes meramente se observa en la televisión u otras fuentes mediáticas. Una preocupación social es que la televisión por lo regular modela una conducta antisocial tal como la agresión; los estudios indican que la exposición a altos niveles de agresión en los medios cuando se es niño puede provocar que la gente aprenda patrones agresivos de conducta que son evidentes más adelante en la vida. Huesmann y colaboradores (Huesmann, Moise-Titus, Podolski, & Eron, 2003) llevaron a cabo un estudio longitudinal sobre la pregunta de si la exposición a la violencia en los medios durante la infancia lleva a altos niveles de agresión más adelante en la vida. Tanto hombres como mujeres que miraron altos niveles de violencia cuando tenían entre 6 y 10 años resultaron ser más agresivas en su edad adulta más temprana. El vínculo entre la violencia de los medios en la infancia y la agresión en la edad adulta se mantuvo aún cuando los investigadores controlaron estadísticamente por factores ajenos a la exposición de los medios (p. ej., el estatus socioeconómico) que pudieran estar correlacionados con los niveles de agresión. La investigación de Bandura sobre la imitación tiene claramente importantes implicaciones sociales.

Adquisición contra representación

Una parte importante de la teoría de la imitación es la distinción entre la **adquisición** y la **representación**. Un patrón nuevo y complejo de conducta puede ser aprendido o adquirido a pesar de los refuerzos, pero si la conducta es o no representada dependerá de las recompensas y de los castigos. Considere, por ejemplo, el estudio clásico hecho por Bandura y sus asociados para ilustrar esta distinción (Bandura, Ross, & Ross, 1963). En este estudio, tres grupos de niños observaron a un modelo que presentaba una conducta agresiva hacia un muñeco de plástico del personaje conocido como "Bobo". En el primer grupo, la conducta agresiva de parte del modelo no provocó ninguna consecuencia (sin consecuencias). En el segundo grupo, la conducta agresiva del modelo fue seguida por una serie de recompensas (recompensa), y en el tercer grupo fue seguida por castigos (castigo). Partiendo de la observación de la conducta agresiva del modelo, los niños de los tres grupos fueron expuestos a dos condiciones. En la primera condición, los niños fueron dejados solos en un cuarto con muchos juguetes, incluyendo el muñeco de Bobo. Luego se les observó a través de un espejo de una sola vista para ver si expresaban las conductas agresivas del modelo (sin condición incentiva). En la siguiente condición, a los niños se les dieron incentivos atractivos para reproducir la conducta del modelo (condición de incentivo positivo).

Se pueden hacer dos preguntas relevantes. Primero, ¿los niños se comportaban de forma agresiva cuando se les daba un incentivo para hacerlo, en comparación con cuando no? Muchas más conductas agresivas imitativas fueron mostradas en la condición incentiva que en la de sin incentivo (véase figura 12-3). En otras palabras, los niños habían aprendido (adquirido) muchas conductas agresivas que no fueron realizadas bajo la condición de sin incentivo, pero que fueron realizadas bajo la condición de incentivo. Este resultado señalaba el uso de la distinción entre la adquisición y la realización. Segundo, ¿las consecuencias que tuviera el modelo afectó el que los niños presentaran una conducta agresiva? La observación de la conducta bajo la condición de sin incentivo indicaban claras diferencias; los niños que observaron al modelo ser castigado realizaban mucho menos actos imitativos que los niños en los grupos del Modelo recompensado y de sin consecuencias (véase figura 12-3). Esta diferencia, sin embargo, fue eliminada por ofrecer a los niños incentivos atractivos para reproducir la conducta del modelo (incentivo positivo). En suma, las consecuencias en el modelo tuvieron un efecto sobre el desempeño de los niños de actos agresivos, pero no sobre su aprendizaje.

Condicionamiento vicario

Una cantidad de otros estudios han comprobado desde entonces que la observación de las consecuencias a un modelo afecta la realización pero no la adquisición. La diferencia entre adquisición y realización sugiere, sin embargo, que en cierto modo los niños estaban siendo afectados por lo que le sucedía al modelo; esto es, ya sea bajo una base cognitiva, como bajo una base emocional, o ambas, los niños estaban respondiendo a las consecuencias al modelo. Lo que aquí se sugiere es que los niños aprendían ciertas respuestas emocionales por simpatizar con el modelo, es decir, indirectamente por observar al modelo. La conducta no solo puede ser aprendida a través de la observación, sino también por

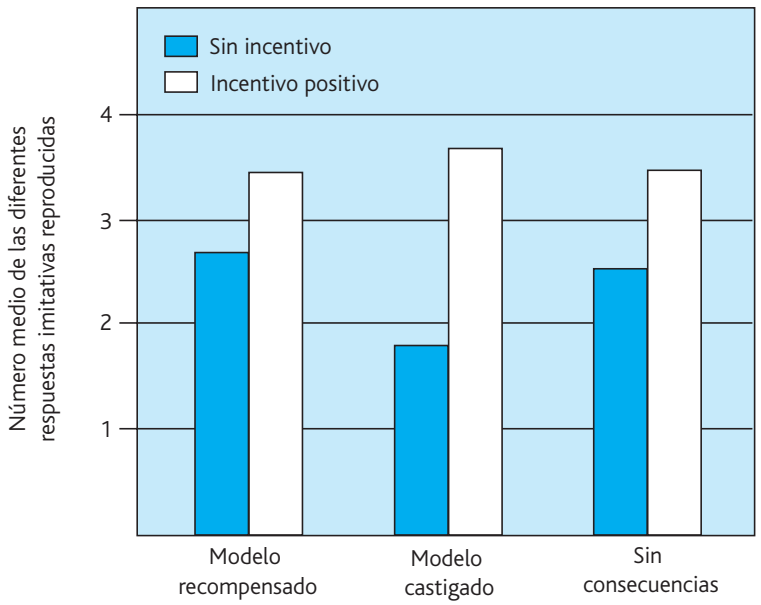


Figura 12-3. Número medio de las diferentes respuestas imitativas reproducidas por los niños como una función de las respuestas en consecuencia al modelo y a los incentivos positivos. (Bandura, 1965) Derechos Reservados 1965 por la *American Psychologial Association*. Reimpresa bajo permiso.

APLICACIONES ACTUALES

¡A MÍ NO ME CULPEN; FUE ESE JUEGO DE VIDEO!

En noviembre del 2002, un adolescente en el Estado de Wisconsin fue arrestado por robo de auto. Éste no fue un caso menor de robo; ¡al joven se le acusó del robo de cerca de 100 vehículos! ¿Qué podría haber causado tal conducta?, ¿impulsos hostiles profundamente enterrados en el inconsciente de este joven?, ¿un rasgo de criminalidad?

Como quedó reportado por la Prensa Asociada (*Associated Press*), el adolescente mismo tenía una explicación mucho más simple: "había sido inspirado por el juego de video "El gran robo de autos". En este juego, los jugadores controlan a figuras animadas que de manera violenta combaten a los oficiales que tratan de imponer el orden, conforme se aventuran en un frenesí de crímenes, en el que se incluye el robo de autos. Como lo reportara el jefe de la policía local del Estado de Wisconsin, luego de jugar este juego por muchas horas, el adolescente sintió que robar autos de verdad podía ser "desafiante y divertido". En el lenguaje de la teoría sociocognitiva, el juego brindó modelos psicológicos de una conducta ilegal, incluyendo los beneficios anticipados (la diversión, el desafío) para esa conducta.

Esto, por supuesto, es sólo un caso particular y aislado. No proporciona evidencia científica de que los juegos de video verdaderamente contribuyan a este tipo particular de conducta adolescente. Ni tampoco responde la pregunta clave: ¿en general, jugar muchos juegos de video violentos provoca que una persona actúe más violentamente en el mundo real?

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES ACTUALES *(continuación)*

Esta pregunta puede ser respondida. Se puede hacer por medio de la evaluación de un gran número de casos en los que se puede medir calcular tanto el jugar de manera agresiva, como la agresividad del mundo real. Se puede entonces determinar el grado general al que la exposición a actos violentos y criminales en los juegos de video está relacionada con la conducta agresiva en la vida real.

Los psicólogos Craig Anderson y Brad Bushman han proporcionado un análisis de este tipo. Analizaron los resultados obtenidos en 35 reportes de estudio que examinaban la relación entre los juegos de video violentos y varios cálculos de agresividad en el mundo real. Su muestra incluyó a más de 4, 000 participantes en ambos estudios correlacionales y estudios experimentales (es decir, estudios en los que la exposición a la violencia en los juegos de video estaba controlada experimentalmente).

Tal y como los mismos autores lo resumen, los resultados a sus análisis "apoyan claramente la hipótesis de que la exposición a juegos de video violentos implica una amenaza para la salud pública de niños y jóvenes, e incluso de los individuos en edad universitaria" (Anderson & Bushman, 2001). Dentro de los estudios tanto experimentales como no experimentales, una mayor exposición a la violencia en los juegos de video estuvo vinculada con un mayor nivel de agresividad, así como con un menor nivel de conducta sociable. La correlación general entre los niveles de juego violento y los niveles de agresividad estuvo poco por debajo del .2. Aunque una correlación de esta magnitud significaría que existe mucha gente que utiliza juegos de video violentos que sin embargo no actúan de este modo en otros aspectos de su vida, sigue siendo suficiente para indicar de modo inequívoco que jugar esto puede tener un efecto perjudicial en un gran número de personas.

El subsiguiente estudio que realizarían estos autores mostraría una manera en la que tienen sus efectos los juegos de video (Buschman & Anderson, 2002). Practicar juegos violentos produce una "tendencia de expectativa hostil". En esta investigación experimental, la gente jugaba o bien un juego de video no violento, o bien uno violento. Posteriormente se les preguntaba si los diferentes conflictos interpersonales representados en las historias (que no fueran parte del juego) involucraban algún sentimiento de agresividad y de hostilidad en la parte de los personajes de la historia. La gente que había jugado el juego violento fue posteriormente motivada a pensar que los personajes de la historia sentían y actuaban de modo agresivo, y que estaban teniendo pensamientos agresivos. Este resultado insinúa que la gente que juega juegos de video violentos puede, en su vida diaria, pensar con mayor frecuencia que las personas a su alrededor pueden estar tendiendo pensamientos hostiles o agresivos. Esto, por supuesto, podría contribuir a que tuvieran sentimientos y acciones hostiles de su parte.

Parece ser, entonces, que "la diversión" y "el desafío" no son los únicos sentimientos generados por los juegos de video violentos.

Fuente: Anderson y Bushman, 2001;
Associated Press, Nov. 14, 2002.
Bushman y Andersonb, 2002.

reacciones emocionales tales como el miedo y la alegría también pueden ser condicionadas bajo una base vicaria: "No es raro que los individuos desarrollen fuertes reacciones emocionales hacia lugares, personas, y cosas sin haber tenido algún tipo de contacto personal con ellos" (Bandura, 1986).

El proceso de aprendizaje emocional reacciona a partir de observar a los demás, conocido como **condicionamiento vicario**, ha quedado evidenciado tanto en humanos como en animales. Por ello, los sujetos humanos que observaron un modelo que mostraba una respuesta a un miedo condicionado demostraban el desarrollo de una respuesta emocional condicionada de forma vicaria a un estímulo neutral previo (Bandura & Rosenthal, 1966; Berger, 1962). De manera semejante, en un experimento con animales se descubrió que

un grupo de monos jóvenes habían desarrollado un miedo intenso y persistente a las víboras a partir de haber observado a sus padres comportarse con miedo en presencia de víboras reales o de juguete. Lo que fue particularmente impactante acerca de este estudio es que el periodo de observación de la reacción emocional de sus padres fue en algunas ocasiones bastante breve. Además, una vez que el condicionamiento vicario había tenido lugar, se encontraba que el miedo era intenso, duradero, y que se presentaba en diferentes situaciones a aquellas en las que la reacción emocional había sido observada por primera vez (Mineka, Davidson, Cook, & Kleir, 1984).

Aunque el aprendizaje observacional puede ser un proceso poderoso, no se debería pensar que es automático, o que el individuo está destinado a continuar los pasos de los demás. Los niños, por ejemplo, tienen múltiples modelos y pueden aprender de los padres, hermanos, maestros, compañeros, y la televisión. Además, aprenden de su propia experiencia directa. Más allá de esto, a medida que los niños crecen pueden seleccionar activamente a cuáles modelos observar y buscar emular.

Autorregulación y motivación

Como se acaba de revisar, un proceso de personalidad central en la teoría sociocognitiva es la adquisición de conocimiento y de habilidades, lo cual es comúnmente obtenido a través de un aprendizaje observacional. Un segundo proceso implica el poner ese conocimiento en acción. En otras palabras, involucra una cuestión de motivación humana.

La teoría sociocognitiva aborda la motivación humana básicamente al examinar el impacto motivacional de los pensamientos relacionados con uno mismo, o el pensamiento autorreferente. La idea general es que la gente por lo común guía y motiva sus propias acciones a partir de sus procesos de pensamiento. Los procesos de pensamiento clave por lo regular involucran al *self*. Considere el lector sus propios procesos motivacionales conforme se relacionan con este curso sobre psicología de la personalidad. El lector puede haberse inscrito al curso a partir de haber esperado que encontraría interesante el material. Posiblemente haya calculado obtener una alta calificación durante este curso; al seleccionarlo, puede haber evitado algunas otras opciones de otros cursos en los que pensaba que no lograría obtener más que una baja calificación. Durante el tiempo que ha estado usted en el curso, pudo haberse fijado metas personales para el desempeño en clase y haber guiado su propio método de estudio al recordarse a sí mismo que "debo terminar de leer estos capítulos antes de mi examen semestral" Son estas expectativas personales, metas personales, y pláticas consigo mismo lo que la teoría sociocognitiva considera como el corazón de la motivación humana.

El término general para los procesos de la personalidad que implican la motivación autodirigida de la conducta es el de **autorregulación**. El término busca dar a entender que la gente tiene la capacidad de motivarse a sí misma: fijándose metas personales, planeando estrategias, evaluando y modificando su conducta actual. La autorregulación no sólo implica iniciar la realización de una meta, sino también el evitar las distracciones ambientales y los impulsos emocionales que pudieran interferir con el progreso personal.

El proceso de la autorregulación incluye inherentemente todas las estructuras sociocognitivas de la personalidad que hasta aquí han sido revisadas. La gente regula su conducta fijándose metas personales y evaluando su propia conducta actual de acuerdo con ciertos estándares evaluativos de desempeño. Las expectativas también son cruciales; en particular, las altas expectativas de autoeficiencia pueden ser necesarias si la gente va a perseverar en sus metas a pesar de encontrarse con reveses y contratiempos en el camino.

En este estudio de autorregulación, la teoría sociocognitiva enfatiza la capacidad humana de la previsión; la habilidad por anticipar los resultados y hacer planes conforme a ello (Bandura, 1990). Por lo tanto, de acuerdo con Bandura, "la mayoría de la motivación humana es generada cognitivamente" (1992). La gente varía en el estándar que se fija por sí misma. Algunos individuos se fijan metas desafiantes, y otros se fijan metas fáciles; algunos individuos tienen metas muy específicas; otros, metas ambiguas; algunos enfatizan metas a corto plazo, próximas, mientras que otros enfatizan metas a largo plazo y distantes (Cervone & Williams, 1992). En todo caso, sin embargo, es la anticipación de la satisfacción con los logros deseados y la insatisfacción con los logros insuficientes que brindan los incentivos de nuestros esfuerzos. En este análisis, la gente es vista como preactiva en vez de reactiva. La gente se fija sus propios estándares y metas, en vez de responder sólo a las demandas del medio. A partir del desarrollo de mecanismos cognitivos tales como las expectativas, los estándares, y la autoevaluación, las personas sin capaces

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de establecer metas para el futuro, y de tener control sobre su propio destino (Bandura, 1989a, b. 1999).

Autoeficiencia, metas y reacciones de autoevaluación

La investigación en teoría sociocognitiva ha examinado cómo es que estos procesos múltiples de personalidad -las percepciones sobre la autoeficiencia, las metas, y la autoevaluación sobre la conducta actual propia- se combinan para contribuir a la autorregulación. Bandura y Cervone (1983) estudiaron los efectos de la retroalimentación de las metas y del desempeño sobre la motivación. La hipótesis puesta a prueba fue la de que la motivación por el desempeño refleja tanto la presencia de las metas como la consciencia de cómo lo está haciendo en relación a los estándares: "El simplemente adoptar metas, sean fáciles o personalmente desafiantes, sin conocer cómo lo está haciendo uno parece no tener ningún efecto motivacional apreciable" (1983). La suposición fue que las mayores discrepancias entre los estándares y desempeños, generalmente llevarían a una mayor autoinsatisfacción y a realizar un mayor esfuerzo por mejorar el desempeño. Sin embargo, un ingrediente crítico de tales esfuerzos son los juicios de la autoeficiencia. Por lo tanto, la investigación puso a prueba la hipótesis de que los juicios de autoeficiencia, así como los juicios de autoevaluación, median entre las metas y los esfuerzos puestos en dirección a ellas.

En esta investigación, los sujetos realizaron una actividad extenuante bajo una de cuatro condiciones: metas con retroalimentación acerca de su realización, metas solas, retroalimentación sola, y ausencia de metas y de retroalimentación: después de esta actividad, descrita como una parte de un proyecto para planear y evaluar programas de ejercicio para rehabilitación post-infarto, los sujetos calificaron cuán autosatisfechos o autoinsatisfechos estarían con el mismo nivel de desempeño en una sesión posterior. Además de esto, grababan su autoeficiencia percibida con respecto a varios niveles de desempeño posibles. Su esmerado desempeño fue entonces calculado nuevamente. De acuerdo con la hipótesis, la condición que combinaba retroalimentación de metas y de desempeño tuvo un fuerte impacto motivacional, mientras que ninguna de las metas solas, ni la retroalimentación sola tuvo alguna importancia motivacional equiparable. (véase figura 12-4). Asimismo, el trabajo posterior fue más intenso cuando los sujetos estaban tanto insatisfechos con su desempeño estándar, como altos en sus juicios de autoeficiencia para obtener buenos resultados. Ni la insatisfacción por sí sola, ni los juicios positivos de autoeficiencia por sí solos tuvieron un efecto comparable. Por lo regular, el esfuerzo disminuyó cuando hubo tanto poca insatisfacción con el desempeño, como poca autoeficiencia percibida. Hubo, entonces, evidencia clara de que las metas tenían un poder motivador a partir de los juicios de autoevaluación como de la autoeficiencia.

La retroalimentación acerca del desempeño, y los juicios sobre la autoeficiencia también son importantes para el desarrollo del interés intrínseco. Los psicólogos han sido capaces de elevar el interés de los estudiantes en el aprendizaje y la realización al ayudarles a dividir las tareas en submetas, ayudándoles a monitorear su propio desempeño, y brindándoles la retroalimentación que aumentara su sentido de autoeficiencia (Bandura & Schunk, 1981; Morgan, 1985; Schunk & Cox, 1986). El interés intrínseco se desarrolla entonces, cuando la persona tiene estándares de desafío que brindan el terreno para una autoevaluación positiva cuando se alcanzan las expectativas, y el sentido de autoeficiencia en el potencial para alcanzar esos estándares. Es este interés intrínseco el que facilita realizar el esfuerzo a lo largo de periodos extendidos de tiempo ante la ausencia de una recompensa externa. Por el contrario, es difícil mantener la motivación cuando se siente que las recompensas de autoevaluación externas o internas son insuficientes, o cuando el sentido propio de eficiencia es tan bajo que un resultado positivo parece imposible. La ineficiencia autopercibida puede nulificar el potencial motivador aún del resultado más deseado. Por ejemplo, no importa qué tan atractivo pareciera ser el convertirse en una estrella de cine, la gente no estará motivada a ir en esa dirección a menos de que sienta que tiene las habilidades que se necesitan. Ante la ausencia de tal sentido de autoeficiencia, el convertirse en una estrella de cine sigue siendo una fantasía más que una meta que es buscada con las acciones. Las creencias de autoeficiencia también influyen en cómo la gente afronta las decepciones y el estrés en la búsqueda de las metas de su vida. La investigación por lo general indica que el funcionamiento humano se facilita gracias a un sentido de control (Schwarzer, 1992). Las creencias de autoeficiencia representan un aspecto de ese sentido de control. Un estudio sobre mujeres afrontando el aborto mostró la importancia de las creencias de autoeficiencia al tener que enfrentarse con

eventos estresantes de la vida (Cozzarelli, 1993). En este estudio, las mujeres que estaban por realizarse una interrupción del embarazo completaron una serie de mediciones de cuestionarios para las variables de personalidad tales como la autoestima y el optimismo, así como una escala de autoeficiencia que calculaba las expectativas con respecto al manejo exitoso de la experiencia postinterrupción. Por ejemplo, la escala incluía reactivos que preguntaban acerca de si las mujeres consideraban que serían capaces de pasar tiempo con sus hijos o bebés, cómodamente, o si seguirían teniendo buenas relaciones sexuales luego del aborto. Después del aborto, y luego, tres semanas más tarde, se llevaron a cabo mediciones acerca del estado de ánimo y de la depresión (p. ej., el grado al que las mujeres se sentían deprimidas, arrepentidas, aliviadas, culpables, tristes, o bien). Los resultados apoyaban claramente la hipótesis de que la autoeficiencia era una clave determinante de la adaptación post-aborto. La contribución de las variables de personalidad tales como la autoestima y el optimismo también estuvo vinculada con la adaptación post-aborto. Sin embargo, sus efectos parecían ocurrir a partir de su contribución con sentimientos de autoeficiencia. En suma, las percepciones de la autoeficiencia han evidenciado tener varios efectos sobre la experiencia y la acción, en las siguientes maneras:

Selección. Las creencias de autoeficiencia influyen en las metas que los individuos eligen (es decir, los individuos con una idea alta de autoeficiencia seleccionan metas más difíciles y desafiantes que aquellos que tienen una idea de tener una autoeficiencia baja).

Esfuerzo, persistencia y desempeño. Los individuos con creencias altas sobre su autoeficiencia muestran un mayor esfuerzo y persistencia, y se desempeñan mejor en comparación con los individuos con creencias de una baja autoeficiencia (Stajkovic & Luthans, 1998).

Emoción. Los individuos con creencias altas sobre su autoeficiencia abordan los deberes con mejor ánimo (es decir, con menos ansiedad y depresión) que los individuos con creencias de tener una baja autoeficiencia.

La forma de sobrellevar el estrés. Los individuos con creencias de alta autoeficiencia son mejores en su forma de sobrellevar el estrés y las decepciones que aquellos individuos con una idea baja de su autoeficiencia. Bandura resume las evidencias que conciernen a los efectos de las creencias de autoeficiencia sobre la motivación y el desempeño de la siguiente manera:

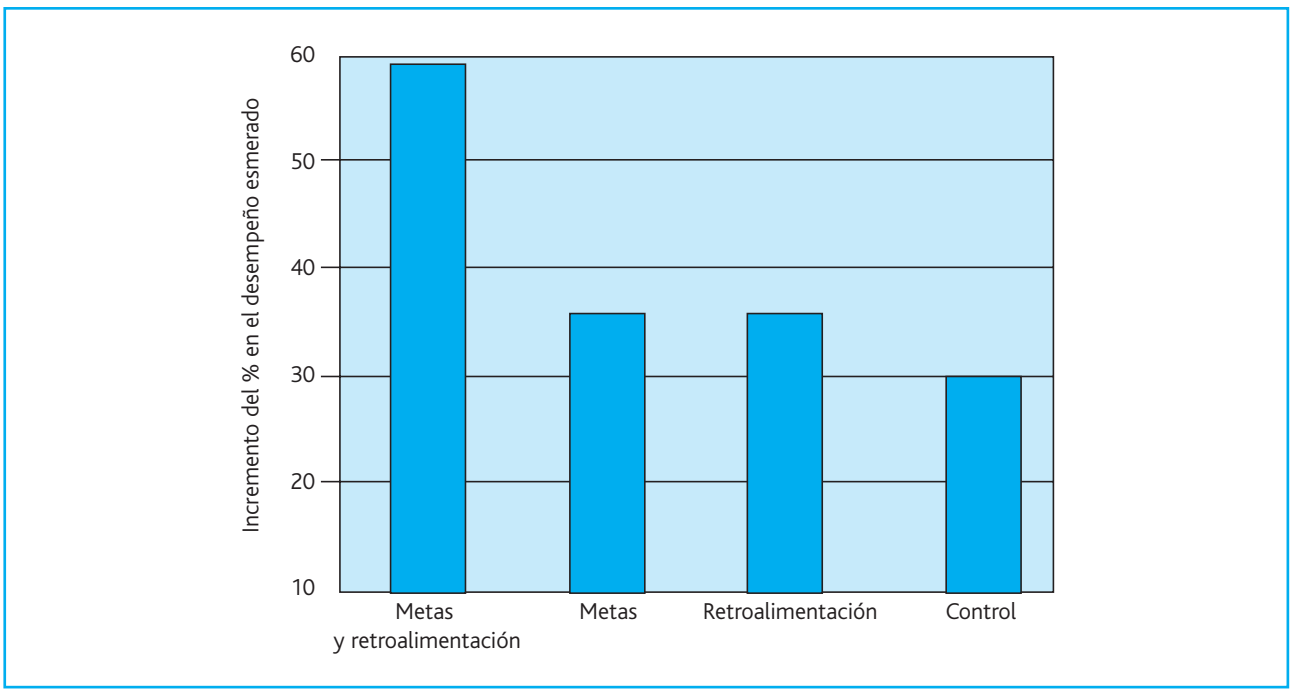


Figura 12-4. Incremento del porcentaje medio en el desempeño esmerado bajo condiciones variantes en la retroalimentación de metas y de desempeño. (Bandura & Cervone, 1983) Derechos Reservados ® 1983 por *The American Psychological Association*. Reimpreso bajo permiso.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

> El mejoramiento humano ha progresado más gracias a quienes perseveran que a los pesimistas. El creer en uno mismo no necesariamente asegura el éxito, pero el no creer en uno mismo seguramente engendra al fracaso (1997).

Para resumir la opinión sociocognitiva sobre la motivación, una persona desarrolla metas, o estándares que sirven de base para la acción. La gente siempre considera rumbos alternativos de acción, y toma decisiones con base en los resultados esperados (externos e internos) y en la autoeficiencia percibida para llevar a cabo las conductas necesarias. Una vez que se ha puesto en acción, el resultado es evaluado de acuerdo a las recompensas externas de parte de los demás, al igual que de las propias autoevaluaciones internas. El desempeño exitoso puede llevar a la autoeficiencia exacerbada y ya sea a la relajación del esfuerzo, o a la determinación de mayores estándares para futuros esfuerzos. El desempeño infructuoso, o el fracaso, puede llevar al rendimiento o a la angustia continua, según el valor de un resultado para un individuo y su sentido de autoevidencia con respecto a los próximos esfuerzos.

Autocontrol y aplazamiento de la gratificación

El estudio sobre los procesos motivacionales que se acaban de revisar tenía relación con el siguiente tipo de situación. A veces tiene el lector que "hacer" algo, pero no logra ponerse a hacerlo. Por ejemplo, puede tener que empezar a realizar un trabajo de la escuela que debe ser entregado al final del semestre, pero por alguna razón no logra hacerlo. Es bajo estas circunstancias que resulta de mucho beneficio fijar las metas y los estándares claros para el desempeño, así como tener un fuerte sentido de autoeficiencia.

Ahora se revisará un tipo diferente de problema psicológico. A veces necesita "dejar" de hacer algo. Puede haber cierta conducta que el lector disfrute bastante, pero que resulta socialmente inapropiado y/o potencialmente peligrosa para el lector o las demás personas. Fumar, comer demasiado, conducir su auto por la calle a 100 millas por hora son algunos ejemplos obvios. El reto psicológico aquí es lo contrario al que se acaba de revisar arriba. El lector necesita acotar esa conducta intrínsecamente agradable. Necesita controlar sus reacciones impulsivas ya que, al largo término, es mejor que no ceda ante ellos. Cuando estos casos de autocontrol involucran el dejar algo bueno en el presente para así conseguir algo mejor en el futuro (p. ej., no comer una pieza extra de pastel ahora, para que en el futuro tenga usted una mejor salud), el fenómeno es conocido como "aplazamiento de la gratificación".

¿Cómo aprender habilidades para el aplazamiento de la gratificación?

El estudio en teoría sociocognitiva indica que la capacidad de la gente para aplazar la gratificación tiene un origen social. El aprendizaje de imitación y el observacional son importantes para el desarrollo de estándares de desempeño para el éxito y la recompensa que sirven como una base para el aplazamiento de la gratificación. Los niños que son expuestos a modelos que se fijan altos estándares de desempeño para la autorrecompensa suelen limitar sus propias autorrecompensas al desempeño excepcional a un mayor grado que los niños que han sido expuestos a modelos que se fijan estándares más bajos, o los que no han sido expuestos a ningún modelo (Bandura & Kupers, 1964). Los niños modelarán estándares aun cuando acaben en la autonegación de las recompensas disponibles (Bandura, Grusec, & Menlove, 1967) así como también impondrán sus estándares aprendidos en otros niños (Bandura & Liebert, 1966). Los niños pueden ser educados para tolerar mayores aplazamientos para recibir una gratificación, si se les expone a modelos que exhiban tal conducta de aplazamiento.

Los efectos en los niños de un modelo de aplazamiento de conducta quedan muy bien ilustrados en la investigación de Bandura y Mischel (1965). Los niños que demostraron ser altos y bajos en el aplazamiento de la gratificación fueron expuestos a modelos de la conducta opuesta. En una condición de modelo vivo, cada niño observó individualmente una situación de prueba en la que un modelo adulto debía elegir entre la recompensa inmediata, y un objeto de mayor valor que se le daría en una fecha posterior. Los niños con un nivel alto de aplazamiento observaron a un modelo que elegía la recompensa inmediatamente disponible y hablaba de sus beneficios, en tanto que los niños que tenían un nivel bajo de aplazamiento observaron a un modelo que eligió irse por la recompensa aplazada y hablaba de las virtudes de haber esperado. En una condición de modelo simbólico, los niños leían recuentos verbales de estas conductas, el recuento verbal volvió

a ser el contrario al patrón de conducta de cada niño. Finalmente, en una condición sin modelo, los niños tan sólo valoraban las elecciones que se les había dado a los adultos. Después de la exposición a uno de estos tres procedimientos, los niños debían nuevamente elegir entre una recompensa inmediata y una recompensa más valiosa. Los resultados fueron que los niños con un alto índice de control de aplazamiento en las tres condiciones habían alterado de modo significativo su conducta de aplazamiento-de-la-recompensa a favor de una gratificación inmediata. La condición del modelo vivo produjo el mayor de los efectos (véase figura 12-5). Los niños con un índice bajo de control de aplazamiento que fueron expuestos a un modelo de aplazamiento modificaron significativamente su conducta hacia un mayor aplazamiento, pero no se encontraron diferencias significativas entre los efectos entre los modelos vivos y simbólicos. Finalmente, para los dos grupos de niños, los efectos parecieron ser estables cuando las pruebas fueron readministradas cuatro o cinco semanas después.

Como se mencionó el desempeño de las conductas observadas está claramente influido por las consecuencias en el modelo. Por ejemplo, los niños que vieron una película en la que un niño es castigado por jugar con juguetes que su madre había prohibido son más proclives a jugar con juguetes prohibidos que aquellos niños que no vieron ninguna película o que vieron una en la que el niño resulta castigado (Walters & Parke, 1964). El viejo dicho de "el changuito ve, el changuito hace" no es del todo cierto. Sería más apropiado decir que "el changuito ve recompensas, o el changuito no es castigado, el changuito hace". Después de todo, el changuito no es ningún tonto.

Paradigma de Mischel del aplazamiento de la gratificación

Aparte del tema de las influencias sociales tales como la imitación en el aplazamiento de la gratificación, hay otra pregunta que involucra los procesos cognitivos

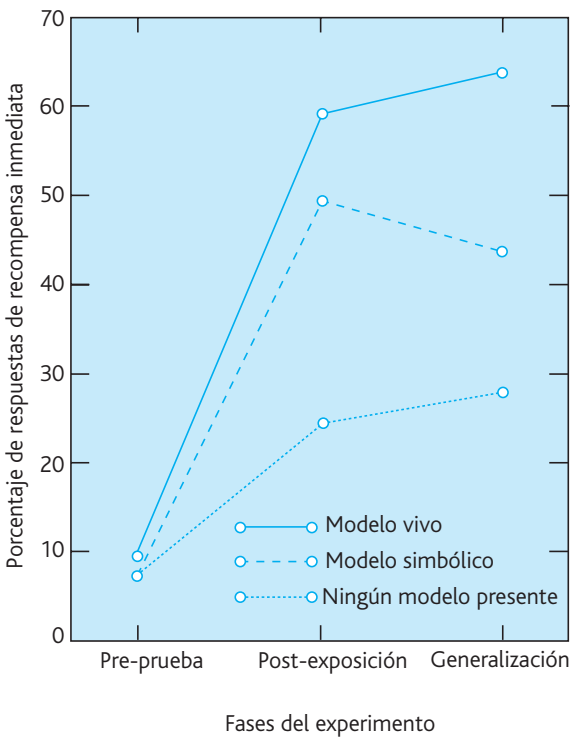


Figura 12-5. Porcentaje medio de respuestas de recompensa inmediata por niños altos en aplazamiento en cada uno de los tres periodos de prueba para cada una de las tres condiciones experimentales (Bandura & Mischel, 1965). Derechos Reservados ® por *the American Psychological Association*. Reimpreso bajo permiso.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

exactos que permiten que alguien controle sus impulsos. ¿Qué hace usted para controlar sus impulsos?, ¿qué clase de estrategias mentales le permiten a la gente aplazar la gratificación? Mucho de lo que se sabe sobre esto proviene de una línea excepcionalmente informativa de investigación que fuera iniciada por Mischel (1974; Metcalfe & Mischel, 1999).

En el paradigma de Mischel sobre **el aplazamiento de la gratificación**, una mujer adulta que interactúa con un niño pequeño (por lo regular uno en edad de preescolar) le informa al niño que tiene que dejarlo solo por algunos minutos. Antes de irse, la mujer le enseña al niño un juego. El juego incluye dos tipos diferentes de recompensa. Si el niño puede esperar pacientemente hasta que ella vuelva consigue una recompensa grande (p. ej., unos cuantos malvaviscos). Si el niño sencillamente no puede esperar a que la mujer regrese, el niño puede tocar una campañita, y ella volverá inmediatamente; sin embargo, si hace esto, el niño gana sólo una recompensa más pequeña (p. ej. un solo malvavisco). Entonces, el niño puede ganar una mayor recompensa sólo a partir de aplazar su gratificación. La medición radica en cuánto tiempo son capaces de esperar antes de tocar la campanita.

Una manipulación experimental crucial en este escenario es si los niños pueden o no ver la recompensa; o, puesto de manera más técnica, si las recompensas están disponibles para su atención. En una condición experimental, los niños podían ver las recompensas. En otra, las recompensas no estaban disponibles para su atención; tan sólo estaban cubiertas. Esta sencilla manipulación experimental señalaba tener un enorme efecto en las habilidades de aplazamiento de los niños (véase figura 12-6). Cuando las recompensas estaban cubiertas, la mayoría de los niños fueron capaces de esperar un tiempo relativamente largo. Pero cuando los niños estaban viendo las recompensas, pasaban por un momento enormemente duro para controlar sus impulsos. Parece ser que mirar las recompensas que alguien no debe tener básicamente, es una experiencia que le resulta muy frustrante a los niños (Mischel, 1974). El no poder ver las recompensas hace, por lo tanto, a la situación más fácil de manejar.

El trabajo posterior constataba que el factor clave en el aplazamiento de la gratificación es lo que está pasando en la mente de los niños a medida que hacen el esfuerzo por esperar a una recompensa mayor. Los niños hacen bien su labor si utilizan estrategias cogni-

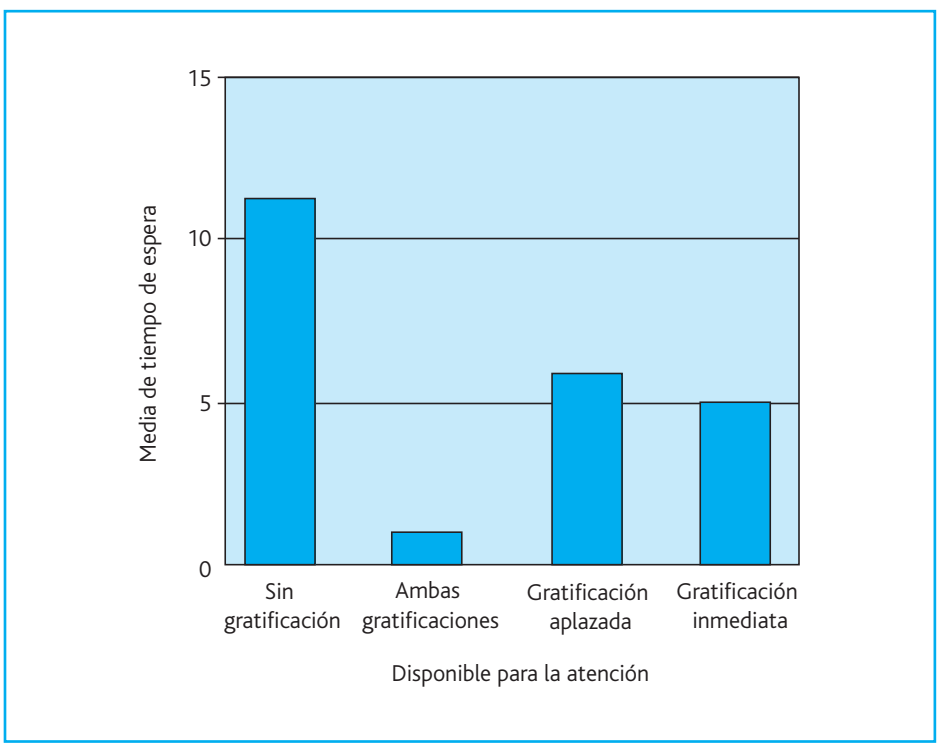


Figura 12-6. Media de minutos de espera voluntaria para la gratificación aplazada en cada condición de atención (De Mischel & Ebbesen, 1970).

tivas que los distraigan de las cualidades atractivas de las recompensas. Si los niños aprenden a pensar acerca de cómo los malvaviscos asemejan a ciertos objetos que no son comestibles (por decir algo, nubes), o si se les pide formar imágenes en las que piensen en las recompensas como si fueran meras fotografías en vez de cosas reales, o si se les enseña a cantarse a sí mismos canciones, o a jugar otro tipo de juegos que los distraigan mentalmente durante el periodo de aplazamiento, entonces se vuelven capaces de aplazar la gratificación aun cuando las recompensas están a la vista (Mischel & Baker, 1975; Mischel & Moore, 1973; Moore, Mischel, & Zeiss, 1976).

Por ello, lo que está en la mente de los niños -no lo que está físicamente enfrente de ellos- afecta de modo crucial a su habilidad por conscientemente sobrellevar el aplazamiento con el fin de cumplir con sus metas aplazadas, pero preferidas… Si los niños imaginan a los objetos reales como presentes, no podrán esperar mucho hasta tenerlos. En contraste con esto, si se imaginan que son fotografías de los objetos, podrán esperar un periodo de tiempo más largo (Mischel, 1990).

EI maginar una simple fotografía del objeto es un código "fresco" (Metcalfe & Mischel, 1999); es decir, una forma de pensar acerca del estímulo que no activa algún sistema de impulsos emocionales "calientes". Por lo tanto, las personas parecen ser más capaces de controlar sus reacciones emocionales cuando dirigen su atención a menos características emocionales de una determinada situación; el impacto de la codificación para la conducta interpersonal "caliente" frente a "fresca" se revisará más a fondo en el capítulo 14.

Los hallazgos de Mischel sobre el aplazamiento de la gratificación ilustran vívidamente la capacidad humana por el autocontrol. Resulta aleccionador contrastar su enfoque sociocognitivo con el conductismo. El conductista que viera el paradigma de Mischel podría argumentar que el principal determinante de la conducta de los niños serían las contingencias de la recompensa. El problema con ese argumento es que los niños en diferentes condiciones experimentales (véase figura 12-6) tuvieron todos **exactamente las mismas** contingencias de recompensa; todos tuvieron una recompensa igual de pequeña y de grande basada en la misma conducta. La investigación de Mischel, por lo tanto, ilustra el poder de algo en lo que el conductismo clásico nunca pensó, a saber, **las representaciones mentales** de las recompensas.

Debido a que esta investigación involucra a niños, cabe preguntarse acerca de las implicaciones de los resultados para el desarrollo posterior de la personalidad. Mischel investigó esta pregunta relacionando los puntajes del aplazamiento de gratificación de niños de preescolar con mediciones de su capacidad cognitiva y social en la adolescencia, cubriendo un lapso de tiempo de aproximadamente 10 años. Los puntajes de capacidad adolescente se basaron en valoraciones hechas por los padres de familia sobre las habilidades cognitivas y de autocontrol de los niños. Además, los padres debían proporcionar sus puntuaciones cuantitativas y el SAT verbal de los niños, información que reveló ser confiable cuando se comparó con la información del puntaje proporcionado por el Servicio de Evaluación Educacional (*Educational Testing Service*). Los resultados evidenciaron una considerable continuidad entre las mediciones de preescolar sobre el aplazamiento en una situación de laboratorio, y las mediciones de capacidad cognitiva y social obtenida durante la adolescencia (véase cuadro 12-2) (Shoda, Mischel, & Peake, 1990). Mischel llega a la conclusión de que los resultados

> dan una imagen general del niño que aplazaba en la etapa preescolar se desarrollaba en un adolescente que es visto como atento, capaz de concentrarse, capaz de expresar bien sus creencias, receptivo al razonamiento, competente, hábil, planificador, capaz de pensar a futuro, y capaz de sobrellevar y de lidiar con el estrés de una manera madura.
>
> …Quizás lo más importante, los atributos sugeridos por la tasación adolescente coinciden con las capacidades cognitivas esenciales para el aplazamiento revelado por la investigación experimental, principalmente la habilidad por desviar o controlar estratégicamente la atención con el fin de perseguir la meta personal (1999).

Opinión sociocognitiva acerca del crecimiento y el desarrollo

Aparte de la importancia de la experiencia directa, la teoría sociocognitiva destaca la importancia de los modelos y del aprendizaje observacional en el desarrollo de la personalidad. Los individuos adquieren respuestas y conductas emocionales a partir de observar las conductas y las respuestas emocionales de modelos (p. ej., los procesos de aprendizaje observacional y de condicionamiento vicario). El que las conductas adquiridas se realicen de manera similar depende ya sea de las consecuencias directamente experimentadas, o bien, de las consecuencias observadas en los modelos. A partir

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cuadro 12-2. Correlaciones ilustrativas entre el tiempo de aplazamiento en etapa preescolar y las valoraciones paternas sobre las capacidades de sus niños y la información en sus marcadores SAT

Respuestas paternas a reactivos del cuestionario (adolescencia)	*Cálculo de aplazamiento en etapa preescolar*
1. Probabilidad de ser hecho a un lado por contratiempos menores	– .30*
2. Probabilidad de mostrar autocontrol en situaciones frustrantes	.58***
3. Habilidad para sobrellevar problemas importantes	.31*
4. Habilidad para sobresalir académicamente cuando se le motiva	.37*
5. Probabilidad de ceder a la tentación	– .50***
6. Probabilidad de adaptarse a opciones inmediatas, pero menos deseables	– .32*
7. Habilidad para perseguir metas cuando se le motiva	.38*
8. Habilidad para mostrar autocontrol en situaciones tentadoras	.36*
9. Habilidad para concentrarse	.41**
10. Habilidad para mostrar autocontrol cuando se siente frustrado	.40*
11. SAT verbal	.42*
12. SAT cuantitativo	.57

(Tamaño de la muestra para los reactivos 1 – 10= 43, para 11 – 12 = 35)

Este material apareció originalmente en inglés como *Illustrative Correlations Between Preschool Delay Time and Parental Ratings of their Children's Competencies and Information on Their SAT Scores*. Copyright © 1990 by the American Psychological Association (APA). Traducido y adaptado con permiso de Shoa, Mischel, & Peake, 1990. La APA no es responsable de la traducción de este texto.

de experimentar con **consecuencias externas directas**, los individuos aprenden a esperar recompensas y castigos por conductas específicas en contextos específicos. A partir de **la experiencia vicaria de las consecuencias** de los demás, los individuos adquieren reacciones emocionales y aprenden expectativas sin pasar por el usualmente doloroso paso de experimentar las consecuencias de manera directa. Así pues, a partir de la experiencia directa y la observación, a partir de la experiencia directa de recompensas y castigos, y a partir del condicionamiento vicario, los individuos adquieren aquellas características importantes de la personalidad tales como las capacidades, las expectativas, las metas-estándares, y las creencias sobre autoeficiencia. Además de esto, gracias a tales procesos, los individuos adquieren capacidades autorreguladoras. Así, a través del desarrollo de capacidades y de estándares cognitivos la gente es capaz de predecir el futuro y de recompensarse o castigarse a sí misma por el relativo progreso en el alcance de las metas elegidas. Las últimas **consecuencias autoproducidas** son de particular significado en la manutención de la conducta a lo largo de periodos extensos de tiempo, en la ausencia de refuerzos externos.

Cabe reconocer que la teoría sociocognitiva se opone a posturas que destaquen las etapas fijas de desarrollo y a los tipos amplios de personalidad. De acuerdo con Bandura y Mischel, la gente desarrolla habilidades y capacidades en determinadas áreas. En vez de desarrollar consciencias o yos saludables, desarrollan capacidades y guías motivacionales para la acción que se ajustan a contextos específicos. Tal postura destaca la habilidad de la gente por diferenciar entre situaciones y regular la conducta con flexibilidad, de acuerdo con las metas internas y las demandas de cada situación.

Resumen

Este capítulo ha revisado los principios básicos del enfoque sociocognitivo de la personalidad. Éstos incluyen tres creencias principales.

La personalidad está concebida de acuerdo a cuatro tipos de variables: las capacidades, las creencias y expectativas, las metas y los estándares evaluativos. Estas estructuras cognitivas de la personalidad se desarrollan como resultado de la experiencia social, y por lo tanto son conocidas como "sociocognitivas".

La personalidad es entendida como un sistema de procesamiento cognitivo-afectivo. Aquí, la noción de "sistema" es crucial; las diferentes estructuras y los diferentes procesos sociocognitivos están altamente interconectados y organizados, y por lo tanto trabajan en conjunto en un sistema coherente. Este sistema de personalidad se desarrolla y funciona a partir de interacciones recíprocas con el entorno social.

La teoría sociocognitiva explora una variedad de procesos de personalidad que resulta central para la conducta social diaria. Éstas incluyen a) la imitación, o el aprendizaje observacional; b) la motivación, la cual involucra la autorregulación de la conducta a medida que la gente avanza hacia sus metas; y c) el control de los impulsos, en el que la investigación sobre el aplazamiento de la gratificación demuestra que a lo que los niños ponen atención mientras tratan de controlar sus impulsos determina sus habilidades de autocontrol.

En el próximo capítulo, se continúa explorando la teoría sociocognitiva contemporánea. Se hará a través de examinar no sólo las aportaciones de Bandura y de Mischel y colaboradores, sino de aquellas de otros investigadores contemporáneos que contribuyen al entendimiento de los procesos sociocognitivos en la personalidad. También se consideran las aplicaciones de las creencias teóricas a problemas del mundo real, incluyendo las aplicaciones en la psicología clínica.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Adquisición
El aprendizaje de nuevas conductas, considerado por Bandura como independiente de las recompensas y contrastado con el desempeño; el cual es considerado como dependiente de la recompensa.

Aplazamiento de la gratificación
Postergación del placer hasta el momento óptimo o propicio, un concepto particularmente destacado en la teoría sociocognitiva en relación con la autorregulación.

Aprendizaje observacional (imitación)
Concepto de Bandura para el proceso a través del cual la gente aprende meramente por la observación de la conducta de los demás, llamados modelos.

Autoeficiencia percibida
En la teoría sociocognitiva, la habilidad percibida para sobrellevar determinadas situaciones.

Autorregulación
Procesos psicológicos a través de los cuales las personas motivan su propia conducta.

Capacidades
Unidad estructural en la teoría sociocognitiva que refleja la habilidad del individuo para resolver problemas o llevar a cabo tareas necesarias para lograr las metas.

Condicionamiento vicario
Concepto Bandura para el proceso a través del cual las respuestas emocionales son aprendidas a partir de la observación de la respuesta emocional en los demás.

Consecuencias autoproducidas
En la teoría sociocognitiva, las consecuencias sobre la conducta que son producidas de manera personal (interna) por el individuo y que juegan un papel vital en la autorregulación y el autocontrol.

Consecuencias de la experiencia vicaria
En la teoría sociocognitiva, las consecuencias observadas en la conducta de los demás que influyen el desempeño futuro.

Consecuencias externas directas
En la teoría sociocognitiva, los eventos externos que siguen de una conducta e influyen el desempeño futuro, en comparación con las consecuencias vicarias y las consecuencias autoproducidas.

Desempeño
Producción de conductas aprendidas, considerada por Bandura como dependiente de las recompensas, en comparación con la adquisición de nuevas conductas, la cual es vista como independiente de la recompensa.

Determinismo recíproco
Efectos mutuos, en ambas direcciones de todas las variables entre sí; en la teoría sociocognitiva, un principio causal fundamental en el cual los factores personales, ambientales y conductuales son considerados como causalmente influyentes entre sí.

Especificidad del contexto
Idea de que una determinada variable de personalidad pueda entrar en acción en algunos entornos, o contextos de la vida, pero no en otros, con los resultados de que la conducta de una persona pueda variar sistemáticamente a través de contextos.

Estándares evaluativos
Criterio para evaluar lo benéfico o valioso de una persona o cosa. En la teoría sociocognitiva, los

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

estándares de la gente para evaluar sus propias acciones son vistas como involucradas en la regulación de la conducta y la experiencia de emociones tales como el orgullo, la vergüenza, y los sentimientos de satisfacción o insatisfacción con uno mismo.

Expectativas
En la teoría sociocognitiva, lo que el individuo espera o predice que ocurrirá como resultado de conductas específicas en situaciones específicas (consecuencias previstas).

Firmas conductuales
Perfiles individualmente distintivos de las relaciones entre situación y conducta.

Investigación microanalítica
Estrategia de investigación sugerida por Bandura concerniente al concepto de autoeficiencia, en el cual se registran los juicios específicos de la autoeficiencia, más que los globales.

Reacciones de autoevaluación
Sentimientos de insatisfacción frente a la satisfacción (orgullo) en uno mismo que suceden conforme la gente reflexiona sobre sus acciones.

Sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS)
Marco teórico desarrollado por Mischel y colaboradores, se considera que la personalidad contiene una larga serie de procesos cognitivos y emocionales altamente interconectados; las interconexiones provocan que la personalidad funcione en un modo integrador y coherente, o como un "sistema".

REVISIÓN

1. La teoría sociocognitiva centra sus análisis de la personalidad en las capacidades humano-cognitivas únicas. Gracias a su habilidad para pensar acerca de sí mismos, su pasado y su futuro, los individuos son vistos como poseedores de la capacidad de influenciar sus propias experiencias y su propio desarrollo. Debido a que estos procesos de pensamiento se desarrollan a través de la interacción con el entorno social, reciben el nombre de sociocognitivas. Dos teóricos que han hecho las principales aportaciones al desarrollo del enfoque sociocognitivo son Albert Bandura y Walter Mischel.
2. Las estructuras de la personalidad que enfatiza la teoría sociocognitiva son las capacidades y las habilidades, las expectativas y las creencias, los estándares conductuales, y las metas personales. Estas cuatro variables de la personalidad se refieren a cuatro distintas clases de cognición; por lo tanto, éstas pueden ser vistas como distintos subsistemas ubicados dentro del sistema general de la personalidad. Cualquier persona dada puede tener diferentes habilidades, creencias, estándares, y metas en diferentes situaciones. Por ello, la conducta varía naturalmente a través de situaciones de una forma significativa que refleja las características individuales de la personalidad.
3. La teoría sociocognitiva aborda los procesos de la personalidad básicamente de dos maneras. Primero, el principio de determinismo recíproco captura las influencias en ambos sentidos entre la personalidad y el ambiente. Segundo, la personalidad está construida como un sistema de procesamiento cognitivo-afectivo. Muchas de las

REVISIÓN *(continuación)*

investigaciones sobre los procesos de personalidad desde la perspectiva sociocognitiva han explorado el fenómeno del aprendizaje observacional, la autorregulación y el autocontrol.

4 El análisis del aprendizaje observacional de la teoría sociocognitva enfatiza el hecho que el conocimiento, y las habilidades de la gente se adquieren básicamente a partir de la observación de los demás. Los procesos del aprendizaje observacional incluyen el aprendizaje de reacciones emocionales a partir de la observación de modelos, o el "condicionamiento vicario". Se hace una distinción importante entre los patrones "de adquisición" de conducta en ausencia de recompensas, y la "realización" de esas conductas.

5 Los análisis de la teoría sociocognitiva acerca de la motivación destaca el papel que desempeñan los pensamientos de las personas acerca de sí mismas. Los juicios de autoeficiencia, o las percepciones sobre las capacidades personales para ejecutar conductas, son clave para la motivación; las creencias de autoeficiencia influyen en la selección de las metas que se fija la gente, en los esfuerzos y la persistencia por conseguir una meta, en las emociones previas a, y durante la realización de la tarea, y en el éxito para sobrellevar el estrés y los eventos negativos. Además de esto, se ha hecho mucho trabajo que examina los procesos de selección de metas, y sobre el papel que juegan las evaluaciones que se hace la gente sobre su propia conducta en la motivación por conseguir una meta.

6 La investigación acerca del desarrollo de las capacidades cognitivas y conductuales que se asocian con el aplazamiento de la gratificación ilustra la manera en la que la teoría sociocognitiva se cuestiona tanto acerca del autocontrol, como también acerca del desarrollo de la personalidad. Los estándares del autocontrol se pueden aprender a partir tanto de la observación de modelos, como también a partir del reforzamiento. La habilidad para aplazar la gratificación implica el desarrollo de capacidades cognitivas, en especial el control de la atención; la gente que se logra distraer a sí misma de las situaciones que considera frustrantes tiene mayor capacidad de controlar sus emociones negativas y sus impulsos. Las investigaciones indican también que las diferencias individuales con respecto a la capacidad para aplazar la gratificación permanecen admirablemente estables a lo largo del curso del desarrollo.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Teoría sociocognitiva: aplicaciones, conceptos relacionados e investigación contemporánea

13

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

COMPONENTES COGNITIVOS DE LA PERSONALIDAD: CREENCIAS, METAS Y ESTÁNDARES EVALUATIVOS
- Creencias acerca del Yo y los autoesquemas
  - Autoesquemas y métodos de tiempo de reacción
  - Motivos basados en el *self*, y el procesamiento de información motivada
- Metas de aprendizaje vs. metas de ejecución
  - Causas de las metas de aprendizaje frente a las metas de ejecución: teorías implícitas
- Estándares evaluativos
  - Autoestándares, autodiscrepancias, emoción y motivación
  - Un enfoque de "Principios generales" a la personalidad

APLICACIONES CLÍNICAS
- Estrés y tolerancia
- Patología y cambio
  - Terapia racional-emotiva de Ellis
  - Terapia cognitiva de Beck para la depresión
  - Triada cognitiva de la depresión
  - Investigación sobre las cogniciones equivocadas
  - Terapia cognitiva
- Psicopatología: imitación, autoconceptos, y autoeficiencia percibida
  - Autoeficiencia, ansiedad y depresión
  - Autoeficiencia y salud
  - Cambio terapéutico: la imitación y el dominio dirigido

CASO DE JIM

EVALUACIÓN CRÍTICA
- Observación científica: el banco de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones
- Principales aportaciones y sumario

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

Un estudiante del último curso de la universidad intentaba trabajar hasta muy tarde en sus solicitudes para la escuela de medicina, pero se sentía tan paralizado por la ansiedad que no podía lograr concretar nada. ¿Cómo podría enfrentarse a la posibilidad de no ser aceptado en ningún lado?, ¡su familia contaba con que llegaría a ser doctor!, ¡sus amigos pensarían que era un gran fanfarrón si no conseguía entrar a una escuela de medicina luego de tantos años de hablar acerca de sus cursos sobre medicina! Estas ideas lo preocupaban tanto que era incapaz de terminar sus solicitudes para los días de entrega. Eventualmente las envió, pero el haberlas enviado tarde empeoró significativamente sus oportunidades de entrar a alguna escuela. Debido a su conducta había aumentado la probabilidad de que ese resultado indeseable se volviera realidad.

Este joven está haciendo algo que es extremadamente común. Cuando se realiza algún trabajo, las personas por lo regular no sólo piensan acerca de la tarea que tienen enfrente (la información acerca de las admisiones, en este caso), sino también acerca de **sí mismas** (sus metas, esperanzas y miedos). Estos pensamientos pueden causar que la gente lo haga peor; distraen a las personas de su trabajo pendiente, generan ansiedad, y por lo tanto minan su rendimiento. Un psicólogo podría decir que estos pensamientos son "disfuncionales": trabajan (o "funcionan") muy mal para la gente, minando su esfuerzo para tener éxito.

Los estudios básicos en teoría sociocognitiva han explorado el impacto de las ideas, las metas, y los estándares sobre las emociones y la conducta de la gente, incluyendo aquellas emociones negativas que minan el rendimiento. En las aplicaciones clínicas de esta investigación, los psicólogos han desarrollado vías para modificar las ideas disfuncionales. Dichas extensiones y aplicaciones de la teoría sociocognitiva son examinadas en este capítulo. En las secciones finales del capítulo se evalúa la teoría sociocognitiva, en parte a través de compararla con las teorías de la personalidad sobre las que usted ya ha aprendido en este texto.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Cómo puede el estudio de las estructuras, o "esquemas" de conocimiento, ayudarnos a entender la personalidad y el autoconcepto?
2. ¿Existen acaso tipos cualitativamente distintos de metas y de estándares de autoevaluación con diferentes efectos en la motivación y la vida emocional de una persona?
3. ¿Cómo puede un análisis sociocognitivo de la personalidad contribuir al desarrollo de psicoterapias que resulten efectivas?
4. ¿Puede la psicoterapia depender únicamente de los procesos cognitivos, o acaso la experiencia real es un componente necesario para el cambio terapéutico?

En el capítulo 12, el lector aprendió que la teoría sociocognitiva explica la personalidad en términos de capacidades de pensamiento básico, o "cognitivo". Los principales teóricos, Albert Bandura y Walter Mischel, tratan de explicarse cómo es que la capacidad cognitiva de la gente llega a desarrollarse a medida que las personas interactúan con el mundo social.

Como el lector recordará del capítulo anterior, tres de estas variables de personalidad cognitiva eran:

- Las **creencias** de la gente acerca del Yo y del mundo
- Los objetivos personales, o **metas**
- Los **estándares evaluativos** que la gente utiliza para juzgar lo bueno o lo valioso de sus propias acciones y las de los demás

La idea básica de la teoría sociocognitiva es que las ideas, metas y estándares -así como las capacidades para realizar conductas- contribuyen a la excepcionalidad y la coherencia de la personalidad. Estas cogniciones sociales, en otras palabras, explican patrones sólidos y coherentes de emoción y de conducta. Considérese un ejemplo cercano. ¿Por qué está leyendo este libro ahora, cuando podía estar junto a sus amigos, escuchando música, viendo televisión, durmiendo, tomando el sol, comiendo algo, etc.? Probablemente se debe a que 1) el lector "cree" que necesita leer el libro para que le vaya bien en su curso de personalidad al que se ha inscrito, 2) el lector tiene la "meta" de salir razonablemente bien en el curso, y 3) el lector sabe que se "evaluaría a sí mismo" de modo negativo (se sentiría mal consigo mismo) si pasara todo el día durmiendo, tomando el sol, y comiendo, en vez de estar trabajando.

Estas cogniciones -las creencias, metas, y los estándares evaluativos- tienen dos cualidades importantes. Primero que nada, son adquiridos socialmente. Si el lector hubiera sido criado por tiernas criaturas del bosque, en vez de por gente en una sociedad humana, no tendría las mismas ideas, metas y estándares que tiene ahora. Segundo, son duraderas: el lector generalmente tiene las mismas ideas, metas y estándares evaluativos de un día a otro. Las creencias, metas y estándares evaluativos son por lo tanto, variables "sociocognitivas" de la personalidad que contribuyen a los patrones perdurables y sólidos de conducta.

En este capítulo se revisa la investigación contemporánea en cada uno de estos tres componentes sociocognitivos de la personalidad. Como el lector verá, algunos de estos programas de investigación que se revisan serán los que fueron generados por Bandura o Mischel, los principales teóricos sociocognitivos que fueron discutidos en el capítulo 12. Pero otros han sido iniciados por otros científicos de la personalidad. Numerosos investigadores analizan la personalidad examinando el papel de los procesos y las estructuras sociocognitivos. Sus trabajos amplían y complementan el trabajo de Bandura y Mischel, y al hacerlo, contribuyen a una extensa tradición sociocognitiva en la psicología de la personalidad contemporánea.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

COMPONENTES COGNITIVOS DE LA PERSONALIDAD: CREENCIAS, METAS Y ESTÁNDARES EVALUATIVOS

Creencias acerca del Yo y los autoesquemas

Es parte de la naturaleza humana ser autorreflexivo. Las personas no sólo interactúan con el mundo, sino que reflexionan sobre su propia interacción, y al hacerlo, desarrollan ideas acerca de cómo son en su interior. Las creencias autorreferenciales son algo central para el funcionamiento de la personalidad. Una amplia variedad de fenómenos -las emociones, la motivación, el flujo de ideas que constituyen la vida mental- se ven afectados por los pensamientos que el individuo tiene de **sí mismo**. Los sucesos provocan reacciones emocionales y se hacen motivadores cuando se les considera relevantes para el propio sentido del Yo (Lazarus, 1991).

Como ya se ha mencionado, el estudio del autoconcepto estuvo relativamente descuidado durante una significativa porción de la historia de la psicología, particularmente en los primeros tres cuartos del siglo XX. Pero en una admirable coincidencia de coordinación, el escenario intelectual cambió en 1977. Un número de científicos, trabajando independientemente, publicaron ensayos seminales en los cuales figuraban de manera prominente varios aspectos del autoconcepto. Entre ellos estaba la declaración inicial que hiciera Bandura (1977a) acerca de la teoría de autoeficiencia, previamente discutida en el capítulo 12. En otro trabajo se incluían ciertos estudios psicológicos que demostraban que la información que resulta relevante para el Yo es más memorable que otros tipos de información (Rogers, Kuiper, & Kirker, 1977). Finalmente, un ensayo que probaría ser de enorme significado para el estudio de la personalidad, y que ahora se discutirá aquí, sería el que publicara la psicóloga Hazel Markus (1977), quien exploraba el tema de los autoesquemas. Gracias a estos primeros avances, el estudio del Yo es hoy día un campo floreciente (Leary & Tangney, 2003).

La idea de que la mente contiene **esquemas** tiene una larga historia. El filósofo alemán del siglo XVIII, Immanuel Kant, reconocía que las personas obtienen su sentido a partir de las nuevas experiencias que se tienen al interpretar eventos de acuerdo a ideas preexistentes en la mente (Watson, 1963). Estas estructuras mentales preexistentes las llamaba esquemas las cuales son estructuras de conocimiento que se emplean para dar orden a lo que de otro modo sería un caótico revoltijo de estímulos. Para ilustrar esto, supóngase que el lector está escuchando una nueva canción en la radio. Según el estímulo físico involucrado, el sonido pudiera parecer caótico: hay golpes a un tambor, algunos ruidos del sintetizador, algunos acordes de guitarra, alguien cantando algo, alguien más cantando otra cosa. ¡Y todos estos diferentes sonidos suceden al mismo tiempo!, ¡caos! Sin embargo, obviamente, no es un caos. Al lector le parece que suena como una interesante pieza musical ordenada y estructurada. Le parece así porque ha adquirido esquemas mentales para la estructura de las canciones, y estos esquemas guían su interpretación de la información (p. ej., los sonidos de los que se compone la canción). El papel de los esquemas se hace claro si escucha música de un tipo con el cual el lector no está familiarizado de ningún modo; esto es, un tipo de música para el cual el lector no cuenta con ningún esquema musical. Si, por ejemplo, el lector escucha música de una cultura diferente o contemporánea que no esté escrita de acuerdo con el tipo tradicional de armonía, ritmos y de estructuras melódicas, puede que le suene caótico- incluso cuando seguramente le sonara estructurada y ordenada a quien la compusiera. Esto se debe a que el lector no posee los esquemas musicales que se requieren para darle sentido a los sonidos.

Por lo tanto, los esquemas son estructuras mentales que el individuo emplea para dar sentido al mundo que le rodea. Puesto de manera más técnica, los esquemas son estructuras de conocimiento que guían y organizan el procesamiento de la información. Un esquema, por lo tanto, es mucho más que sólo una lista almacenada de hechos. Un esquema es más bien una red organizada de conocimiento (Fiske & Taylor, 1991; Smith, 1998) que por lo regular es de tal complejidad que puede ser imposible que una persona sea capaz de enunciar sus contenidos. Por ejemplo, el lector puede no ser capaz de poner en palabras todo el conocimiento musical que posee (los sonidos de los instrumentos, los patrones de ritmo y melodía, etc.) No obstante, seguramente puede emplear ese conocimiento para entender y evaluar nuevas canciones.

Markus (1977) reconocía que muchos de los esquemas más importantes del individuo tienen que ver consigo mismo. Estos elementos de autoconocimiento

guían y organizan el procesamiento de la información al momento en el que una persona se encuentra con una situación nueva.

Cabe subrayar que las diferentes personas -con sus diversas experiencias interpersonales, sociales y culturales- desarrollan variados autoesquemas; es decir, esquemas con contenido diferente. Por ejemplo, una persona puede tener su autoesquema de independencia/dependencia; en otras palabras, puede que comúnmente se considere alguien independiente, puede que tenga mucho conocimiento acerca de esta característica de su personalidad, y puede interpretar las situaciones de acuerdo a qué tan relevantes resultan para la independencia. Otra persona puede tener un esquema organizado alrededor del concepto de la culpa/inocencia, y emplear este esquema para interpretar muchas situaciones, aun cuando un esquema así podría no estar presente para la mayoría de las demás personas. Los autoesquemas, por lo tanto, pueden contar como los modos relativamente únicos en los que un individuo idiosincrásico piensa acerca del mundo de su alrededor.

Autoesquemas y métodos de tiempo de reacción

Un importante aspecto del trabajo de Markus es que no sólo proporcionó las ideas teóricas sobre los autoesquemas, sino que también proporcionó herramientas metodológicas para su estudio. Un método de investigación clave, empleado por Markus (1977) son las mediciones del **tiempo de reacción** (o de la latencia de respuesta). Las mediciones del tiempo de reacción son métodos experimentales en los cuales el experimentador no sólo registra el contenido de la respuesta de una persona (es decir, si dice "sí", o "no" como respuesta a una pregunta), sino también del tiempo que toma la persona en responder a la pregunta. Las mediciones de tiempo de reacción son directamente relevantes con la idea central asociada con la noción de autoesquemas. La idea es que los esquemas guían el procesamiento de la información. La gente que posee un autoesquema sobre un aspecto determinado de la vida social debería ser más rápida en responder a preguntas que involucran ese aspecto de la vida. Las mediciones de tiempo de reacción, por lo tanto, proporcionan un índice de velocidad de respuesta que es necesario para poner a prueba esta idea teórica.

Para ilustrar la lógica de los métodos de tiempo de reacción, imagine que el lector destina muchas horas a la semana haciendo servicio de voluntario, siéndole útil a los demás individuos dentro de su comunidad. Como resultado, puede ser que el lector haya desarrollado un autoesquema acerca de su propia "utilidad". Ahora imagine que tanto el lector como otra persona, que muy difícilmente haría cualquier servicio de voluntario, son parte de un estudio en el que se les hace esta pregunta: "¿es usted una persona útil?" Ambos podrían contestar con un "sí". Incluso la otra persona, que sólo en algunas ocasiones hace trabajo de voluntario puede decir que "sí", que es alguien útil. Sin embargo, a pesar de la similitud de sus respuestas de "sí", la teoría del autoesquema esperaría que difirieran en la "velocidad" con la que hacen sus respuestas. Comparado con la otra persona, el lector sería más rápido al decir que "sí", que es usted útil. Su autoesquema preexistente sobre la utilidad debería apresurar su manera de procesar la información.

Esto es exactamente el tipo de resultado que Markus (1977) encontró, y que ha sido replicado posteriormente por otros investigadores. Markus (1977) primero identificó a la gente que poseía un autoesquema referente a la independencia (el atributo que ella decidió emplear en su estudio). Empleaba un método de dos pasos en el que los participantes 1) se evaluaban a sí mismos ya sea como individuos altos o bajos en el rasgo de la independencia, e 2) indicaban el grado al que esta característica de la personalidad les parecía ser importante. Sólo aquella gente que se autoevaluaba como extremadamente alta o baja en esto, y que pensaba que la independencia/dependencia era importante para su personalidad, eran consideradas como personas esquemáticas para ese atributo; la idea es que se suelen desarrollar esquemas de los atributos personales que se consideran socialmente importantes para la vida. Posteriormente, los participantes debían evaluar si un grupo de adjetivos (algunos de los cuales estaban semánticamente vinculados con la independencia/dependencia) resultaba descriptivo de ellos mismos. Tal y como se esperaba, los participantes que tenían un esquema hicieron estos juicios más rápidamente. Específicamente, los participantes esquemáticamente independientes evaluaban los adjetivos de independencia más rápido que los adjetivos de dependencia, y las personas esquemáticamente dependientes identificaban los adjetivos dependientes más rápido que los rasgos independientes (Markus, 1977).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

La investigación sobre autoesquemas de Markus y otros sugiere que, una vez desarrolladas estas formas de pensar sobre uno mismo (los propios autoesquemas), hay una fuerte tendencia por mantenerlas. Parece ser que el individuo tiene la tendencia a poner atención, a recordar, y a juzgar como verdadera, la información que resulta consistente con sus esquemas sobre sí mismo. Los esquemas, por lo tanto, no solo guían el procesamiento de información, sino que al hacerlo, también generan tendencias de autoconfirmación.

Una manera de ilustrar que los autoesquemas no sólo están relacionados con el procesamiento de información, sino también con la acción, viene de la investigación acerca de los esquemas, la conducta sexual, y el involucramiento romántico. Los investigadores pusieron a prueba la idea de que las mujeres con diferentes autoesquemas sexuales procesaban información interpersonal de manera diferente y funcionaban de manera distinta en sus relaciones sexuales y románticas (Andersen & Cyranowski, 1944). Se le pidió a un grupo de mujeres que se evaluaran a sí mismas bajo una lista de 50 adjetivos, de los cuales 26 serían empleados para conformar una Escala de Autoesquema Sexual (p. ej., desinhibida, cariñosa, romántica, apasionada, directa). Del mismo modo se les pidió que respondieran a mediciones que preguntaban por las experiencias sexuales y por el involucramiento romántico. Se encontró una evidencia clara de que las mujeres con puntajes altos en la Escala de Autoesquema Sexual, en particular aquéllas con autoesquemas sexuales positivos, eran sexualmente más activas, experimentaban una mayor excitación y placer sexual, y tenían una mayor capacidad de involucrarse en relaciones de amor romántico, a diferencia de aquellas mujeres que hubieran obtenido puntajes bajos en la escala. Las mujeres "co-esquemáticas", esto es, las mujeres que tenían ambos esquemas, tanto positivos, organizados alrededor de su habilidad por experimentar pasión sexual, como negativos, que delataban un conservadurismo, o vergüenza sexual, demostraron experimentar altos niveles de involucramiento con parejas sexuales, sin embargo también experimentaban niveles relativamente altos de ansiedad sexual (Cyranowski & Andersen, 1998). Estas experiencias, a su vez, podrían influir más tarde en los conceptos acerca del Yo, creando una tendencia autoconfirmadora en la cual los esquemas contribuyen a experiencias que, a su vez, confirman los esquemas originales.

Dentro de este énfasis en el Yo, debería estar claro que todo individuo en particular posee **no** sólo un autoesquema. Esto es, la gente tiende a vivir vidas complejas en las que desarrollan un determinado número de conceptos diferentes acerca de sí mismos. Por ejemplo, puede no ser el caso de que el lector sea o bien un estudiante trabajador, o un amigo leal, o un buen bailador en fiestas, o alguien ansioso que contesta una prueba. El lector bien podría contar con un poco de estas cuatro cosas; es decir, podría tener autoesquemas concernientes a estos cuatro aspectos de su Yo. Los distintos autoesquemas tenderían a venirle a la mente en diferentes escenarios. Las diversas señales situacionales pueden causar que los autoesquemas variados empiecen a trabajar en la memoria, de modo que formen parte de su **autoconcepto en funcionamiento** (Markus & Wurf, 1987), es decir, la subserie de autoconceptos que está en la memoria trabajando en cualquier momento dado (véase figura 13-1). El autoconcepto es pues, dinámico; la información acerca del Yo que está en la consciencia, y guía la conducta, en cualquier momento cambia de manera dinámica, a medida que la gente interactúa con los siempre cambiantes eventos del mundo social.

La investigación contemporánea sobre cognición social y autoconcepto (p. ej., Banaji & Prentice, 1994), sugiere que el Yo no es una cosa única, unitaria. En cambio, la gente comúnmente posee múltiples autoesquemas. Los diferentes autoesquemas están relacionados mutuamente. Tomando el ejemplo de arriba, puede haber relación entre lo que el lector piensa de sí mismo como una persona muy trabajadora y como alguien que se pone muy ansioso cuando debe presentar exámenes, por lo que la amistad y el bailar en fiestas puede significar un alivio importante para la rutina académica de su vida universitaria. Cuando reconocen estas relaciones, los investigadores han sugerido que, en vez de que sólo exista un único autoesquema, la gente suele tener una "familia de sí mismos" (Cantor & Kihlstrom, 1987), es decir, un cúmulo de consideraciones personales que pueden ser tan diversas como los diferentes miembros que conforman una misma familia, y que sin embargo pueden compartir ciertas semejanzas familiares. De este modo, el lector tiene muchos sí mismos contextualizados, cada uno con su serie de características. Las características de estos "sí mismos" contextualizados, de esta familia de sí mismos, se habrán de entrecruzar en ciertos aspectos y habrán de ser distintos en otros. De acuerdo con esto, cada persona tiene una familia de sí mismos, cuyos contenidos y organización son únicos. Dentro de esta familia de sí mismos puede encontrarse un Yo prototípico, un autoconcepto de

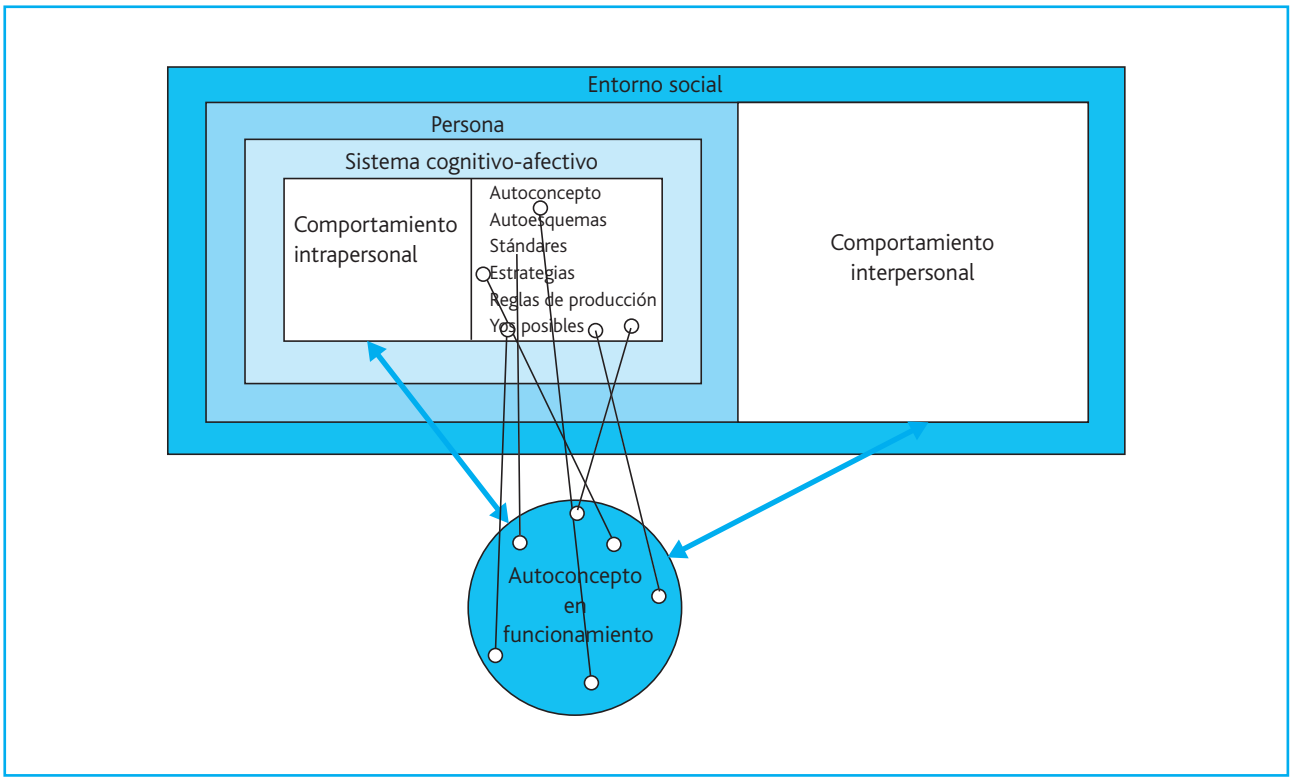


Figura 13-1. Representación esquemática del autoconcepto en funcionamiento, el cual consiste en la subserie mental de autoconceptos. La idea de este modelo es mostrar que diferentes circunstancias activan diversos procesos del autoconcepto, creando diversos "yos" para cada instancia. Traducida y reimpresa con permiso del Annual Review of Psychology, Volume 38 © 1987 by Annual Reviews. *www.annualreviews.org*

acuerdo al cual una persona diría, "éste es quien en verdad soy". Y dentro de esta familia de sí mismos, pueden haber sí mismos indefinidos; es decir, elementos de una persona que no se sabe cómo es que encajan en relación con los demás sí mismos.

Motivos basados en el self, y el procesamiento de información motivada

Los autoesquemas no sólo ofrecen información que es usada en el pensamiento, al igual que una enciclopedia pudiera brindar información que es usada para responder a una trivia. Los autoesquemas también motivan a las personas a procesar información de ciertos modos en particular. Así pues, los procesos motivacionales generalmente están basados en el *self* (Banaji & Prentice, 1994; Higgins, 1996, 1997; Kunda, 1990). Dos motivos en relación al *self* que han sido resaltados por la investigación en cognición social y personalidad son los motivos para el **automejoramiento**, y para la **autoverificación**.

La intuición puede sugerirle al lector que la gente tiende a verse a sí misma con una mirada positiva. Por ejemplo, al obtener una baja calificación en un examen, puede llegar a pensar que el examen estaba muy mal escrito, o que incluso era injusto; en cambio, si obtiene una calificación alta, quizás piense que su profesor es un genio para redactar exámenes. Muchos estudios son coherentes con este tipo de intuiciones. La gente tiende por lo general a tener opiniones positivas acerca de sí misma (Tesser, Pilkington, & McIntosh, 1989).

Estas tendencias pueden explicarse proponiéndose un motivo de automejoramiento. La gente puede sentirse motivada a establecer y mantener una imagen personal positiva. Esta motivación hace que la gente prefiera una retroalimentación positiva a una negativa, que llegue a sobrevalorar sus atributos positivos (Dunning, Heath, & Suls, 2004), y mejore su imagen personal al compararse a sí misma selectivamente con la gente que no le está yendo tan bien como a ella (Wood, 1989).

No obstante todo esto, un motivo de automejoramiento bien puede no explicar plenamente los rasgos

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

motivados del procesamiento de información. La gente también puede estar motivada a experimentarse a sí misma como una persona coherente y predecible. A la gente le gusta verse siempre como la misma persona, de un día al otro. El psicólogo William Swann opina que la gente tiene un motivo de autoverificación (Swann, 1991, 1992; Swann, Rentfrow, & Guinn, 2003); es decir, un móvil para obtener de los demás, el tipo de información que confirme los aspectos de su autoconcepto. Una persona extrovertida, por ejemplo, puede presentarse con los demás de un modo coherente a su autoconcepto extrovertido (la persona puede hablar acerca de todas las cosas extrovertidas que hizo en una loca fiesta el fin de semana anterior). De este modo, la persona mantiene un sentido estable y predecible de sí misma.

Esto puede parecer obvio, pero la parte no tan obvia de la opinión de Swann es que la gente busca autoafirmarse incluso cuando tiene esquemas negativos. Esto es, una persona con un autoesquema negativo buscará obtener información y respuestas sociales que confirmen su autoesquema negativo, convirtiéndose en cierta manera en su propio peor enemigo. Por ejemplo, la gente depresiva que tiene autoesquemas negativos puede buscar obtener información que le sirva de autoverificación y que conserve su autoimagen negativa, manteniendo con ello su depresión (Giesler, Josephs, & Swann, 1996). De forma más general, de acuerdo con su énfasis en la autoverificación, Swann presenta evidencia al efecto de que la gente gravita hacia relaciones con gente que les parece como si se vieran a sí mismos. Así pues, las personas con autoconceptos positivos no solamente están más comprometidas con un tipo de pareja que tenga un concepto muy alto sobre ellos, que uno que tenga un mal concepto; sino que también las personas con autoconceptos negativos están más comprometidas con un tipo de pareja que piense mal de ellos que con quienes piensen bien (De La Ronde & Swann, 1998; Swann, De La Ronde, & Hixon, 1994). En las palabras de Groucho Marx, el comediante: "nunca me inscribiría a ningún club que me aceptara como miembro".

¿Qué sucede cuando chocan ambos motivos? Si no hay más alternativa ¿será preferible tener una retroalimentación objetiva, o una retroalimentación positiva; la amarga verdad, o lo que esté de acuerdo con nuestros intereses; ser conocido por quien se es, o ser adorado por lo que nos gustaría ser (Strube, 1990; Swann, 1991)? En otras palabras, ¿qué pasa cuando nuestra necesidad cognitiva por recibir una consistencia o una autoverificación choca con nuestra necesidad afectiva por un automejoramiento, lo que Swann ha denominado el fuego cruzado entre lo cognitivo y lo afectivo (Swann, Griffin, Predmore, & Gaines, 1987; Swann, Pellham, & Krull, 1989)? No se tiene a la mano ninguna respuesta concreta para esta pregunta. La evidencia hasta la fecha sugiere que por lo general se prefiere una respuesta positiva, pero también que se selecciona una respuesta negativa en relación a una opinión personal negativa. En línea con esto, hay evidencia de que los eventos de la vida que resultan inconsistentes con el autoconcepto pueden llevar a una persona a la enfermedad física, incluso cuando estos eventos sean positivos (Brown & McGill, 1989). En otras palabras, los eventos positivos de la vida pueden llegar a ser malos para la salud, si es que chocan con un autoconcepto negativo y llegan a trastornar la identidad negativa de la persona. Al mismo tiempo, existen diferencias individuales relacionadas con esto, y se puede estar más dirigido hacia el automejoramiento en cierto tipo de relaciones y a la autoverificación en otras. Por ejemplo, existe evidencia de que el automejoramiento es más importante durante las primeras etapas de una relación, pero la autoverificación se hace cada vez más importante a medida que la relación se vuelve más íntima (Swann, De La Ronde, & Hixon, 1994).

Metas de aprendizaje *vs.* metas de ejecución

Los autoesquemas, discutidos más arriba, tienen que ver con las ideas de la gente acerca de sus cualidades personales. Otros elementos importantes sobre la personalidad para los enfoques sociocognitivos son las metas de conducta de la gente. Como se vio en el capítulo anterior, las metas, que son representaciones mentales del objetivo de una acción, o un curso de acciones, son consideradas por los teóricos sociocogntivos de la personalidad como un elemento central para la motivación humana.

Ya también en el capítulo anterior se habló de que la presencia o ausencia de metas claras con respecto a una tarea afectaba en gran medida la motivación de las personas (véase páginas anteriores). Ahora, se discutirá aquí la investigación contemporánea que se ocupa de un fenómeno relacionado, pero un poco diferente. Al ejecutar cualquier actividad, la gente puede proponerse alcanzar diferentes "tipos" de metas. Las personas

APLICACIONES ACTUALES

LOS AUTOESQUEMAS Y LA HISTORIA DEL ABUSO SEXUAL

La primera teoría de la personalidad discutida en este libro, aquélla de Freud, dedicaba mucha atención a una experiencia que es extremadamente traumática y desafortunadamente muy común: el abuso sexual. Dada la importancia de este tema, el lector puede haber esperado que las subsiguientes y más nuevas teorías de la personalidad también lo abordaran a detalle. Si es ese el caso, estaría muy desilusionado. Como el lector habrá visto a partir de los capítulos anteriores, los teóricos de la personalidad que trabajan en las tradiciones diferentes a la teoría psicodinámica, pusieron mucho menos atención de lo que le pusiera Freud a este problema.

Recientes trabajos, sin embargo, han aplicado los principios sociocognitivos discutidos en este capítulo -en particular el trabajo realizado por Markus, y por Andersen y Cyranowski- para el estudio de mujeres con alguna historia de abuso sexual. Meston, Rellini, & Heiman (2006), investigadores de la Universidad de Texas y del Instituto Kinsey para Sexo, Género y Reproducción, pensaban que las experiencias de abuso podían alterar los autoesquemas, y hacerlo de un modo a largo plazo. Para probar esta idea, realizaron un estudio cuyos participantes fueron 48 mujeres con una historia de abuso sexual infantil; estas mujeres reportaron alguna actividad sexual coercitiva previa a la edad de 16. (Las mujeres estaban, en promedio, en sus tardíos veinte para el tiempo del estudio). También estudiaron un grupo de 71 mujeres que no habían sufrido de ninguna experiencia de abuso, y que por lo tanto servían como participantes de control. Para medir las creencias esquemáticas acerca del *Self* y la conducta sexual -por ejemplo, los autoesquemas sexuales- Meston *et al.*, administraron la escala de autoesquemas sexuales desarrollada por Anderson y Cyranowski. En esta escala, las personas reportan sus percepciones sobre su propia sexualidad; por ejemplo, si se perciben a sí mismos como románticos, apasionados, excitables, inhibidos, y demás.

Sus resultados indicaron que las mujeres con una historia de abuso tenían diferentes autoesquemas que las mujeres que no habían sufrido abuso alguno. Específicamente, las mujeres con alguna historia de abuso creían ser menos románticas y apasionadas; es decir tenían puntajes menores en sus reactivos de romántica/apasionada de la medición de auto esquema sexual. La experiencia de abuso infantil, por lo tanto, sí alteraba el sentido perdurable del *self* de las personas.

Los investigadores también pidieron a las mujeres en el estudio que reportaran si sentían emociones negativas (miedo, enojo) durante las experiencias sexuales. El análisis de los datos indicaba que las mujeres que habían experimentado abuso años antes tenían más experiencias emocionales negativas hoy en día. Asimismo, entre las mujeres con experiencias de abuso, hubo una asociación significativa entre los esquemas sexuales y las emociones: las mujeres con menor autoesquema en romántica/apasionada reportaban más experiencias emocionales negativas (Meston *et al.*, 2006). Los cambios en autoesquemas que resultaban de las experiencias de abuso en la infancia; por lo tanto, se vinculaban con las emociones experimentadas años antes.

pueden pensar cosas muy diferentes con respecto a alguna actividad; en la mente de la gente pueden generarse distintas ideas acerca de una meta, mientras que se realiza la misma tarea. Estas diferentes metas pueden generar variados patrones de pensamiento, emoción, y conducta; las metas, en otras palabras, pueden ser lo que hace que alguien llegue a interpretar como una diferencia de estilos de personalidad. Aunque ya se han trazado algunas distinciones prácticas entre los diferentes tipos de metas, se ha encontrado una distinción que resulta particularmente valiosa: la diferencia entre las metas "de aprendizaje" y las metas "de ejecución".

En su teoría sociocogntiva sobre la personalidad y la motivación al mejoramiento, Carol Dweck y colaboradores (Dweck & Leggett, 1988; Grant & Dweck, 1999) han distinguido entre **las metas de aprendizaje**

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

y **las metas de ejecución**. Esta distinción puede entenderse más fácilmente pensando en las ideas que cruzan por la mente de una persona cuando trata de alcanzar un objetivo. Supóngase que el lector forma parte de un proyecto grupal para una clase; el lector y otras personas están cursando un taller sobre métodos de investigación psicológica, y tratan de diseñar un experimento que responda a una pregunta de investigación en particular. Hay por lo menos dos maneras de analizar sus metas en una situación así. Por un lado, el lector puede llegar a pensar en la tarea y en lo que se puede aprender a partir de realizarla: descubrir diferentes diseños de investigación, diferentes maneras de analizar información, la serie de conclusiones a las que puede llegar con la investigación, y la experiencia general que se puede adquirir gracias a esta actividad. Si el lector está pensando esto, tendría lo que Dweck llama una "meta de aprendizaje". Por otro lado, puede ser que tenga un patrón muy diferente de pensamiento. Puede que se plantee el objetivo de mostrarle a las demás personas del grupo qué tan inteligente es, o tratar de no sentir pena al desconocer alguna información, lograr una buena impresión en el profesor, y cosas por el estilo. Si el lector piensa de esta forma, tiene lo que Dweck llama una "meta de ejecución"; es decir, la meta de "presentar una buena ejecución" para las demás personas que pudieran estar evaluándolo.

La gente que se plantea metas de aprendizaje y no de ejecución, suele tener experiencias muy diferentes al realizar sus tareas, particularmente si dudan sobre su capacidad o si tienen que enfrentarse a algún tipo de contratiempo. En una prueba experimental inicial que giraba alrededor de esta idea, Elliott y Dweck (1988) se propusieron inducir en un grupo de alumnos de escuela primaria, dentro de la realización de cierta tarea cognitiva, una serie de metas de aprendizaje, por un lado, y de ejecución, por otro. A los alumnos se les manejaba una información diferente a su tarea, y la información estaba diseñada para inducir la búsqueda de tipos diferentes de metas. A algunos se les decía que estaban realizando una tarea que habría de agudizar sus habilidades mentales; esto con la finalidad de inducir a la generación de metas de aprendizaje, ya que la tarea parecía ser meramente una en donde los alumnos aprenderían habilidades mentales que pudieran resultarles útiles más adelante. A otros se les decía que iban a realizar una tarea que sería evaluada por expertos que dictaminarían su rendimiento; esto con el fin de inducir a que se plantearan una serie de metas de ejecución. Las creencias de los alumnos acerca de sus habilidades al realizar la tarea también serían manipuladas a partir de que se les brindaría un tipo de retroalimentación falsa acerca de la actividad que hubieran realizado.

El estudio (Elliot & Dweck, 1988) arrojó dos tipos de resultados muy interesantes. Primero, que la gente que presentaba la combinación de metas de ejecución y una idea baja sobre sus habilidades tuvo un rendimiento muy pobre (véase cuadro 13-1); en comparación con los demás, desarrollaron menos estrategias prácticas para la ejecución de la tarea. El segundo hallazgo involucraba un procedimiento de recolección de información al estilo del "pensamiento en voz alta"; es decir, un procedimiento en el cual los experimentadores le piden a la gente que piense en voz alta mientras trata de resolver un problema. Al pensar en voz alta, la mayoría de las personas, obviamente, hablan de los pensamientos que les sugiere la tarea que están tratando de resolver. Sin embargo, algunas no sólo hablan acerca de la tarea, sino también de sí mismas y de sus sentimientos. Por ejemplo, Elliott y Dweck (1988) registraron el grado al cual las personas expresaban emociones negativas espontáneamente mientras trabajaban en la tarea. Resultó que quienes tenían metas de ejecución y que tenían un concepto bajo de sus habilidades fueron mucho más dados a hacer este tipo de enunciados (véase cuadro 13-1). Los alumnos que tuvieron la meta de dejar una buena impresión en los demás (los participantes con metas de ejecución) expresaron sentirse muy tensos y ansiosos al ejecutar la tarea; en vez de pensar sólo acerca de los problemas, un participante dijo de manera espontánea "me duele el estómago" (Elliott & Dweck, 1988). Las metas de aprendizaje, por lo tanto, pueden provocar que la gente tenga pensamientos y sentimientos negativos que interfieran con su rendimiento.

Esta investigación que realizara Dweck y colaboradores brinda conocimiento sobre lo que comúnmente se conoce como "ansiedad ante los exámenes". Como se sabe, por mera intuición, algunas personas se ponen sumamente ansiosas al presentar una prueba, y como resultado, tienen un rendimiento más bajo que el que hubieran tenido de haber estado tranquilos. Lo que es muy interesante del modo en el que Dweck aborda este problema es que ella no proporciona algún tipo de escala de "ansiedad causada por las pruebas" que pudiera anticipar quién se pone ansioso al hacer un examen. En cambio, ella explora un patrón de pensamiento que es una causa subyacente de las emociones y las acciones para lo que se llama "ansiedad ante los exámenes". Este en-

Cuadro 13-1. Porcentaje de participantes para quienes las estrategias en tareas mejoraron, y porcentaje de participantes que expresaban espontáneamente afectos negativos durante una tarea, como resultado de tener una meta de aprendizaje en comparación con una de ejecución, y en comparación de tener baja o alta percepción de habilidad

	Condición			
	Meta de aprendizaje		*Meta de ejecución*	
	Baja habilidad percibida	*Alta habilidad percibida*	*Baja habilidad percibida*	*Alta habilidad percibida*
Mejoramientos de estrategia	22.2	20.08	8.7	37.0
Afecto negativo	3.7	0.0	30.4	3.7

foque es particularmente útil para el diseño de intervenciones que ayuden a las personas a sentirse menos ansiosas en los exámenes. El análisis de Dweck sugiere que se puede intervenir para intentar cambiar los patrones de pensamiento de las personas.

Causas de las metas de aprendizaje frente a las metas de ejecución: teorías implícitas

A partir de los resultados aquí revisados, ya al lector puede haberle cruzado por la mente una pregunta: ¿por qué ciertas personas se fijan metas de aprendizaje para una tarea, en tanto que otras se fijan metas de ejecución?, ¿cuáles son las causas de las distintas orientaciones de una meta? Afortunadamente, esta pregunta también cruzó por la mente de Dweck y de sus colaboradores, que han examinado el tema de manera sistemática. Un factor primario puede ser que las personas llegan a tener diferentes **teorías implícitas** acerca de los atributos humanos, incluyendo las habilidades humanas y estas variadas teorías implícitas contribuyen a que existan diferentes orientaciones de una meta.

Las teorías implícitas son aquellas que una persona posee, que guían su pensamiento, pero que por lo regular no pueden ser puestas en palabras; es decir, generalmente resulta imposible articularlas. Se trata de "teorías" en el sentido de que no involucran tan sólo hechos simples, sino ideas más complejas de cómo funcionan las cosas. Evidentemente, la gente tiene muchas teorías implícitas; cree en que la gravedad lleva a los objetos hacia la tierra (a pesar de que esto se pueda enunciar de manera explícita sólo después de tomar una clase de física). Cree en que las personas tienen ciertos derechos que le son fundamentales (a pesar de que esto se pueda enunciar de manera explícita sólo después de tomar una clase sobre política).

Las teorías implícitas que resultan de particular interés para Dweck y colaboradores son las teorías con respecto a si los atributos psicológicos son o no cambiables. En una serie de estudios, Dweck y colaboradores investigaron las implicaciones del hecho que los niños tuvieran uno u otro de tipo de creencias, en donde las dos series de éstas diferían en la convicción de qué tan maleables o fijos podían llegar a ser los rasgos relevantes de la personalidad (Dweck, 1991, 1999; Dweck, Chiu, & Hong, 1995). Según una serie de certidumbres conocidas como entidad de teoría, la característica o el rasgo en particular es considerado como algo fijo. Según la otra serie de creencias, conocida como teoría incremental, una característica o rasgo particular puede ser maleable, o puede estar abierta al cambio. Por ejemplo, una opinión de entidad con respecto al rasgo de la inteligencia sugiere que se trata de un rasgo fijo; de acuerdo con este tipo de opinión, la gente simplemente "tiene" más o menos inteligencia. Por otro lado, una opinión incrementada con respecto al rasgo de la inteligencia sugiere que se trata de un rasgo maleable que puede ser mayor; bajo esta perspectiva, las experiencias educativas ayudan al conocimiento y a que las personas sean más inteligentes.

La diferencia en opiniones con respecto a la naturaleza de un rasgo, tal como la inteligencia, tiene implicaciones en el tipo de metas que se elijen y en el tipo de respuestas que se tiene al fracaso (Dweck & Leggett, 1988). Por ejemplo, los niños con una opinión de entidad sobre la inteligencia tienden a fijarse metas de ejecución. Si se piensa que la inteligencia es una entidad fija, es entonces normal interpretar las actividades como una prueba para la inteligencia; es decir una "ejecución" en

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la que la inteligencia es evaluada. Por el contrario, los niños con una visión incrementada sobre la inteligencia tienden a fijarse metas de aprendizaje. Si la inteligencia puede aumentar, entonces, es natural fijarse la meta de aprendizaje de adquirir experiencias que aumenten la inteligencia. Las diferentes teorías implícitas, por lo tanto, hacen que la gente se fije diferentes metas; las cuales, a su vez, tienen diferentes implicaciones de emoción y motivación.

El análisis de Dweck no sólo se aplica a la realización de tareas como las que se encuentran en la escuela. También se puede aplicar a otras características; por ejemplo, si alguien cree ser una persona "floja", puede considerarlo, ya sea como una cualidad fija, o como una que pudiera mejorarse a lo largo de su desarrollo personal. Grant y Dweck (1999) emplean los términos más generalizados de "metas de juicio" y "metas de desarrollo" (análogas a las metas de ejecución y a las metas de aprendizaje, respectivamente), para captar el hecho de que cualquiera de una gran variedad de características puede ser vista ya sea como un rasgo fijo o como uno modificable. Hay que tener en mente que ellos no se están preguntando si en realidad la característica es fija o modificable. La variable de personalidad que les interesaba eran las "creencias subjetivas" de la gente **acerca** del grado al que sus características de personalidad pueden cambiar. Las investigaciones más recientes han demostrado que las diferentes direcciones de las metas son importantes tanto para la realización de la tarea, como también para la conducta interpersonal (Erdley, Loomis, Cain, & Dumastlines, 1997).

Estándares evaluativos

En el capítulo 12, el lector aprendió que otra variable de la personalidad importante para la teoría sociocognitiva es la de los estándares de autoevaluación, los cuales son el criterio de la gente para evaluar lo bueno o valioso de sí misma y de sus acciones. Se trata de los estándares que se relacionan con las metas, y que sin embargo difieren de ellas (Boldero & Francis, 2002; Cervone, 2004). Las metas son objetivos que la gente aspira a concretar en el futuro. Los estándares son el criterio empleado para evaluar los eventos en el presente. Por ejemplo, si el lector está viendo una ejecución de patinaje en hielo, puede evaluarla como buena o mala, según sus estándares para juzgar el desempeño de los patinadores. El lector puede tener estos estándares independientemente de que, de manera personal, tenga o no la meta de ser una figura del patinaje. Las metas y los estándares, por lo tanto, son mecanismos psicológicamente distintos. Muchos trabajos en psicología de la personalidad indican que la gente regula su conducta al evaluar si sus acciones son consistentes con los estándares interiorizados de ejecución (Baumeister & Vohs, 2004; Carver & Scheier, 1998; Cervone, Shadel, Smith, & Fiori, 2006).

El repaso anterior del trabajo de Dweck demostró que resulta muy valioso distinguir entre los tipos cualitativamente distintos de metas. De igual modo, entonces, resulta valioso diferenciar entre los tipos cualitativamente distintos de estándares evaluativos (Dweck, Higgins, & Grant-Pillow, 2003). La línea teórica y de investigación excepcionalmente fructífera de Tory Higgins (1987, 1990, 2006) ampliaría el enfoque de los análisis sociocognitivos de la personalidad al mostrar cómo los diferentes tipos de estándares evaluativos se relacionan con diferentes tipos de experiencias y con la motivación emocional. A continuación se revisa este trabajo.

Autoestándares, autodiscrepancias, emoción y motivación

El fenómeno psicológico que interesa a Higgins puede ser ilustrado con el siguiente ejemplo. Una noche de finales de semestre, dos estudiantes estudian en la biblioteca universitaria, ambos se sienten inconformes con cómo les ha ido en una de sus clases, y los dos están retrasados con las lecturas del curso a medida que el semestre llega a su fin. Al tomarse un descanso hablan de cómo les está yendo. Tenso, uno de ellos dice, "me siento realmente ansioso con esta clase. Quería sacar 10, pero no creo ni sacar un 8". "Yo no me siento ansioso" dice el otro, "me siento realmente 'deprimido' con esta clase. Quería obtener un 10, pero ni siquiera creo llegar a un 8".

¿Qué pasa aquí?, ¿cómo explicar que estas dos personas tengan diferentes reacciones emocionales con respecto a lo mismo?, ¿por qué uno es vulnerable a sentirse ansioso, y el otro se siente deprimido? Higgins sugiere que esto se debe a que están evaluando el evento a partir de estándares diferentes. A pesar de que ambos "quieren" la misma cosa, sacar un 10 en clase, la naturaleza subjetiva de ese estándar de ejecución es lo que diferencia a los estándares "ideales" de los del "deber ser". Ciertos estándares evaluativos representan un logro

que la gente "idealmente desearía" alcanzar. Representan los tipos de conducta que la persona valora positivamente. Higgins los llama estándares ideales, o aspectos del "Yo ideal" (De este modo, el análisis de Higgins es similar al de Rogers, véase capítulo 5). Alternativamente, algunos estándares evaluativos representan el estándar de los éxitos que la gente cree que "debería", o que "tendría" que lograr. Los estándares representan deberes o responsabilidades. Éstos son denominados estándares del deber ser, o elementos del "Yo debería".

El análisis de Higgins es relevante para el estudio de la personalidad y las diferencias individuales, ya que los muy diferentes individuos pueden evaluar el mismo tipo de conducta empleando estándares muy distintos. Los estudios recientes prueban este punto a partir de una conducta relevante para la salud: fumar. La gente coincide en dejar de fumar, independientemente de que sus estándares evaluativos difieran en la razón por la cual dejar de fumar. Algunas personas quieren dejarlo porque, idealmente, desean estar más sanas; para ellas, fumar viola un estándar ideal. Otras sienten principalmente un sentido de responsabilidad hacia las demás personas (para no molestar con el humo del cigarro); para ellas, fumar viola un estándar del deber ser (Shadel & Cervone, 2006).

Un *insight* clave del estudio de Higgins es que los diferentes tipos de estándares, los del deber ser, y los ideales, desencadenan diferentes tipos de emociones negativas (Higgins, 1987, 1996). Hay dos etapas dentro del razonamiento de Higgins: 1) la gente vive emociones negativas cuando descubre que hay una discrepancia entre cómo les están saliendo realmente las cosas -o su "Yo real"- con su estándar personal. Estas **autodiscrepancias** son mecanismos cognitivos que importan mucho para el tipo de experiencia emocional, 2) las discrepancias con estándares "diferentes" (Yo ideal vs Yo debería) desencadenan emociones "diferentes". Las discrepancias entre el Yo verdadero y el ideal hacen que la gente se sienta triste o decepcionada; no ser capaz de alcanzar los estándares personales ideales implica una pérdida de resultados positivos que lleva a la tristeza. La discrepancia entre el Yo real y el Yo debería, produce desasosiego y ansiedad; la probabilidad de no poder alcanzar los objetivos personales es un resultado negativo potencial peligroso.

Para comprobar estas ideas, Higgins, Bond, Klein y Strauman (1986) primero examinaron las diferencias individuales en las autodiscrepancias. Identificaron un grupo de gente que tenía discrepancias real/ideal, y una segunda serie que de manera dominante tenía una discrepancia Yo real/Yo debería. Para hacer esto, Higgins y colaboradores (1986) aplicaron un sencillo cuestionario en el que la gente enumeraba los atributos que creía que a) en realidad poseía, b) idealmente le gustaría poseer, y c) creía que tendría, o debería de poseer. En una sesión experimental posterior, las reacciones emocionales de estas personas fueron evaluadas de acuerdo a cómo se imaginaban a sí mismas experimentando algo negativo en su vida. A pesar de que todos los participantes se imaginaban el "mismo" suceso, experimentaron "emociones" diferentes. La gente cuyas autodescripciones incluían muchas discrepancias entre real/ideal, tendía a ponerse triste, pero no ansiosa cuando pensaba en un resultado negativo. La gente cuyos atributos autodescritos incluían por lo general discrepancias Yo real/Yo debería, se ponía ansiosa pero no triste.

Estos hallazgos sugieren, por lo tanto, que las autodiscrepancias son una base cognitiva para las diferencias individuales en la experiencia de emociones. A pesar de todo, el lector puede estar pensando en que los hallazgos no son del todo convincentes, sino tan sólo correlacionales; los diferentes tipos de autodiscrepancias están correlacionadas con diferentes reacciones emocionales. Como se discutió en el capítulo 2, la investigación experimental -más que la meramente correlacional- podría proporcionar evidencia que resulta más convincente.

Una gran ventaja del trabajo de Higgins es que sea capaz de brindar una evidencia experimental así. Los estándares ideales y del deber ser son elementos de conocimiento, y los elementos de conocimiento pueden ser estimulados experimentalmente (esto es, pueden hacerse mentalmente más sobresalientes a partir de un procedimiento que active el conocimiento). Así pues, un segundo estudio manipuló experimentalmente las autodiscrepancias a partir de una estimulación. La gente que poseía autodiscrepancias tanto de Yo real/Yo ideal, como Yo real/Yo debería, fueron asignadas al azar a condiciones que estimularían, ya sea sus estándares ideales, o sus estándares del deber ser. Los estándares alternativos de estimulación producen diferentes reacciones emocionales (véase cuadro13-2). Cuando las autodiscrepancias ideales eran estimuladas, los participantes se sentían desalentados. Cuando se estimulaban los estándares del deber ser, se sentían deprimidos. Así pues, una manipulación experimental de cognición hizo que hubiera cambios en la emoción.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Mucha de la investigación subsiguiente ha producido evidencias consistentes con la idea central de Higgins de que las discrepancias con los estándares ideales y del deber ser llevan a diferentes experiencias emocionales. Esto abarca la investigación clínica con personas con fobia social y con pacientes clínicamente deprimidos, que presentan discrepancias predominantemente del Yo real/ Yo debería, y Yo real/ Yo ideal, respectivamente (Straumann, 1989). Los mayores niveles de neuroticismo, al igual que los más bajos niveles de bienestar subjetivo son experimentados por aquellas personas cuyas autodescripciones indican una discrepancia entre cómo piensan que son realmente, y cómo piensan que deberían ser (Pavot, Fujita, & Deiner, 1997). La existencia de autodiscrepancias tiene también implicaciones en la salud. Se ha descubierto que la efectividad del funcionamiento del sistema inmunológico para combatir la enfermedad disminuye a partir de esto (Strauman, Lemieux, & Coe, 1993). Por ello, las investigaciones clínicas han comenzado a generar técnicas terapéuticas para reducir las discrepancias entre el Yo real y el Yo ideal (Strauman *et al.*, 2001).

Más recientemente, Higgins (2006) ha hecho gran hincapié en que los estándares evaluativos de las personas tienen implicaciones no sólo en su experiencia emocional, sino también en su motivación. Las personas que básicamente evalúan sus acciones bajo estándares ideales tienden a tener un enfoque de "promoción" en sus actividades. En otras palabras, se sienten motivadas a promover su bienestar, lo cual logran a partir de enfocarse en resultados positivos (ya sea obteniendo resultados positivos, o evitando su pérdida una vez que las han obtenido). Un estudiante de escuela de medicina con un enfoque de promoción puede soñar con los beneficios de una carrera médica, o la importancia de no disminuir el promedio de sus altas calificaciones. Contrario a esto, un enfoque en estándares de deber ser tiende a hacer que el individuo esté "enfocado en la prevención"; esto es, concentrado en prevenir que se produzcan (o lograr una ausencia de) resultados negativos. En el ejemplo previo, un estudiante de escuela de medicina orientado en la prevención puede enfocarse en la posibilidad de no ser admitido en una escuela de medicina, y puede pensar que el buen rendimiento en clase es una forma de evitar este resultado negativo. Los diferentes procesos motivacionales entran en acción cuando una persona está enfocada en la prevención, en comparación con la promoción (Shah & Higgins, 1997), y las acciones de las personas les parecen más normales cuando sus actividades encajan con su principal orientación motivacional (Higgins, 2006).

Un enfoque de "Principios generales" a la personalidad

El análisis de Higgins (1999) sobre la cognición, la emoción, y las diferencias individuales tiene una ventaja teórica que podrá ser algo sutil, pero es muy significativa. Concierne la explicación de las consistencias en conducta en oposición a las variaciones en la conducta de una situación a otra. Como ya se discutió previamente, algunos psicólogos de la personalidad tratan las consistencias en la conducta como un indicador de la personalidad, mientras que las variaciones son explicadas en términos del poder de las situaciones por influenciar la conducta. En este enfoque, las "variables de personalidad" explican lo que la gente hace en promedio, y los "factores situacionales" explican las varia-

Cuadro 13-2. Media de cambio en las emociones de decepción y agitación como resultado del nivel de autodiscrepancias y de tipo de estimulación

	Estimulación ideal		*Estimulación debida*	
Nivel de autodiscrepancias	*Emociones de desilusión*	*Emociones de desasosiego*	*Emociones de desilusión*	*Emociones de desasosiego*
Real alto: ideal y real: discrepancias del deber ser	3.2	– 0.8	0.9	5.1
Real bajo: ideal y real: discrepancias del deber ser	– 1.2	0.9	0.3	– 2.6

NOTA: Cada una de las 8 emociones de desilusión y las 8 emociones de desasosiego fueron calculadas en una escala de 6 puntos, desde **en lo absoluto** hasta **una buena cantidad**. Mientras más positivo el número, mayor el incremento en incomodidad.
Fuente: Higgins *et al.*, 1986, Estudio 2.

ciones alrededor del promedio. Como Higgins reconoce, este tipo de pensamiento produce una ciencia de las personas muy poco satisfactoria. Es poco satisfactoria porque los diferentes y aparentemente desvinculados principios teóricos tienen que ser evocados para explicar una u otra conducta por la misma persona.

En contraste, el trabajo de Higgins lleva a principios generales; él lo describe como un **enfoque de principios generales** para entender la personalidad y las influencias situacionales. El conocimiento de la gente -incluidos sus estándares ideales y del deber ser para la ejecución- explica consistencias en su emoción y su conducta, ya que el conocimiento es un aspecto perdurable de la personalidad. Pero los mecanismos de conocimiento también explican las influencias situacionales. Las diferentes situaciones activan diversos aspectos de conocimiento, y al hacerlo, producen distintos patrones emocionales y motivacionales. Así pues, se obtiene un recuento integrado de influencias personales y situacionales sobre emociones y conducta en la que una serie de principios generales y comunes explica tanto la consistencia en el pensamiento y a acción que resulta de las influencias personales, y la variabilidad en pensamiento y acción que resulta de las influencias situacionales.

PREGUNTAS ACTUALES

LOS ESTÁNDARES PERFECCIONISTAS: ¿BUENOS O MALOS?

La mayoría de la sociedad contemporánea tiene una cualidad de gran empuje, motivada. Se valora a la gente que obtiene logros. Se enseña a los niños -en los salones de clase, en el escenario, en los campos deportivos, y demás- a fijarse estándares altos de metas. En el idioma de la teoría sociocognitiva, la sociedad modela y gratifica la adopción de altos estándares de rendimiento. La sociedad contemporánea promueve los altos estándares. En ocasiones éstos son tan elevados que la gente se evalúa a sí misma vía estándares que son "perfeccionistas"; es decir, estándares que indican que cualquier rendimiento menos que perfecto es inaceptable.

Los altos estándares pueden causar que la gente sobresalga. ¿Pero, los estándares extremadamente altos, perfeccionistas, son algo bueno? "Me sorprende", dice un psicólogo contemporáneo, que "la gente ha dicho que el perfeccionismo autodirigido es adaptativo… No creo que necesitar ser perfecto sea de ningún modo algo adaptativo". El psicólogo Paul Hewitt, de la Universidad de Columbia Británica, durante años ha estudiado el perfeccionismo, analizando las cualidades psicológicas que están asociadas con las tendencias perfeccionistas. Hewitt y colaboradores hallaron que los estándares perfeccionistas hacen a la gente vulnerable a los problemas psicológicos; depresión, ansiedad, trastornos alimenticios. Las personas con estándares perfeccionistas pueden sobresalir, pero pagan un precio. Hewitt, por ejemplo, relata el caso de un estudiante perfeccionista que trabajó tan duro para una clase que consiguió la mejor calificación, pero luego se deprimió pensando que de haber sido un mejor estudiante hubiera podido sacar esa calificación sin haber tenido que hacer tanto esfuerzo.

Los hallazgos de la investigación coinciden con esta evidencia anecdótica, sugiriendo un vínculo entre los estándares perfeccionistas y los sentimientos de depresión. Por ejemplo, Flett, Beseer, y Hewitt (2005) estudiaron el perfeccionismo de un grupo de cerca de 200 adultos que vivían en Israel. La gente completó un inventario de perfeccionismo (un autorreporte que calculaba las tendencias perfeccionistas), que evaluaba si experimentaban síntomas de depresión, y se le pidió a sus amigos cercanos que valoraran si estaban experimentando síntomas de depresión. La gente que decía que necesitaba ser perfecta para alcanzar las expectativas de los amigos y de la familia se valoraba a sí misma como más deprimida. Sus amigos los veían también deprimidos.

Un estilo de vida adaptativo en el mundo contemporáneo podría ser el que mezclara los altos estándares de triunfo con la capacidad de aceptarse a uno mismo; incluyendo aquellos aspectos de sí mismos que no son perfectos.

Fuente: Benson, 2003; Flett *et al.*, 2005

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

APLICACIONES CLÍNICAS

Hasta ahora, al discutir la teoría sociocognitiva, se han revisado los principios teóricos centrales y la investigación básica que la sustenta. Ahora se pasará al área clave de la aplicación de esta teoría y de esta investigación: la clínica psicológica. Las aplicaciones clínicas de la teoría cognitiva han sido de enorme importancia en el último cuarto de siglo. De hecho, en muchos contextos clínicos y de programas de entrenamiento, el enfoque cognitivo se ha vuelto el de predominio de todas las orientaciones teóricas.

No hay una sola teoría o técnica de terapia cognitiva. En cambio, hay diferentes enfoques, por lo regular adaptados a problemas específicos, que comparten algunas suposiciones comunes:

1. Las cogniciones (atributos, creencias, expectativas, recuerdos concernientes al Yo y a los demás) son vistas como críticos en determinar los sentimientos y las conductas. Así, hay un interés en lo que la gente piensa y dice de sí misma.
2. Las cogniciones de interés tienden a ser específicas con situaciones o categorías de situaciones, aunque se reconoce la importancia de ciertas expectativas y creencias generalizadas.
3. La psicopatología es vista como productora de cogniciones distorsionadas, incorrectas, e inadaptadas con respecto al Yo, a los demás, y a los eventos en el mundo. Las diferentes formas de patología son vistas como el resultado de diferentes cogniciones o modos de procesamiento de la información.
4. Las cogniciones erráticas e inadaptadas producen sentimientos y conductas problemáticas, y éstas a su vez, producen más cogniciones problemáticas. Por lo tanto, puede establecerse un ciclo autosuficiente en el que las personas actúan para la confirmación y manutención de sus creencias distorsionadas.
5. La terapia cognitiva incluye un trabajo de colaboración entre el terapeuta y el paciente para determinar cuáles cogniciones distorsionadas e inadaptadas están generando dificultades y cuándo cambiarlas por otras cogniciones más realistas y adaptadas. El enfoque terapéutico tiende a ser activo, estructurado, y enfocado en el presente.
6. En comparación con otros enfoques, los cognitivos no ven al inconsciente como algo importante, excepto en que los pacientes puedan no estar conscientes de su rutina, de sus modos habituales de pensamiento acerca de sí mismos y de la vida. Además, hay un énfasis en los cambios en cogniciones problemáticas específicas en vez de en los cambios globales de personalidad.

Estrés y tolerancia

El trabajo de los psicólogos con tendencia cognitiva ha sido muy importante en el tema del estrés, la forma de afrontar el estrés, y la salud (Folkman & Moskowitz, 2004). Lazarus, cuyo trabajo ha sido muy influyente en esta área, sugiere que el estrés psicológico depende de las cogniciones en relación a la persona y el ambiente (Lazarus, 1990). En este enfoque cognitivo al estrés y a la forma de afrontarlo, el estrés es visto como algo que sucede cuando la persona considera que las circunstancias son demasiado exigentes o exceden sus recursos y ponen en peligro su bienestar. Inmersas en esto están dos etapas de valoración cognitiva. En la valoración primaria, la persona evalúa si es que hay algo en riesgo en este encuentro, ya sea una amenaza o un peligro. Por ejemplo, ¿hay un riesgo potencial, o un beneficio para la autoestima?, ¿está en riesgo la salud personal o la de un ser querido? En la valoración secundaria, la persona evalúa qué es lo que puede hacerse, si acaso hay algo, para superar el daño, prevenirlo, o mejorar las expectativas para el beneficio. En otras palabras, la valoración secundaria implica una evaluación de los recursos de una persona para afrontar el daño potencial o el beneficio evaluado en la etapa de la valoración primaria.

Existen diferentes modos de afrontar el estrés de acuerdo a cada situación. Una distinción clave es la que diferencia entre un **modo de afrontar el estrés que se enfoca en el problema**, que se refiere a los intentos por afrontar el estrés con base en alterar los rasgos de una situación estresante, y un **modo de afrontar el estrés que se enfoca en la emoción**, que se refiere a la forma de enfrentar el estrés en el que un individuo lucha por mejorar su estado emocional interno; por ejemplo, distanciándose emocionalmente, o buscando el apoyo social. La investigación dirigida por Folkman, Lazarus, y colaboradores ha dado pie a un cuestionario para la evaluación del modo de afrontar el estrés, la Escala de Modos de Afrontar el Estrés. Esta investigación

sugiere las siguientes conclusiones (Folkman, Lazarus, Gruen, & DeLongis, 1986; Lazarus, 1993):

Existe evidencia tanto de estabilidad como de variabilidad en los métodos que los individuos emplean para afrontar el estrés en situaciones estresantes. Aunque el uso de ciertos métodos de afrontar el estrés parecen estar influidos por factores de personalidad, el uso de muchos métodos de enfrentar el estrés parecen estar fuertemente influidos por el contexto situacional.

En general, mientras mayor es el nivel reportado de estrés y de trabajos por afrontarlo, menor es la salud física y mayor la probabilidad de los síntomas psicológicos. En contraste, mientras mayor sea el sentido de dominio, mejor la salud física y psicológica.

A pesar de que el valor de una forma en particular de afrontar el estrés dependa del contexto en el que se usa, en general, el planear la solución del problema ("hice un plan de acción y lo seguí", o "sólo concéntrate en el siguiente paso") es una forma más adaptable de enfrentar el estrés que la evasión escapista ("esperé a que sucediera un milagro", o "traté de reducir la tensión comiendo, tomando, o consumiendo drogas"), o el enfrentamiento ("dejo salir mis sentimientos como sea", o "les dejé ver mi enojo a quienes provocaron el problema").

Además de este análisis conceptual del estrés y del método para afrontarlo, el terapeuta requiere de procedimientos prácticos que reduzcan el estrés. Un procedimiento así sería desarrollado por Don Meichenbaum (1995), cuyo **entrenamiento para la inoculación del estrés** sería un procedimiento basado en una consideración cognitiva del estrés. De acuerdo con la opinión de Lazarus, Meichenbaum sugiere que el estrés sea visto a partir de un punto cognitivo; es decir, el estrés implica una serie de evaluaciones cognitivas, y los individuos que están bajo estrés por lo regular tienen una variedad de pensamientos contraproducentes y obstaculizadores. Además, estas cogniciones y otras conductas similares tienen un componente autorreafirmante intrínseco (p. ej., la gente logra que los demás los traten de un modo sobreprotector). Por último, los eventos se perciben y recuerdan de modos que resultan consistentes con una tendencia negativa. El proceso de inoculación del estrés de Meichenbaum está diseñado para ayudar a las personas a manejar mejor el estrés, y es considerado como análogo a la inoculación médica contra las enfermedades biológicas.

El entrenamiento para la inoculación del estrés implica el enseñar a los pacientes la naturaleza cognitiva del estrés, seguida por una instrucción de los procedimientos para afrontarlo, para cambiar las cogniciones erróneas, y finalmente, un entrenamiento en la aplicación de estos procedimientos en situaciones reales. Con respecto a la naturaleza cognitiva del estrés, el trabajo consiste en hacer que el paciente tome consciencia de pensamientos tan negativos, generadores de estrés, y automáticos como "hacer cualquier cosa implica tanto esfuerzo", y "no hay nada que se pueda hacer para controlar estos pensamientos, o cambiar la situación". Lo grave aquí es que la persona puede no estar consciente de ellos, ni de sus efectos negativos, y por ello se le debe enseñar a estar consciente de ellos y de sus efectos negativos. Con respecto a los procedimientos de afrontar el estrés, y de la corrección de cogniciones, los pacientes aprenden métodos de relajación como una habilidad activa de sobrellevar el estrés, al igual que una serie de estrategias cognitivas tales como la manera en la que reestructura un problema de tal forma que parezca más manejable. Además, los pacientes aprenden estrategias de resolución de problemas, tales como las maneras de definir a los problemas, generar rumbos alternativos de acción, evaluar los pros y los contras de cada solución propuesta, e implementar el que resulte más práctico y deseable. Los pacientes también aprenden a utilizar autoenunciados para sobrellevar el estrés tal como "puedo hacerlo", "un paso a la vez", "concéntrate en el presente, ¿qué es lo que tengo que hacer?", "puedo estar orgulloso del progreso que he hecho", y "sigue intentándolo, no esperes perfección o el éxito inmediato". Finalmente, a partir del ensayo de imágenes, y la práctica en situaciones reales, se les enseña a los pacientes a estar cómodos con el uso de estos procedimientos. En el ensayo de imágenes el paciente imagina varias situaciones estresantes, y el uso de habilidades y estrategias de métodos para afrontar el estrés. La práctica involucra la representación de roles, y la imitación, involucrando al terapeuta, así como la práctica dentro de situaciones reales.

El procedimiento de entrenamiento de inoculación del estrés es activo, concentrado, estructurado, y breve. Ha sido empleado con pacientes médicos que están por someterse a cirugía; con atletas, para ayudarles con el estrés que antecede a una competencia; con víctimas de violación, para ayudarles con el trauma de tales ataques; y en el ambiente laboral, para enseñarle a los trabajadores estrategias más eficientes de manejo del estrés, y para ayudar a los equipos de administración de trabajadores a tomar en consideración los cambios de organización.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Patología y cambio

Los enfoques cognitivos de procesamiento de información sostienen que la psicopatología es el resultado de cogniciones fantasiosas e inadaptadas. La terapia, por lo tanto, implica el esfuerzo por cambiar tales distorsiones cognitivas y sustituirlas por cogniciones más realistas y adaptativas.

Terapia racional-emotiva de Ellis

Albert Ellis fue un ex psicoanalista que desarrolló un sistema terapéutico de cambio de personalidad conocido como la terapia racional emotiva (RET) (Ellis, 1962, 1987; Ellis & Harper, 1975) o lo que es lo mismo, la teoría de conducta racional-emocional (REBT; Ellis & Tafrate, 1997). Las ideas de Ellis acerca del estrés psicológico y su tratamiento tienen dos partes principales; es decir, hay dos tesis primarias detrás del trabajo de Ellis.

La primera tesis es que la gente no responde emocionalmente a los sucesos del mundo, sino a sus "creencias sobre" esos eventos. Ellis comunica esta idea de manera muy simple, sugiriendo un "ABC" de la terapia racional-emotiva (Ellis, 1997). Un suceso activador (A) puede llevar a una consecuencia (C) tal como una reacción emocional. Una persona extraña con los análisis de Ellis pueden pensar que A provocó a C, es decir, que el suceso activador es la causa de la consecuencia emocional. Pero no es así, de acuerdo con Ellis. "Nosotros… creamos Creencias (Bs) entre A y C. Nuestras Bs acerca de A determinan en gran medida nuestra respuesta hacia ella" (Ellis & Tafrate 1997). Esta primera premisa de la terapia racional-emotiva, por lo tanto, es idéntica a la premisa central del enfoque sociocognitivo de la personalidad; a saber, que los sistemas perdurables de la gente son determinantes inmediatos de sus experiencias y de sus acciones.

La segunda tesis de Ellis es más singular. Es el argumento de que las creencias que causan estrés psicológico tienen una cualidad en particular: la de ser "irracionales". Esto es, son creencias que ninguna persona racional desearía tener, al momento de planteárselo, debido a que las creencias seguramente ocasionan nuestra propia tensión psicológica.

De acuerdo con Ellis, las causas de las dificultades psicológicas son las creencias irracionales, o las declaraciones irracionales que la persona se hace a sí misma: las creencias, por ejemplo, de que debe hacer algo, de que tiene que sentirse de determinada manera, de que los demás siempre deberían de tratarla de una determinada manera. Supóngase el lector que una persona piensa lo siguiente, "si me están pasando cosas buenas, es que algunas cosas malas deben venir en camino", o "si expreso mis necesidades, los demás me rechazarán". Estas ideas son irracionales en el sentido que las personas que las piensan están destinándose a sí mismas a padecer de tensión psicológica.

Los terapeutas cognitivos por lo regular distinguen entre tipos alternativos de pensamiento que son inadaptados. Las distinciones entre ellos no son demasiado importantes; sin embargo, el hacer una lista de algunos puede darle al lector una idea del tipo de pensamiento negativo que Ellis y terapeutas semejantes desean cambiar a partir de la terapia:

> **Razonamiento errático**. "Si fracasé en esto debo ser un incompetente". "La gente no respondió del modo en el que yo quería, será porque no me tienen en muy buen concepto".
> **Expectativas disfuncionales**. "Si acaso hay algo que puede salirme mal, seguro pasará". "La catástrofe está a la vuelta de la esquina".
> **Perspectivas negativas de sí mismos.** "Siempre siento que los demás son mejores que yo". "Nada de lo que hago sale bien".
> **Atribuciones inadaptadas.** "Soy malo para hacer exámenes porque soy una persona muy nerviosa". "Cuando gano es por suerte; cuando pierdo es por mí".
> **Distorsiones de la memoria**. "La vida es horrible ahora y siempre ha sido igual". "Nunca he destacado en nada".
> **Estrategias contraproducentes**. "Yo mismo me hago sentir mal antes que los demás lo hagan". "Rechazaré a los demás antes de que ellos me rechacen a mí, y veré si la gente aún me acepta".

Las técnicas de terapia de Ellis están diseñadas para obligar a la gente a reflexionar sobre su propio pensamiento. Los terapeutas racional-emocionales tratan de hacer a la gente consciente de la irracionalidad de sus propios pensamientos, para que entonces ellos mismos puedan sustituir estos pensamientos por unos que sean tranquilos y racionales. Los terapeutas emplean una variedad de técnicas -argumentos lógicos, persuasión, ridículo, humor- en su esfuerzo por cambiar las creencias irracionales que provocan el estrés psicológico.

Terapia cognitiva de Beck para la depresión

Como Albert Ellis, Aaron Beck es un ex psicoanalista que se sintió desencantado con las técnicas psicoanalíticas, y gradualmente desarrolló un enfoque cognitivo para la terapia. Su terapia es mejor conocida por su relevancia en el tratamiento de la depresión, pero tiene relevancia para una variedad más amplia de trastornos psicológicos. De acuerdo con Beck (1987), las dificultades psicológicas se deben a los pensamientos automáticos, afirmaciones disfuncionales, y autodeclaraciones negativas.

Triada cognitiva de la depresión

El modelo cognitivo de la depresión de Beck enfatiza que una persona depresiva equivoca sistemáticamente su evaluación de las experiencias actuales y pasadas, haciéndose una idea de sí mismo como perdedor, una del mundo como frustrante, y una del futuro como sombrío. Estas tres opiniones negativas son conocidas como la triada cognitiva, e incluye opiniones negativas acerca del *Self*, tales como "no encajo, soy indeseable, no sirvo", opiniones negativas acerca del mundo como "el mundo me pide demasiadas cosas, y la vida representa una derrota constante", y opiniones negativas del futuro tales como "la vida siempre implicará los mismos sufrimientos y privaciones que me exige ahora". Además de esto, una persona deprimida es proclive a tener un mal procesamiento de información, como sería el exagerar las dificultades diarias en desastres, y generalizar de un caso aislado de rechazo, a la creencia de que "nadie me quiere". Son estos problemas de pensamiento, estos esquemas negativos y errores cognitivos los que causan la depresión.

Investigación sobre las cogniciones equivocadas

La investigación contemporánea ha examinado si las cogniciones equivocadas están vinculadas con los síntomas de la depresión, como lo predecía la teoría de Beck. Mucha investigación en las décadas de los ochenta y noventa, brindó evidencia que era consistente con el modelo de Beck (Segal & Dobson, 1992). Comparado con un individuo que no está deprimido, el deprimido parece concentrarse más en sí mismo (Wood, Saltzberg, & Goldsamt, 1990), para tener autoconstructos negativos más accesibles (Bargh & Tota, 1988; Strauman, 1990), y para tener una tendencia hacia el pesimismo más que hacia el optimismo, en particular con relación al *Self* (Epstein, 1992; Taylor &Brown, 1988).

Mucha de la investigación inicial sobre cognición y depresión empleaba diseños de investigación "concurrente"; esto es, planes de investigación en las que las cogniciones y los síntomas depresivos son calculados al mismo tiempo. Los diseños concurrentes tienen una gran desventaja: es difícil saber si las relaciones entre la cognición y la depresión son reflejo de 1) la influencia de la cognición sobre la depresión (tal y como Beck y otros teóricos cognitivos anticipaban), 2) la influencia de las emociones depresivas sobre la cognición, o 3) la influencia de un tercer factor que afecte tanto a la cognición como la depresión (p. ej., los acontecimientos negativos de la vida que afectan las creencias y las experiencias emocionales de la gente). Las teorías cognitivas pueden ser evaluadas de manera más convincente a partir del uso de diseños de investigación "prospectivos", es decir, una investigación en la que los factores cognitivos sean calculados en un punto determinado de tiempo, y sean usados para predecir el desarrollo de síntomas depresivos en puntos posteriores de tiempo.

Por fortuna, en años recientes, los investigadores han puesto atención a los diseños de investigación prospectiva. Por ejemplo, Hankin, Fraley, & Abela (2005) pedían a participantes, al comienzo de un estudio, que completaran un cuestionario que calculaba su tendencia a involucrarse en patrones negativos de pensamiento que estaban pensados para predisponer a las personas a volverse depresivas. Luego les pidieron a estos mismos participantes que completaran un diario durante un periodo de 35 días. Las diferencias individuales en la tendencia de pensamiento negativo, como lo evaluarían al principio del estudio, predijeron la ocurrencia subsiguiente de síntomas depresivos; es decir, el factor cognitivo predijo la existencia de síntomas depresivos durante los siguientes 35 días en que los participantes completaron el diario (Hankin *et al.*, 2005).

Una de las preguntas difíciles para los psicólogos que resaltan el papel de las cogniciones erráticas en la depresión es la siguiente: ¿qué pasa con las cogniciones erráticas cuando la depresión se ha disipado? La razón por la cual esta pregunta es importante es que una vez que se ha experimentado una depresión seria, existe una tendencia hacia sufrir una recaída, o la probabilidad de experimentar otra depresión. ¿Por qué

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

habría de pasar esto si las cogniciones erráticas ya han desaparecido? Hay cierta evidencia de que las cogniciones erráticas que provocan que una persona sea vulnerable a la depresión están latentes y sólo se manifiestan bajo condiciones de estrés (Alloy, Abramson, & Francis, 1999; Dykman & Johll, 1998; Ingram, Miranda, & Segal, 1998; Wenzlaff & Bates, 1998). Por ejemplo, la gente que es vulnerable a la depresión puede mantener actitudes negativas hacia el *Self* que sólo se hacen manifiestas y operacionales cuando sufren golpes a su autoestima. La tarea de la terapia, por lo tanto, sería la de incitar al cambio fundamental en estas cogniciones, así como la de hacer a la persona consciente de las condiciones bajo las cuales se vuelven operacionales.

Terapia cognitiva

La terapia cognitiva de la depresión está diseñada para identificar y corregir las conceptualizaciones distorsionadas y las creencias disfuncionales (Beck, 1993; Brewin, 1996). La terapia por lo general consiste en una serie de 15 a 25 sesiones en intervalos semanales. El enfoque involucra experiencias de aprendizaje altamente específico, diseñado para enseñar al paciente a monitorear pensamientos negativos y automáticos, para reconocer cómo estos pensamientos llevan a sentimientos y conductas problemáticas, para examinar la evidencia a favor y en contra de estos pensamientos, para sustituir estas cogniciones tendenciosas con interpretaciones más fieles a la realidad. El terapeuta ayuda al paciente a ver que las interpretaciones de los eventos generan sentimientos de depresión. Por ejemplo, entre el terapeuta (T) y el paciente (P) puede ocurrir el siguiente diálogo:

P: Me deprimo cuando las cosas salen mal: como cuando repruebo un examen.
T: ¿Por qué el no aprobar un examen lo deprime?
P: Bueno, si repruebo nunca podré entrar a la escuela de leyes.
T: De modo que reprobar un examen significa mucho para usted. Pero si reprobar un examen pudiera llevar a la gente a sufrir una depresión clínica, ¿no cree que todo el que reprobara un examen tendría depresión?, ¿todo el que reprobara un examen se deprimiría al grado de necesitar de tratamiento?
P: No, pero depende de qué tan importante sea el examen para la persona.
T: Correcto, ¿y quién decide la importancia?
P. Yo decido.

Fuente: Beck, Rush y Shaw, 1979

Además del análisis de las creencias a partir de su lógica, validez, y adaptabilidad, las tareas conductuales se emplean para ayudar al paciente a poner a prueba ciertas cogniciones y suposiciones inadaptadas. Esto puede involucrar la asignación de actividades diseñadas para generar el éxito y el placer. En general, la terapia se enfoca en ciertas cogniciones escogidas que son vistas como las que contribuyen a la depresión. Beck compara la terapia cognitiva con la terapia analítica tradicional a partir de la idea de que un terapeuta está continuamente trabajando en la estructuración de la terapia, en el enfoque en el aquí y ahora, y en el énfasis en los factores conscientes.

La terapia cognitiva de Beck ha sido ampliada para incluir el tratamiento de otras dificultades psicológicas, incluyendo la ansiedad, los desórdenes de personalidad, el abuso de las drogas y las dificultades maritales (Beck, 1988; Beck & Freeman, 1990; Beck, Wright, Newman, & Liese, 1993; Clark, Beck, & Brown, 1989; Epsetin & Baucom, 1988; Young, 1990). La idea de que cada dificultad está asociada con un patrón particular de creencias. Mientras que en la depresión, las creencias conciernen al fracaso y la autovalía; en la ansiedad, por ejemplo, conciernen al peligro. Hay evidencia de la efectividad de la terapia cognitiva (Antonuccio, Thomas, & Danton, 1997; Craighead, Craighead, & Ilardi, 1995; Hollon, Shelton, & Davis, 1993; Robins & Hayes, 1993). A pesar de los rasgos terapéuticos distintivos de la terapia cognitiva y de si los cambios en las creencias son los ingredientes terapéuticos clave, necesitan aún ser definidos (Dobson & Shaw, 1995; Hollon, De Rubeis, & Evans, 1987), las últimas evidencias sugieren que el cambio terapéutico en verdad lleva al cambio cognitivo (Tang, & De Rubeis, 1999a, b).

Psicopatología: imitación, autoconceptos, y autoeficiencia percibida

De acuerdo con la teoría sociocognitiva, la conducta inadaptada surge como resultado de un tipo de aprendizaje disfuncional. Como todo aprendizaje, las respuestas inadaptadas pueden ser aprendidas como el resultado de la experiencia directa, o bien, de la exposición a modelos inadecuados, o "enfermos". A partir de esto, Bandura comenta que según sea el grado al cual los padres modelan ellos mismos conductas criticables, resulta por lo común un factor causal importante para el

desarrollo de una psicopatología. Nuevamente, no hay necesidad de buscar los incidentes traumáticos en la historia temprana del individuo, o los conflictos subyacentes; ni tampoco se necesita encontrar un historial de refuerzos para la adquisición inicial de la conducta patológica. Por otro lado, una vez que la conducta ha sido aprendida a partir del aprendizaje observacional, es bastante probable que se mantenga gracias al reforzamiento directo y vicario. Recuerde lo que se discutía con respecto a la investigación sobre el condicionamiento vicario de respuestas emocionales. Los changos que observaban a sus padres expresar temor a las serpientes desarrollaban una respuesta emocional condicionada que era intensa, duradera, y generalizada, lejos del contexto en el que había sido primeramente aprendida. Así pues, se presume que el aprendizaje observacional y el condicionamiento vicario pueden ser muy importantes para una gran proporción de miedos y de fobias humanas.

Aunque el aprendizaje de conductas específicas manifiestas, y de reacciones emocionales tenga un papel importante en la psicopatología, con cada vez mayor frecuencia la teoría sociocognitiva ha venido subrayando el papel de las **expectativas disfuncionales** y de los autoconceptos. La gente puede esperar, erróneamente, que a determinados sucesos les sigan momentos de dolor, o que el dolor se encuentre vinculado con ciertas situaciones en especial. Así, los individuos pueden actuar de un modo que evite ciertas situaciones, o de tal forma que ellos mismos generen precisamente la situación que estuvieran tratando de evitar. Un ejemplo de esto sería alguien que siente el temor de que la cercanía con otras personas le pueda ocasionar algún dolor, y que por ello se comporta de modo hostil, causando el rechazo de los demás, confirmando presuntamente sus expectativas de que la cercanía de las personas lleva a decepciones y al rechazo.

Los procesos cognitivos también juegan un papel en la psicopatología en términos de **autoevaluaciones disfuncionales**, en particular en términos de una baja autoeficiencia percibida, o bien, una ineficiencia percibida. Recuerde que la autoeficiencia percibida es la percepción de que es posible realizar las tareas que una situación requiere, o lo necesario para sobrellevar una situación. En la ineficiencia percibida, el individuo se siente incapaz de realizar lo necesario, o de enfrentarse a lo que demanda una situación. Así, de acuerdo con la teoría sociocognitiva, la ineficiencia percibida juega un papel central en el desarrollo de la ansiedad y la depresión (Bandura, 1997).

Autoeficiencia, ansiedad y depresión

Primeramente, hay que evaluar el papel de la autoeficiencia percibida en la ansiedad. De acuerdo a la teoría sociocognitiva, la gente que considera tener una baja autoeficiencia con respecto a las amenazas potenciales presentan una excitación ansiosa alta. No es precisamente el suceso amenazador *per se*, sino la ineficacia percibida para afrontar la ansiedad lo que resulta fundamental para que ésta se presente. La investigación indica que experimentan gran estrés aquellos individuos que no creen ser capaces de manejar los eventos que les parecen amenazantes. Este tipo de personas también puede desarrollar otro tipo de cogniciones disfuncionales, tales como sentirse preocupados por lo que pudiera pasar en el futuro. En otras palabras, la persona ansiosa puede concentrar su atención en el desastre que pudiera encontrarse más adelante, y en su incapacidad por superarlo, en vez de concentrarse en buscar qué se puede hacer para superar la situación. La percepción de incapacidad por superar la situación puede entonces complicarse más por la incapacidad percibida para manejar la ansiedad en sí, una respuesta de miedo-al-miedo que puede llevar incluso al pánico (Barlow, 1991).

Si es cierto que la ineficiencia percibida con respecto a los sucesos amenazantes lleva a la ansiedad, la ineficiencia percibida con respecto a los resultados gratificantes lleva a la depresión; esto es, la depresión representa la respuesta a la incapacidad percibida para lograr los resultados gratificantes deseados. Parte del problema con la gente depresiva, sin embargo, puede estar en que sus estándares son excesivamente severos. En otras palabras, los individuos que son proclives a la depresión se imponen a sí mismos metas y estándares excesivamente altos. Al quedar lejos de alcanzar exactamente estos estándares, se culpan a sí mismos y a su falta de habilidad o competencia por lo sucedido. La autocrítica excesiva es, de hecho, una característica básica recurrente para la depresión. En suma, aunque la autoineficiencia percibida por alcanzar las metas deseadas es un factor fundamental para la depresión, parte del problema puede ser el mismo planteamiento de estas metas exageradas. Asimismo, las creencias de tener una baja autoeficiencia pueden contribuir a que se tenga un bajo rendimiento, llevando al individuo a estar incluso por debajo de sus estándares, y provocando una autoculpa adicional (Kavanagh, 1992). Una relación

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

así únicamente se pudo hallar en los resultados de un estudio de depresión infantil. En este estudio, se encontró que la ineficiencia académica y social percibida contribuía directamente a la depresión, así como también lo hacía de manera indirecta a modo de conductas problema que interferían con el éxito social y académico futuro (Bandura, Pastorelli, Barbaranelli, & Caparara, 1999). Así, se establecería un ciclo contraproducente, en el que la baja autoeficiencia contribuiría a la depresión y a las conductas problema, lo que a su vez contribuiría al surgimiento de una mayor ineficiencia percibida y a la depresión.

Bandura (1992) plantea el interesante punto de que las discrepancias entre los estándares y el rendimiento pueden tener diferentes efectos que pueden llevar a mayores esfuerzos, a la apatía, o a la depresión. ¿Qué es lo que determina cuál efecto tendrá lugar? De acuerdo con Bandura, las discrepancias entre el rendimiento y los estándares provocan una alta motivación cuando la gente cree que tiene la eficacia para concretar la meta. Las creencias de que las metas están más allá de nuestra capacidad debido a que son poco realistas llevará a un abandono de la misma, y quizás incluso a la apatía, pero no a la depresión. Por ejemplo, una persona puede decir, "esta tarea es simplemente demasiado difícil", y rendirse, quizás frustrarse y enojarse, pero no deprimirse. La depresión tiene lugar cuando una persona se siente ineficaz con respecto a una meta, pero cree que la meta es razonable; por lo tanto, la persona siente que debe continuar luchando por alcanzar el estándar. Así, los efectos de una discrepancia entre los estándares y el rendimiento en el esfuerzo y el estado de ánimo dependen de las creencias de autoeficiencia, y de si el estándar se percibe como razonable, posible de concretar, e importante.

Las relaciones entre un estado de ánimo deprimido, y las discrepancias entre estándares y rendimiento es una calle de dos sentidos. No sólo estas discrepancias crean emociones depresivas; las emociones depresivas contribuyen a la existencia de estas discrepancias. La evidencia sobre este punto proviene de estudios que manipulan experimentalmente el ánimo de la gente (Cervone, Kopp, Schaumann, & Scott, 1994; Scott & Cervone, 2002), así como también del trabajo que compara a las personas depresivas con las no depresivas (Tillema, Cervone, & Scott, 2001). Los hallazgos indican que cuando la gente se siente mal, tiende a tener estándares más perfeccionistas. Cuando se está de mal genio, los resultados cotidianos parecen menos satisfactorios; como consecuencia, la gente está satisfecha sólo con logros superiores. Estos mayores estándares de rendimiento por lo regular exceden el nivel de rendimiento que la gente cree en realidad poder lograr (Cervone *et al.*, 1994).

Autoeficiencia y salud

Una de las áreas más activas de la investigación sociocognitiva ha sido sobre la relación entre las creencias de autoeficiencia y salud (Bandura, 1997). Los resultados de esta investigación pueden ser fácilmente resumidos: las creencias fuertes y positivas de autoeficiencia son buenas para la salud. Contrario a esto, las creencias débiles y negativas de autoeficiencia son malas para la salud (Schwarzer, 1992). Existen dos formas principales en las cuales las creencias de autoeficiencia pueden afectar a la salud. Estas formas son los efectos de las creencias en conductas relacionadas con la salud, y sus efectos en el funcionamiento psicológico (Contrada, Leventhal, & O'Leary, 1990; Miller, Shoda, & Hurley, 1996). Las creencias de autoeficiencia afectan tanto a la probabilidad de desarrollar diferentes enfermedades y el proceso de recuperación de la enfermedad (O'Leary, 1992).

Las creencias de autoeficiencia han estado vinculadas a diferentes conductas tales como fumar, consumir alcohol, y el uso del condón con relación al embarazo y al SIDA. Por ejemplo, las percepciones de autoeficiencia al practicar conductas sexuales más seguras han estado vinculadas a la probabilidad de adoptar prácticas de sexo más seguro. La imitación, la fijación de metas, y otras técnicas han sido usadas para elevar las creencias de autoeficiencia y por lo tanto, reducir las conductas riesgosas (O'Leary, 1992). Los cambios en las creencias de autoeficiencia también han demostrado ser de suma importancia en relación al proceso de recuperación de enfermedades. Por ejemplo, en la recuperación de un ataque cardiaco es importante tener una cantidad apropiada de actividad física. Esto es, en ocasiones los individuos que se recuperan de un ataque cardiaco pueden tener creencias de autoeficiencia fantasiosamente altos, y ejercitarse por encima de lo que les sería benéfico para ellos. En estos casos los pacientes deben monitorear sus creencias de autoeficiencia para llevarlos más de acuerdo a la realidad, y proporcionalmente, llevar a su manera de ejercitarse a patrones más saludables (Ewart, 1992).

Pero en cuanto a la relación entre las creencias de autoeficiencia y el funcionamiento corporal, existen evidencias de que las creencias de una alta autoeficiencia aumentan los efectos del estrés y mejoran el funcionamiento del sistema inmune (de combate a la enfermedad) del cuerpo.

Se cuenta con evidencia de que el estrés excesivo puede afectar al sistema inmune, mientras que la reducción del estrés puede mejorar su funcionamiento (O'Leary, 1990). En un experimento diseñado para examinar el impacto de la autoeficiencia percibida para el control de estresores en el sistema inmune. Bandura y colaboradores hallaron que la autoeficiencia percibida en realidad sí mejoraba el funcionamiento del sistema inmune (Wiedenfeld *et al.*, 1990). En esta investigación, los sujetos que padecían alguna fobia (miedo excesivo a las serpientes) fueron puestos a prueba bajo tres condiciones: un control inicial que no involucraba ninguna exposición a alguna serpiente, una fase de adquisición de autoeficiencia percibida, durante la cual los sujetos fueron ayudados para adquirir un sentido de eficiencia para enfrentar la angustia, y una fase

PREGUNTAS ACTUALES

¿CÓMO INFLUYE LA DISCIPLINA FÍSICA DE LOS PADRES EN LOS NIÑOS?

Todos los padres de familia enfrentan el reto de disciplinar a sus hijos. La pregunta que se tienen que hacer a sí mismos es, "¿Cómo?" ¿Cuál es la mejor forma de disciplina?

Una estrategia es efectiva en el corto plazo, pero puede acarrear problemas en el largo plazo. Se trata de la estrategia de la disciplina física. Los niños pueden no poner atención cuando se les habla, ¡pero seguramente se dan cuenta de cuando les da unas nalgadas! Sin embargo puede que las nalgadas tengan una consecuencia negativa. El análisis de Bandura sobre la imitación y la de las fuentes sociales de ansiedad sugieren que la disciplina física pueda tener costos a largo plazo, aun cuando hace que el niño deje de desobedecer en el presente.

Así que ¿Cuáles son los efectos de las nalgadas? Antes de responder a esto, se debe uno detener para reconocer que la respuesta podría ser "depende". Las sociedades y las culturas varían en el grado en el cual las nalgadas son una forma típica de disciplina; son distintas, en otras palabras, en si tal disciplina física es "normativa". Las nalgadas podrían tener un efecto diferente dependiendo de si es algo normativo en un contexto dado.

Estas preguntas han sido exploradas en un admirable estudio transcultural. Los investigadores estudiaron a padres e hijos de seis países: China, India, Italia, Kenia, Filipinas, y Tailandia. En cada uno de éstos, realizaron entrevistas para determinar si los padres individuales empleaban disciplina física (nalgadas, sujetar y sacudir, etc.) al disciplinar a sus hijos. También obtuvieron mediciones de problemas psicológicos experimentados por los niños, incluyendo si el niño era en extremo miedoso y ansioso. Finalmente, más que analizar los datos de todos los padres de familia, de todas las culturas en combinación, determinaron si ocurría disciplina física (p. ej., si era normativa) en una cultura determinada.

¿Qué fue lo que hallaron? Resultó que ciertas influencias de disciplina física fueron las mismas en **todas** las culturas, siendo o no normativa la disciplina. En todos los escenarios, resultó que los niños quienes experimentaban mayores niveles de disciplina física también padecían los mayores niveles de ansiedad; el vínculo de la experiencia de disciplina física con la ansiedad del niño se halló en todos las seis naciones. Asimismo, en la mayoría de los países, los niños que experimentaban mayor disciplina física de los padres eran ellos mismos más agresivos con los demás. La disciplina física puede trabajar a corto plazo, pero parece tener un costo a largo plazo, a donde quiera que la persona vaya.

Fuente: Lansford *et al.*, 2005

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de máxima autoeficiencia percibida, una vez que ya habían desarrollado un sentido completo de eficiencia para enfrentar a la angustia. Durante estas fases, se les extrajo una pequeña cantidad de sangre a los sujetos, y se analizó la presencia de células que son conocidas por ayudar a regular el sistema inmune. Por ejemplo, se medía el nivel de células T auxiliares, conocidas por jugar un papel importante en la destrucción de células cancerígenas y virus. Estos análisis indicaban que el aumento de creencias de autoeficiencia estaba asociado con el incremento en el mejoramiento del funcionamiento del sistema inmune, como lo evidenciaba, por ejemplo, el nivel elevado de células T auxiliares (véase figura 13-2). Así, pues, a pesar de que los efectos del estrés pueden ser negativos, el crecimiento de la eficacia percibida por encima de los estresores puede tener valiosas propiedades de adaptabilidad en el nivel del funcionamiento del sistema inmune.

Cambio terapéutico: la imitación y el dominio dirigido

Generar un cambio de conducta benéfico es una meta crítica para Bandura y otros sociocognitivistas. Bandura busca concretar esta meta pero al mismo tiempo advierte que ésta debiera ser perseguida con cautela; los procedimientos terapéuticos deberían aplicarse clínicamente sólo después de que los mecanismos básicos involucrados hayan sido entendidos de que los efectos de los métodos hayan sido correctamente probados.

De acuerdo con Bandura, el proceso de cambio involucra no sólo la adquisición de nuevos patrones de pensamiento y de conducta, sino también su generalización y mantenimiento. La postura sociocognitiva de terapia por consiguiente enfatiza la importancia de los cambios en el sentido de la eficacia. La manera de abordar el tratamiento que destaca con mayor énfasis la teoría sociocognitiva es la adquisición de capacidades cognitivas y conductuales a través de la imitación y de un **dominio dirigido**. En el primero, las actividades deseadas se demuestran por varios modelos que obtienen consecuencias positivas, o por lo menos, no reciben consecuencias adversas. Por lo general, los complejos patrones de conducta que deben ser aprendidos son desbaratados en subhabilidades y en subtareas cada vez más difíciles, para así asegurar el progreso más óptimo. En la destreza dirigida, el individuo no sólo observa a un modelo presentar conductas benéficas, sino que los pacientes son ayudados a realizar ellos mismos las conductas. La teoría sociocognitiva, tiene la esperanza de que la experiencia a primera mano del éxito conductual produzca los incrementos más rápidos en autoeficiencia y rendimiento. En suma, en comparación con los enfo-

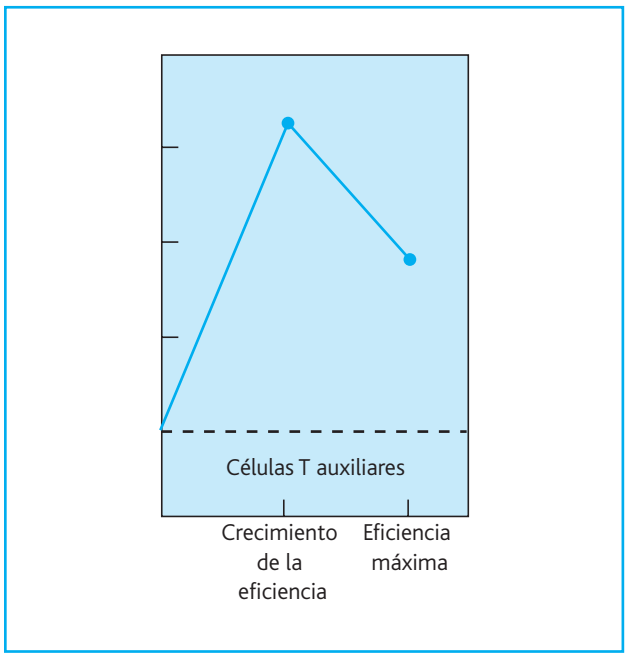


Figura 13-2. Cambios en las células T auxiliares durante la exposición a estresores fóbicos mientras se adquiere una autoeficiencia percibida en el mecanismo de afrontar el estrés, y después de que la autoeficiencia percibida en el mecanismo de afrontar el estrés se ha desarrollado hasta un nivel máximo. (Wiedenfeld *et al*., 1990) Copyright © 1990 por *The American Psychological Association*. Adaptado bajo permiso.

ques terapéuticos que enfatizan la comunicación verbal, la teoría sociocognitiva prescribe las experiencias con la destreza como el principal vehículo para el cambio personal (Bandura, 1997).

Se ha realizado mucha investigación sobre la imitación terapéutica y la participación dirigida, empezando por el trabajo de Bandura y colaboradores sobre el problema de la fobia a las serpientes (Bandura, 1977). Un pequeño porcentaje de la población padece de un miedo extremo e irracional a las serpientes que puede interferir con su vida diaria. Bandura supone que los tratamientos terapéuticos sólo podrían ayudar a que la gente supere sus miedos si se aumenta las percepciones personales de la gente con respecto a su capacidad personal por afrontar la situación que les provoca miedo. El mecanismo psicológico sugerido como clave para el cambio, en otras palabras, es la autoeficiencia percibida.

Bandura y colaboradores probaron esta hipótesis a partir de su estrategia de investigación microanalítica. Ellos realizaron un experimento en el que a pacientes fóbicos crónicos a las serpientes se les asignaba a una de tres condiciones: la imitación del participante (el terapeuta modela las actividades amenazadoras, y los sujetos paulatinamente realizan la tarea, con la ayuda del terapeuta, hasta que pueden realizarlas solos); la imitación (los sujetos observan al terapeuta realizar las tareas, pero no se involucran en ellas); y una condición de control (Bandura, Adams, & Beyer, 1977). Tanto antes como después de estas condiciones, los sujetos fueron puestos a prueba con una Prueba de Evasión Conductual (BAT, por sus siglas del inglés *Behavioral Avoidance Test*), que consistía en 29 tareas que requerían una interacción cada vez más peligrosa con una boa constrictor. La última tarea involucraba dejar que la serpiente se arrastrara en su regazo, mientras que se dejaban las manos a los lados. Para determinar la generalidad del cambio, los sujetos también fueron probados luego del tratamiento con una amenaza distinta, una serpiente de campo. Para probar el papel de la autoeficiencia percibida, los investigadores llevaron a cabo una evaluación profundamente detallada en la que medían la autoeficiencia percibida de los individuos con fobia a las serpientes, para realizar una serie de acciones cada vez más desafiantes con una serpiente (por ejemplo, caminar hasta estar a 1.52 metros de distancia de una serpiente, tocar una serpiente, levantar a una serpiente, etc.). Las evaluaciones de la autoeficiencia fueron tomadas antes del tratamiento, después del tratamiento, pero antes de la segunda administración del BAT, luego de la segunda administración del BAT, y una vez más, un mes después de completar el tratamiento.

Los resultados indicaban que, como era esperado, la imitación del participante producía los mayores cambios en su conducta (véase figura 13-3). Más aún, para el estudio de la autoeficiencia percibida, los cambios en las percepciones de autoeficiencia y los cambios en la conducta estuvieron extremadamente vinculados. Esto fue cierto tanto en el nivel existente entre grupos (es decir, un grupo experimental frente a otro), como el nivel dentro del grupo (es decir un individuo frente a otro, dentro de la misma condición experimental). En el nivel que se daría entre grupos, los grupos que lograron los mayores cambios en las percepciones de autoeficiencia también lograron los mayores cambios en la conducta (véase figura 13-3). A nivel de individuos, los juicios de autoeficiencia (antes de la segunda BAT) fueron anticipadores de rendimiento uniformemente precisos; es decir, los fuertes juicios de autoeficiencia estuvieron asociados con las mayores probabilidades de un rendimiento exitoso en la tarea. Las relaciones autoeficiencia/conducta fueron admirablemente grandes; Bandura y colaboradores (1977) reportan una correlación de .84 entre el nivel de autoeficiencia y la subsiguiente conducta de aproximación. ¡Las expectativas de autoeficiencia fueron aún mejores para predecir el rendimiento futuro que el rendimiento en el pasado! Los datos de seguimiento indicaron que los sujetos no sólo mantuvieron sus ganancias en autoeficiencia y conducta de aproximación, sino que lograron incluso mayores mejorías. En suma, los datos apoyaban la utilidad de la participación dirigida, y la postura sociocognitiva de que los tratamientos mejoran el rendimiento debido a que mejoran las expectativas de una eficiencia personal (véase también Bandura & Adams, 1977; Bandura, Adams, & Beyer; 1977; Bandura, Reese, & Adams, 1982; Williams, 1992).

Este enfoque sociocognitivo ha sido usado posteriormente en el tratamiento de una amplia variedad de dificultades. Por ejemplo, los estudios demuestran la utilidad del desarrollo de habilidades de métodos para afrontar el estrés, y han elevado la autoeficiencia en manejar el estrés ante los exámenes (Smith, 1989) y de la vulnerabilidad a los ataques en mujeres (Ozer & Bandura, 1990; Weitlauf, Cervone, & Smith, 2001). En el último ejemplo, las mujeres que participaban en un programa de imitación en el que perfeccionaban sus habilidades físicas necesarias para defenderse a sí mismas contra ataques sexuales desarmados, obtuvieron

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

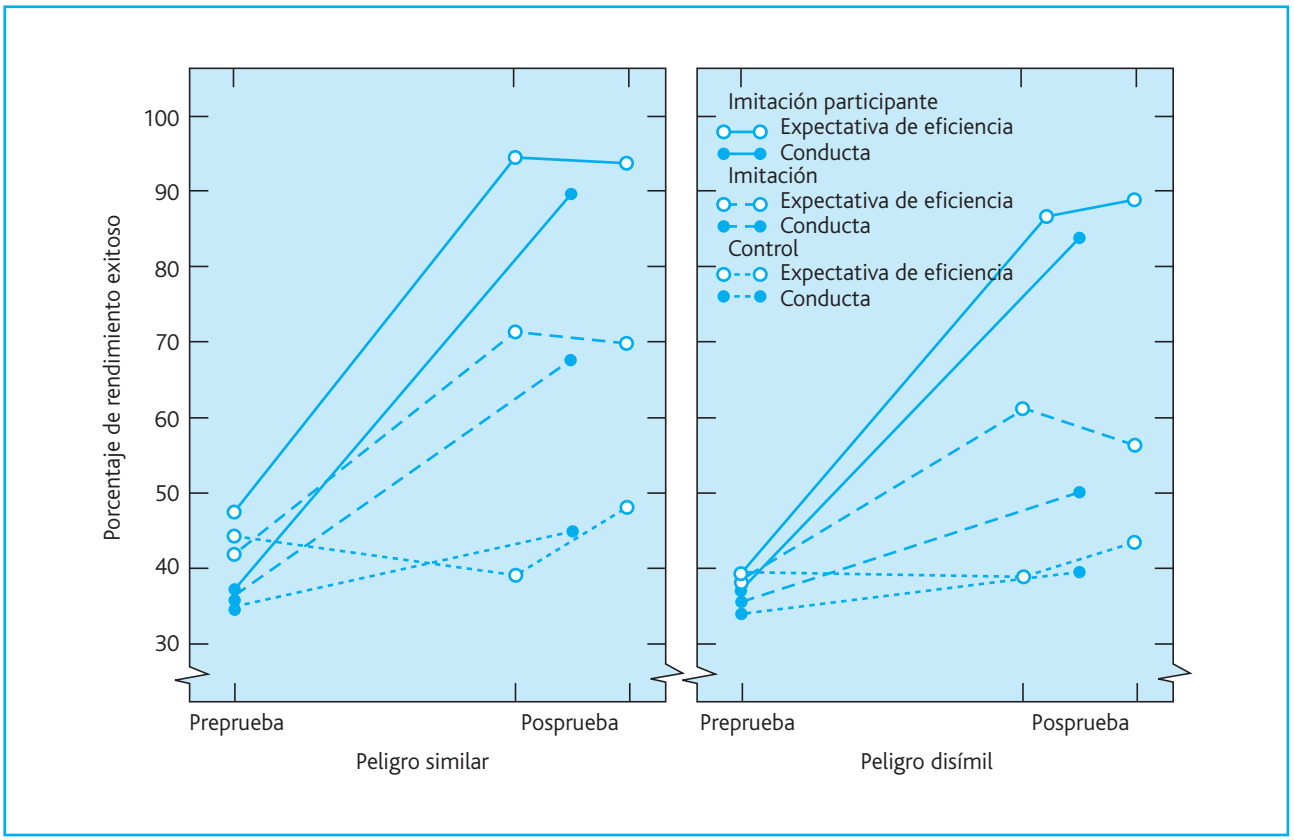


Figura 13-3. Nivel de autoeficiencia y conducta de acercamiento presentada por sujetos hacia distintas amenazas, luego de recibir tratamientos vicarios, o de imitación del participante basado en el rendimiento, o sin tratamiento. (En la última fase, los niveles de autoeficiencia fueron medidos previos a y después de la Prueba de Evasión Conductual con dos sujetos). (Bandura, Adams, & Beyer, 1977). Copyright © *American Psychological Association*. Reimpreso bajo permiso.

mayor libertad de acción y disminuyó su conducta evasiva. Algo fundamental para todos estos estudios es la experiencia de destreza que lleva a un mejoramiento terapéutico en la autoeficiencia percibida.

Es importante determinar si los efectos positivos de la terapia perduran y se generalizan hacia múltiples aspectos del funcionamiento de una persona. Los escépticos de la imitación y de las perspectivas de destreza dirigida pueden esperar que haya poca evidencia de cambio perdurable o de algún tipo de generalización más allá de, por ejemplo, la fobia que específicamente fue tratada. Sin embargo, los estudios sugieren que los efectos son regularmente perdurables y se transfieren a las creencias de autoeficiencia en otras áreas también (Cervone & Scout, 1995; Williams, 1992). Bandura describe estos efectos de la siguiente manera:

> Los tratamientos psicológicos tradicionalmente han intentado cambiar la conducta humana por medio de pláticas. En el enfoque sociocognitivo, el funcionamiento humano puede ser mejorado de modo más confiable y fundamental a partir de las experiencias de destreza que por medio de la conversación. Al traducir esta noción de práctica terapéutica a los desórdenes fóbicos, mis estudiantes y yo desarrollamos un tratamiento poderoso de destreza dirigida. Ésta erradica la conducta fóbica y las reacciones al estrés bioquímico, elimina los pensamientos fóbicos, y las pesadillas recurrentes, además de que crea actitudes positivas hacia los peligros antes temidos. Estos asombrosos cambios se pueden lograr por cualquiera en un periodo breve. Los cambios perduran. En evaluaciones de seguimiento descubrimos que los participantes no sólo mantenían sus ganancias terapéuticas, sino que hacían notables mejoras en los aspectos del funcionamiento bastante poco relacionados con la disfunción que había sido tratada.
>
> Fuente: Bandura, como está citado en Pervin, 1996.

EL CASO DE JIM

Hace 20 años, Jim fue evaluado desde varios puntos de vista teóricos: el psicoanalítico, el fenomenológico, el del constructo personal, y el del rasgo. En ese entonces, la teoría sociocognitiva estaba apenas comenzando a evolucionar, y por lo tanto, no fue analizado desde esta postura. Después, sin embargo, fue posible juntar por lo menos algunos datos también desde esta otra postura. A pesar de que las comparaciones con los primeros datos pueden ser problemáticos debido al lapso de tiempo, se puede obtener por lo menos algo de *insight* de la personalidad de Jim desde este punto de vista teórico. Se hace esto considerando las metas de Jim, los reforzadores que él tiene, así como sus creencias de autoeficiencia.

A Jim se le preguntó acerca de sus metas para el futuro inmediato, y para el futuro a largo plazo. Consideraba que sus metas inmediatas, y a largo plazo eran prácticamente las mismas: 1) conocer a su hijo y ser un buen padre, 2) volverse más abierto y menos crítico con su esposa y con los demás, y 3) sentirse bien acerca de su trabajo profesional como asesor. Por lo general siente que hay buena oportunidad de lograr estas metas, pero es cauteloso al hacer este estimado, teniendo cierta incertidumbre acerca de qué tanto será capaz de "salirse de sí mismo" y por lo tanto ser más capaz de aceptar a su esposa y su hijo.

Jim también respondió preguntas acerca de los refuerzos positivos y adversos, sobre las cosas que le eran importantes y que encontraba gratificantes o que le disgustaban. Con respecto a los refuerzos positivos, Jim reportaba que el dinero era "uno grandote". Además, ponía un énfasis en el pasar tiempo con sus seres queridos, el atractivo de asistir a una noche de gala, y por lo general ir al teatro o al cine. Le era difícil pensar en los refuerzos aversivos. Describía el escribir como un gran esfuerzo, por lo que señaló "esto me está causando problemas".

Jim también discutió sobre otra variable sociocogntiva, sus capacidades o habilidades (tanto intelectuales como sociales). Reportó que se consideraba a sí mismo como alguien muy brillante y con un nivel intelectual muy alto. Sentía que escribía bien desde el punto de vista de una presentación clara, organizada, pero que no había escrito nada que fuera innovador o creativo. Jim también sentía que era muy habilidoso socialmente: "se me da naturalmente, fácilmente, bien. Puedo hacer cualquier cosa y tener mucha confianza en mí mismo socialmente. Estoy a gusto con hombres y mujeres, tanto en contextos profesionales como sociales". Su única preocupación social era la lucha constante con "¿Qué tan egocéntrico debería de ser, qué tan personal debería tomarme las cosas?". Sentía que a veces tomaba las cosas de manera demasiado personal: "mi seguridad se basa en cómo soy para los demás. Destino mucha energía a la amistad, y cuando me logro llevar bien con las personas, me siento bien".

Con respecto a sus creencias de autoeficiencia, Jim tiene muchas opiniones positivas de sí mismo. Cree que hace bien la mayoría de las cosas; es un buen atleta, un asesor competente, brillante y socialmente habilidoso. ¿Y no hay áreas en las que considere que tenga una baja autoeficiencia? Jim mencionó a tres: que no acepta totalmente a su esposa; una dificultad por "salirse de sí mismo para ser alguien totalmente dedicado a los demás"; y, en tercer lugar, la creatividad: "sé que no soy bueno siendo creativo, así que ni lo intento".

Asimismo, el estudio fue elocuente sobre sus creencias irracionales, sus pensamientos disfuncionales, y distorsiones cognitivas. Jim describió su tendencia a sobrepersonalizar: "éste es uno de mis problemas. Si alguien no me llama, lo atribuyo a un sentimiento que la persona tiene hacia mí. Puedo sentirme terriblemente lastimado a veces". En sus respuestas al Cuestionario de Pensamientos Automáticos (Hollon & Kendall, 1980) reportó tener los siguientes pensamientos frecuentemente: "he decepcionado a personas", "desearía ser mejor persona", "estoy desilusionado de mí mismo", y "no puedo soportar esto". Estos pensamientos frecuentes tienen que ver con su no sentirse tan cariñoso o generoso como quisiera, el ser muy exigente consigo mismo en lo profesional y en el deporte, su obsesión acerca de que las cosas pudieran salir mal, y su intolerancia hacia las cosas que no salen a su manera. Por ejemplo, no puede tolerar estar en medio del trafico, sólo diría: "no puedo soportarlo. Esto es intolerable". Jim no pensó mucho del trabajo de Ellis, y en una entrevista sugirió que no tenía muchos pensamientos irracionales; aún así, en un cuestionario tachó cuatro de nueve reactivos como algunos pensamientos que tiene con frecuencia: "debo recibir amor o aprobación", "cuando la gente hace las cosas mal, los culpo", "tiendo a considerar esto como una catástrofe cuando me siento terriblemente frustrado, o rechazado", y "tiendo a preocuparme con cosas que parecen peligrosas". También describió su tendencia a hacer una catástrofe del llegar tarde a una película: "será una calamidad si llego un minuto tarde. Se vuelve una emer-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

gencia de vida o muerte. Me paso el semáforo en rojo, toco las bocinas del coche, y le piso al acelerador". Esto es en comparación a su propia tendencia a estar por lo menos algunos minutos tarde para prácticamente cualquier cita, aunque en raras ocasiones por más de unos cuantos minutos.

En cierto modo, la información sociocognitiva con respecto a Jim está más limitada que aquella asociada con las teorías de la personalidad anteriores. Aquí se pueden saber cosas sobre aspectos importantes de la vida de Jim, pero evidentemente también hay vacíos muy importantes. Existen dos razones para esto. Primero, sólo una limitada cantidad de tiempo estuvo disponible para la evaluación. Segundo, y quizás más importante, los teóricos sociocognitivos no han desarrollado pruebas evaluativas de la personalidad exhaustivos; sólo últimamente los investigadores sociocognitivos han puesto su atención explícitamente en preguntas evaluativas de la personalidad (Cervone, Shadel, & Jencius, 2001). En parte, la previa falta de atención reflejaba una convicción de la teoría sociocognitiva de que la investigación sistemática y la puesta a prueba de hipótesis, más que el estudio profundo de individuos, es crucial para la construcción de una teoría de la personalidad científicamente válida. Quizás también sería reflejo de la actitud crítica del sociocognitivismo hacia las tendencias tradicionales a abordar la evaluación que destacan las amplias consistencias de personalidad a través de muchos aspectos. Con respecto a esto, es interesante que Jim tuviera dificultad articulando las diferencias en su funcionamiento en varias áreas. En este sentido, él funciona mucho más como un teórico de la personalidad tradicionalista que como un teórico sociocognitivo, aunque con más preguntas probablemente hubiera sido capaz de especificar las diferentes maneras en las que sus metas, reforzadores, competencias, y creencias de autoeficiencia varían de un contexto a otro.

Desde una perspectiva sociocognitiva, ¿qué se puede decir acerca de Jim a medida que se aproxima a su edad mediana? Parece ser que en general, Jim tiene un fuerte sentido de autoeficiencia en relación con sus habilidades intelectuales y sociales, aunque se siente menos eficaz en relación con el pensamiento creativo y su habilidad para ser cariñoso, generoso, y solidario con la gente que él estima. Valora el dinero y el éxito financiero pero se ha fijado más como meta para el futuro el cuidar la intimidad familiar y en la calidad de su trabajo como asesor. Tiene un fuerte sentido de responsabilidad individual y creencia en el control personal sobre los sucesos. Sus atributos tienden a ser internos, estables, y globales, y hay un poco de pesimismo y depresión en él. Está preocupado por asuntos acerca de la aprobación de los demás, por su perfeccionismo e impaciencia, y por una tendencia a preocuparse acerca de las cosas. Tiende a ser autocontrolado al afrontar el estrés, más que evadir problemas o escapar de ellos. Generalmente se ve a sí mismo como una persona competente y es precavidamente optimista acerca de sus posibilidades de alcanzar sus metas en el futuro.

EVALUACIÓN CRÍTICA

Observación científica: el banco de datos

Ahora se pasará a la evaluación crítica de esta última de las teorías de la personalidad que aquí se presentan, la teoría sociocognitiva (véase cuadro 13-3). Como en las evaluaciones previas, primero se evaluará la calidad de las observaciones científicas que conforman el banco de datos sobre el cual descansa la teoría.

Bajo este criterio, la teoría sociocognitiva sobresale. Bandura, Mischel y colaboradores han construido su teoría en una acumulación sistemática de evidencia científica objetiva. Una característica particularmente sobresaliente de esta base de datos es su diversidad. Para poner a prueba estos argumentos de que los procesos sociocognitivos influyen de manera causal en el funcionamiento de la personalidad, los sociocognitivistas han desarrollado experimentos de laboratorio controlados. Para estudiar el desarrollo de las diferencias individuales, han llevado a cabo estudios correlacionados y han empleado métodos longitudinales. Para estudiar el cambio de conducta, han realizado estudios de desenlaces clínicos. Los participantes de sus estudios han sido diversos: niños, adolescentes y adultos; personas que padecen de estrés psicológico; miembros de alto rendimiento dentro de la población en general. Han empleado una variedad de métodos de estudio: cuestionarios de autorreporte; reportes de los padres y compañeros sobre la personalidad; observaciones directas de conducta en escenarios naturales; mediciones de procesos cognitivos en el laboratorio.

De todos los enfoques a la personalidad, la teoría sociocognitiva y las teorías del rasgo se construyen sobre la serie más grande y sistemática de evidencia científica. Esto es seguramente la razón por la que han

Cuadro 13-3. Sumario de fortalezas y limitaciones de la teoría sociocognitiva

Fortalezas	*Limitaciones*
1. Tiene un archivo de investigación impresionante	1. No es una teoría sistemática, unificada
2. Toma en consideración fenómenos importantes	2. Contiene problemas potenciales asociados con el uso de autorreportes verbales
3. Muestra el desarrollo y elaboración consistente como teoría	3. Requiere de más exploración y desarrollo en ciertas áreas (p. ej., la motivación, el afecto, las propiedades del sistema de la organización de la personalidad)
4. Concentra su atención a temas teóricos importantes	4. Proporciona hallazgos concernientes a la terapia que son tentativos más que concluyentes

sido los dos marcos teóricos más influyentes en la ciencia de la personalidad moderna (Cervone, 1991).

Teoría: ¿sistemática?

La teoría sociocognitiva tiene muchas fortalezas. Pero su habilidad para brindar una teoría que resulte sistemática -esto es, en la que todos los elementos teóricos están coherentemente interrelacionados- no es una de ellas. La teoría sociocognitiva no proporciona una red extensa de suposiciones que conecten juntos de manera coherente a todos los elementos de la perspectiva teórica. El enfoque en ocasiones funciona más como una estrategia o marco teórico para el estudio de la personalidad que como una teoría plenamente específica. Mischel (2004) ha descrito su marco teórico del CAPS como una "metateoría" más que como una teoría completa acerca de la persona.

La ausencia de una teoría plenamente completa y sistemática se hace evidente si se imagina la tarea de evaluar de manera exhaustiva la personalidad desde una perspectiva sociocognitiva. La teoría indica el "tipo" de cosas que se deberían evaluar: creencias acerca del *self*, incluyendo las creencias de autoeficiencia; metas y estándares para la conducta; las capacidades; y demás. No existe un esquema simple y exhaustivo de evaluación del tipo que brindaban las teorías del rasgo. (Por supuesto que los teóricos sociocognitivos argumentarían que los esquemas de los teóricos del rasgo son "demasiado" simples, y por lo tanto, rechazarían su enfoque). Esto se debe a que no existe una descripción teórica simple, pero exhaustiva de la persona íntegra.

Los años recientes han visto esfuerzos más grandes para la sistematización, incluyendo el trabajo que se propone especificar la naturaleza general, o la "arquitectura" de los sistemas sociocognitivos de la personalidad (Cervone, 2004; véase capítulo 14).

Teoría: ¿comprobable?

Los teóricos sociocognitivos indudablemente han triunfado al proveer una teoría de la personalidad que resulte comprobable. Esto es obvio si se analizan los estudios de investigación que se han revisado en los dos capítulos pasados. Podían haber resultado diferentes; las hipótesis sociocognitivas podían haber demostrado estar equivocadas. Es posible que la imitación participativa no hubiera sido tan exitosa, o que los factores de atención no hubieran sido tan importantes para el aplazamiento de la gratificación, o que las creencias de autoeficiencia hubieran estado desvinculadas de la conducta una vez que se controlaran para unas "terceras variables". En éstos y otros numerosos casos, los teóricos sociocognitivos definieron sus constructos con claridad y proporcionaron instrumentos de medición y métodos experimentales que permitieron que sus ideas pudieran comprobarse. Bajo este criterio, la teoría sociocognitiva recibe calificaciones altas.

Teoría: ¿exhaustiva?

La teoría sociocognitiva es bastante exhaustiva. Sus teóricos han abordado preguntas de motivación, desarrollo, autoconcepto, autocontrol, y cambio conductual. El enfoque incluso aborda un tema olvidado por la mayoría de las demás teorías de la personalidad: el aprendizaje de las habilidades sociales y de otras capacidades conductuales.

Aún así, también hay formas en las que la teoría sociocognitiva carece de exhaustividad. Algunos aspectos de la experiencia humana simplemente han recibido poca atención de parte de los teóricos sociocognitivos. Por ejemplo, las fuerzas biológicas de maduración parecerían

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Un vistazo a la teoría sociocognitiva

Teóricos o teoría	Estructura	Proceso
Teoría sociocognitiva	Capacidades, creencias, metas, estándares evaluativos	El procesamiento cognitivo y afectivo funciona en interacción recíproca con el entorno social, especialmente en el aprendizaje observacional, la motivación autorregulada, y el autocontrol

ser importantes para la experiencia de la gente sobre el mundo; los sentimientos sexuales en la adolescencia, o el deseo de ser padres en la edad adulta pueden reflejar características cognitivas biológicas más que sociales, de la personalidad. Pero estos factores de maduración reciben relativamente poca atención formal en la teoría sociocognitiva. El temperamento hereditario puede interactuar con la experiencia social en el desarrollo de sistemas sociocognitivos, pero estas interacciones han recibido menos atención de parte de la investigación de la que merecen. Otros tipos importantes de experiencia -por ejemplo, los conflictos mentales, los sentimientos de alienación, o anomia, las preocupaciones existenciales acerca de la muerte- igualmente no han sido sistemáticamente destacados en la teoría sociocognitiva; la cual ha crecido gradualmente a lo largo de los años. La expansión que incluye temas tales como los que se mencionan aquí son un desafío para el trabajo futuro.

Aplicaciones

Los teóricos sociocognitivistas han triunfado admirablemente en aplicar su teoría a la solución de problemas sociales y al alivio del estrés psicológico. De hecho, ninguna teoría de la personalidad supera el nivel de éxito de los teóricos sociocognitivos en este punto. Tanto Bandura como Mischel fueron educados como médicos, y esto seguramente aumentó su consciencia sobre la necesidad de aplicar la teoría básica a sus preocupaciones prácticas.

Dos características contribuyen en gran medida al éxito de los teóricos sociocognitivos en relacionar la teoría con la práctica. Una es que no separan artificialmente una investigación "básica" de una "clínica". En lugar de ello, ellos persiguen preguntas de investigación básicas dentro de contextos clínicos; por ejemplo, las primeras pruebas experimentales de la teoría de la autoeficiencia se realizaban dentro de un escenario clínico (con fóbicos a las serpientes). La otra es que los teóricos sociocognitivos escribieron libros que fueron centrales para el entrenamiento profesional de muchos otros psicólogos que, a su vez, desarrollarían aplicaciones psicológicas. El volumen de Bandura (1969) sobre la terapia conductual fue empleado como un libro de texto para muchos médicos que desarrollaron terapia cognitivo-conductual en el último tercio del siglo XX. El volumen de Mischel (1968) sobre la evaluación y la predicción de la personalidad daría, a los psicólogos aplicados, lecciones acerca de las limitaciones de las predicciones conductuales basadas en la psicodinámica tradicional o en los análisis teóricos de rasgo.

Principales aportaciones y sumario

La teoría sociocognitiva es una favorita de hoy en día entre los psicólogos académicos de la personalidad. Muchos médicos también se han llamado a sí mismos psicólogos sociocognitivos. Los dos principales teóricos sociocognitivos, Bandura y Mischel, son dos de las figuras más eminentes que se pueden encontrar en cualquier rama de las ciencias psicológicas. Numerosos factores han contribuido al éxito de esta perspectiva. Algunos fueron ya citados más arriba: su grande y sistemática base de datos, la posibilidad de comprobación de sus planteamientos, la aplicabilidad de sus principios teóricos. Sin embargo, cabe destacar una última característica meritoria. Es la de que los teóricos sociocognitivos han estado

Crecimiento y Desarrollo	Patología	Cambio
Aprendizaje social a través de la observación y la experiencia directa; desarrollo de juicios de autoeficiencia y estándares para la autorregulación	Patrones de respuesta adquiridos; autoestándares excesivos; problemas en la autoeficiencia	Imitación, destreza dirigida; autoeficiencia mejorada

abiertos al cambio. Continuamente están incorporando avances científicos dentro de su teoría, modificando características de su trabajo conforme lo dictan los hechos. Una comparación del **Aprendizaje Social y Desarrollo de la Personalidad** de Bandura y Walters (1963) con los últimos planteamientos de la teoría sociocognitiva (Bandura, 2006; Mischel & Morf, 2002) atestigua la rápida evolución de esta perspectiva. El trabajo temprano es descrito por los mismos autores como un "enfoque socioconductista" (Bandura & Walter, 1963). El trabajo reciente está a kilómetros del conductismo, con los teóricos ahora explicando las capacidades cognitivas esencialmente humanas que son la base de la gestoría humana. Existe la sospecha de que la teoría sociocognitiva seguirá evolucionando en los años que están por venir.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Autoconcepto en función
Subserie de autoconceptos que está en la memoria en función, en cualquier momento dado; la idea teórica de que las diferentes circunstancias sociales pueden activar diferentes aspectos del autoconcepto.

Autodiscrepancias
En los análisis teóricos de Higgins, las incongruencias entre las creencias acerca de los atributos psicológicos actuales de una persona (el Yo actual) y los atributos deseados que representan los estándares, o guías valorados.

Autoesquemas
Generalizaciones cognitivas acerca del *Self* que guían el procesamiento de información de una persona.

Autoevaluaciones disfuncionales
En la teoría sociocognitiva, los estándares inadaptados para la autogratificación que tienen implicaciones importantes para la psicopatología.

Automejoramiento
Motivo para mantener, o mejorar la opinión positiva del *Self*.

Autoverificación
Motivo para obtener información que es consistente con el autoconcepto personal.

Destreza dirigida
Enfoque de tratamiento enfatizado en la teoría sociocognitiva en la que una persona es ayudada para desempeñar conductas imitadas.

Enfoque de principios generales
Término de Higgins para el análisis de las influencias personales y situacionales en pensamiento y acción, en los que una serie común de principios causales es empleada para explicar tanto la consistencia transituacional en el pensamiento y la acción que resulta de las influencias personales y de la variabilidad en el

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONCEPTOS PRINCIPALES *(continuación)*

pensamiento y la acción que resulta de las influencias situacionales.

Entrenamiento de inoculación del estrés
Procedimiento por reducir el estrés desarrollado por Meichenbaum, en el cual los pacientes aprenden a hacerse conscientes de las cogniciones negativas que inducen al estrés.

Esquemas
Estructuras cognitivas complejas que guían el procesamiento de la información.

Expectativas disfuncionales
En la teoría sociocognitiva, las expectativas inadaptadas que conciernen a las consecuencias de conductas específicas.

Mecanismos de afrontamiento enfocados al problema
Intentos por sobrellevar el estrés por medio de la modificación de características de una situación estresante.

Mecanismos de afrontamiento enfocados en la emoción
Mecanismos de afrontamiento en los que un individuo lucha por mejorar su estado emocional interno, por ejemplo, tomando distancia emocional o buscando apoyo social.

Metas de aprendizaje
En el análisis sociocognitivo de la personalidad y la motivación de Dweck, una meta por tratar de mejorar el conocimiento propio y la destreza personal en una tarea.

Metas de rendimiento
En el análisis sociocognitivo de la personalidad y la motivación de Dweck, una meta por tratar de dejar una buena impresión en las demás personas que pudieran estar evaluando al individuo.

Teorías implícitas
Creencias amplias y generalizables que no se pueden expresar explícitamente en palabras, pero que influyen en el pensamiento.

REVISIÓN

1. En la tradición sociocognitiva muchas investigaciones han estudiado tres componentes cognitivos de la personalidad: las creencias, las metas y los estándares evaluativos. El estudio de las creencias ha incluido la investigación en el papel de las generalizaciones cognitivas acerca del *self*, o los autoesquemas. La investigación sobre las metas ha explorado las diferencias entre los tipos de metas, incluyendo las metas de aprendizaje y las metas de rendimiento. El trabajo en estándares evaluativos ha explorado las discrepancias entre las opiniones de la gente sobre su yo real y los estándares que representan los ideales, lo que debería ser, o las obligaciones.
2. La investigación ha establecido que los pensamientos de la gente con respecto a las causas de los sucesos significativos de la vida, o los atributos acerca de los sucesos, influyen de manera significativa la motivación y las reacciones emocionales.
3. En las aplicaciones clínicas, la teoría sociocognitiva rechaza el modelo médico de síntoma/ enfermedad para la psicopatología, subrayando en su lugar el aprendizaje disfuncional de conductas, expectativas, y estándares de autogratificación, y lo más importante, las creencias sobre la autoeficiencia. El aprendizaje disfuncional puede aparecer a través de la observación de modelos, en particular, a través del condicionamiento vicario, o a través de la experiencia directa.

REVISIÓN *(continuación)*

4 De acuerdo con la teoría sociocognitiva, hay dos puntos clave para que el cambio psicológico tenga lugar en la terapia. Uno es que los bajos niveles de la autoeficiencia percibida contribuya a una amplia variedad de disfunciones psicológicas, incluyendo la ansiedad y la depresión. El otro es que la autoeficiencia percibida puede mejorarse a partir de la terapia, en especial a partir de la imitación y de las terapias de destreza dirigida. En la imitación, los modelos demuestran las habilidades y subhabilidades requeridas para situaciones específicas. En la participación dirigida, la persona es ayudada para desempeñar estas conductas modeladas. la investigación apoya el uso de estos procedimientos para elevar la percepción de la autoeficiencia.

5 En relación con las teorías consideradas previamente, la teoría sociocognitiva subraya a) los procesos cognitivos conscientes y los datos experimentales, en comparación con el énfasis psicoanalítico en el papel de los procesos inconscientes y la información clínica; b) el papel del contexto social y la variabilidad contextual en la cognición y la acción, en oposición a las autoconcepciones globales enfatizadas por Rogers, y c) las capacidades personales para la acción, incluyendo el potencial de la gente para controlar y alterar sus propios patrones típicos de conducta, más que las tendencias estables de predisposición enfatizadas en las concepciones del rasgo de la personalidad.

6 Las fortalezas de la teoría sociocognitiva incluyen su habilidad por crear una investigación sistemática que se ocupe de los problemas importantes del funcionamiento de la personalidad y de la conducta social. Su principal limitación es la de que no está todavía una teoría totalmente unificada, y sistemática. Un desafío principal para la teoría sociocognitiva es la de relacionar el desarrollo de las estructuras sociocognitivas con las cualidades biológicas hereditarias que contribuyen a crear las diferencias individuales.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

14

Personalidad en contexto: relaciones interpersonales, cultura y desarrollo a través del tiempo

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

RELACIONES INTERPERSONALES
- Sensibilidad al rechazo
  - Enfoque "caliente" y enfoque "frío"
- Transferencia en las relaciones interpersonales

ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS RETOS ACADÉMICOS Y SOCIALES: ESTRATEGIAS OPTIMISTAS Y PESIMISMO DEFENSIVO

CONSISTENCIA DE LA PERSONALIDAD EN CONTEXTO

DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD DENTRO DEL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO
- Causas y efectos de los atributos de la personalidad
- Personalidad, género y contexto histórico

FUNCIONAMIENTO DE LA PERSONALIDAD A LO LARGO DE LA VIDA
- Resiliencia psicológica en los últimos años
- Vida emocional en la adultez mayor: la selectividad socioemocional

PERSONALIDAD Y CULTURA
- Dos estrategias para pensar acerca de la personalidad y la cultura
  - Estrategia No. 1: la personalidad... ¿y la cultura?
  - Estrategia No. 2: cultura y personalidad
- Personalidad y *self* socialmente construidos dentro de la cultura
  - Posturas independientes e interdependientes del *self*

PROCESOS DE PERSONALIDAD Y CAMBIO SOCIAL
- Modelamiento de los medios de la conducta prosocial
  - Alfabetización
  - Prevención del VIH/SIDA

SUMARIO

CONCEPTOS PRINCIPALES

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

-Quisiera ser como tú. Siempre eres tan optimista con todo.
-¡Uy sí, claro, por eso acabo de romper con Pete!
-¡Ay no!, ¿qué pasó?
-Mira, llegué a pensar que seguramente él iba a romper conmigo, así que le empecé a reclamar por eso y tuvimos un pleito muy fuerte.
-¿Por qué pensaste que iban a romper?
-Pues así es como sucede siempre, ¿no?
-¡No! Mira, llevo dos años con Sam y estoy segura de que vamos a seguir juntos.
-Bien, pues parece entonces que tú eres la optimista. Bueno, excepto por lo rara que te pones con los exámenes.
-Te lo aseguro, voy a reprobar el examen final de la clase de personalidad.
-¡Eso es ridículo!, ¡dijiste lo mismo antes del examen de mitad de curso y sacaste un 10!

¿Será que estas dos personas son "optimistas"?, ¿o es que ambas son "pesimistas"?, ¿o es que acaso habrá algo mucho más profundo que se pueda conocer a partir de este diálogo?

Para muchos psicólogos de la personalidad contemporáneos, esto es más profundo por aprender, la personalidad tiene que ser entendida "dentro de un contexto". Se conoce algo acerca de la personalidad de alguien a partir de que se le observa interactuar con situaciones sociales -o "contextos"- de su vida. Incluso si las dos personas dentro del diálogo anterior son ambas "ligeramente optimistas" en promedio, su papel en el diálogo no logra decir mucho más acerca de las diferencias en su personalidad. Un tipo de conocimiento más profundo se podría obtener sólo al estudiar cómo se enfrentan a las diferentes situaciones de su vida. La naturaleza de su singularidad, así como las diferencias entre estas personas no se pueden conocer sacando su personalidad del contexto de vida en el que se desenvuelve; por ejemplo, preguntándoles cómo actúan por lo general, independientemente del contexto, o pidiéndoles que lleven a cabo una prueba de laboratorio que no tiene relación alguna con ningún aspecto de su vida diaria. En vez de esto, sólo es posible entender **quiénes** son estas personas, preguntándoles **en dónde** están cuando representan los patrones distintivos de experiencia y acción que son el sello de su personalidad.

Así pues, este capítulo revisa las preguntas sobre la personalidad en contexto. Aquí se abordarán diversos temas: las relaciones interpersonales, el contexto socioeconómico dentro del cual se desarrolla la persona, el desarrollo de la personalidad a través del ciclo de vida, así como las maneras en las que la etapa de vida actual, funciona como contexto que influencia los motivos sociales, las interacciones entre personalidad y cultura, y la posibilidad de que los principios de la teoría de la personalidad puedan promover un cambio social benéfico. Aunque los temas pueden variar, conforme se avance en este capítulo, el lector detectará un tema constante. En cada uno de los casos, los avances científicos para el conocimiento de las personas se hace a través del cuidadoso estudio tanto de personas, como de su contexto de vida.

¿Por qué los psicólogos de la personalidad están interesados en el contexto social? No es que sean "psicólogos o sociólogos de clóset", sino porque su interés está guiado, en gran medida, por una consideración distinta, la de que el funcionamiento de la personalidad

ENFOQUE DEL CAPÍTULO *(continuación)*

involucra una serie de procesos de construcción de significado. La gente hace sentido de, -es decir, construye el significado a partir de- los sucesos sociales y personales con los que se encuentran. Al leer este libro, la vida mental del lector no habría de distinguirse meramente por un proceso de información perceptiva (por ejemplo, "su sistema visual detecta líneas, curvas, y ángulos en un fondo blanco", etc.). En vez de eso, el lector realiza también una actividad que está empapada de un significado social: está "estudiando para su examen final", para tal vez "graduarse a tiempo", para que su familia no piense que el lector es "un gran fracaso", o quizás para que "pueda cumplir su sueño de obtener un título universitario", y "conseguir un trabajo en el que por fin gane buen dinero". Este tipo de "imposición de significado en la vida es el principal fin y la primer condición de la existencia humana" (Geertz, 1973). ¿Qué tiene que ver la construcción del sentido con "la personalidad en contexto"? Los procesos de construcción de significado implican inherentemente un contexto social. Rara vez puede una persona sentarse y pensar que "en general, las cosas están muy bien", o "estoy muy desilusionado pero no con algo en particular". En su lugar, los pensamientos son dirigidos al mundo. El sujeto se preocupa por personas, situaciones, relaciones, y retos de vida específicas. Por lo tanto, la personalidad involucra una serie de sistemas psicológicos a través de los cuales la gente dota de sentido a los contextos significantes de su vida.

En cuanto a las teorías de la personalidad, en este capítulo se referirá significativamente a los enfoques sociocognitivos de Bandura, Mischel, y otros investigadores relacionados de quienes ya se habló en los capítulos 12 y 13. Sin embargo, se tomará una postura más amplia al reunir a una gran variedad de tradiciones de estudio en la psicología de la personalidad contemporánea que aborda la manera en la que la gente dota de sentido a su mundo social.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Por qué algunas personas sienten ansiedad acerca de la relación con su pareja, aun cuando todo parecería indicar que va bien?
2. ¿De qué modo la personalidad involucra estrategias para afrontar los desafíos de la vida, y cómo puede diferir la gente en el tipo de estrategias que utilizan?
3. ¿De qué forma el conocimiento de la gente acerca de sí misma, y acerca de las situaciones sociales, contribuye a la formación de estilos consistentes de respuesta que se evidencian a través de los contextos sociales?
4. ¿De qué manera influyen las condiciones socioeconómicas en el desarrollo de la personalidad y cómo es que éste influye en ellas?
5. ¿Qué tipo de procesos de personalidad deben emplear los adultos mayores para mantener un fuerte sentido de bienestar psicológico durante los últimos años de su vida?
6. ¿Cuál es la naturaleza de la relación entre personalidad y cultura?
7. ¿Acaso puede la teoría de la personalidad contribuir al cambio social benéfico y generalizado?

Dos capítulos de este libro -el 9 y el presente- son distintos de los demás. Los otros capítulos (luego de los capítulos introductorios, 1 y 2) presentaban a una teoría de la personalidad en particular. Se proporcionaba un enfoque teórico, y posteriormente se revisaba la investigación y las aplicaciones relacionadas con él. No obstante, en este libro sobre **Personalidad: Teoría e Investigación** el objetivo es el de presentar no sólo teorías de la personalidad, sino también los últimos hallazgos en el campo contemporáneo de la ciencia de la personalidad. Muchos de éstos se relacionan con uno u otro marco teórico, y por ello, en los capítulos previos, se presentaban conjuntamente con su teoría más relevante. Aun así, algunos hallazgos de investigación se distancian de cualquier teoría en particular, en el sentido de que proporcionan información que es importante para **todo** psicólogo de la personalidad, independientemente de sus posturas teóricas.

En el capítulo 9 se revisó una serie de hallazgos así: el análisis sobre los fundamentos biológicos de la personalidad. A diferencia del capítulo 9, el trabajo revisado en este sería como "la otra cara de la moneda": una investigación que analiza los fundamentos culturales, sociales, e interpersonales de la personalidad.

Los lectores con una inclinación biológica pueden verse tentados a pensar que los fundamentos biológicos son elementos básicos de la personalidad, y que los factores socioculturales representan cuestiones más periféricas para las preguntas sobre la naturaleza humana. Cualquiera que se incline por una opinión así debería considerar el sabio consejo de los filósofos de la psicología, quienes afirman que una ciencia de la personalidad "debería tratar a la gente, para sus propósitos científicos, como si fueran seres humanos" (Harré y Secord, 1972). Efectivamente, los humanos son bultos hechos de biomasa cuya ascendencia evolutiva puede encontrarse hasta en orígenes no humanos; pero también es cierto que son seres autorreflexivos, que viven en contextos sociales y culturales. Sin las experiencias socioculturales, ninguna persona sería plenamente humana. Entender cómo las personas se desarrollan en interacción con los escenarios socioculturales de su vida no es, por tanto, menos básico para una ciencia de la personalidad, que el estudio de sus fundamentos biológicos. Este capítulo, por lo tanto, revisa la investigación más reciente en la psicología de la personalidad que ilustra cómo se desarrolla la personalidad y funciona en contextos interpersonales y socioculturales.

RELACIONES INTERPERSONALES

Los contextos más significativos en la vida de la mayoría de las personas son los que involucran a otras personas. Aunque los individuos enfrenten muchas demandas financieras, profesionales y académicas, los desafíos que involucran relaciones con otros -amigos, familia, parejas románticas, ex parejas románticas, prospectos de parejas románticas- tienen un poder particular. Éstos captan la atención de las personas. Le dan felicidad y les rompen el corazón. "Las relaciones cercanas proporcionan el contexto central de nuestra vida diaria" (Cooper, 2002). Por ello, al estudiar la personalidad en contexto, el primer factor a tomarse en cuenta es el de las relaciones interpersonales; un aspecto de la vida que ha recibido cada vez mayor atención de parte de los científicos de la personalidad en los últimos años (p. ej., Baldwin, 2005; Chen, Boucher, y Parker-Tapais, 2006).

Las relaciones son como calles de dos sentidos; se trata de dos personas que se influencian mutuamente. El papel de los factores de la personalidad, por lo tanto, debe ser considerado desde ambas direcciones. Por otro lado, las características de la personalidad pueden llevar a la persona a hacer cosas que resulten útiles o dañinas para una relación. Una puede, por ejemplo, ofender a la otra por su apariencia, iniciar una discusión, o comenzar una relación con otra persona o más felizmente, hacer algo que apoye, o fortalezca la relación. Por otro lado, las cualidades de la personalidad pueden influir la "interpretación" de una de ellas sobre la conducta de la pareja, "sin tomar en cuenta" lo que la pareja haga en realidad. La percepción de una persona sobre su pareja puede no ser acertada. Los prejuicios en la percepción pueden hacer que alguien piense erróneamente que su pareja dijo algo ofensivo, o estaba tratando de iniciar una discusión, o estaba interesada en una relación con otra persona.

Los estudios muestran cómo es que puede funcionar este impacto de doble sentido de la personalidad sobre las relaciones. Cuando los investigadores estudian a detalle la relación de pareja (Gable, Reis, & Downey, 2003) encuentran que, efectivamente, las conductas positivas (p. ej., ser afectuoso) y las negativas (p. ej., ser crítico o desatento) tienen efectos positivos y negativos, respectivamente, en la satisfacción y la felicidad de las parejas con la relación. Esto es bastante obvio. Sin embargo, del mismo modo, encuentran que las influencias también van en la dirección opuesta; específicamente, las percepciones erróneas que una persona tiene de su pareja afectan a la relación. La gente está menos satisfecha con sus relaciones cuando infieren que su pareja se ha involucrado en algo negativo para ellos; incluso en circunstancias en las que la pareja indica que nunca ha hecho nada (Gable *et al.*, 2003). La importancia de las percepciones subjetivas de la gente sobre sus parejas queda ejemplificada de manera muy vívida en la investigación sobre una cualidad de la personalidad conocida como sensibilidad al rechazo.

Sensibilidad al rechazo

Considérese nuevamente el diálogo con el que abrió este capítulo. Una de las involucradas -la que dice haber roto con Pete- demostraba un estilo de personalidad en contexto, conocida como **sensibilidad al rechazo**.

Como lo estudió la psicóloga Geraldine Downey y sus colaboradores (p. ej., Downey & Feldman, 1996; también ver Ayduk, Mischel, & Downey, 2002, Downey, Mougios, Ayduk, London, & Shoda, 2004; Pietrzak, Downey, & Ayduk, 2005), la sensibilidad al rechazo se refiere a un estilo particular de pensamiento. Se caracteriza por la expectativa ansiosa de rechazo en las relaciones interpersonales. Ciertas personas parecen ser particularmente proclives a esperar que una relación -incluso una que está saliendo bastante bien- se va a terminar. Estas personas sufren y se ponen ansiosas con la posibilidad de que serán rechazadas.

Esta forma de pensar es particularmente importante debido a que puede lastimar una buena relación. Incluso cuando no están sustentadas con hechos, las expectativas ansiosas crean una tensión interpersonal que puede hacer que una relación fuerte se debilite. Las expectativas de rechazo, por lo tanto, pueden ser una profecía que se realiza por sí misma.

Downey y Feldman (1996) evalúan las diferencias individuales en la sensibilidad al rechazo con ayuda del Cuestionario de Sensibilidad al Rechazo (RSQ, por sus siglas en inglés *Rejection Sensitivity Questionnaire*). Los participantes fueron presentados con una lista de peticiones de índole interpersonal (p. ej., pedirle a un novio/novia que se mude a vivir con el lector, pedir a alguien que salga con el lector en una cita). Para cada una de las circunstancias, indicaban su sentido subjetivo de probabilidad de que su pareja aceptará, o rechazará su petición. Asimismo, indicaban qué tan preocupados o ansiosos estarían con respecto a la respuesta de

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

la otra persona en cada circunstancia. La gente que por lo regular decía que había una alta probabilidad de que su pareja lo rechazara, y que decía que estaría muy ansiosa con respecto a ser rechazado, fue clasificada como alto en sensibilidad al rechazo.

El impacto potencial de la sensibilidad al rechazo en las relaciones interpersonales ha sido documentado en estudios que involucran a estudiantes del primer año de la universidad (Downey & Feldman, 1996). Éste fue un estudio longitudinal, con mediciones clave tomadas en dos puntos de tiempo diferentes. Primero, los participantes llenaban el RSQ al principio de un año académico. Cuatro meses más tarde, los investigadores identificaban un subgrupo de gente que había comenzado una relación romántica sólo **después** de haber llenado el RSQ. Estos individuos debían dar informes sobre su nueva y actual relación; específicamente, completaban una medición que evaluaba las atribuciones de algún intento hiriente en su nueva relación. Las personas eran presentadas con actos hipotéticos que podían tener un número diferente de causas (p. ej., el novio/novia está pasando menos tiempo con el participante) y se les preguntaba si cada acto era un indicador de que la pareja estaba siendo intencionalmente hiriente. Al diseñar el estudio de esta forma, con relaciones que sucedían sólo luego de que se había llenado el RSQ, los investigadores pudieron estar seguros de que las respuestas del RSQ no eran en sí mismas una reacción a la relación específica de la que la gente daba informe cuatro meses después en sus años académicos. Así pues, este diseño de estudio permitió que Downey y Feldman determinaran si la sensibilidad al rechazo podía "contribuir a" tener pensamientos acerca de la subsiguiente relación.

Los hallazgos revelaron que la sensibilidad al rechazo en efecto predecía creencias acerca de la nueva relación (véase cuadro 14-1, columna izquierda). La gente que resultó más alta en sensibilidad al rechazo antes del comienzo de su relación fue más proclive a inferir algún intento hostil de parte de su pareja luego de que la relación estaba en marcha. Debido a que la idea de que "mi pareja está siendo intencionalmente hostil conmigo" obviamente puede ser mala para la salud de una relación; esto implica que las características de personalidad de la sensibilidad al rechazo pueden ser consecuentes con la calidad y longevidad de las relaciones.

Una segunda característica de los resultados reportados en el cuadro 14-1 habla del tema general de este capítulo: la importancia de estudiar la personalidad en contexto. La sensibilidad al rechazo es una variable **contextual** de personalidad. Se refiere a los patrones de pensamiento (expectativas ansiosas) que tienen lugar en un contexto específico: los escenarios interpersonales en los que hay cierta posibilidad de no ser aceptado socialmente por alguien a quien la persona estima. Con-

Cuadro 14-1. Correlaciones entre las variables de predisposición y el Cuestionario de Sensibilidad al Rechazo (RSQ) y las atribuciones de un intento hiriente para la conducta de una siguiente pareja romántica

Variables de predisposición	*Correlación de RSQ con las atribuciones que parcializan la variable de predisposición*	*Correlación de la variable de predisposición con las atribuciones*
Neuroticismo	.34*	.06
Introversión	.35*	.08
Autoestima	.34*	– .13
Evasión social	.30*	.17
Angustia social	.31*	.16
Sensibilidad interpersonal	.35**	.06
Cariño seguro	.40**	.04
Cariño reticente	.42**	– .12
Cariño evasivo	.43**	– .07

*$p < .05$, **$p < .01$

NOTA: "Parcializar" una variable se refiere a una técnica en la que se estudia la relación entre dos variables mientras se controlan estadísticamente los efectos de una tercera variable. Las correlaciones importantes en la columna central indican por lo tanto que los puntajes del RSQ son variables que están significativamente correlacionadas con atribuciones de un intento hiriente aún después de que se controlan los efectos de las variables de predisposición enlistados en la columna izquierda del cuadro.
Fuente: Downey y Feldman, 1996.

traste ésta con las variables de la personalidad descontextual o "global" tales como el "neuroticismo" (véase capítulos 7 y 8). El neuroticismo se refiere a una tendencia generalizada, total por experimentar angustia y tensión psicológica relacionada.

Downey y Feldman (1996) relacionaron su variable contextualizada, la sensibilidad al rechazo, con variables de rasgos globales de la siguiente manera. Determinaron si la sensibilidad al rechazo pronosticaba ideas hostiles luego de tomar en cuenta la relación entre estas ideas y una variedad de constructos globales de personalidad. (Esto se logra a partir de una serie de procedimientos estadísticos que determinan el grado al que dos variables se encuentran relacionadas, mientras controla estadísticamente el impacto de una tercera variable). Como se puede observar en la columna izquierda del cuadro 14-1, la variable contextualizada, la sensibilidad al rechazo, efectivamente pronostica pensamientos hostiles luego de controlar los efectos de las variables de rasgos globales. Comparado con esto, ninguna variable de rasgos globales pronosticó únicamente las ideas de la gente acerca de sus relaciones. Este resultado subraya claramente la importancia de estudiar la personalidad en contexto.

Otros hallazgos indican que las diferencias individuales en la sensibilidad al rechazo están relacionadas no sólo con aspectos vinculados con hostilidad, sino con los resultados de las relaciones de largo tiempo. Tanto los individuos sensibles al rechazo, como sus parejas románticas han demostrado estar menos satisfechos con sus relaciones, en comparación con las personas con poca sensibilidad al rechazo (Downey & Feldman, 1996). Como se puede suponer, las relaciones de las personas que tienen una gran sensibilidad al rechazo también suelen ser más dados a terminar su relación que las relaciones con la gente que no es proclive a tener expectativas ansiosas de rechazo (Downey, Freitas, Michaelis, & Khouri, 1998).

Enfoque "caliente" y enfoque "frío"

Idealmente, los psicólogos de la personalidad no sólo describirían el hecho de que la gente con alta o baja sensibilidad al rechazo tiene diferentes experiencias en sus relaciones, sino que también identificarían aquellos procesos psicológicos a través de los cuales la gente puede adquirir control sobre la experiencia de sus relaciones.

Los investigadores han asumido este reto explorando las "estrategias cognitivas" de la gente; es decir, las formas estratégicas de pensamiento, que cuando se ejecutan correctamente, pueden brindar a las personas control sobre su conducta y sus emociones. Unas estrategias cognitivas que son particularmente importantes son las que involucran a la atención. En muchas situaciones sociales, el individuo debe poner atención a muchas cosas diferentes. Algunas de estas cosas son emocionalmente neutrales, mientras que otras revuelven emociones; los psicólogos describen esto diciendo que los distintos aspectos de una situación pueden ser, o "fríos", o "calientes" (Metcalfe & Mischel, 1999).

Ayduk, Mischel, y Downey (2002) han estudiado la influencia de los **enfoques de atención calientes *versus* fríos** en emociones asociadas con el rechazo interpersonal. En su investigación, se les pedía a los participantes que recordaran una experiencia de su pasado que los haya hecho sentir rechazados por alguna persona. Luego, dependiendo de la condición experimental a la que fueran asignados, los participantes debían pensar acerca de su experiencia de rechazo en diferentes maneras. En una condición de enfoque caliente, pensaban acerca de sus emociones durante la experiencia de rechazo (por ejemplo, "¿cómo latía su corazón?, ¿cómo se sentía su rostro?"). En una condición de enfoque frío, la atención de los participantes estaba dirigida a las características de la situación que no involucraban experiencias emocionales, tales como el escenario físico en el que había ocurrido la experiencia (p. ej., "¿dónde estaba parado, con respecto a la gente y los objetos alrededor de usted?" Ayduk *et al.*, 2002).

El enfocar la atención en aspectos "calientes" o "fríos" de la experiencia en el pasado tuvo una variedad de efectos (Ayduk *et al.*, 2002). Cuando se les pedía que describieran su estado de ánimo luego de pensar acerca de la experiencia de rechazo, la gente que se enfocaba en los aspectos "fríos" de la experiencia se describía a sí misma como menos molesta que la gente que estaba con la condición de enfoque caliente, o la gente en una condición de control en la que no había instrucciones ni "calientes", ni "frías". Cuando los participantes escribieron un ensayo describiendo sus pensamientos y sentimientos al recordar la experiencia, los participantes con un enfoque frío escribieron ensayos con un contenido emocional menos enojado. Una tercera medida dependiente en el experimento implicaba mediciones de tiempo de reacción (véase capítulo 13). Todos los participantes formaron parte en una tarea de decisión léxica, la cual consiste en presentarle al participante,

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

en una computadora, una serie tanto de palabras que sí existen como de letras juntas que no forman ninguna palabra existente; el participante debe pues decidir, lo más rápido posible, si el grupo de letras efectivamente es o no una palabra. En esta investigación (Ayduk *et al.*, 2002), a los participantes se les presentaban algunas palabras que estaban relacionadas con el tema de la hostilidad (p. ej., "enfurecido", "venganza"). Los participantes que antes habían enfocado su atención a características "calientes" de su experiencia pasada de rechazo interpersonal demostraron ser los más rápidos en reconocer que las palabras relacionadas con la hostilidad eran en efecto, palabras. La interpretación de este resultado fue que el enfocar la atención de las reacciones emocionales de una persona ("¿qué tan rápido latía su corazón?", etc.) activaba pensamientos acerca de la hostilidad, en cuanto a que la mayor activación se demostraba en la rapidez de los tiempos de reacción de los participantes de enfoque caliente. En suma, la gente que pensaba acerca del mismo tipo de encuentro interpersonal, pero que enfocaba su atención en "diferentes aspectos" del encuentro, tuvieron experiencias psicológicas substancialmente distintas.

El trabajo más reciente arroja luz sobre las bases biológicas de estas diferentes experiencias. Entre la gente con una alta sensibilidad al rechazo, las circunstancias relacionadas con el rechazo activan un sistema motivacional biológico en específico; a saber, un sistema de defensa motivacional que parece haber sido adaptado evolutivamente para proteger a la gente del peligro y las amenazas ambientales (Downey *et al.*, 2004).

Como Ayduk y colaboradores (2002) señalan, la habilidad para identificar un proceso psicológico específico, el foco de atención, que contribuye a las reacciones hostiles, tiene una importante implicación aplicada. La gente que es particularmente vulnerable a sentir emociones hostiles que interfieren con sus relaciones interpersonales puede aprender "estrategias de enfriamiento". En principio la intervención psicológica puede enseñar a la gente a tener mayor control sobre su vida emocional al enfocar su atención en los aspectos "fríos", en vez de los "calientes" de sus encuentros interpersonales.

Transferencia en las relaciones interpersonales

¿Alguna vez conoció a una persona que le recordara vagamente a alguien de su pasado?, ¿ha tenido alguna vez la intuición de que sus reacciones hacia alguien fueron idénticas a sus reacciones hacia alguien más que haya conocido? En el capítulo 4 se mostraba que esta posibilidad era de mucho interés para los psicoanalistas. Sentían que los pacientes repetían, en la terapia, ciertas actitudes y estilos de interacción que ya antes habían experimentado con algunas figuras significativas de su pasado. Esta experiencia de actitudes hacia el analista, que están basadas en actitudes hacia tales figuras recibía el nombre de "transferencia".

La investigación experimental contemporánea sugiere que los procesos de transferencia pueden no limitarse al escenario de la terapia. Muchas de las reacciones cotidianas de las personas hacia la gente que conocen pueden estar influenciadas por un factor contextual clave: el grado al que la nueva persona guarda semejanza con personas significativas en el pasado de un individuo.

Susan Andersen y colaboradores han realizado estudios altamente informativos sobre este tema. Ellos han desarrollado un análisis sociocognitivo de transferencia en las relaciones interpersonales (Andersen & Chen, 2002). En otras palabras, aunque Anderesen está interesada en el mismo fenómeno que Freud, ella intenta explicar el fenómeno empleando la teoría y los métodos sociocognitivos, en vez del modelo teórico empleado por Freud.

Andersen sugiere que el fenómeno de transferencia es un derivado natural de los procesos sociocognitivos básicos del tipo que se revisaron en los dos capítulos anteriores. La idea específica es la siguiente. Muchas investigaciones ya establecieron dos factores acerca de las interpretaciones individuales de la gente y de los eventos (Higgins, 1996). El primero es que se interpretan los eventos empleando conocimiento previamente almacenado. Por ejemplo, si alguien ve a una persona parada en la calle usando pantalones azules y camisa azul, tocando un silbato, interpreta que la persona es un "oficial de policía", gracias al hecho de que ya se tiene almacenada en la cabeza el conocimiento sobre lo qué es un oficial de policía. Las ideas y las expectativas acerca de la persona estarán por lo tanto, guiadas por el conocimiento preexistente acerca de los oficiales de policía. El segundo, se utiliza una determinada pieza de conocimiento almacenado para interpretar un evento cuando ese conocimiento coincide parcialmente con información en la situación que se está interpretando. En el ejemplo, si hubiera habido menos coincidencia entre el conocimiento sobre los oficiales de policía y la persona en la calle -por ejemplo que no hubiera estado

vistiendo de azul- puede que no se le hubiera interpretado como un oficial de policía, sino meramente como algún loco parado a mitad de la calle tocando un silbato.

Andersen y Chen (2002) reconocen que estos procesos básicos de la cognición social pueden explicar el fenómeno que Freud había definido como transferencia. Supóngase que el lector conoce a una persona que tiene cualidades que le recuerdan a alguien que conoció en el pasado. Por ejemplo, la persona puede tener un corte de cabello, o una forma de hablar similar, o unos intereses y pasatiempos parecidos. Esta coincidencia de información entre la persona nueva y su conocido anterior puede activar el conocimiento acerca del individuo de su pasado. Este conocimiento activado puede entonces influir en sus ideas y sentimientos hacia este nuevo individuo. El lector puede asumir -incluso sin darse cuenta de que lo está haciendo- de que la nueva persona posee cualidades que son en realidad aquellas que poseía su conocido pasado. En otras palabras, el lector "transfiere" sus ideas sobre su conocido pasado hacia esta nueva persona.

Andersen y colaboradores han desarrollado estrategias para estudiar la transferencia experimentalmente. En una sesión experimental inicial, los participantes escriben una descripción sobre una persona con quien hayan tenido una relación personal significativa. En una sesión posterior, se les pide a los participantes que lean las descripciones de varias personas claves. Algunas de estas descripciones incluyen información que coincide con sus descripciones anteriores sobre la persona significativa. Más adelante, los participantes deben tratar de recordar información de sus descripciones. La medida dependiente clave es la de "falsos positivos"; esto es, el "recuerdo" de la información acerca de la persona clave que no estaba en realidad dentro de la información de descripción de la persona clave, pero que era una característica de la persona significativa; estos recuerdos falsos-positivos son la evidencia de la transferencia de información de las relaciones pasadas a la nueva persona. ¿Y qué fue lo que descubrieron? Que efectivamente la gente es más proclive a mostrar recuerdos falsos positivos cuando las personas clave asemejan a otras personas significativas de su pasado (Andersen & Cole, 1990; Andersen, Glassman, Chen, & Cole, 1995). Los procesos de transferencia no sólo influencian a la memoria, sino también las reacciones emocionales y los deseos por entablar una relación cercana con un nuevo conocido (Andersen & Baum, 1994; Andersen, Reznik, & Manzella, 1996). La gente parece reaccionar de modo diferente ante un nuevo conocido cuando éste tiene cualidades que coinciden con las de alguien de su pasado.

Al igual que el trabajo sobre sensibilidad al rechazo revisada anteriormente, la investigación sobre procesos sociocognitivos de transferencia también ejemplifica el tema de este capítulo. En este caso, la variable contextual más importante para entender la "personalidad en contexto" es la relación que existe entre los atributos de un antiguo y un nuevo conocido. Cuando estos atributos coinciden, las experiencias y acciones de una persona no pueden ser explicadas a partir de sus tendencias conductuales generales y promedio. En cambio, éstos deben ser entendidos de acuerdo a pensamientos específicos de un contexto que vinculan a una persona conocida de largo tiempo con una recientemente conocida. Entonces, gracias a estos procesos de transferencia, aun cuando el lector haya terminado su relación con una persona, ésta puede "vivir dentro de su cabeza" e influenciar sus futuras relaciones.

ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR LOS RETOS ACADÉMICOS Y SOCIALES: ESTRATEGIAS OPTIMISTAS Y PESIMISMO DEFENSIVO

La investigación sobre sensibilidad al rechazo plantea un tema que se escucha muy frecuentemente: la gente que tiene ideas negativas acerca de su situación por venir puede "dispararse a sí misma en el pie"; es decir, sus expectativas negativas pueden provocarle que le vaya menos bien. Pero, ¿éste será siempre el caso? Una importante línea de estudio sugiere que la respuesta es que no. Los psicólogos Nancy Cantor, Julie Norem, y colaboradores encuentran que, para algunas personas, pensar "mal" es algo bueno. Para algunas personas hay un "poder positivo" en el "pensamiento negativo" (Norem, 2001). Estas personas reciben el nombre de pesimistas defensivos.

El **pesimismo defensivo** es una variable de personalidad cognitiva; esto es, una variable de personalidad que involucra estilos de pensamiento. Los pesimistas defensivos tienen un concepto diferente acerca de los desafíos de la vida ; específicamente, difieren de la gente a las que se les llama "optimistas". Los **optimistas** tienen expectativas relativamente realistas acerca de sus capacidades. Si tienen las habilidades para enfrentar un

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

desafío, por lo regular dirán que no. Los pesimistas defensivos, en contraste, por lo común piensan de forma negativa. Incluso cuando parece como si pudieran tener las habilidades para triunfar, expresan duda y esperan lo peor.

Una idea clave en el estudio del pesimismo defensivo es que, para la gente que típicamente piensa de esta manera, el pesimismo puede no ser algo del todo malo. Para algunas personas, el pensar negativamente puede ser una estrategia efectiva de adaptación que les permite motivarse a sí mismas a alcanzar mayores niveles de rendimiento.

La investigación sobre el optimismo estratégico y el pesimismo defensivo (Cantor *et al.*, 1987) ha estado estudiando una transición de vida que es de relevancia para muchos lectores de este libro: la transición que se da en el paso de la escuela preparatoria a la universidad. En el último año de la escuela preparatoria, las personas por lo regular se instalan en una rutina ya muy cómoda. Ya para entonces han podido desarrollar patrones bien establecidos de amistad, conocen a muchos de los profesores y administradores de la escuela, y han resuelto cuál es la mejor manera de lograr calificaciones decentes. En cambio, el pasar a la universidad implica enfrentarse a nuevos retos, tener que hacer nuevos amigos, lograr mantener un contacto con los viejos amigos, así como cuidar de sus estudios, e involucrarse en actividades sociales dentro del *campus*. Esta agitada transición de la vida resulta de gran interés para el psicólogo de la personalidad. Dado su alto nivel de desafío, aquí se revelan diferencias individuales en cuanto a habilidades y estrategias de adaptación. Al igual que como los desafiantes reactivos de una prueba de IQ son más reveladores de las diferencias en cuanto a la inteligencia analítica que la pregunta de "¿cuánto es 2 + 2?", las situaciones sociales de reto revelarán más acerca de las diferencias individuales en cuanto a "inteligencia social" (Cantor & Kihlstrom, 1987).

En este estudio los investigadores estudiaron a un grupo de alumnos universitarios de primer año (Cantor *et al.*, 1987). Al inicio del ciclo, los estudiantes llenaron un cuestionario que calculaba su nivel de optimismo o pesimismo defensivo con respecto a varios desafíos en la vida. A lo largo del año, los investigadores evaluaron otras variables de potencial importancia para el rendimiento académico, entre las que se encontraban las expectativas de los alumnos con respecto al GPA (abreviación de *grade point average*, que es la medida escolar de calificación media en los EUA), al igual que sus "autodiscrepancias"; es decir, las discrepancias entre el Yo real y la imagen personal ideal del alumno en cuanto a sus estudios (Higgins, 1987; véase capítulo 13). Para terminar, se registró el GPA de los alumnos para el final del año.

Los estudiantes optimistas y los pesimistas defensivos resultaron ser igual de buenos en la escuela. No obstante, eran diferentes en otro aspecto. Cada grupo parecía navegar por caminos psicológicamente diferentes de éxito académico (Cantor *et al.*, 1987). Esto quedaba demostrado por el modo en el que las variables de la personalidad vaticinaban el GPA de cada grupo (véase figura 14-1). Para los estudiantes optimistas, el éxito académico quedaba vaticinado por sus ideas positivas; quien esperaba salir bien y encontraba relativamente poca autodiscrepancia en el inicio del año escolar obtenía mejores calificaciones. Ahora bien, para quienes eran pesimistas defensivos, sus expectativas sobre su rendimiento académico al inicio del año **no** guardaban una correspondencia con sus calificaciones al final del año. Si los estudiantes pesimistas defensivos habían pensado que "obtendrían un GPA bajo", esto **no** vaticinaba un nivel de rendimiento bajo. Además de esto, entre estos alumnos pesimistas defensivos, la presencia de una gran autodiscrepancia entre su Yo real y su Yo ideal, de hecho, se volvió el vaticinio de "mayores", y no menores, niveles de aprovechamiento académico. Es decir, su pensamiento negativo resultó bueno, y no malo.

Otro aspecto de los resultados destaca la importancia del estudiar a la personalidad en contexto. La diferencia entre optimismo y pesimismo no resultó ser una variable generalizada que fuera obvia en la totalidad de los aspectos de la vida de los estudiantes. Por el contrario, muchos estudiantes que estaban en el grupo de los pesimistas con respecto a obtener buenas calificaciones eran optimistas en otros contextos de su vida. Así, Cantor y colaboradores (1987) estudiaron las cogniciones académicas entre los estudiantes optimistas y los pesimistas dentro de dos contextos distintos: la obtención de buenas calificaciones y el hacer nuevas amistades. En cuanto a lograr buenas calificaciones, los grupos difirieron enormemente en factores cognitivos tales como su percepción sobre la dificultad, lo controlable, y el estrés de sus estudios. Pero en cuanto al reto de hacer amigos, ¡no se dio ninguna diferencia! Cuando se les preguntó sobre la dificultad, lo controlable y el estrés de hacer nuevos amigos, no hubo diferencias entre los estudiantes optimistas y los pesimistas.

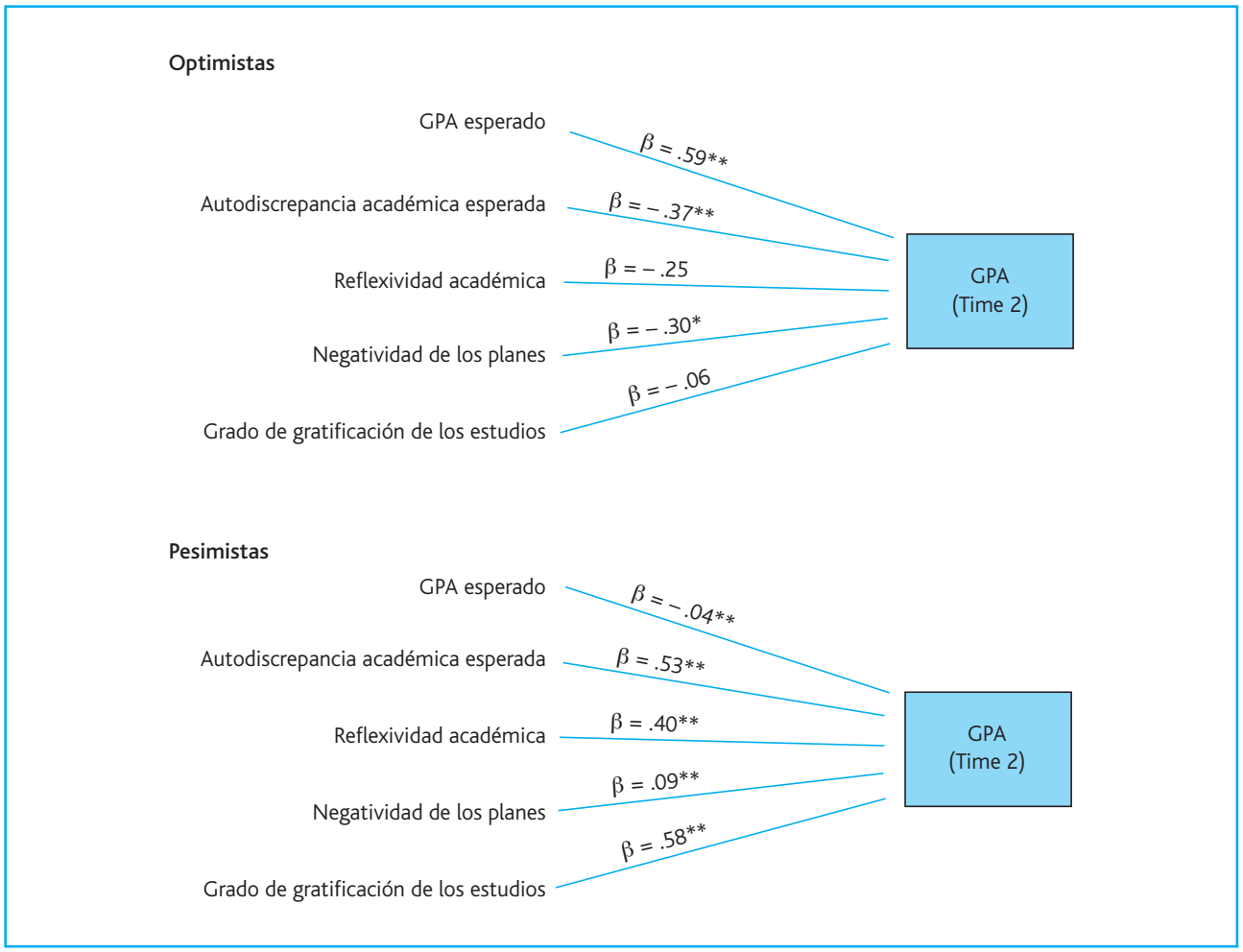


Figura 14-1. Variables que vaticinaban el punto promedio de calificaciones entre dos grupos de estudiantes: los optimistas, y los pesimistas defensivos. Las mismas variables de personalidad vaticinaron el rendimiento de manera diferente para ambos grupos. Tomado de Cantor *et al*. (1987).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

CONSISTENCIA DE LA PERSONALIDAD EN CONTEXTO

Desde el capítulo 1 de este libro el lector aprendió que un rasgo definitivo de la personalidad es que la gente presenta patrones consistentes de experiencia y acción a través de diferentes contextos de vida. Esta consistencia transcontextual (o transituacional) era tan importante que formaba parte de la misma definición de "personalidad", que se refiere a los estilos consistentes en la experiencia y la conducta. Por lo tanto, un desafío central para la psicología de la personalidad, es identificar y explicar los patrones de consistencia transituacional que distinguen a una persona de otra.

Para tener un sentido de la naturaleza de este reto, y de cómo se puede abordar, considérense las siguientes cuatro situaciones: contar un chiste en una fiesta, correr en compañía de amigos, presentar un examen para esta clase, y hablar con otras personas sobre temas de política durante la comida. Para la mayoría de la gente, las situaciones pueden parecer inconexas. Pero imagínese a alguien que se considera a sí misma como extremadamente competitiva. Para esta persona, las situaciones pueden estar altamente vinculadas; cada una puede ser vista como una forma de competencia (contar el mejor chiste, correr más rápido, sacar la mejor calificación, dar los mejores argumentos).

El punto general es que la gente puede tener ideas acerca de sus cualidades personales que influyen en el

significado de las situaciones que experimentan. Las situaciones que superficialmente pueden parecer inconexas podían estar altamente interrelacionadas para ciertas personas; a saber, las que piensan que toda situación es relevante para alguna cualidad personal que resulte importante para ellos. Por lo tanto, las creencias de la gente acerca de sí misma pueden contribuir a la formación de patrones consistentes de experiencia y acción que son definitorias de su "personalidad".

Esta posibilidad ha sido abordada en un modelo teórico recientemente formulado, conocido como el **conocimiento y la valoración de la arquitectura de la personalidad (KAPA**, por sus siglas del inglés *Knowledge-and-appraisal personality architecture;* Cervone, 2004, 2005; Cervone, Caldwell, & Orom, en imprenta). Ya que la frase es demasiado extensa, habrá que explicarla en partes. Por **arquitectura de la personalidad** se quiere hacer referencia a un diseño general de los sistemas mentales (emocionales y cognitivos) que contribuyen al funcionamiento de la personalidad. El "conocimiento y la valoración" significa que, para entender los sistemas mentales de personalidad, se debe distinguir entre dos aspectos de pensamiento: el conocimiento y la valoración (Lazarus, 1991). El conocimiento se refiere a la información almacenada que lleva la gente consigo: información acerca de sus características personales, sus metas, características personales de otros, sus metas, los objetos en el mundo, los tipos de situaciones sociales, y demás. El conocimiento es relativamente consistente a través del tiempo; un individuo tiene básicamente el mismo conocimiento de sus cualidades personales y del mundo que le rodea de un día (o mes, o año) a otro. Las valoraciones son evaluaciones de la relación entre la persona misma y alguna situación en particular. A medida que las personas viven su vida, evalúan continuamente las situaciones en las que se encuentran: si es que son buenas o malas para ellas, si pueden y cómo pueden afrontarlas, y demás. Estas evaluaciones pueden variar de un momento o situación a otro.

Ahora bien, regresando al ejemplo de antes, con esta distinción entre conocimiento y valoración en mente, la persona competitiva supuestamente trae consigo un conocimiento acerca de la competitividad. Este conocimiento puede, por ejemplo, incluir metas perdurables por superar a otras personas y autoesquemas que involucren al *self* como un competidor. Cuando piensa acerca de cada situación, la persona puede clasificarla de acuerdo a este conocimiento vinculado a la competencia. Como consecuencia, la persona puede valorar que el significado central de cada situación implica la competencia contra los demás, y responde a un estilo similar a lo largo de contextos diferentes.

Los procesos de conocimiento y de valoración han sido estudiados en la investigación (Cervone, 1997, 2004; Cervone *et al.*, 2001, Cervone, Orom, *et al.*, en imprenta). Para evaluar el conocimiento de la gente acerca de sí misma, o sus autoesquemas (véase capítulo 13), los participantes escriben una breve narrativa que describe sus cualidades personales más importantes, incluyendo aquellas características que representan sus fortalezas y sus debilidades personales. Para evaluar sus creencias subjetivas acerca de las situaciones sociales, juzgan qué tan relevante es cada una de las situaciones con respecto a sus autoesquemas. En las sesiones experimentales posteriores, los participantes deben hacer valoraciones acerca de una larga serie de situaciones distintas que pudieran llegar a encontrar. Las valoraciones son algo que puede ser ya familiar para el lector desde que se revisó en el capítulo 12; las personas valoran su autoeficiencia (Bandura, 2006) para realizar una conducta particularmente desafiante en cada una de las situaciones. La pregunta es si, y dónde es que la gente demuestra una consistencia de valoración de autoeficiencia, ya sea alta, o baja, a lo largo de las diferentes situaciones.

La información de una participante de este estudio ilustra los resultados que arrojan estos instrumentos (véase figura 14-2). Sus autoesquemas incluían la idea de que ella era alguien "responsable". Las situaciones que ella consideraba que estaban vinculadas con la característica de la responsabilidad resultaban interesantes por idiosincrásicas. Algunas eran típicas de la definición tradicional del término (p. ej., ahorrar dinero). Sin embargo, esta persona juzgaba que una circunstancia que podía ser considerada como un acto negativo, calculador -hacer amistad con alguien que "se ve listo" para pedirle sus apuntes de la clase- era un ejemplo de acción "responsable" para un estudiante universitario. Contrariamente, un acto potencialmente prototípico de responsabilidad- hablarle a un profesor si la persona se sentía perdida en el curso- era considerado como irrelevante para este atributo por el participante número 37.

¿Qué hay con respecto a los juicios de autoeficiencia? Como lo ilustra la figura 14-3, las diferencias muy grandes en valoraciones de autoeficiencia se encontraron en el tipo de situaciones que los participantes creían estar sumamente vinculadas con autoesquemas positivos o negativos. Por esto, el autoconocimiento esquemático

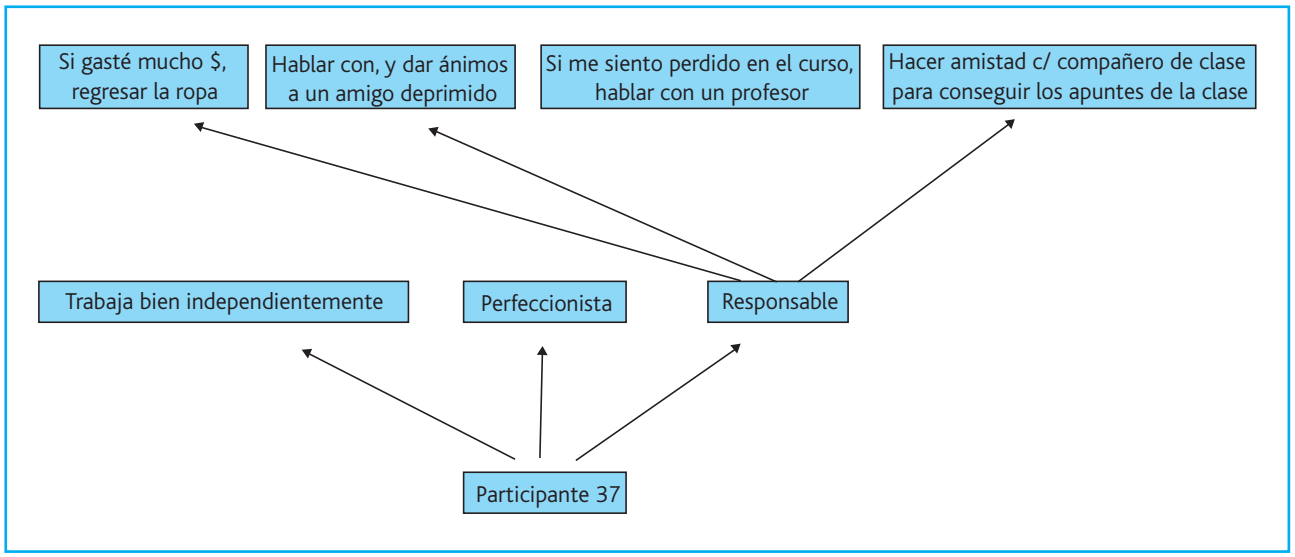


Figura 14-2. El diagrama presenta tres autoesquemas de una participante del estudio y de las situaciones que relacionó con la creencia de que ella es una persona "Responsable". Tomado de Cervone (2004).

de hecho parecía influenciar las valoraciones de autoeficiencia, con el autoconocimiento positivo ocasionando consistentemente altas valoraciones de autoeficiencia. También es de mencionarse que, como lo vaticinaba el modelo del KAPA, se hallaron resultados nulos cuando los participantes hacían las mismas valoraciones, pero los rasgos para las que se hacían no eran esquemáticas; es decir, para las que ellos no tenían un grado significativo de autoconocimiento.

Nótese que estos resultados giran el sentido de la discusión hacia la "controversia persona-situación" (véase capítulos 8 y 12). Originalmente, se pensaba que los teóricos sociocognitivos habrían de esperar que hubiera únicamente una variabilidad transituacional en las

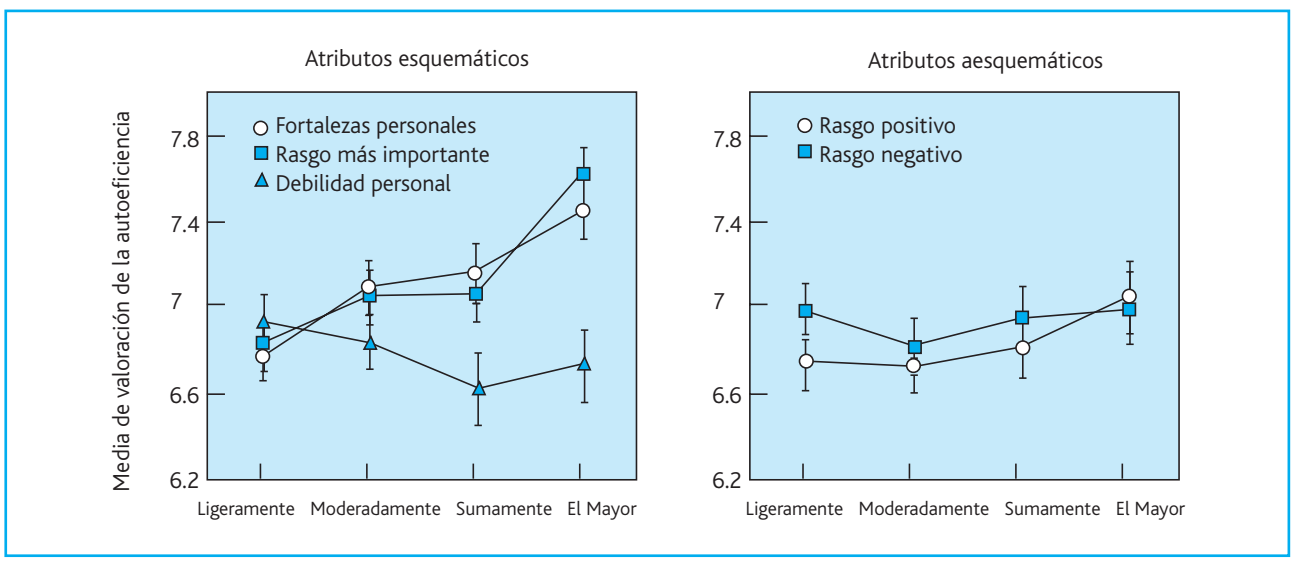


Figura 14-3. Media de valoraciones de autoeficiencia planteadas como una función del tipo de atributo de la personalidad (autoesquemas *versus* atributos no esquemáticos, o aesquemáticos) y conocimiento situacional (p. ej., las ideas de los participantes acerca de la relevancia del atributo para las situaciones). Tomado de Cervone (2004).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

acciones, y que los teóricos de los rasgos esperarían que hubiera consistencia. Sin embargo, estos resultados (Cervone, 2004) demuestran que los procesos sociocognitivos pueden provocar que la gente coloque juntas a una serie de situaciones aparentemente diferentes, respondiendo así, de un modo consistente ante las distintas situaciones.

De manera más general, estos resultados subrayan algo que es crucial para entender la personalidad en contexto. Esto implica el modo en el que se piensa acerca del mismo. En las ciencias físicas, los factores contextuales tienen propiedades fijas. Si se calientan diferentes substancias a 50 grados centígrados y se pregunta cómo se derriten, el factor contextual de temperatura puede considerarse el mismo entre una sustancia y otra. Ahora bien, se dejan caer varios objetos para ver la velocidad a la que cae cada uno; la fuerza de gravedad es algo fijo; se puede entender que entre un objeto y otro se dará la misma velocidad de caída. Los factores situacionales pueden entenderse como algo diferente a los objetos que existen en los ejemplos que se acaban de dar, y pueden ser vistos como poseedores de propiedades fijas, o constantes, desde el punto de vista de uno u otro objeto en ese ambiente. Sin embargo, en el estudio de la personalidad, las cosas son diferentes. Esto se debe a que la gente, por lo general, debe interpretar las situaciones para responder a ellas. La gente debe descubrir lo que la situación significa. Una vez reconocido este hecho, es claro que una gran variedad de situaciones no tienen un significado fijo. El rasgo crítico de una situación social- lo que ésta significa para la gente que está dentro de ella- puede variar de una persona a otra. Para el lector, contar chistes en una fiesta puede ser divertido, para alguien más puede ser una competencia, e inclusive para otra persona más, puede ser una prueba de habilidades sociales que le cause angustia. Esto quiere decir que las cualidades personales y los factores situacionales no son fuerzas separadas. Todo lo contrario, éstas interactúan de manera dinámica. Los factores de la personalidad determinan en parte lo que significa una situación para el individuo que está dentro de ella.

DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD DENTRO DEL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

Un factor fundamental en la vida es que los ciudadanos del mundo se enfrentan a condiciones socioeconómicas ampliamente diferentes (*Economist*, 2005). Incluso dentro de las naciones industrializadas y relativamente ricas del mundo se dan grandes disparidades de ingreso y de oportunidad social. En muchas partes del mundo, las diferencias económicas entre ricos y pobres no han hecho sino ampliarse en los últimos años.

¿Qué relevancia tienen las circunstancias socioeconómicas para el desarrollo de la personalidad? Partiendo de lo que el lector ya ha aprendido acerca de psicología de la personalidad, puede llegar a pensar que la respuesta sería "de poca relevancia". Históricamente, los teóricos de la personalidad han dado poca atención a las condiciones socioeconómicas de las personas acerca de las cuales teorizan. En especial, los teóricos que trabajan bajo una tradición psicoanalítica, conductual, y de la teoría del rasgo han buscado identificar los principios generales del funcionamiento de la personalidad que podrían trascender circunstancias sociales particulares (del mismo modo que, por ejemplo, un biólogo pudiera tratar de identificar los principios básicos de la anatomía y la fisiología humana que trasciende las circunstancias sociales). El trabajo reciente, sin embargo, indica que este enfoque tradicional al estudio de la personalidad pudiera no ser la indicada. Específicamente, los diferentes atributos de la personalidad parecen tener diferentes implicaciones para el individuo en diferentes escenarios socioeconómicos. Algunos avances importantes en este tema se desprenden del trabajo de Caspi, Elder, y colaboradores (Caspi, 2002; Caspi, Bem, & Elder, 1989).

Tómese en consideración una pregunta aparentemente sencilla: ¿cuáles son las implicaciones de las diferencias en impulsividad para el desarrollo social? Por ejemplo, si se identifica a los adolescentes que difieren en el grado en el que son impulsivos, ¿se encontrará que los individuos más impulsivos se enfrentan a más problemas de desarrollo social, tales como la delincuencia? Una posibilidad es que los adolescentes que son menos capaces de controlar sus impulsos emocionales (es decir, adolescentes de "impulsividad alta") invariablemente se enfrentan a mayores dificultades sociales en su adolescencia; esto puede suceder debido a que evitar tales problemas (p. ej., el consumo de drogas y de alcohol, la agresividad física, el vandalismo) requiere de que la persona controle sus impulsos. Sin embargo, otra posibilidad es que los efectos de la impulsividad no sean inevitables. En vez de ello, las implicaciones de la impulsividad alta o baja quizás sólo pueden ser entendidas al examinar la personalidad en su contexto socioeconómico. En los

vecindarios pobres, los adolescentes pueden experimentar un gran número de circunstancias que cuentan con el potencial para provocar actos antisociales al mismo tiempo que se benefician de pocas estructuras comunitarias que sirven para desarrollar habilidades de autocontrol. En contraste, en vecindarios con mayores riquezas, existen menos oportunidades para delinquir y mayores apoyos sociales.

Los resultados indican que estas diferencias entre vecindarios ricos y pobres son altamente consecuentes. La relación entre la impulsividad y la delincuencia parece variar en los diferentes contextos socioeconómicos. Lynam y colaboradores (2000) estudiaron una gran muestra de adolescentes de 13 años en la ciudad de Pittsburg, en Pensilvania. Estos individuos vivían en circunstancias socioeconómicas muy variables, que iban de vecindarios con un alto estatus socioeconómico (SES, por sus siglas del inglés *socioeconomic status*) a vecindarios que padecían de gran pobreza, incluyendo algunos en los que la gente vivía en casas hogar que presentaban muchos factores que podían provocar delincuencia. Usando varios instrumentos de laboratorio que fueron administrados cuando los participantes del estudio tenían 13 años de edad, los investigadores determinaron si cada participante tenía una alta o baja impulsividad. Con mediciones tanto de impulsividad como de las circunstancias socioeconómicas, Lynam y colaboradores podían determinar si el factor de personalidad tenía diferentes implicaciones para diferentes circunstancias. Sí tuvo. Entre los adolescentes que vivían en vecindarios pobres, los individuos altamente impulsivos fueron más proclives que los individuos con baja impulsividad a verse involucrados en conductas delictivas (véase figura 14-4). En contraste, en los vecindarios ricos, los adolescentes que eran ya sea altos o bajos en impulsividad no diferían en delincuencia. Los recursos comunitarios en los vecindarios ricos parecían amortiguar los efectos potencialmente negativos de la característica de personalidad.

Causas y efectos de los atributos de la personalidad

Otro trabajo ha estudiado un tema que es particularmente importante, pero también particularmente difícil de "desentrañar". Es común encontrar que la gente que vive en los vecindarios de clase más baja sufre de mayores niveles de estrés psicológico (p. ej., ansiedad, depresión). Si a estas alturas de su educación en personalidad, el lector "está pensando como psicólogo", de inmediato reconocerá que tal hallazgo es ambiguo: no está claro si las características de la personalidad de la gente les hace terminar en vecindarios de menor clase social, o si, por el contrario, el vivir en estos vecindarios les provoca estrés psicológico.

Caspi (2002) pudo estudiar este tema por medio del trabajo con una muestra grande de personas que

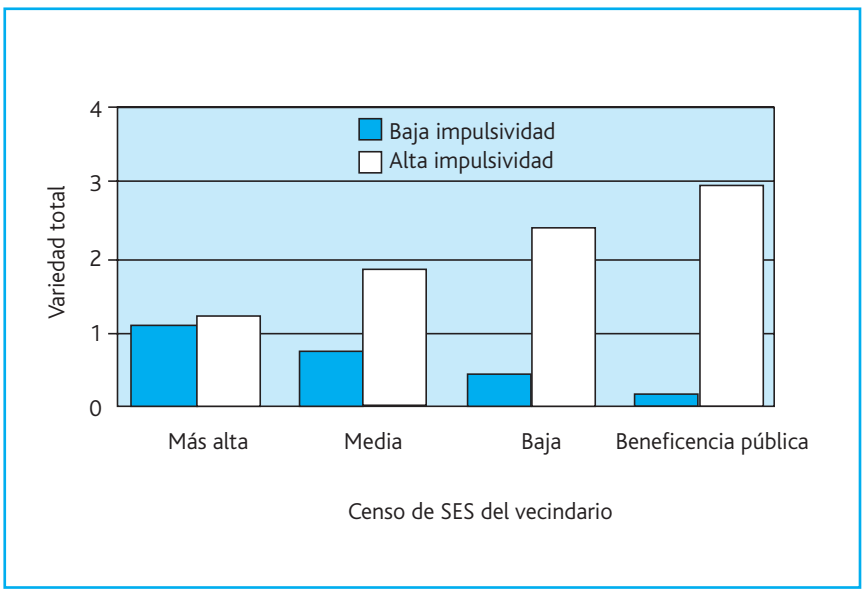


Figura 14-4. Relación entre la impulsividad y una medición de delincuencia (eje vertical) en vecindarios de diferentes estatus económicos. De Caspi *et al.* (2000).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

fueron analizadas a lo largo de varios momentos de tiempo. Dicho escenario de investigación permitía que los científicos de la personalidad emplearan instrumentos estadísticos que pueden desenredar las diferentes y potenciales influencias causales. En concreto, Caspi y colaboradores han trabajado con los datos del estudio de Dunedin, un proyecto que ha estado siguiendo cuidadosamente la vida de 1000 individuos de Dunedin, Nueva Zelanda, por un periodo de 30 años. Este proyecto ha presentado evidencia que resulta de relevancia no sólo para aquellos asuntos aplicados al tratamiento del estrés psicológico, sino también para otros temas que son centrales para la teoría de la personalidad. Un hallazgo clave es que las preguntas acerca de las relaciones entre causa y efecto (p. ej., ¿acaso la personalidad es una influencia causal para la clase social, o viceversa?) **varían** de una característica de la personalidad a otra. Por ejemplo, la ansiedad y las circunstancias sociales demostraron estar estrechamente relacionadas. Los niños que habían crecido en hogares de bajo SES crecieron siendo adolescentes relativamente más ansiosos. Al mismo tiempo, los adolescentes que habían recibido menos educación crecieron siendo adultos que sufrían de ansiedad. Así pues, las condiciones de vida demostraban influenciar de manera causal los niveles de ansiedad en las personas, pero la ansiedad no parecía influir causalmente a la clase social. En contraste con este, los análisis de trastornos antisociales presentaron otro tipo de resultado. El presentar una conducta antisocial sí tuvo un efecto sobre la clase social. La gente que presentaba una conducta antisocial experimentaba un mayor fracaso académico, el cual, a su vez contribuía a terminar en un nivel económico más bajo (Caspi, 2002). El punto central aquí es que el investigador contemporáneo en verdad puede resolver cómo es que se dan las mutuas influencias entre la personalidad y la clase social, pero sólo con base en especificar las características exactas de la personalidad que le interesan y estudiando el desarrollo de las personas a lo largo del tiempo.

Personalidad, género y contexto histórico

Caspi, Bem, y Elder (1989) han realizado otros estudios de este tipo sobre la interacción entre la personalidad y las condiciones socioeconómicas. Estos investigadores analizaron datos sobre la vida de un grupo de participantes norteamericanos que hubieran crecido durante la Gran Depresión. Al final de la década de los cuarenta estas personas alcanzaron la edad en la que se forma parte de la fuerza laboral.

Una característica de la personalidad que es de particular interés en este grupo fue el mal temperamento, el cual es la tendencia a presentar arranques descontrolados de enojo, incluyendo desplantes temperamentales, arranques verbales y agresividad. El malhumor fue analizado en la infancia por medio del uso de entrevistas con las madres que describían las tendencias emocionales de sus hijos. Luego, los investigadores relacionaban el mal temperamento alto y bajo con los desenlaces posteriores en la vida.

Los hallazgos revelaron que el alto y bajo mal temperamento tenían un vínculo significativo con el futuro económico en la edad adulta (Caspi *et al.*, 1989). De forma importante, los resultados diferían entre los participantes hombres y mujeres. Los hombres que presentaban mal temperamento cuando niños demostraron tener un menor estatus ocupacional a la edad de los 40. Sorprendentemente, los efectos de la variable de la personalidad fueron tantos como los de una variable socioeconómica clave; a saber, la clase económica dentro de la cual la gente creció durante su infancia. En general, las personas que crecieron dentro de una clase más alta, cuando llegaban a ser adultas, tenían un estatus ocupacional mayor. En los datos que analizó el grupo de Caspi (1989), esta tendencia sería efectivamente el caso de los hombres que estaban bajos en mal temperamento; en este grupo, los hombres que provenían de un hogar de clase alta habían terminado con trabajos de mayor estatus cuando adultos. Pero, para aquellos hombres altos en mal temperamento, las cosas no fueron igual. Los hombres con mal temperamento alto que venían de hogares de clase alta, en esencia habían perdido las ventajas de su clase social. Su estatus ocupacional durante la edad adulta no acabó siendo mayor que la de los hombres que venían de hogares de menor clase social. En resultados adicionales se indicaba por qué sucedía esto. Los hombres de mal temperamento solían tener un menor aprovechamiento académico, cosa que, a su vez, afectaba el estatus ocupacional de su edad adulta (Caspi *et al.*, 1989).

Nótese que estos resultados fueron obtenidos cuando se estudió la vida de los participantes hombres. Entre las mujeres, el mal temperamento estuvo desvinculado del estatus ocupacional. Si se consideran las circunstancias históricas, este resultado no sorprende. En EUA,

durante la década de los cuarenta, las mujeres tenían limitadas sus oportunidades de empleo, así es que las cualidades personales que pudieran afectar de manera potencial su estatus laboral bajo estas circunstancias habrían tenido poco efecto. Sin embargo, entre ellas, la diferencia entre un alto y un bajo nivel de mal temperamento también tuvo consecuencias. Se relacionaba con el estatus ocupacional de los esposos de las mujeres. Las mujeres que eran "bajas" en mal temperamento eran más proclives a casarse con hombres con "mayores" estatus ocupacionales. En otras palabras, a las mujeres que eran "altas" en mal temperamento en la infancia "les iba menos bien en el mercado del matrimonio" (Caspi *et al.*, 1989). Nótese que les había ido menos bien en un mercado matrimonial en particular, a saber, aquél de mitad de siglo XX en EUA. Como Caspi y colaboradores subrayaban, podían haberse obtenido resultados distintos en contextos sociohistóricos distintos, durante los cuales las mujeres tuvieran mayores oportunidades económicas. El trabajo de Caspi sugiere por lo tanto que el periodo histórico durante el que se lleva a cabo un estudio puede en sí mismo fungir como un contexto importante para entender la personalidad y sus consecuencias.

FUNCIONAMIENTO DE LA PERSONALIDAD A LO LARGO DE LA VIDA

La investigación en psicología se ha enfocado en gran medida a los jóvenes. En el estudio de la personalidad, la tradición histórica establecida por Freud (véase capítulo 3) indicaba que la estructura de la personalidad se establecía en los primeros años de vida. En el estudio de la cognición, mucho del trabajo se ha dirigido al entendimiento del crecimiento de las funciones cognitivas en los niños (p. ej., Flavell, 1999). Los críticos de la investigación psicológica por lo regular se han quejado de que una cantidad desproporcionadamente grande de investigación en el campo involucra a adultos jóvenes en la universidad.

En muchos aspectos, un enfoque en la infancia, la adolescencia, y la edad adulta joven es algo bastante razonable. Éstos son periodos cruciales para el desarrollo personal. Sin embargo, el enfoque puede chocar con un hecho básico de la vida en el siglo XXI: el mundo tiene el porcentaje mayor de adultos mayores. Gracias a los avances en medicina, la gente está viviendo mucho más tiempo que en el pasado. Los cambios en la duración de la vida son bastante dramáticos. Los historiadores no dejan de señalar que "antes del siglo XIX, donde quiera que viviera, el hombre sólo podía contar con una corta expectativa de vida, con algunos años extra en el caso de los ricos" (Braudel, 1981). La duración de vida era mucho más corta hace siglos que aparentemente no era algo inusual el que un monarca de Francia en el siglo XIV llegara al trono a los 17 años y lo abdicara a los 42 sosteniendo una reputación de sabio viejo hombre de estado (Braudel, 1981). Hoy día, por supuesto, un gran número de personas en el mundo industrializado viven en sus setenta, ochenta y más. Ésta es una circunstancia desconocida en la historia humana previa.

Resiliencia psicológica en los últimos años

El crecimiento de las poblaciones de adultos mayores sugiere una nueva agenda de investigación para la psicología: el estudio del funcionamiento de la personalidad de los últimos años de vida. En la última década, los psicólogos han respondido a esta agenda. Los programas de investigación extensiva han estudiado el funcionamiento psicológico de los últimos años de vida (p. ej., Baltes & Mayer, 1999).

Existe un hallazgo constante en esta área de estudio que resulta en cierta manera sorprendente. Ya que la vejez está acompañada de muchas dificultades y retos -la jubilación, el deterioro físico, la muerte de los compañeros y de los miembros de la familia de la misma generación- se puede esperar que la experiencia psicológica de los adultos mayores fuera principalmente negativa. Sin embargo, no es el caso. En las mediciones objetivas de autoestima, sentido de control personal y de bienestar psicológico y depresión, los investigadores regularmente descubren que los adultos mayores **no** son mucho peores que los adultos jóvenes o de mediana edad (Baltes & Graf, 1996; Brändtstadter & Wentura, 1995). En vez de caracterizarse por el abatimiento, en los últimos años de su vida, los individuos regularmente reportan tener experiencias emocionales profundamente satisfactorias y positivamente ricas (Carstensen & Charles, 2003).

Los adultos mayores, por lo tanto, presentan mucha resiliencia psicológica. Por lo regular son capaces de hacer frente a las dificultades que vienen con los últimos años y de mantener un sentido admirablemente fuerte

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de bienestar personal y del *self*. Un reto para el científico de la personalidad, por lo tanto, es el entender los procesos a través de los cuales mucha gente anciana mantiene un sentido positivo de *self*.

Un *insight* central para este tema proviene del trabajo del psicólogo alemán Paul Baltes y colaboradores (Baltes, 1997; Baltes & Baltes, 1990; Baltes & Staudinger, 2000). Ellos reconocen que el desarrollo involucra invariablemente al sacrificio. Al pasar de una etapa a otra de la vida, la gente pierde ciertas cualidades psicológicas, pero al mismo tiempo adquiere otras. Por ejemplo, muy pronto en la vida, los niños adquieren una serie de capacidades de razonamiento lógico, pero en ese paso pueden perder ciertas capacidades imaginativas. En los últimos años, los adultos mayores pueden experimentar un deterioro en algunas funciones cognitivas básicas, pero pueden mejorar en cuanto a su sabiduría personal (Baltes & Staudinger, 2000). Las ganancias en conocimiento y sabiduría que las personas adquieren con la edad por lo regular les permiten compensar cualquier pérdida de sus capacidades cognitivas.

Los análisis de Baltes sugieren un modelo general de desarrollo y resiliencia psicológica en los últimos años de vida (Baltes, 1997). De acuerdo al modelo de Baltes, la gente puede mantener el bienestar psicológico al seleccionar ciertos aspectos de su vida en particular sobre los que enfocan sus energías y conocimiento. Aunque pueda serle difícil a un adulto mayor mantener una gama diversa de actividades de vida -trabajo, clubes, interés por realizar actividades deportivas, pasatiempos, el desarrollo de nuevas redes sociales, y demás- pueden ser en extremo capaces de mantenerse en un alto nivel de funcionamiento y bienestar dentro de los aspectos de vida que elijen. Al concentrar sus energías en unos cuantos aspectos importantes de su vida, los adultos mayores pueden ser capaces de compensar su deterioro físico y cognitivo y de mantener un alto sentido de bienestar.

La evidencia de los impactos benéficos de la sabia selección de procesos viene de un estudio a muy gran escala realizado en adultos en la ciudad de Berlin (Freund & Baltes, 1998). Los participantes llenaban un cuestionario de autorreporte que evaluaba el grado al que éstos se involucraban en procesos de selección para optimizar su funcionamiento a la luz de los deterioros físicos de la vejez. Este cuestionario medía la tendencia de la gente por elegir un pequeño número de metas de vida significativas en las cuales concentrar sus energías, al igual que su capacidad por obtener de la familia y de sus redes sociales, los recursos necesarios para enfrentarse a los desafíos de la vida. Incluso luego de realizar los estudios para otras variables de su personalidad, la gente que empleaba más frecuentemente estas estrategias de vida social demostraba tener un mayor sentido de bienestar personal y por experimentar emociones más positivas dentro de su vida diaria (Freund, Baltes, 1998).

Vida emocional en la adultez mayor: la selectividad socioemocional

Un ejemplo de los procesos de selección se encuentra en la investigación realizada por Laura Carstensen y colaboradores (Carstensen, 1995; 1998; Carstensen, Isaacowitz, & Charles, 1999). La **teoría de la selectividad socioemocional** de Carstensen estudia las formas en las que las motivaciones sociales cambian a lo largo del curso de la vida. La idea básica es que la gente está consciente de las oportunidades y restricciones que se encuentran asociadas a los diferentes puntos en el transcurso de la vida. Por ejemplo, un joven de 20 años reconoce fácilmente que le esperan aún muchas décadas de vida familiar y profesional, mientras que una persona de 85 años reconoce que es posible que esté entrando, o que ya esté dentro, de la última década de su vida. Esta consciencia del tiempo influye sobre las metas personales de vida de la gente. Para el adulto más joven, es coherente enfocarse en el futuro, invertir sus energías en metas a largo plazo que implican la adquisición de información y de habilidades que le serán útiles en las décadas posteriores (p. ej., habilidades del tipo de las que se adquieren en la universidad) o el desarrollo del *self* y del propio sentido de identidad. En contraste, si la persona se ve a sí misma cerca del final de su vida, tiene poco sentido que se enfoque en este tipo de metas a largo plazo. En su lugar, resulta más razonable seleccionar una o dos metas que tengan un impacto positivo inmediato en la vida personal, y enfocar toda la energía personal en ellas. Así pues, la teoría de la selectividad socioemocional argumenta que las metas que involucran experiencias emocionales significativas se vuelven relativamente más importantes en la adultez mayor. El adulto mayor puede estar relativamente menos motivado a adquirir información acerca del mundo y comenzar nuevas redes sociales, y relativamente más motivado a tener experiencias emocionales positivas, las cuales pueden adquirirse manteniendo una serie de relaciones personalmente significativas con la familia y los amigos a largo plazo (véase figura 14-5).

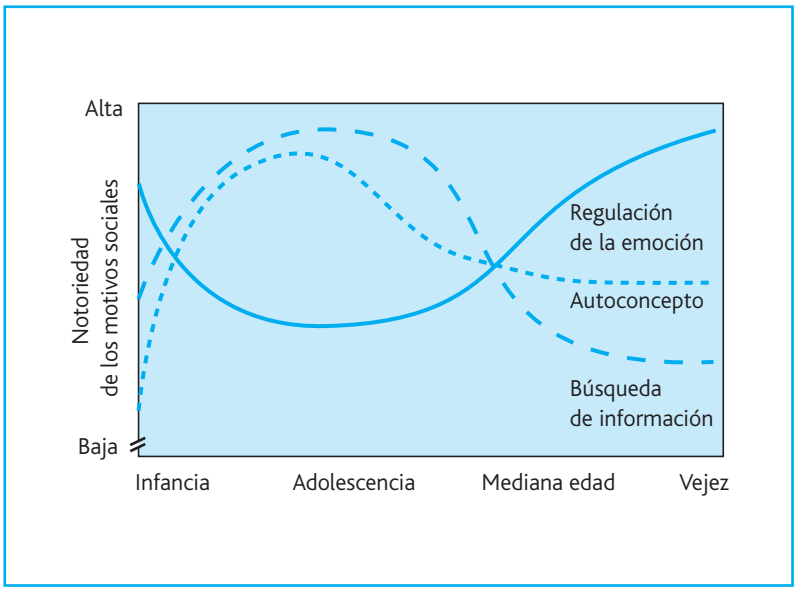


Figura 14-5. Representación esquemática de las predicciones de la teoría de la selectividad socioemocional sobre las variaciones en los motivos sociales a lo largo del transcurso de la vida. De Carstensen (1995).

En suma, la teoría de Carstensen predice que el adulto mayor será más proclive que el adulto joven a invertir su energía en una serie pequeña y determinada de relaciones sociales que eleven su experiencia emocional.

La investigación apoya esta hipótesis. Por ejemplo, Carstensen y Fredrickson (1998) probaron la teoría de la selectividad socioemocional en un estudio que involucraba una muestra grande y étnicamente diversa de adultos que estaban entre los 18 y los 88 años de edad. Su meta era probar la hipótesis de que los adultos mayores podían enfocar su atención en el mejoramiento de las experiencias emocionales actuales, mientras que los adultos más jóvenes enfocaban sus posibilidades en el futuro, como conocer nuevas personas de quienes se puedan aprender cosas nuevas sobre el mundo. Para probar esta idea, dieron a los participantes más jóvenes, y a los más viejos una larga lista de distintos tipos de gente (p. ej., un amigo cercano de largo tiempo, el autor de un libro que acabara el participante de leer). Se les pidió a los participantes que hicieran valoraciones que revelaran los aspectos (es decir, las características que diferenciaban a los individuos en la lista) que eran más importantes para ellas, conforme pensaban acerca de las distintas personas en la lista. Como se esperaba, los adultos mayores parecían enfocar sus pensamientos en las cualidades emocionales de la gente en la lista, y poner menos atención a si una reunión con una persona determinada pudiera brindar información valiosa en el futuro. En contraste, los adultos más jóvenes se enfocaban menos en las cualidades emocionales de la gente y más en la posibilidad de las reuniones informativas con gente nueva; ya sea que esas reuniones involucraran o no experiencias que fueran emocionalmente positivas. Los adultos mayores, reconociendo que se encuentran en los últimos años de su vida, parecían entonces ser mucho más atentos a las experiencias sociales que les trajeran recompensas emocionales inmediatas. De manera interesante, un estudio posterior encontró resultados semejantes entre hombres VIH positivos con síntomas de SIDA; aunque no eran viejos, estos hombres se enfrentaban a la posibilidad de una duración limitada de vida y, en cierto modo similar a los adultos mayores, se enfocaban fuertemente en las cualidades emocionales inmediatas de las relaciones sociales (Carstensen & Fredricksen, 1998).

En algunas secciones previas de este capítulo sobre la personalidad en contexto, los contextos que se han estudiado han sido principalmente escenarios sociales. El trabajo de Baltes indica que la edad, y especialmente el número de años que la persona siente que le restan de vida, es otro contexto crítico para el funcionamiento de la personalidad.

PERSONALIDAD Y CULTURA

> No hay tal cosa como una naturaleza humana independiente de la cultura. Los hombres sin cultura no serían salvajes inteligentes… hidalgos de la naturaleza

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

> [o] monos intrínsecamente talentosos que de algún modo habían sido incapaces de hallarse a sí mismos. Serían monstruosidades impracticables con muy pocos instintos útiles, menos sentimientos reconocibles, y ningún intelecto: casos perdidos mentales. Así como nuestro sistema nervioso central -y más en lo particular, su máxima maldición y gloria, la neocorteza- se desarrolló en gran medida en la interacción con la cultura, es incapaz de dirigir nuestra conducta o de organizar nuestra experiencia sin la guía que brindan los sistemas de los símbolos significantes.
>
> Fuente: Geertz, 1973.

Dos estrategias para pensar acerca de la personalidad y la cultura

Estrategia No. 1: la personalidad... ¿y la cultura?

Existen dos estrategias para pensar acerca de la personalidad y la cultura. La primera es una que el lector ya ha visto en algunas ocasiones en este libro. Es una estrategia que comienza con una concepción teórica particular, o una hipótesis guiada por una teoría, y luego pregunta si la idea se puede aplicar a muchas distintas culturas. Ya que tanto de la ciencia psicológica del siglo XX fue un producto del mundo occidental (EUA y Europa), en la práctica esta teoría es una en la que 1) un científico de la personalidad empieza con una idea acerca de la naturaleza humana que se basa en la cultura occidental y que refleja los hallazgos de investigación, o las experiencias clínicas que involucran a ciudadanos norteamericanos o europeos, y luego 2) pregunta si este concepto de personalidad encuentra sustento cuando la investigación se realiza en culturas no occidentales. El lector ya había visto esta estrategia antes, en el capítulo 6, al conocer acerca de la teoría fenomenológica de la personalidad y del autodesarrollo, realizado por el psicólogo norteamericano Carl Rogers. Después de revisar su teoría, se resumieron las investigaciones contemporáneas sobre la pregunta de si el autoproceso rogeriano sucedía en las culturas asiáticas. El lector ya vio también esta estrategia en el capítulo 8, donde se preguntaba si el modelo de los Cinco Grandes rasgos de la personalidad (otro producto de la psicología de la personalidad occidental) se podía replicar transculturalmente.

En esta estrategia por pensar acerca de la personalidad y la cultura, las preguntas sobre cultura y personalidad se reducen a lo que los psicólogos llaman una pregunta acerca de la "generalización". El tema es si un hallazgo psicológico determinado se sostiene, o se generaliza, de un escenario a otro. Tal y como se puede preguntar si un resultado de estudio dado se generaliza a ambos géneros, o a las diferentes circunstancias socioeconómicas, o a todos los grupos de edades, también se puede preguntar si se generaliza a las diferentes culturas.

Es importante determinar si los hallazgos de los estudios se generalizan a través de las culturas. Esta primera estrategia, entonces, es muy buena. Pero no lo suficientemente buena. Tiene dos limitantes importantes. Primero, puede no ser capaz de identificar los aspectos de la personalidad que son importantes en otras culturas, pero no para la propia de un individuo. Si los investigadores simplemente importan un concepto de personalidad occidental a una cultura no occidental, pueden desestimar por completo algunos aspectos de la personalidad que son rasgos claves para la cultura no occidental, pero que para la suya son relativamente poco importantes. Como un ejemplo, considere el lector los esfuerzos de los investigadores que estudiaban el modelo de los Cinco Grandes de la personalidad (véase capítulo 8) para representar las unidades básicas del lenguaje que los individuos emplean para describirse a sí mismos y a otras personas. Cuando los investigadores importaban la estructura pentafactorial a culturas no occidentales, efectivamente obtenían evidencia de que estas dimensiones de la personalidad son reconocidas por los miembros de esas culturas como modos importantes en los que los individuos difieren (McCrae & Costa, 1997); ahora bien, es de señalarse, que también existen variaciones culturales importantes en el lenguaje sobre las diferencias individuales (Saucier & Goldberg, 2001). Sin embargo, esta investigación está aún pasando por alto aspectos del lenguaje importantes sobre la naturaleza humana que se utilizan en otras culturas. Por ejemplo, piense el lector en las culturas budistas. Dentro de su contexto cultural, un término básico para pensar acerca de las personas y sus acciones es el *karma*, el cual se refiere a los efectos positivos y negativos de las acciones sobre el flujo de las ideas de un individuo, en el que la consciencia puede extenderse del tiempo de vida física de una persona a otra a través de la reencarnación (Chodron, 1990). Este concepto del *karma* no se encuentra en las culturas occidentales, dentro de las cuales fue estudiado el modelo de los Cinco Grandes. Los cuestionarios que fueron diseñados para medir las cinco dimensiones de la personalidad, por lo tanto, no contienen muchos (si

acaso contienen algunos) reactivos que son directamente relevantes para el concepto del *karma*. Como resultado de esto, si estos cuestionarios occidentales, redactados en inglés, son importados a una cultura budista, los investigadores probablemente serán incapaces de "encontrar el *karma*". La noción de *karma* será pasada por alto, a pesar de que es importante para las culturas no-occidentales, debido a que no es un componente de este instrumento de estudio occidental.

Hay una segunda limitante para la estrategia de preguntar si un hallazgo de investigación en particular se puede generalizar de un contexto cultural a otro. Trata a la cultura como un aspecto periférico del estudio de la naturaleza humana. Implica también que los teóricos de la personalidad pueden primero desarrollar un modelo libre de cultura de los aspectos centrales de la personalidad y las diferencias individuales, y luego -como una especie de ocurrencia- puede preguntarse si el modelo tiene que ser "torcido" por aquí o allá para ajustarse a alguna variante cultural. Un enfoque así trata a los temas de la cultura como un suplemento opcional de la preocupación central de la psicología de la personalidad sobre la naturaleza humana básica.

La cita que abrió esta sección del capítulo, del antropólogo Clifford Geertz, sugiere que este modo de pensamiento es el contrario. Para la forma de pensar de Geertz no hay tal cosa como una personalidad libre de cultura, en primer lugar. Contrariamente, el funcionamiento psicológico es inherentemente cultural. La gente piensa sobre el mundo empleando lenguajes y sistemas de comunicación relacionados que adquieren de su cultura y que son, en sí mismos, el producto de varias generaciones de experiencia cultural. Las cosas sobre las que la gente piensa -otras personas, escenarios sociales, posibilidades para el futuro, ellos mismos- toman una relevancia personal dentro de un sistema de significado que se basa en prácticas culturales y sociales, y se trata de prácticas que pueden variar de un contexto cultural a otro.

Estrategia No. 2: cultura y personalidad

Esta forma de pensar sugiere una estrategia diferente para conceptualizar a la personalidad y la cultura. En este enfoque alternativo, la cultura no está en la periferia de la psicología de la personalidad, se encuentra al centro. Entiende a las personas como las que adquieren su sentido de personalidad a través de la interacción con su cultura.

Esta forma de pensar la relación personalidad-cultura tiene importantes implicaciones para cómo se piensa no sólo la personalidad, sino también la cultura. Las culturas consisten en aquellas mismas personas que adquieren su sentido de personalidad a partir de esa cultura. En otras palabras, la cultura y la personalidad "se hacen una a la otra" (Shweder & Sullivan, 1990). "Las prácticas y significados de la cultura, y los procesos psicológicos y las estructuras de cada miembro de la cultura, son **mutuamente constitutivas**" (Kitayama & Markus, 1999).

Bajo este criterio, no hay personalidad ajena a la cultura por un lado, ni por el otro, una cultura ajena a la persona. En vez de esto, hay personas que funcionan psicológicamente usando instrumentos culturales, incluyendo el lenguaje y otros sistemas de significado semejantes. Y hay culturas cuyas prácticas son mantenidas por esa misma gente que las inhibe. Por más de una década, esta forma de pensar ha sido desarrollada dentro de un campo conocido como la psicología cultural (Shweder & Sullivan, 1993). La psicología cultural está preocupada por si los hallazgos de investigación se pueden generalizar de una cultura a otra (la principal pregunta de a lo que aquí se ha llamado la Estrategia No. 1). Sin embargo, hace preguntas más profundas acerca de la naturaleza humana con un enfoque particular en la capacidad humana para usar un análisis consciente para dotar de sentido al mundo de la experiencia (Shweder & Sullivan, 1990).

El argumento de que la experiencia humana debería ser entendida a través de la lente cultural se hace incuestionable con ejemplos en los que la gente de una determinada cultura parece llevar vidas que difieren profundamente de la de los demás. Considere el lector, primero, sus propias experiencias y acciones dentro de un escenario en el que conoce a una nueva persona; por ejemplo, en una fiesta. Si el lector es miembro del mundo occidental, es probable que se presente a sí mismo diciendo su nombre, y de llegar a darse una conversación y ambos quisieran conocerse un poco más, probablemente comenzarían a hablar acerca de sus intereses, pasatiempos, y orígenes personales, o quizás de sus metas en la vida. Si llegando el día siguiente el lector le describe esta nueva amistad a un viejo amigo, probablemente emplearía los términos de los rasgos de la personalidad que describen las cualidades personales que diferencian a esa nueva persona de otras (puede usted ver a su nueva amistad como una persona "extrovertida en cierto modo", o quizás "de mente muy abierta", etc.). Esto probablemente se llegue a escuchar como algo muy

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

obvio; o ¿acaso no siempre es así?, ¿acaso la gente no siempre se presenta a sí misma, y habla acerca de sí misma de este modo, sin importar de qué parte del mundo se esté hablando? Aparentemente no. Los análisis detallados sobre la personalidad, dentro de la cultura tradicional de la Isla de Bali (Geertz, 1973) muestran que los modos propios de una persona no son universales.

En Bali, la forma con la que la gente se describe sí misma no es a partir de un nombre personal. Los nombres personales son utilizados de forma sumamente privada: son "tratados como si fueran secretos militares" (Geertz, 1973). En vez de esto, a la gente se le diferencia empleando descripciones que hacen referencia al lugar que la persona ocupa dentro de un determinado sistema familiar y comunitario. Los términos para referirse a la gente hacen referencia a los miembros de una familia (la persona es "Madre de_____"), un estatus social (que define de manera contundente cómo es que se le debería tratar a esta persona), o bien, su rol dentro de la sociedad (p. ej., el jefe del pueblo). Este sistema refleja una concepción cultural mucho más amplia, en la que las personas no se piensan a sí mismas básicamente como individuos únicos, e idiosincrásicos, sino más bien, como elementos pertenecientes a un orden social más grande, y eterno. Sus prácticas culturales "[silencio] los aspectos más idiosincrásicos, meramente biográficos, y por consiguiente, transitorios de… la existencia como ser humano (que, dentro del marco occidental más egoísta, se le llama "personalidad") a favor de otros más típicos, altamente convencionales, y por consiguiente, perdurables" (Geertz, 1973).

Personalidad y *self* socialmente construidos dentro de la cultura

Las implicaciones de la psicología cultural para el estudio de la personalidad quedan vívidamente ilustradas por las ideas del *self* en la cultura norteamericana y japonesa realizado por Shinobu Kitayama y Hazel Markus (Cross & Markus, 1999; Kitayama & Markus, 1999; Markus *et al.*, 2006). Una idea central en este trabajo es que puede haber variaciones entre cultura y cultura, en las ideas implícitas de la gente sobre el *self* (Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1995). Las creencias de la gente acerca de qué es un "*self*", o una persona pueden no ser las mismas a lo largo del mundo. Las diferentes culturas pueden tener creencias diferentes acerca de los derechos, los deberes, las posibilidades, y las características más centrales que se asocian con la persona. Nótese que tales creencias no son necesariamente explícitas; en otras palabras, puede ser que muchos miembros de una cultura no ponen explícitamente en palabras estas ideas culturalmente compartidas acerca de la naturaleza de la personalidad. Sin embargo, incluso cuando no se pongan a pensar en esto explícitamente, todos tienen una idea acerca de los aspectos más básicos de la personalidad. Son estas ideas las que parecen diferir a través de las culturas.

Posturas independientes e interdependientes del self

En particular, las diferencias aparecen al momento de comparar a las culturas europeas y americanas con las de Asia Oriental. En las culturas europeas-americanas, el *self* se construye básicamente como algo **independiente**. Bajo un enfoque independiente, el individuo es considerado como poseedor de ciertas cualidades psicológicas (rasgos de personalidad, metas, etc.) que son distintas, o independientes, de las de otras personas. De igual modo, los individuos también están construidos de acuerdo con una serie de derechos independientes, como es el caso del derecho a la felicidad personal. En una postura independiente del *self*, entonces, una persona es una entidad que puede caracterizarse por ser una especie de "contenedor" dentro del cual se almacena una colección de rasgos psicológicos, que son la causa de las acciones de una persona.

Esta perspectiva contrasta con un enfoque sobre el *self* que se encuentra en las culturas asiáticas y orientales (Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1995). Aquí, se habla de una idea **interdependiente** del *self*. En un enfoque interdependiente, la gente se construye a sí misma de acuerdo a sus roles dentro de las relaciones familiares y sociales. El sistema cultural enfatiza las responsabilidades que son inherentes a la posición de la persona dentro de estas relaciones, en lugar de destacar la búsqueda de una felicidad centrada en el *self* de una persona individual. En las culturas interdependientes, la conducta no se explica en términos de rasgos mentales autónomos que residen en la cabeza de una persona. En vez de esto, la gente se explica la conducta en términos de redes de obligaciones sociales. Es la ubicación de la persona dentro de tales sistemas sociales lo que se considera como la causa de la conducta. Por ejemplo, la manifestación crónica de una conducta "responsable" en una persona, puede entenderse en térmi-

nos de las obligaciones sociales que hacen que esta persona se comporte de manera responsable, más que por decir que la persona posee un rasgo de responsabilidad.

¿Cómo pueden estos conceptos diferentes, haberse desarrollado históricamente? ¿Cómo es que se mantienen en el mundo contemporáneo? Kitayama y Markus (1999) abordan estas preguntas a través de una "teoría construccionista-colectiva" del *self* (véase figura 14-6). La teoría aborda tres factores interrelacionados: las amplias tradiciones filosóficas que surgen en una determinada cultura y que proveen un marco teórico dentro del cual funcionan los grupos sociales y los individuos; las prácticas sociales que son características de una determinada cultura y que cobran significado dentro del sistema cultural; y los procesos psicológicos y las estructuras de la persona individual, que se desarrollan a través de la interacción con aquellas prácticas sociales. Nótese que los caminos de influencia en esta teoría (véase figura 14-6) van en dos direcciones. Así como la personalidad se desarrolla a través de las prácticas sociales que suceden dentro de un contexto cultural, la cultura en sí está manipulada por las prácticas sociales que son realizadas por las personas.

En esta teoría, la existencia de conceptos independientes o interdependientes del *self* se entiende según una serie amplia de tendencias históricas que han caracterizado a las culturas europeas-americanas y las orientales-asiáticas. Tomando un poco del trabajo del teórico social Max Weber, Kitayama y Markus señalan que la historia de occidente incluye una ética protestante en la cual los individuos persiguen una "llamada", en la que la búsqueda industrial de ésta es un curso de acción que se cree incrementará la gloria de Dios. Este sistema de creencias promueve una serie capitalista de prácticas sociales en las cuales los individuos trabajan industriosamente para maximizar su ganancia personal. Una vez que estas prácticas están en su lugar, se vuelven autosuficientes; en otras palabras, las prácticas sociales que involucran la búsqueda industriosa de riqueza continúa incluso cuando ya no guarda ninguna relación con sus orígenes religiosos. Finalmente, la gente individual se desarrolla a través del engranaje con estas prácticas sociales. Cuando las prácticas sociales implican la maximización de la ganancia personal, los individuos tienden a fijarse metas de logros personales, pensar en las posibilidades de la vida en términos de costos y beneficios, y preocuparse por las cualidades personales tales como la responsabilidad individual, la cual guarda relación con el éxito personal.

En contraste, en el oriente, las prácticas sociales tienen sus orígenes en un espíritu distinto. El confucionismo, el taoísmo, y el budismo zen brindan un bagaje filosófico que difiere marcadamente de la ética protestante (Kitayama & Markus, 1999). Dentro de la cultura japonesa, estos sistemas filosóficos funcionan para subrayar las jerarquías dentro del orden social, la interconectividad de los individuos dentro, y a través de esas jerarquías, y los sentimientos de compasión hacia los demás (véase figura 14-6, panel de abajo). Este contexto cultural promueve dos tipos de prácticas sociales. En los escenarios sociales formales u oficiales (o el "marco oficial"), las emociones empáticas tales como la simpatía y la compasión figuran de manera central en las relaciones sociales. El individuo que se desarrolla dentro de este sistema bipartita de las prácticas sociales desarrolla dos aspectos del autoconcepto. Uno, que

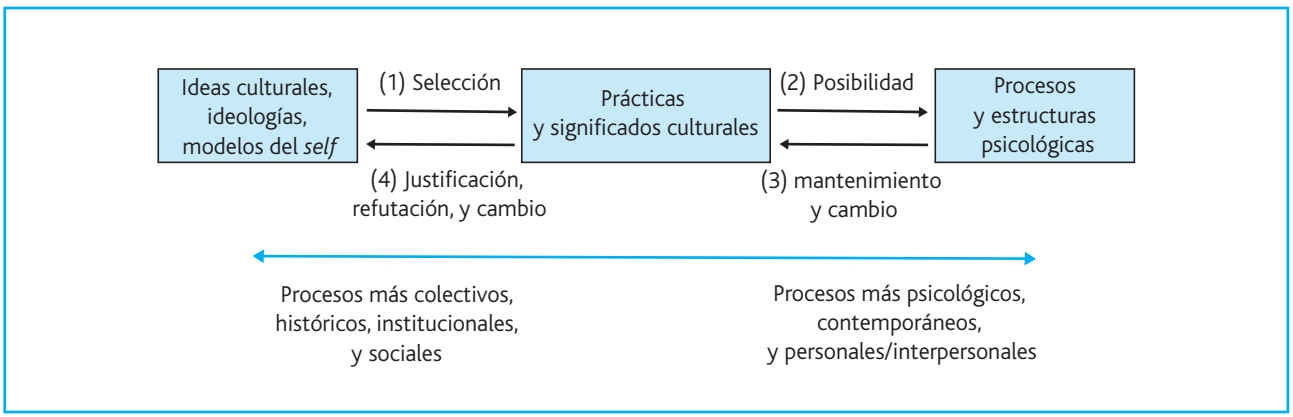


Figura 14-6. Representación de la "teoría construccionista-colectivo" del *self*. De Kitayama y Markus (1999).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

entra en acción en el marco oficial, se centra en una motivación para el automejoramiento y los sentimientos de autocrítica cuando las acciones no contribuyen lo suficiente al bienestar de la sociedad. El otro, que resulta pertinente para el marco personal, se centra en sentimientos de empatía hacia los demás.

La noción de que las culturas orientales y occidentales presentan sentidos del *self* interdependientes e independientes coincide con una variedad de hallazgos empíricos. Como ya se revisó en el capítulo 6, los procesos psicológicos que involucran al autoestima difieren de una cultura a otra. Los del Asia del Este son menos dados a hacer un esfuerzo por mantener un alto sentido de la estima personal (Heine *et al.*, 1999). En su lugar, la autocrítica funciona como motivo sobresaliente (Kitayama *et al.*, 1999). A diferencia de los hallazgos en el mundo occidental, en Asia del Este, la gente no está más intrínsecamente motivada a participar en tareas cuando las elijen personalmente; en su lugar, experimentan una mayor motivación intrínseca cuando las decisiones las toma alguna figura de autoridad o un compañero de confianza (Iyengar & Lepper, 1999). Coherente con la noción de que las concepciones occidentales sobre el *self* dirigen la atención a las cualidades personales internas que funcionan como causas de la conducta, los norteamericanos demuestran sobre-atribuir las causas de su actuación a factores personales más que situacionales (Ross, 1977). La gente en Japón, India, y China suele exhibir menos esta tendencia atributiva (Kitayama & Masuda, 1997; Miller, 1984; Morris & Peng, 1994). Los estudios sobre el bienestar subjetivo también revelan ciertas variaciones transculturales interesantes. Cuando se predicen las valoraciones de la gente sobre la satisfacción en su vida, lo placentero de las experiencias emocionales cotidianas es un vaticinador más fuerte en Occidente que en Oriente (Suh, Diener, Oishi, & Triandis, 1998). Cada uno de estos hallazgos, por lo tanto, coincide con la controversia de que la gente en las culturas occidentales y orientales tienen conceptos sobre el *self* muy diferentes, ya sean interdependientes, o independientes.

La interacción entre cultura y personalidad también se revela en estudios de gente que se mudó de un contexto cultural a otro. Por ejemplo, piense el lector en qué sucede cuando la gente se muda de una cultura oriental a occidente. Las prácticas sociales de occidente, más que las europeas, enfatizan la afirmación de los atributos personales. Involucrarse con estas nuevas prácticas sociales haría que la gente se volviera más extrovertida a medida que aprendiera a adaptarse con su nueva cultura. Existe evidencia de que esto en realidad sucede. McCrae, Yik, Trapnell, Bond, y Paulhus (1998) estudiaron a estudiantes chinos inscritos en una universidad canadiense. Algunos de estos estudiantes habían estado en EUA por muchos años, mientras que otros habían inmigrado solamente algunos años antes de que se realizara el estudio. La gente que había tenido mayor exposición a la cultura canadiense tendía a tener un mayor puntaje en extroversión (McCrae *et al.*, 1998).

El papel que juegan los procesos cognitivos en estas diferencias culturales quedó rebelado en algunos estudios sobre individuos biculturales. Éstos son personas que han vivido lo suficiente en dos culturas diferentes, como para haber interiorizado los sistemas de pensamiento de ambos (Hong, Morris, Chiu, & Martínez, 2000). Estas personas tienen la capacidad de "alternar marcos"; es decir, pueden cambiar el marco teórico cultural con el que interpretan cualquier evento que se les presente. De manera interesante, los estímulos que promueven cognitivamente uno u otro marco cultural pueden entonces influir los posteriores procesos de pensamiento del individuo bicultural. Los marcos culturales han quedado establecidos a través de la exposición a los símbolos representativos de la cultura china y norteamericana (p. ej., una bandera norteamericana, la imagen de un dragón chino). Los individuos biculturales son menos proclives a atribuir las causas de sus acciones a cuestiones internas después de ver símbolos de la cultura norteamericana que cuando ven símbolos chinos, (Hong *et al.*, 2000). Tales hallazgos indican que las variaciones culturales sobre la cognición pueden ser entendidas dentro del marco teórico general proporcionado por los análisis sociocognitivos (véase capítulos 12 y 13).

PROCESOS DE PERSONALIDAD Y CAMBIO SOCIAL

Con el fin de la cobertura de las teorías de la personalidad al horizonte, los autores de este texto, esperan que el lector se haya involucrado intelectualmente con el campo de las cuestiones teóricas. Los psicólogos de la personalidad en el siglo XXI abordan enigmas teóricos acerca de la naturaleza humana que han intrigado a la humanidad desde, al menos, la Atenas de un cuarto de siglo a. C. La habilidad para pensar profunda y sistemáticamente acerca de estos asuntos es quizás la habilidad intelectual más básica que el lector debía haber

adquirido en su curso sobre la personalidad. Incluso luego de que haya olvidado los nombres de todos los factores del modelo de los Cinco Grandes rasgos, o los resultados de algún experimento que haya puesto a prueba las ideas de Freud acerca del inconsciente, el lector debería retener la habilidad para hacer preguntas críticas acerca de los conceptos teóricos de la naturaleza humana propuestos por científicos sociales, filósofos, e intelectuales públicos.

Incluso así muchos lectores pueden también tener una inclinación práctica. "Claro, puedo evaluar estas teorías", puede el lector estar pensando para sí mismo, "pero yo tengo una pregunta distinta: ¿Qué se puede **hacer** con estas teorías?, ¿hay algo práctico que se puede lograr con ellas?

Si el lector está, de hecho, preguntando esto, le diríamos, "¡felicidades!" Ésta es una pregunta adecuada y enormemente importante. Una de las formas más importantes para evaluar una teoría o serie de teorías no es escudriñar su elegancia teórica, sino preguntarse qué metas prácticas puede alcanzar. Este práctico criterio cobra particular importancia a la luz de las críticas contemporáneas en la naturaleza de la teoría. El teórico de la personalidad espera descubrir verdades acerca de la naturaleza humana. Aun así, está invariablemente involucrado en una tarea en la cual, el descubrimiento de verdades eternas pueden ser tan improbables que la "búsqueda de la verdad" ni siquiera es la mejor manera de representar la actividad de construir una teoría. Los académicos reconocen que los teóricos dentro de cualquier campo científico trabajan con una serie de limitantes (Gergen, 2001). Ellos emplean todo tipo de conocimientos, lenguajes y modos de pensar que estén a su alcance en el momento histórico y el escenario social en particular en el que viven. Estos sistemas cognitivos son las herramientas de los teóricos. Es bastante improbable que, en cualquier determinado punto de la historia estas herramientas sean perfectas, y permitan al teórico construir un modelo científico que refleje perfectamente la realidad. Por esto, todas las teorías se limitarán a las herramientas intelectuales disponibles para el tiempo en el que la teoría sea construida. En el mejor de los escenarios, entonces, se puede esperar que una teoría científica proporcione un buen modelo para ciertos aspectos del mundo, al mismo tiempo que se reconoce que puede proporcionar un modelo muy pobre para otros aspectos y que pueda incluso ser incapaz de abordar algunos de los temas de mayor importancia (Giere, 1999).

Si la entera odisea de la construcción de teorías está limitada de este modo, entonces, con mayor razón resulta necesario hacer una pregunta práctica, y directa: "claro, estas teorías pueden no ser perfectas, pero ¿hay algo práctico que se pueda hacer con ellas?

Por supuesto, se ha abordado esta pregunta anteriormente en numerosos puntos de este texto. Por lo general se ha hecho esto al revisar las aplicaciones clínicas. Como habrá visto el lector, no faltan casos en los que los conocimientos teóricos se hayan visto trasladados a aplicaciones clínicas de importancia práctica.

No obstante, el lector puede con todo derecho preguntar si hay algo más que el psicólogo de la personalidad pueda hacer. Los ciudadanos del mundo enfrentan desafíos increíbles: un gran porcentaje del mundo sigue viviendo en la pobreza (3 billones de personas viven con el equivalente a $2 dólares norteamericanos, o menos, al día), mucho del mundo recibe poca educación formal (p. ej., en 35 naciones de África y del sur de Asia, la mitad de los adolescentes actuales, de hogares pobres nunca completaron si quiera el primer grado), y la propagación del VIH/SIDA es una catástrofe médica de proporciones increíbles (la enfermedad contagia a 14 000 personas nuevas **al día**, con más de 60 millones de casos de VIH alrededor del mundo). De manera admisible, muchas de las causas de estos problemas involucran factores socioeconómicos y políticos que están más allá del alcance del psicólogo de la personalidad. Sin embargo, otros problemas tienen componentes conductuales significativos. Los índices de VIH/SIDA, por ejemplo, pueden ser reducidos a partir de evitar conductas de alto riesgo. De forma semejante, el cambio conductual puede influenciar el riesgo de enfermedades médicas tales como el cáncer y las enfermedades al corazón.

Un reto para los teóricos de la personalidad es, entonces, demostrar cómo sus teorías pueden contribuir a los grandes cambios sociales en la conducta que son de gran beneficio. ¿Cómo se puede hacer esto? En un mundo ideal, se podría primero identificar una teoría que pudiera aplicarse a temas de cambio social. Luego se diseñaría un tipo de intervención que se basara en los principios de esta teoría. Como siguiente paso (la parte difícil) se tendría que encontrar el modo para que un "gran" número de personas -decenas de cientos de miles de personas en una comunidad, una región geográfica, o un país- fuera expuesto a la intervención. Finalmente, se tendría que realizar un análisis estadístico sistemático de la conducta de la población en el estu-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

dio, para ver si la intervención cambió benéficamente la conducta de la población. En breve, se podría realizar un experimento de teoría psicológica gigantesca. ¿Suena como a ciencia ficción? Pues bueno, no lo es. Es ciencia. Tales experimentos ya están siendo realizados, y con gran éxito.

Modelamiento de los medios de la conducta prosocial

Numerosos investigadores, trabajando en diferentes partes del mundo, han tomado del principio de la teoría sociocognitiva de Bandura al momento de diseñar intervenciones pensadas para el cambio social (Smith, octubre 2002). Como el lector ya vio con anterioridad (capítulo 12), la teoría sociocognitiva subraya la influencia de los modelos psicológicos sobre los pensamientos y las acciones de la gente. Al observar a otras personas, se adquieren habilidades, se aprende acerca de las características del mundo social, y se desarrollan actitudes y expectativas acerca de los beneficios de la existencia de cursos alternativos de acción. Como también ya aprendió (capítulo 13), los psicólogos ya han desarrollado intervenciones basadas en el modelamiento y la imitación para cambiar la conducta; este tipo de intervenciones por lo general han sido aplicadas al tratamiento con pacientes individuales, o en estudios con pequeños grupos de personas.

El problema, por lo tanto, es encontrar el modo de llevar intervenciones bien estructuradas, basadas en la teoría sociocognitiva a grandes poblaciones de personas. La solución: la televisión. El mismo medio que lleva a tanta gente la lucha libre profesional y los infomerciales también puede llevar entretenimiento que promueve el cambio benéfico en la sociedad.

Alfabetización

Como lo resumía Bandura (2002; ver también Smith, octubre 2002), el primer individuo que reconoció este potencial y lo implementó para el bien social fue el ejecutivo de la televisión mexicana, Miguel Sabido. La meta de Sabido era incrementar la alfabetización de los adultos en su país. Aunque el gobierno mexicano había diseñado programas de educación para adultos y establecía centros en los que los ciudadanos podían obtener publicaciones de alfabetización, estos esfuerzos probaban en un inicio ser insuficientes. El programa educativo en sí mismo era bueno; el problema era el número insuficiente de personas que salían beneficiados del proyecto. Lo que se necesitaba era una intervención que motivara a los individuos a ir a los centros de alfabetización, adquirieran los materiales educativos, e invirtieran el tiempo necesario para desarrollar la alfabetización en la edad adulta. Los obstáculos a los que se enfrentaba esta meta incluían que la gente no supiera exactamente cómo obtener los materiales educativos, no tuvieran un sentido de autoeficiencia para volverse letrados, y en algunos casos, no sentirse lo suficientemente valiosos como para que un dependiente educado del gobierno dedicara parte de su tiempo a su propio desarrollo educativo (Bandura, 2002).

La herramienta de Sabido para superar estos obstáculos fue una telenovela. Un drama televisado de duración de un año representaba la vida de personajes que estaban participando en un grupo de estudio de alfabetización. Empleando principios de la teoría sociocognitiva con respecto a los efectos de diferentes tipos de modelos psicológicos (Bandura 1986), Sabido hizo el mensaje del programa relevante para la más amplia audiencia posible al incluir en el programa personajes que representaban a personas de diferentes estatus sociales, edad, y habilidades de lenguaje. Para brindar información concreta acerca del programa de educación del gobierno, los personajes del programa eran mostrados recogiendo los materiales reales de alfabetización en los centros de distribución reales en la ciudad de México. Conforme pasaban las semanas y los meses de programación, los personajes modelaban la posibilidad de alfabetizarse, la motivación y el esfuerzo que se requería para lograrlo, y los beneficios que trae la alfabetización. Tal modelamiento tiene el potencial de cambiar las normas sociales, haciéndolo ver más apropiado y socialmente aceptable, el embarcarse en la alfabetización en los años adultos de la vida.

La intervención de Sabido mostró ser un enorme éxito. El programa tuvo millones de espectadores, y ellos respondieron al mensaje del programa. Aunque menos de 100 000 personas se habían inscrito en los programas de alfabetización del gobierno mexicano el año anterior al programa, luego de que el programa de Sabido había sido visto, se inscribieron más de 800 000 personas a lo largo del periodo de un año (Bandura, 1986, 2002). Por lo tanto, Sabido lo hizo: creó una intervención basada en la teoría sociocognitiva de la personalidad, aplicó esa intervención a una enorme audiencia y produjo un cambio social benéfico muy grande.

Prevención del VIH/SIDA

Además de emplear el modelamiento para provocar el cambio social entre los ciudadanos antes iletrados de México, Sabido demostró ser un modelo a seguir para otros investigadores psicológicos. En los años desde que Sabido inició su cadena de entretenimiento educativo basado en principios de la teoría sociocognitiva, muchos otros habían seguido sus pasos. Una aplicación particularmente crítica ha dirigido sus esfuerzos a reducir la prevalencia del VIH/SIDA en Tanzania, al Este de África (Vaughn, Rogers, Singhal, & Swalehe, 2000; Mohammed, 2001).

Por más de cinco años, de 1993 a 1999, los ciudadanos de Tanzania pudieron escuchar una radionovela titulada *Twende na Wakati* (Vayamos con los tiempos). En cierta manera, ésta fue una serie típica de entretenimiento, con varios personajes cuyas vidas se desenvolvían gradualmente con el transcurso del drama. Sin embargo, el programa tenía otro elemento. Fue diseñado por el gobierno de Tanzania, trabajando en colaboración con una organización no lucrativa llamada *Population Communications International* (PCI), para proporcionar no sólo entretenimiento sino también educación acerca de los riesgos de conducta del VIH/SIDA.

Tal educación era particularmente importante para este país. Antes de que el programa diera inicio, los ciudadanos de ese país estaban relativamente desinformados acerca de las verdaderas causas de la infección del VIH. La mayoría no sabía cómo prevenirlo. Mucha gente sufría de desinformación a resultado de los rumores tales como que los jóvenes no podían contraer la enfermedad, que los condones eran infecciosos, y que era posible, por la observación casual, determinar si la pareja sexual potencial tenía el virus (Vaughn *et al.*, 2000). La sociedad también sufre de un desequilibrio en géneros, en el que las mujeres reciben menos asesoría y exámenes sobre VIH/SIDA que los hombres (Fondo de Población de las Naciones Unidas, 2002). El contexto para todos estos problemas es que Tanzania también sufre de uno de los mayores índices de infección de VIH a nivel mundial, donde una vasta mayoría de infecciones son provocadas por las relaciones sexuales sin protección (Vaughn *et al.*, 2000).

Debido a que el radio es una fuente particularmente importante de información en Tanzania, los investigadores eligieron usar una cadena de radio educativa y de entretenimiento en un intento por promover conductas en la población que redujeran la prevalencia del VIH/SIDA. Con esta finalidad, *Twende na Wakati* presentaba personajes que modelaban la gama completa de posibilidades positivas y negativas con respecto al VIH/SIDA, de modo que los oyentes estuvieran conscientes de no realizarlas. Los modelos negativos (p. ej., un conductor de camiones promiscuo que no usaba condones y había adquirido el VIH) ejemplificaba las consecuencias de una conducta de alto riesgo. Los modelos positivos proporcionaban información médica precisa y asesoría a otros personajes. Quizás lo más importante, el programa presentaba modelos "transitivos". Estos eran personajes, que, en un principio, no presentaban conductas sexuales seguras, sino que las adoptaban gradualmente como resultado de la intervención de otros personajes. La teoría sociocognitiva y la investigación (Bandura, 1986, 1997) indican que tales modelos transitivos son particularmente importantes en la construcción de un alto sentido de autoeficiencia, ya que los radioescuchas pueden primero identificarse con el personaje y sus problemáticas, y luego, después de este sentido de identificación, puede observar a la persona tener éxito.

El gobierno de Tanzania dio un paso admirablemente valioso no sólo al transmitir esta serie, sino al realizar un experimento para determinar precisamente si la transmisión tuvo su efecto pensado en la adopción de prácticas de sexo seguro. Para 1993 y 1995, el programa fue transmitido en algunas regiones del país, más no en otras; posteriormente sería transmitido a nivel nacional. Las distintas regiones pudieron entonces ser comparadas para evaluar la efectividad del programa. Esto se hizo a través de entrevistas/ encuestas que preguntaban a la gente sobre su práctica de conductas específicas que previenen la infección del VIH (Vaughn *et al.*, 2000).

La transmisión de *Twende na Wakati* probó tener un número de efectos beneficios. Basado en los autorreportes de los radioescuchas en una encuesta que fuera realizada, la gente se involucraba en un tipo de comunicación más interpersonal acerca de los riesgos del VIH como resultado de escuchar el programa (Vaughn *et al.*, 2000); los análisis indican que esta comunicación es bastante importante, con parte del efecto general del programa debiéndose a su influencia en la tendencia de la gente por discutir más abiertamente los problemas de la prevención del VIH/SIDA (Mohammed, 2001). El programa también modificó las actitudes y

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

creencias acerca del VIH/SIDA. Una indicación valiosa de esto examinaba el porcentaje de personas que daban reporte de tener uno o más factores de riesgo del VIH/SIDA (p. ej., múltiples parejas sexuales, sexo sin protección), pero que sentían que ellos personalmente no estaban en riesgo de ser infectados. Durante el periodo de 1993-1995, el porcentaje de tales personas en la región en la que fue transmitida *Twende na Wakati* el porcentaje bajó de 21 a 10; en contraste, en la región en la que el programa no fue transmitido, el porcentaje de gente que creía no estar en riesgo incrementó durante el mismo periodo (Vaughn *et al.*, 2000). Así, la radiotransmisión influyó significativamente esta creencia crítica relacionada con el VIH. Más importante aún, el modelamiento de las prácticas de sexo seguro en el programa de radio afectaron significativamente las prácticas sexuales reales de la gente. En la región de transmisión, tanto hombres como mujeres reportaron una disminución en su número de parejas sexuales durante los años de 1993 a 1995. (La gente en la región en la que el programa no había sido transmitido en un principio demostró tales disminuciones luego de que el programa llegara a su área). Además, incrementó el uso de condón en las regiones de transmisión más rápidamente que en las regiones que no estaban expuestas a la radionovela (Vaughn *et al.*, 2000).

En resumen, la transmisión tuvo su efecto deseado. Al aplicar los principios de la teoría sociocongitiva al diseño de una intervención que pudiera provocar el cambio conductual, y al resolver una forma de llevar esa intervención a un gran número de personas, los investigadores fueron capaces de producir grandes cambios sociales en las conductas de riesgo del VIH/SIDA. Para quien pregunte si los psicólogos en realidad pueden hacer algo útil para la sociedad con sus teorías de la personalidad, el trabajo en Tanzania y México proporciona un rotundo sí.

SUMARIO

En este capítulo, el lector aprendió acerca de una serie de programas de investigación en psicología de la personalidad contemporánea. Los temas de estudio fueron diversos. Sin embargo, ilustraban un tema común. Cada uno se ocupaba de la interacción entre las personas y los contextos sociales en los que viven. Las preguntas acerca de las relaciones interpersonales, la coincidencia transituacional en la experiencia y la acción, el desarrollo de la personalidad en su contexto socioeconómico, el desarrollo a lo largo del tiempo de vida, la personalidad y la cultura y los procesos de personalidad y de cambio social fueron respondidas por estrategias de investigación que atendían cuidadosamente tanto el contexto de la personalidad como el social.

A un nivel muy general, este recorrido del capítulo por la investigación contemporánea sobre personalidad en contexto ofrece un mensaje acerca del campo científico. Ilustra los avances que se han hecho a lo largo de los años en el estudio científico de la personalidad. Hace una generación, muchos investigadores consideraban a las personas y las situaciones como dos fuerzas separadas e independientes. Cada una producía, presumiblemente, un efecto por separado -un efecto personal y un efecto situacional- sobre la conducta. Como el lector vería en la cobertura sobre la controversia persona-situación, los investigadores debatían el tamaño relativo de los efectos de la persona y la situación (capítulo 8), en ocasiones calculando índices estadísticos del tamaño de cada factor por separado (Funder & Ozer, 1983).

La investigación revisada en este capítulo muestra cómo la ciencia de la personalidad ha avanzado desde aquella primera época. Los hallazgos de investigación en la actualidad indican que la "persona" y el "contexto" no son fuerzas independientes. Más bien, las personas y los contextos interactúan de manera dinámica. Ellas "se forman mutuamente" (Shweder & Sullivan, 1990). Los contextos comprenden principalmente a personas, y el significado de una situación social es construido por la gente que está en ella. Esto puede sonar como un punto teórico abstracto. Sin embargo, como se ha visto, reconocerlo tiene ventajas prácticas. Abre las puertas a una psicología de la personalidad que puede arrojar luz sobre cómo la gente trata de superar los retos diarios en su vida, y eso les puede ayudar a hacerlo.

CONCEPTOS PRINCIPALES

Arquitectura de la personalidad
Término que describe el diseño general y las características operativas de aquellos sistemas psicológicos que subyacen al funcionamiento de la personalidad.

Conceptos del *self* independientes *versus* interdependientes
Creencias implícitas alternativas acerca del autoconcepto, en el cual el *self* es visto ya sea como poseedor de una serie de cualidades psicológicas que son distintas de las demás personas (*self* independiente) o si son vistas en términos de los roles dentro de las relaciones familiares, sociales y comunitarias (*self* interdependiente).

Conocimiento y valoración de la arquitectura de la personalidad (KAPA)
Análisis teórico de la arquitectura de la personalidad que distingue dos aspectos de cognición en el funcionamiento de la personalidad: el conocimiento perdurable y las valoraciones dinámicas del significado de los encuentros para el *self*.

Enfoque de atención caliente y frío
Enfoque de un pensamiento sobre los aspectos emocionalmente excitantes (calientes) en comparación con los menos excitantes (fríos) de una situación o estímulo.

Optimismo
Estrategia de adaptación que se caracteriza por expectativas relativamente realistas acerca de las capacidades personales.

Pesimismo defensivo
Estrategia de adaptación en la que la gente emplea pensamiento negativo como forma de adaptarse al estrés.

Sensibilidad al rechazo
Estilo de pensamiento caracterizado por las expectativas ansiosas de rechazo en las relaciones interpersonales.

Teoría de la selectividad socioemocional
Análisis teórico de Carstensen que analiza los modos en los que las motivaciones sociales cambian a lo largo del transcurso de la vida.

REVISIÓN

1. La investigación contemporánea muestra cómo la personalidad puede ser entendida al estudiar la interacción entre personas y el contexto en el que viven. El primer ejemplo de este punto general implicaba las relaciones interpersonales, las cuales, en el contexto de las relaciones románticas, eran vistas como productoras de pensamientos negativos, pesimistas, y finalmente contraproducentes entre un grupo de gente con la característica de la personalidad de la sensibilidad al rechazo. Otro estudio demostró cómo la gente puede transferir sus ideas y sentimientos de alguna relación en el pasado hacia una nueva pareja.
2. El estudio acerca de las estrategias de adaptación sobre optimismo y pesimismo defensivo mostró cómo la gente puede abordar el mismo estresor social con estrategias muy diferentes pero en ocasiones igualmente efectivas que involucran un estilo de pensamiento optimista o bien, pesimista.
3. La investigación sobre el conocimiento, la valoración y la coherencia transituacional ilustró cómo un determinado aspecto de conocimiento puede entrar en acción a través de contextos aparentemente diversos, y así producir autovaloraciones coherentes en diferentes escenarios.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

REVISIÓN *(continuación)*

4 El trabajo sobre el desarrollo de la personalidad en contexto ilustraba cómo las circunstancias socioeconómicas pueden afectar el desarrollo de la personalidad. Los hallazgos incluían estudios que demostraban cómo una característica particular de la personalidad puede tener diferentes implicaciones en el desarrollo de contextos económicamente ricos, o bien, pobres.

5 El estudio sobre la personalidad y la cultura demuestra cómo el significado de la personalidad y el *self* pueden variar de una cultura a otra; las principales diferencias implican autoconstructos que son independientes, o bien, interdependientes.

6 Los principios de la teoría sociocognitiva han sido aplicadas para producir el cambio social a gran escala. Se revisaron las investigaciones que aplican técnicas de modelamiento para aumentar el alfabetismo y la prevención del VIH/SIDA.

Evaluación de teoría e investigación sobre personalidad

15

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

EVALUACIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS E INVESTIGACIONES SOBRE LA PERSONALIDAD
- Observación científica: la base de datos
- Teoría: ¿sistemática?
- Teoría: ¿comprobable?
- Teoría: ¿exhaustiva?
- Aplicaciones

ACERCA DE LAS ESTRUCTURAS, PROCESOS, DESARROLLO, Y CAMBIO TERAPÉUTICO
- Estructura de la personalidad
- Proceso
- Crecimiento y desarrollo
- Psicopatología

EL CASO DE JIM

RECAPITULACIÓN: LAS TEORÍAS COMO ESTUCHES DE HERRAMIENTAS

REVISIÓN

ENFOQUE DEL CAPÍTULO

En este último capítulo, se abre el enfoque. En vez de considerar a las teorías una a la vez, se les abordará como un todo. ¿Qué tan exitosos fueron los teóricos de la personalidad al alcanzar las cinco metas que se tomaron en consideración a lo largo de este texto: 1) basar una teoría en un cuerpo de observaciones científicas objetivo, confiable y diverso, que resulte 2) sistemático, 3) comprobable, 4) exhaustivo y, 5) desarrollar aplicaciones a partir de la teoría que beneficien el bienestar social e individual?

DUDAS A SER ABORDADAS EN ESTE CAPÍTULO

1. ¿Qué tan exitosas fueron las teorías de la personalidad al alcanzar las metas para el campo que se discutieron en el capítulo 1?
2. ¿Por qué diferían las teorías entre sí?, ¿cómo poder entender el desarrollo de unidades de análisis tan diferentes para el conocimiento de la estructura y los procesos de la personalidad?
3. ¿Cómo se pueden capitalizar las características más útiles de las teorías de la personalidad, incluso cuando se hace el esfuerzo por reconciliar sus diferencias?

EVALUACIÓN CRÍTICA DE LAS TEORÍAS E INVESTIGACIONES SOBRE LA PERSONALIDAD

En algún momento, usted leyó el capítulo 1 de este texto. Éste abría con una serie de esbozos acerca de la personalidad, escritos por gente común. La sofisticación de tales esbozos llevaba a hacer la pregunta de qué es lo que los psicólogos profesionales podrían estar alcanzando que no hubiera sido ya logrado por los perspicaces no profesionales que observan y reflexionan sobre las personas y las diferencias entre ellas.

Se respondió con la elección de cinco actividades que eran únicas para el psicólogo de la personalidad profesional. En la sección de "Evaluación crítica", se emplearon cinco actividades como criterio para evaluar cada una de las teorías. Las teorías diferían de manera tajante. Algunas eran exhaustivas, pero no podían ser consistentemente comprobables. Otras eran comprobables, pero no exhaustivas. Algunos teóricos construyeron sus marcos teóricos sobre una montaña de evidencia. Otros lo hicieron sobre sus observaciones en un pequeño número de clientes. Estos cinco criterios subrayaban las fortalezas y limitantes relativas de las teorías individuales.

Se inicia este capítulo tomando una postura más amplia. En vez de revisar las teorías una a una, se les considerará como un conjunto y se preguntará, "¿cómo les fue?", ¿qué tan exitosa fue la psicología de la personalidad, como un todo, en su búsqueda por alcanzar estas cinco metas?

Se hace esta pregunta a dos diferentes lectores. La mayoría de las personas que leen este texto no entrarán al campo de la psicología. Sin embargo, la psicología

de la personalidad puede serles de valor en un futuro. El lector puede tener un amigo que padezca de un problema de salud mental, y querrá saber cómo le puede ayudar. Puede estar administrando un negocio, seleccionando empleados, y tratando en decidir qué solicitantes resultarán dignos de confianza, y trabajadores. Puede llegar a tener hijos, y verse preocupado porque su desarrollo psicológico sea "normal". Puede estar trabajando en el área de ventas, dentro de una corporación multinacional, y preguntarse si las razones y las formas de pensar de sus clientes en el extranjero son distintas a las del lector. ¿Debería tan sólo apostar por lo que le pareciera la mejor solución?, ¿o acaso las ideas y los hallazgos de investigación sobre la psicología de la personalidad tuvieron la suficiente calidad como para ayudar a facilitar su toma de decisiones?

Los otros tipos de lectores son aquellas personas que probablemente sí se metan al campo de la psicología. Se espera que, al conocer acerca de las fortalezas y debilidades de la psicología de la personalidad, algunos de estos lectores tengan la misma idea acerca del campo que movió a los autores, a adentrarse en él: es decir, que es importante, pero que también es imperfecto, y que tal vez el lector pueda mejorarlo.

Observación científica: la base de datos

De forma ideal, las teorías de la personalidad se habrían construido a partir de una base de datos de observaciones científicas que fuera grande y diversa, que empleara mediciones objetivas y confiables, y que incluyera métodos de investigación que ayudaran a entender los sistemas cognitivos, afectivos, y biológicos, específicos de la personalidad. ¿Qué tan cercano a este ideal está el campo en general?

No se puede sentir otra cosa más que asombro por la diversidad de métodos de investigación que los científicos han desarrollado para resolver tanta pregunta acerca de la personalidad. Considérese la variedad de técnicas de estudio que fueron reseñadas en los capítulos previos de este libro. Los psicólogos de la personalidad han inventado muchas estrategias de investigación: los estudios correlacionales sobre las diferencias individuales; los experimentos de laboratorio que manipulan una serie de procesos sociales, cognitivos, y emocionales muy específicos; además de los casos de estudio que brindan un retrato detallado del individuo. También han empleado diversas mediciones científicas: sofisticados cuestionarios psicométricos; mediciones de tiempo de reacción derivados de la investigación sobre psicología cognitiva; métodos de genética molecular, y de representación óptica del cerebro que se han capitalizado en avances en las ciencias biológicas; estudios culturales que se aprovechan de las ideas y los métodos desarrollados por las ciencias sociales asociadas, como la antropología. Ciertamente, los teóricos individuales generalmente confiaban en sólo un subconjunto de técnicas de investigación disponibles; la mayoría de las teorías individuales, por lo tanto, se derivaban de bancos de datos que tenían importantes limitaciones. Pero el campo en general puede ser celebrado por la diversidad y objetividad de su gran, y siempre en aumento, base de datos.

¿Cómo le podría haber ido mejor al campo de la psicología? Quizás la mayor desilusión esté en la relativa ausencia de métodos idiográficos de investigación en el campo de la investigación convencional. Basándose en ideas desarrolladas por los académicos europeos del tardío siglo XIX, Allport (1937) exhortaba a los psicólogos de la personalidad a complementar sus estudios sobre las diferencias individuales con métodos de investigación que explicaran la organización de las cualidades psicológicas del individuo (Hurlburt & Knapp, 2006). Eso fue hace mucho tiempo. A este punto, es razonable volver la vista atrás, y ver qué tanto ha atendido el campo de la psicología al llamado de Allport. En cuanto a la formulación de una teoría, lo ha hecho bien. Las teorías de la personalidad que se revisaron en este texto eran básicamente, una descripción teórica y sistemática de la organización de las estructuras y las dinámicas de la personalidad del individuo. (Las excepciones importantes fueron el conductismo, el cual trataba de explicar la conducta sin especular acerca de las estructuras y dinámicas mentales internas, y el modelo léxico de los Cinco Grandes rasgos, el cual se pensaba a sí mismo como una taxonomía de las diferencias individuales en la población, no como un modelo de las estructuras psicológicas del interior de la cabeza). Pero cuando se trata de realizar investigación, no lo ha hecho tan bien. En la práctica, la investigación dentro de este campo de la psicología, en ocasiones no empata con su teoría. Kelly, Rogers, Bandura, y Mischel explicaban, teóricamente, cómo es que las estructuras psicológicas de una persona se desarrollan y funcionan a medida que el individuo interactúa con el mundo social. Se podrían encontrar programas de investigación en los que estos

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

múltiples sistemas psicológicos fueran evaluados, a lo largo del tiempo, en contexto y a detalle, para cada uno de los individuos de quienes se ha aprendido a profundidad. Pero el lector no vio mucho de eso. En su lugar, los investigadores básicamente optaban por estrategias de investigación más simples; seleccionaban una o dos variables de una determinada teoría y realizaban estudios correlacionales, o experimentales tradicionales. Este trabajo resultó sumamente informativo. Sin embargo, se puede estar decepcionado con la relativa ausencia de métodos objetivos, y confiables para estudiar a las personas en lo individual a profundidad, a través del tiempo y en un contexto dado. No obstante, es posible esperar que el surgimiento de nuevas tecnologías para la evaluación de las experiencias psicológicas dentro de los contextos cotidianos de la gente (Bolger *et al.*, 2003) habrán de corregir estos errores en los años por venir.

Teoría: ¿sistemática?

¿Los psicólogos de la personalidad proporcionaron análisis sistemáticos y coherentes del individuo?, ¿si se echa un vistazo al campo, se puede observar que los investigadores fueron capaces de pasar de una serie de conocimientos inconexos acerca de la naturaleza humana, a una teoría integral acerca de la persona?

Es más difícil responder a esta pregunta acerca del campo, debido a que la respuesta depende de "cuanto" haya el lector visto; esto es, la etapa histórica que se está estudiando. Los psicólogos profesionales por lo general dicen que la psicología de la personalidad experimentó un periodo de "grandes teorías" a mitad del siglo XX. Esta frase parece ser correcta en dos aspectos. Las teorías de la época eran grandes en cuanto a enfoque; los teóricos trataban de abordar todos los aspectos del funcionamiento psicológico y de su desarrollo. También eran "grandes" en otras acepciones de la palabra: las de "maravillosas", y "excelentes". Freud, Jung, Eysenck, Cattell, y Kelly, por ejemplo, proporcionaron análisis radicales de la personalidad que fueron extremadamente sistemáticas, y de este modo, representan ejemplos sobresalientes de la construcción de una teoría.

Más adelante, en el siglo XX, la teoría de la personalidad experimentaría un giro en el pensamiento que se reflejó en tendencias intelectuales más amplias. Los psicólogos se volvieron escépticos de las grandes teorías. Las consideraban como especulaciones de "sofá", más que como aportaciones para una ciencia sobre las personas. Este giro en la forma de pensar tuvo algunas ventajas. Los psicólogos comenzaron a basar sus teorías en cuerpos de datos particularmente grandes y sistemáticos. Sus conclusiones por lo tanto, resultaban más convincentes. La evolución movida por los datos, del modelo de los Cinco Grandes rasgos, y de la teoría sociocognitiva, a lo largo del último cuarto del siglo XX, testifica las virtudes de esta cautelosa estrategia científica de construcción de teorías. Pero la cautela tiene su precio. Las teorías más contemporáneas del campo son menos sistemáticas. Es fácil plantear preguntas que las teorías no responden. ¿Por qué es que el número de los factores "grandes" es de cinco, y no de ocho, por decir algo?, ¿existen relaciones funcionales entre el nivel de extroversión y el de neuroticismo de una persona (es decir, las personas son menos extrovertidas porque son neuróticamente ansiosas)? O bien, en referencia a la teoría sociocognitiva: ¿de la adopción crónica de estándares de autoevaluación "debidas" frente a las "ideales" depende el que una persona desarrolle un alto o un bajo sentido de autoeficiencia?, ¿un niño que es más capaz de aplazar la gratificación, es más proclive a desarrollar metas de aprendizaje, o de rendimiento? No sólo resulta difícil responder a estas preguntas empíricamente, sino que es difícil incluso dar respuestas "potenciales" que estén basadas en una teoría del rasgo, o sociocognitiva bien especificada. Esto sugiere que las teorías contemporáneas pueden ser insuficientemente sistemáticas.

Teoría: ¿comprobable?

De los cinco criterios para evaluar a las teorías, el criterio de comprobación es en el que la psicología de la personalidad sale mejor. Los primeros teóricos psicodinámicos pueden haber formulado sus ideas de un modo que sería difícil de comprobar. Pero virtualmente los teóricos de la personalidad subsiguientes aseguraron el que sus declaraciones teóricas tuvieran una claridad que les permitiera ser comprobada de modo inequívoco. Una vez más, en los capítulos de este libro, el lector conoció acerca de estudios en los que los investigadores eran capaces de sacar predicciones específicas de una de las teorías y poner esas predicciones a prueba.

El éxito de la psicología de la personalidad refleja los estándares generales de la ciencia psicológica contemporánea. Las teorías no son consideradas como valiosas

a menos que hagan predicciones que puedan ser comprobadas de manera irrefutable. Los informes de la investigación no son aceptados para publicación en los diarios científicos a menos de que proporcionen pruebas convincentes de sus hipótesis. La psicología de la personalidad ha sido un campo motivado por la información durante décadas. Se podría preguntar si es que estas teorías son en suficiencia sistemáticas y exhaustivas. Pero no se puede poner en duda que arrojan numerosas predicciones comprobables que pueden ser, y haber sido, evaluadas por medio de evidencias objetivas.

Una señal indirecta del hecho de que los teóricos de la personalidad han sido sensibles a la necesidad de tener teorías que pudieran ser comprobables es el relativamente pequeño número de teorías que se presentaron en este texto. Durante el siglo pasado, muchos otros psicólogos, que no pudieron ser discutidos aquí, han intentado desarrollar marcos teóricos exhaustivos para el estudio de las personas. La principal consideración cuando se decidió si se involucraba una teoría incluyó el criterio de comprobabilidad. Además de aquellas teorías que permiten la comprobación empírica, que hubieran recibido apoyo relevante, y que siguieran siendo importantes para el campo contemporáneo de la investigación psicológica.

Teoría: ¿exhaustiva?

Vistas por separado, las teorías que aquí se revisaron fueron en general menos exhaustivas de lo ideal. Freud y Skinner ampliaron sus teorías a una gama excepcionalmente grande de fenómenos. Pero fueron casi los únicos en este aspecto, y la mayoría de los investigadores más contemporáneos pondrían severamente en duda la validez de muchas de sus extensiones. Entre los teóricos más contemporáneos que aquí se revisaron, solamente Bandura (1986), quien ha aplicado su teoría sociocognitiva en una amplitud excepcional de fenómenos personales y sociales, podría presumir de haber alcanzado un nivel de exhaustividad comparable a la de Freud y Skinner. Sin embargo, ni siquiera su teoría sociocognitiva se ocupa de aspectos aparentemente importantes de la experiencia humana, como se señaló al evaluar la perspectiva sociocognitiva.

Sin embargo, si se cambia el enfoque, de las teorías individuales al campo en general, el rango de temas que en él se abordan resulta impresionantemente exhaustivo. Es difícil hacer preguntas acerca de la personalidad que no hayan sido abordadas, por lo menos, por los trabajos que aquí se han presentado, aun cuando no todas las preguntas pudieron ser respondidas de manera convincente. Los temas de este libro incluían el desarrollo humano, desde la infancia (p. ej., la investigación acerca del temperamento que hiciera Kagan, véase capítulo 9) a la adultez mayor (el análisis de Baltes y Carstensen, véase capítulo 14). Se incluyeron determinantes de la personalidad que iban de un pasado evolutivo, al presente sociocultural. La teoría y la investigación incluyeron estructuras cognitivas inconscientes y a la experiencia fenomenológica consciente, las emociones impulsivas, y las estrategias de autocontrol racional, las diferencias individuales que permanecen estables a lo largo del tiempo, y los patrones de conducta social que varían a través de los diferentes contextos.

Algunos de los temas que no recibieron mucha cobertura serían los que, por consenso general entre los psicólogos de la personalidad, se salen de los límites del campo. Por ejemplo, entre las cuestiones importantes para la conducta humana se incluyen algunas preguntas sobre la ética: ¿qué es "correcto" y qué está "mal"?, ¿existen principios éticos universales?, ¿cómo debería de ser el balance entre los derechos individuales y los derechos de la sociedad? Se podría argumentar que la psicología de la personalidad carece de exhaustividad, en el sentido de que no alcanza a abordar estas preguntas tan importantes, pero existen preguntas que los psicólogos de la investigación han decidido dejar a los filósofos, ya que no son preguntas sobre hechos, que pudieran ser resueltas a partir del estudio de la evidencia científica.

Un tema que, en retrospectiva, recibió menos atención de la que se merece en un estudio profundo acerca del funcionamiento psicológico es el de la ecología de la acción humana. Con esto se busca referir al estudio sistemático de los escenarios sociales, incluyendo los análisis sobre los tipos de experiencias, y de acciones psicológicas que promueve e inhibe un determinado escenario. La importancia de la ecología social se puede ilustrar con la ayuda de un sencillo ejemplo. En las reuniones de clase a las que usted ha asistido a lo largo de su curso sobre psicología de la personalidad, es muy seguro que quien hacía la mayoría de la plática durante la clase no fuera ninguno de los estudiantes. Con toda seguridad, éste era el profesor del curso. Pero esto bien puede no decir nada sobre la personalidad del profesor (sobre sus rasgos, o su sistema de constructos, o sobre sus conflictos inconscientes, o sus creencias con respecto a

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

su autoeficiencia). Más bien, dice algo acerca del escenario social. Un salón de clases es un escenario que conlleva una serie de roles muy bien definidos (profesor, estudiante, asistente del profesor), cada uno de los cuales tiene distintas normas sociales para su realización. En principio, los psicólogos de la personalidad podrían atender más cuidadosamente la ecología de los escenarios sociales al tratar de explicar el funcionamiento de la personalidad del individuo. Para hacerlo, no tendrían que empezar "desde cero". Los psicólogos de otras ramas del campo, tal y como la psicología comunitaria, ya han trazado el camino al determinar las oportunidades y las restricciones del desarrollo personal que están disponibles en los escenarios sociales (Kelly, 2006). Algunos psicólogos ya han analizado las dinámicas de la personalidad desde una perspectiva ecológica social (Little, 2000, 2006). Un conocimiento más profundo sobre los contextos sociales dentro de los cuales la gente se desarrolla y actúa pueden, a su vez, permitir un *insight* más profundo sobre las estructuras y las dinámicas de la personalidad.

De manera más general, se tiene la preocupación de que, en su búsqueda por hallar las leyes científicas sobre la cognición y la conducta, que se puedan generalizar a todo lugar y tiempo, los psicólogos de la investigación puedan haber perdido contacto con las texturas de la experiencia diaria. Algunos académicos expresan la preocupación de que los principios generales propuestos por muchos teóricos no llegan a tener contacto con los detalles específicos de la vida diaria; detalles que explican mucho de la experiencia y las acciones sociales cotidianas. Dentro de estos detalles se incluyen las normas y las obligaciones culturalmente específicas, asociadas con la relación que se entabla con otra persona (un miembro de familia, amigo, jefe de trabajo, subordinado); las reglas de conducta implícitas, características de un determinado escenario social en particular (una fiesta, un funeral, un elevador); las creencias compartidas entre los miembros de un grupo (un negocio, un club, una religión), que posee una historia en particular dentro de la sociedad; las profundas emociones que la gente comparte al sólo mirarse mutuamente a los ojos. Scheibe (2000), por ejemplo, aboga por una "psicología cotidiana", esto es, una psicología de los actos, las experiencias y los contextos sociales de cada día. En vez de buscar leyes generalizadas de conducta, analiza las acciones y las experiencias específicas de la vida: las conversaciones que son "serias", no ligeras, y en broma; la función de los estilos de vestido, los cosméticos, y las costumbres; los motivos que están involucrados dentro de la avaricia financiera; los sentimientos de compasión y de piedad. Cuando las teorías de la personalidad tratan estos temas, por lo regular sólo los subsumen bajo alguna regla, o principio general. Pero si tales principios generales no logran abarcar todas las reglas, roles, normas y restricciones sociales dentro de las cuales las personas actúan en un determinado punto de tiempo, se puede terminar teniendo una psicología que "no es generalmente exitosa en ofrecer descripciones convincentes y satisfactorias con respecto a una amplia gama de eventos dentro de nuestra vida diaria" (Scheiebe, 2000). Una psicología así no sería exhaustiva.

Aplicaciones

El último criterio, la traducción de la teoría básica a las aplicaciones prácticas, es otra área de la que los teóricos e investigadores de la personalidad pueden presumir de haber hecho un progreso significativo. El lector ha visto estas aplicaciones a lo largo de este texto. Van desde los encuentros uno a uno con pacientes y con clientes (comenzando por Freud en el capítulo 3), a programas de cambio social (véase capítulo 14). Un porcentaje substancial de este campo general de estudio se trata en realidad de una empresa aplicada. Los asesores sobre personalidad trabajan en áreas organizativas y estudiantiles. Los estudiantes de la personalidad y de trabajo de salud en centros médicos. Los principios rogerianos se ponen en acción en centros de asesoría. Los principios sociocognitivos de cambio de conducta son puestos en práctica por los terapeutas cognitivo-conductuales.

Todo este gran rango de aplicaciones de la psicología de la personalidad no surge meramente de la "buena voluntad" de los teóricos y los investigadores. En él se reflejan dos factores adicionales. Primero, la mayoría de los principales teóricos de la personalidad comenzaron siendo practicantes. Fueron educados como psicólogos clínicos, o como médicos. De tal modo que en realidad no tuvieron que moverse "de la teoría a la práctica". Comenzaron con "la práctica", la cual estaba colocada antes que el desarrollo de la teoría. Si se va de la práctica a la teoría, invariablemente se terminará no sólo con una teoría abstracta, sino con una serie de aplicaciones prácticas. La segunda consideración implica el hecho de que la investigación es costosa. Por lo tanto requiere de un financiamiento. Mucho de este financiamiento proviene de instituciones gubernamentales. Tales

instituciones por lo común están más interesadas en un tipo de investigación que pueda ser aplicada- directa e inmediatamente- en el beneficio de aquellos ciudadanos cuyos impuestos estén siendo utilizados como fondos para la investigación. Por lo tanto, existe más dinero disponible para investigación aplicada que para los investigadores de laboratorio, que estudian a los procesos psicológicos básicos. En EUA, por ejemplo, el Instituto Nacional de Salud Mental reorganizó recientemente sus prioridades de financiamiento para beneficiar a un tipo de investigación "traslaticia"; esto es, la investigación cuyos hallazgos puedan ser trasladados rápidamente del laboratorio al alivio de malestares físicos y psicológicos. Por lo tanto, la proliferación de estudios aplicados es reflejo de las restricciones prácticas, y de las oportunidades a las que se enfrentan los psicólogos de la personalidad, quienes pueden obtener más fácilmente el financiamiento para investigaciones aplicadas, que para el tipo de estudios que promuevan principalmente a la teoría básica; con todo y que el avance teórico puede, con el tiempo, traer beneficios sustanciales aplicados.

Al aplaudir la magnitud de la atención dada a los temas aplicados, no se quiere decir que las aplicaciones han sido siempre plenamente exitosas, o que no necesiten ser perfeccionadas. Las terapias por lo regular resultan menos exitosas que lo que se esperaría; particularmente, cuando se considera el problema de la recaída. Las predicciones basadas en las pruebas sobre personalidad por lo regular son menos precisas de lo que se esperaría; de manera especial, cuando se trata de predecir las conductas reales, observadas en los contextos sociales. Al desarrollar aplicaciones, los teóricos y los investigadores de la personalidad se merecen un "10 en esfuerzo", incluso cuando no se puede asignar esa calificación cada vez que se evalúa el éxito de sus esfuerzos.

PREGUNTAS ACTUALES

¿POR QUÉ TANTO OCCIDENTE, Y TAN POCO ORIENTE?

Este libro ha analizado las ideas acerca de personas que se originaron en el occidente, particularmente en Europa y EUA. Los principales teóricos fueron o europeos o norteamericanos de descendencia europea. ¿Qué hay con el resto del mundo? Ésta es una pregunta particularmente importante debido a que el "resto del mundo", las personas fuera de Europa y EUA, por supuesto, son la gran mayoría de la población mundial. ¿Por qué hubo tan poco impacto de las ideas no-occidentales en un libro de texto sobre teoría e investigación de la personalidad?

La respuesta es que **no** se debe a que estas ideas carezcan de sofisticación intelectual, o de que sean sustancialmente irrelevantes para los temas discutidos en la psicología de la personalidad. Los académicos en las tradiciones no-occidentales han proporcionado estudios sofisticados de temas que se discuten en este libro. De hecho, por lo regular proporcionaron esos estudios siglos antes de que esos temas fueran abordados por la tradición occidental. Los conductistas del siglo XX, como usted descubrió, batallaban con la pregunta de si puede haber libre albedrío en un mundo determinista. Siglos antes, los académicos islámicos abordaron precisamente la misma pregunta. Se preguntaban si se podía decir que los humanos escogían libremente las rutas de sus acciones, cuando, de acuerdo al Corán, Dios está al mando del mundo (Harré, 2000). Los investigadores contemporáneos dentro de la tradición sociocognitiva, analizan cómo las creencias de la gente acerca de sí mismas y las valoraciones sobre el mundo, determinan sus propias experiencias emocionales. Exactamente la misma pregunta fue abordada, a gran detalle, en tratados sistemáticos sobre psicología en la tradición budista, que sería elaborada en el siglo XVIII, y cuya lógica se establece en las obras de Buda, quien nació hace más de 2 500 años (Guenther & Kawamura, 1975). ¿Por qué se revisó tan poco de este trabajo?, ¿por qué, en otras palabras, las ricas tradiciones filosóficas y

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

PREGUNTAS ACTUALES *(continuación)*

religiosas de las culturas no-occidentales -al igual que la tradición religiosa judeocristiana que ha sido dominante en el occidente- no ha sido una parte importante de la ciencia de la personalidad, y por lo tanto, no es parte significativa de este texto?

La respuesta se encuentra en el criterio que se ha usado para evaluar las teorías de la personalidad a lo largo de este texto. La única característica del trabajo de los teóricos de la personalidad que se revisó aquí, no es que hayan tratado de resolver preguntas con respecto a la naturaleza humana y las diferencias individuales. Los académicos en todo el mundo han hecho eso desde que las sociedades fueron capaces de concebir a los académicos. La única característica es que los psicólogos contemporáneos de la personalidad han tratado de basar sus teorías en observaciones que califican dentro de lo científico, y han tratado de asegurar que estas ideas puedan ponerse a prueba por medio de la acumulación de más evidencia científica. Los teóricos de la personalidad por lo general se limitaron a declaraciones que pueden ser modificadas o rechazadas por medio de la prueba científica. Ellos evitaron las declaraciones metafísicas que están completamente más allá de las fronteras de la ciencia. ¿Hay un dios que está en control del universo?, ¿hay vida después de la muerte?, ¿reencarna, la mente, de una vida a otra? Los sistemas filosóficos y religiosos -No occidentales y occidentales- han hecho estas preguntas a lo largo de los años. Han basado las opiniones de la naturaleza humana sobre sus respuestas. Y es precisamente por esto que estas otras tradiciones no han sido incluidas en este texto. Las respuestas a las preguntas acerca de un creador y una vida después de la muerte deben ser postuladas como fe, no como evidencia científica. Es esta calidad "de fe" lo que coloca a muchas de las grandes tradiciones intelectuales y religiosas del mundo fuera del tipo de ideas que constituyen las teorías de la personalidad. Sin embargo, conforme se acerca el final de este texto, se debería recordar que muchos de los temas que abordan los teóricos de la personalidad también han recibido un cuidadoso tratamiento en el pensamiento filosófico y religioso a lo largo de los siglos.

ACERCA DE LAS ESTRUCTURAS, PROCESOS, DESARROLLO, Y CAMBIO TERAPÉUTICO

En este libro se discutieron repetidamente cuatro elementos sustantivos de las teorías de la personalidad: su tratamiento sobre 1) la estructura de la personalidad, 2) los procesos de la personalidad, 3) el desarrollo y el crecimiento de la personalidad, y 4) el alivio del malestar psicológico a través de la terapia. Ahora se vuelve a estos cuatro temas, como una forma de repasar el terreno que se ha transcurrido, y para comparar a las teorías entre sí.

Estructura de la personalidad

Las teorías de la personalidad diferían en gran parte en cuanto a su enfoque sobre la manera de modelar la estructura de la personalidad. La principal diferencia es la que ya se subrayó durante todo el libro: empleaban unidades de análisis cualitativamente diferentes. Las variables básicas de las teorías diferían en estilo de una teoría a las siguientes. Las teorías psicodinámicas deducían la existencia de sistemas mentales conscientes e inconscientes que chocaban entre sí. En contraste, los teóricos del rasgo (especialmente los teóricos de los Cinco Grandes, o pentafactoriales) no discutían conflictos mentales y, estrictamente hablando, ni siquiera sospechaban la existencia de sistemas mentales. En lugar de esto, las variables estructurales en sus teorías eran las tendencias de predisposición; esto es, las tendencias patentes en la ejecución de las acciones, y para tener experiencias emocionales, o del tipo de una en vez de otra. Los conductistas no deducían la existencia ni de estructuras de rasgos, ni de estructuras psicodinámicas. Más bien, sugerían el hecho de que las personas poseen diferentes

fuerzas de respuesta como resultado de su historia de condicionamiento clásico y operante. Las variables estructurales de las teorías de Rogers, Kelly, Bandura, y Mischel eran similares entre sí en modos significativos, al tiempo que diferían de los enfoques psicodinámicos, del rasgo, y conductistas. Cada uno de estos últimos teóricos resaltaba los procesos del pensamiento, las creencias estables acerca del *self*, y los contextos sociales en los que estas creencias se desarrollaban y funcionaban. Cuando se explora el rango completo de teorías, se encuentran enormes diferencias substanciales en las variables estructurales que éstas emplean.

Existe entre ellas, además de estas diferencias substanciales, una diferencia más sutil. Los teóricos se diferenciaban en el grado al que se abstraían de sus datos al postular sus variables estructurales. Algunas teorías eran concretas. Sus variables representaban estrictamente la información acerca de la personalidad que era observada por los teóricos. Otras teorías eran abstractas. Los teóricos proponían estructuras psicológicas jamás vistas que, en ciertos casos, sólo se relacionaban indirectamente con las características de la personalidad observadas.

Estas diferencias en los niveles de abstracción son el reflejo de las creencias acerca de cómo debería de ser conducida la ciencia. Durante la primer parte, y mitad del siglo XX, muchos científicos psicológicos acogieron una postura conocida como el positivismo lógico (véase, p. ej., Suppe, 1977). Esta postura planteaba que las teorías científicas deberían discutir sólo los eventos observables. Se debían buscar las regularidades en los eventos que son observados, y reducir las teorías a declaraciones de leyes que correspondan a aquellas regularidades. El positivismo influenció más directamente al conductismo, cuyas "teorías" eran poco más que declaraciones acerca de relaciones observables entre los estímulos externos y las correspondientes respuestas. El positivismo parece también tener influencia de las teorías del rasgo. La teoría pentafactorial, por ejemplo, observa las diferencias individuales recurrentes, propone variables que corresponden con aquellas diferencias (las variables pentafactoriales de los rasgos), y evita la especulación acerca de cualquier sistema psicológico o biológico que subyace bajo los factores. Estas teorías consideran que el "apegarse a los datos" es la mejor manera de construir una teoría científica.

Para finales de 1960, los principios esenciales del positivismo lógico habían sido "repudiados" (Suppe, 1977) por los filósofos de la ciencia, quienes reconocían cada vez más que la ciencia por lo regular progresa gracias a que es especulativa. Los científicos especulan acerca de lo que podría ser el mundo a partir de la creación de modelos conceptuales de sistemas jamás vistos que subyacen bajo los eventos observados (Giere, 1999; Harré, 2002, Morgan & Morrison, 1999). Darwin, por ejemplo, especulaba acerca de los procesos evolutivos de la selección natural que él mismo no podía observar directamente. Einstein creó modelos teóricos de elementos del universo que le eran imposibles de ver. El positivismo, en retrospectiva, era un bien intencionado error.

Algunos de los teóricos de la personalidad evidentemente no eran positivistas en su forma de pensar. Freud especulaba libremente acerca de sistemas mentales sin examinar. Kelly repudiaba el conductismo y, al hacerlo, repudiaba en gran medida al pensamiento positivista. Ellos se fueron más allá de los datos directamente observables cuando propusieron un sistema del *self* y un sistema de constructos personales. Los teóricos sociocognitivos fundan una especie de terreno neutro. Por lo general han tratado de atar sus teorías muy de cerca de datos observados. Bandura (1977), por ejemplo, no solamente especulaba acerca de los cambios dinámicos en las percepciones sobre la autoeficiencia que ocurrían en la terapia; proporcionaba mediciones de autorreporte sobre las ideas de autoeficiencia y observaba los cambios en estas mediciones. Sin embargo, con la ventaja de trabajar en una era pospositivista, los teóricos sociocognitivos son capaces de especular positivamente acerca de las estructuras de la personalidad que subyacen bajo la conducta observada. El modelo de las CAPS de Mischel y Shoda (1995) es un ejemplo de esta forma de pensar. Otros enfoques recientes proporcionan modelos conceptuales de sistemas mentales que subyacen, y hablan potencialmente de los datos de la personalidad que son observados (Cervone, 2004; Cloninger, 2004; Kuhl, 2000). Los optimistas pueden esperar un futuro que pueda nuevamente ser considerado como de "grandes teorías".

Proceso

La revisión de los aspectos procesales de las teorías de la personalidad -las partes de las teorías que abordaban el "por qué" de la conducta- revelaban mucha diversidad. Para Freud, los esfuerzos de un individuo se orientan hacia la expresión de instintos sexuales y agresivos, y

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

por lo tanto, hacia la reducción de la tensión asociada con estos instintos. Para Rogers, el individuo es más previsor, buscando el crecimiento y la autorrealización, incluso al precio de una mayor tensión. Rogers también pone el acento en una tercera fuerza motivacional: la consistencia. El tipo particular de consistencia subrayado por Rogers es el de la congruencia entre el *self* y la experiencia. Para Kelly, quien también ponía un énfasis en la consistencia, las variables importantes son otras. De acuerdo con Kelly, es importante que los constructos del individuo sean consistentes uno con el otro, de modo que las predicciones sobre uno no cancelen las predicciones sobre el otro. También es importante que las predicciones sean consistentes con las experiencias, en otras palabras, los eventos confirman y validan el sistema de constructos. Para Skinner, los procesos de la personalidad involucraban los reforzadores. Él no hallaba el uso de conceptos como los de pulsión, o tensión. La teoría sociocognitiva, similarmente, no hablaba de variables de pulsión, sino que consideraban a los procesos cognitivos dinámicos, particularmente los que involucraban a metas y al *self*, como centrales para la motivación humana.

Véase que estos modelos motivacionales chocan uno con el otro sólo si se asume que toda la conducta debe seguir los mismos principios motivacionales. En relación con la estructura, se necesita asumir que un individuo sólo tiene pulsiones, que el humano sólo tiene un concepto del *self*, o que sólo tiene constructos personales. Del mismo modo, es necesario no asumir que un individuo está siempre reduciendo la tensión, o siempre luchando por la realización, o siempre buscando consistencia. Puede ser que los tres modelos de motivación sean relevantes para la conducta humana. Un individuo puede, en ciertos momentos, estar trabajando para reducir la tensión, y en otras ocasiones para realizar su *self*, e incluso en otras, para lograr una consistencia cognitiva. Otra posibilidad es que, en un momento, estén operando dos tipos de motivación, pero que se hallen en conflicto mutuo. Por ejemplo, un individuo puede buscar aliviar sus urgencias agresivas pegándole a alguien, pero puede ser que también le guste esta persona, y ver entonces esta conducta como fuera de razón. Una tercera posibilidad es que dos tipos de motivación puedan juntarse para apoyarse mutuamente. Así pues, hacer el amor con alguien puede representar la reducción de la tensión a las necesidades sexuales, una expresión de realización del *self*, y un acto que resulte consistente con el autoconcepto y con las predicciones del propio sistema de constructos de la persona. Si queda lugar para más de un modelo procesal, es tarea de los psicólogos el definir las condiciones bajo las cuales habría de tener lugar cada tipo de motivación, así como los modos en los que los diferentes tipos de motivación se pueden llegar a combinar para determinar la conducta.

¿Por qué había tanta diversidad en el tratamiento de las teorías acerca de los procesos de la personalidad? Nuevamente resulta ilustrador tomar una perspectiva histórica. Las diferentes teorías fueron desarrolladas en diferentes momentos históricos que, a su vez, presentaban diferentes perspectivas sobre la mente y la conducta. Los teóricos individuales inevitablemente eran afectados por las ideas circundantes de sus tiempos. Freud comenzó su carrera en una era que presentaba modelos deterministas, y basados en la energía del universo físico. Por lo tanto, desarrolló un modelo sobre los procesos de la personalidad basados en energías. La era intelectual de Rogers estaba influenciada por los filósofos existencialistas. Por lo tanto, se concentraba en la experiencia de la gente al pensar en su propia existencia. De haber, Freud y Rogers, "intercambiado" eras históricas, habrían desarrollado diferentes teorías sobre la motivación. La teoría sociocognitiva se desarrollaría posteriormente al surgimiento de modelos de procesamiento de la información de la mente. Estos modelos llevaron a los sociocognitivistas a enfocarse en la cognición -las expectativas, las metas, las habilidades cognitivas- como elementos básicos en una teoría de los procesos de la personalidad.

Crecimiento y desarrollo

Como regla general, las teorías que se cubrieron aquí por lo regular dedicaban menos atención al crecimiento y desarrollo de la personalidad que lo que hubiera sido ideal. Los teóricos de los rasgos han hecho un importante trabajo sobre las influencias de la herencia y el ambiente, y sobre las tendencias de la edad en el desarrollo de la personalidad. Los teóricos psicoanalíticos atendieron cuidadosamente a las preguntas sobre el desarrollo de la personalidad al nivel de la teoría, pero, con la excepción de las teorías sobre el cariño, se involucraron en relativamente poca observación directa sobre el niño en desarrollo. Es una lástima que Rogers y Kelly no tuvieran más que decir acerca de algunos procesos específicos del desarrollo. Los conductistas

pusieron poca atención a los factores biológicos del desarrollo; en retrospectiva, su trabajo contribuyó muy poco al conocimiento del desarrollo de las personas. Se ha hecho algo de progreso por parte de los teóricos sociocognitivos, tales como Bandura, quien ha estudiado desde hace mucho el papel del modelamiento y la imitación en el desarrollo de la personalidad, y Mischel, quien ha estudiado la consistencia longitudinal en el aplazamiento de la gratificación. Sin embargo, las teorías de la personalidad no capitalizaron, o contribuyeron en investigaciones sobre psicología del desarrollo al grado al que se podía haber esperado.

Siendo francos, el rubro de la investigación sobre el desarrollo de la personalidad es un área vibrante de estudio (p. ej., Bergman, Magnusson, & El-Khouri, 2003; Pulkkinen & Caspi, 2002). El problema es que las teorías clásicas de la personalidad no han incorporado una perspectiva del desarrollo tan cabalmente como sería lo óptimo.

Al pensar en los teóricos que se incluyen en este texto, se hacen evidentes las diferencias que existen con respecto a dos cuestiones sobre el desarrollo. La primera concierne a la utilidad del concepto de etapas del desarrollo, y la segunda concierne a la importancia de las primeras experiencias para el desarrollo posterior de la personalidad. La teoría psicoanalítica otorga una gran importancia a los primeros años, así como al concepto de etapas del desarrollo. Al hablar de los primeros años, enfatizan el impacto psicológico de las experiencias con la familia. En contraste con esta postura, los teóricos de los rasgos no hablan de etapas de desarrollo, sino que enfatizan la influencia que tiene la herencia, más que el ambiente familiar. El interés del psicoanálisis puede también ser contrastado con la crítica sociocognitiva del concepto de etapas de desarrollo, y de la propuesta de que la personalidad esté relativamente determinada por los primeros años de desarrollo. Los teóricos sociocognitivos pondrán el acento, más bien, en el potencial que tienen las diferentes partes de la personalidad para desarrollarse de diferentes maneras, y el mucho mayor potencial para el cambio como resultado de la experiencia posterior.

Psicopatología

Las fuerzas que producen la psicopatología son interpretadas de diferente manera por los teóricos. Sin embargo, el concepto de conflicto es esencial para un gran número de ellos. Este es más claramente el caso de la teoría psicoanalítica. Según Freud, la psicopatología tiene lugar cuando las urgencias instintivas del Ello entran en conflicto con el funcionamiento del Yo. Aunque Rogers no enfatiza la importancia del conflicto, se puede interpretar el problema de la incongruencia como un conflicto entre la experiencia y el autoconcepto. La teoría del aprendizaje ofrece un gran número de explicaciones para la psicopatología y, por lo menos una de estas acentúa la importancia de los conflictos de evitación de acercamiento. Y, aunque los teóricos cognitivos no subrayan la importancia del conflicto, se puede pensar en las implicaciones de los conflictos de metas, y de las creencias, o expectativas conflictivas. Además, ya que los teóricos cognitivos consideran las preguntas motivacionales, reconocen el potencial del conflicto entre los motivos para la autoverificación, y el automejoramiento.

Muchas preguntas complejas con respecto a la psicopatología permanecen sin resolver. Por ejemplo, se sabe que las culturas varían en la incidencia de varias formas de psicopatología. La depresión es algo raro en África, pero es común en EUA, ¿por qué? los síntomas de conversión, tales como la parálisis histérica del brazo o la pierna eran bastante comunes en el tiempo de Freud, pero hoy día son vistas con mucho menos frecuencia. ¿Por qué?, ¿acaso hay diferencias importantes en los problemas a los que la gente se confronta en las diferentes culturas?, ¿o enfrentan los mismos problemas pero los enfrentan de manera diferente?, ¿o acaso es sólo que ciertos problemas, y no otros, son más dados a ser reportados, y que este patrón varía según la cultura? Si la gente hoy día está más preocupada por problemas sobre identidad que por problemas de culpa, si están más preocupados por el problema de hallar un significado que de aliviar las urgencias sexuales, ¿cuáles son las implicaciones del psicoanálisis y de las demás teorías de la personalidad?

La psicopatología es uno de los principales problemas para las teorías clínicas de la personalidad. En términos de Kelly, ésta es una aproximación mayor de conciliación entre estas teorías. Sin embargo, se ha demostrado que las interpretaciones acerca de la naturaleza de la psicopatología varían considerablemente entre ellas. Y aunque otras teorías de la personalidad se deriven de observaciones fuera del escenario terapéutico, finalmente reconocen la importancia de explicar la psicopatología. El tema aquí no es si la teoría de la personalidad debería ofrecer algo de conocimiento sobre la psicopa-

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

tología, sino más bien qué tan central es este tema para la teoría y las variables que se enfatizan. Es fascinante observar cómo cada teoría de la personalidad, con su propia serie de unidades estructurales y de conceptos procesales puede salir con interpretaciones tan variantes sobre los mismos fenómenos.

Hubieron, por supuesto, diferencias importantes en las teorías con respecto al potencial para un cambio psicológico profundo. En un extremo, la teoría psicoanalítica sugería que un cambio de personalidad fundamental es bastante difícil, y algunas de las versiones de la teoría del rasgo discutían que los rasgos son relativamente imposibles de cambiar por la experiencia ambiental. Sin embargo, como se ha visto aquí, los hallazgos de investigación proporcionan nueva evidencia de cambio. Reconociendo esto, varios teóricos ahora buscan el emocionante desafío de explicar los cómos y los porqués del cambio de la personalidad a través del tiempo de vida. Al considerar la pregunta de cómo cambia la gente, se reconoce una vez más el grado con el que las teorías de la personalidad enfatizan los diferentes procesos de cambio, las diferentes condiciones para el cambio, y el cambio en los distintos aspectos del funcionamiento de la personalidad. Algunas de estas diferencias pueden bien representar puntos de vista rivales y contrarios, y otras meramente como varios términos para procesos similares. Finalmente, pueden surgir algunas diferencias al atender diversos aspectos de la persona. El resolver esto es una tarea tanto para estudiantes como para profesionistas del campo. Como una revisión final, algunos de los principales conceptos derivados de cada teoría se presentan en el cuadro 15-1.

Cuadro 15-1. Sumario de los principales conceptos teóricos

Teórico, teoría, o enfoque	*Estructura*	*Proceso*	*Crecimiento y Desarrollo*	*Patología*	*Cambio*
Freud	Yo, Ello, Super Yo; inconsciente, preconsciente, consciente	Instintos sexuales y agresivos; ansiedad y los mecanismos de defensa	Zonas erógenas; etapas de desarrollo oral, anal, y fálica; Complejo de Edipo	Sexualidad infantil; fijación y regresión; conflicto; síntomas	Transferencia; resolución de conflicto; "Donde estuvo el Yo, estará el Ello"
Rogers	*Self*; *self* ideal	Autorrealización; congruencia entre *self* y experiencia; incongruencia y distorsión y negación defensiva	Congruencia y autorrealización	Conservación defensiva del *self*; incongruencia	Atmósfera terapéutica; congruencia, visión positiva incondicional, entendimiento solidario
Enfoque de Rasgos	Rasgos	Rasgos dinámicos; motivos asociados con los rasgos	Aportaciones de la herencia y del ambiente a los rasgos	Puntajes extremos en dimensiones de rasgos (p. ej., neuroticismo)	(Ningún modelo formal)
Enfoques de Aprendizaje	Respuesta	Condicionamiento clásico; condicionamiento instrumental; condicionamiento operante	Programas de reforzamiento y de aproximaciones exitosas	Patrones inadaptados de respuesta adquirida	Extinción; aprendizaje de discriminación; contracondicionamiento; reforzamiento positivo; desensibilización sistemática; modificación de la conducta

Cuadro 15-1. Sumario de los principales conceptos teóricos *(continuación)*

Teórico, teoría, o enfoque	*Estructura*	*Proceso*	*Crecimiento y Desarrollo*	*Patología*	*Cambio*
Kelly	Constructos	Procesos canalizados por la expectación de acontecimientos	Mayor complejidad y definición al sistema de constructos	Funcionamiento desordenado de sistema de constructos	Reconstrucción psicológica de la vida; estado de ánimo cálido; terapia del rol-fijo
Teoría Sociocognitiva	Creencias; estándares; metas; capacidades	Aprendizaje observacional; condicionamiento vicario; procesos autoevaluativos y autorregulatorios	Aprendizaje social a través de la observación y de la experiencia directa; desarrollo de juicios de autoeficiencia y estándares para la autorregulación	Patrones adquiridos de respuesta; autoestándares excesivos; problemas en la autoeficiencia	Imitación; participación guiada; aumento de la autoeficiencia; terapia cognitiva

EL CASO DE JIM

El caso de Jim brindó una oportunidad para comparar las evaluaciones clínicas basadas en las diferentes teorías de la personalidad. ¿Qué surgió de estas comparaciones?

Por un lado, algunos temas psicológicos fueron evidentes a lo largo de los métodos de evaluación. Cuando Jim estaba en sus años universitarios, todas las pruebas muestran evidencia de tensión, inseguridad, y ansiedad. Diferentes formas de evaluación indicaban dificultades que involucraban la experiencia y la expresión de calidez. Finalmente, las pruebas representaban consistentemente a Jim como rígido, inhibido, compulsivo, y con dificultad para ser creativo.

En otros aspectos las imágenes que surgían de los diferentes enfoques diferían. Revelaban aspectos cualitativamente diferentes de la personalidad de Jim, más que brindar información que rivalizara. Las imágenes de vampiros y del "Conde Drácula chupando sangre" en la Rorschach pueden ser interpretadas como evidencia de sadismo. Esto difería de los autorreportes de Jim sobre problemas en sus relaciones interpersonales. Las proyectivas también subrayaban algunos de sus conflictos y defensas. El P. F. 16 indicaba molestias somáticas y cambios de ánimo. Los datos de entrevista revelaban su percepción de sí mismo como profundo, sensible, amable y básicamente bueno.

Jim tuvo acceso a los resultados de su prueba de personalidad. ¿Qué pensó de las pruebas y de los esbozos de personalidad? Jim sintió que los datos proyectivos hicieron un buen trabajo al señalar sus conflictos y defensas, pero que exageraban la inseguridad psicológica. Pensaba que la información fenomenológica, y del constructo personal (el diferencial semántico, el *Rep test*) proporcionaban una imagen acertada de su personalidad para la época en la que fue realizada la prueba. Sentía que el enfoque de los rasgos también captaba una parte de él que estaba presente en el tiempo en el que se hizo la prueba. Sentía que los diferentes métodos de evaluación, y las aproximaciones a la terapia podían resultar útiles para mucha gente.

Hay mucho mérito en las conclusiones de Jim. Los diferentes aspectos de la personalidad que estudiaron quedaron al descubierto con mayor o menor facilidad con diferentes instrumentos de evaluación. Cada teoría y forma asociada de evaluación parece hacer su propia aportación especial, así como su propio potencial para cometer errores o caer en tendencias. Así, si una persona se limita a sí misma a un sólo enfoque de investigación, o evaluación, se pueden restringir las observaciones a los fenómenos que resultan directamente relevantes para una posición teórica específica. Alternativamente, se pueden apreciar las aportaciones que las diferentes teorías, procedimientos de investigación, e instrumentos de evaluación pueden hacer para el conocimiento de la conducta humana. Como Jim, se puede considerar la posibilidad de que cada enfoque capte un vistazo de la persona, subrayando los diferentes aspectos de la personalidad mientras se escogen temas en común.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

RECAPITULACIÓN: LAS TEORÍAS COMO ESTUCHES DE HERRAMIENTAS

Aquellos de los lectores con buena memoria recordarán que en el capítulo 1, se sugería una metáfora. Era la de que las teorías eran estuches de herramientas. Cada teoría proporciona "herramientas" para hacer los trabajos a los que se enfrenta un psicólogo. Las herramientas, como se ha visto ahora, son de tres tipos: 1) conceptos teóricos, 2) procedimientos de evaluación de la personalidad, y 3) técnicas para el cambio psicológico. Éstas pueden ser usadas en tareas que son tanto básicas (conocimiento de la estructura de la personalidad, procesos, desarrollo, y diferencias individuales) y aplicadas (vaticinar resultados de interés, aliviar problemas personales y sociales).

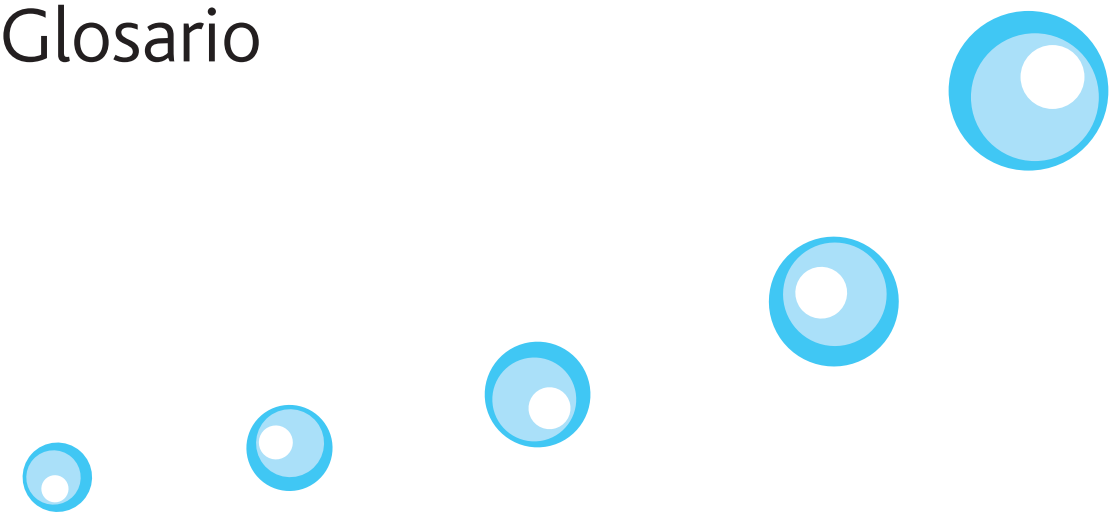
El objetivo al presentar la metáfora del estuche de herramientas era exhortar al lector a hacer preguntas que sean más matizadas que la de "¿cuál teoría estaba bien?" Como el lector habrá visto ahora, cada teoría proporcionaba herramientas particularmente útiles. Los teóricos psicodinámicos proporcionaban herramientas conceptuales para pensar acerca del simbolismo, los sueños, y el inconsciente, que no pueden hallarse en ningún otro estuche de herramientas. Las herramientas rogerianas pueden ser puestas a trabajar en la tarea científica básica de conocer la experiencia fenomenológica y el autoconcepto, además de la tarea aplicada de desarrollar la compenetración con los clientes en la terapia. Si el trabajo del lector requiere que clasifique y mida las diferencias individuales, entonces es mejor que saque algo del estuche de herramientas de la teoría de los rasgos. Los conductistas proporcionaron herramientas particularmente efectivas para provocar el cambio conductual. Sin embargo, Kelly encontró que su estuche de herramientas era inocuo, carente de implementos para conocer las complejas habilidades de pensamiento de las personas. Los sociocognitivistas utilizaban algunas herramientas que fueron forjadas originalmente por Kelly. Sin embargo, sentían que necesitaban de más instrumentos para comprender el desarrollo de habilidades y de capacidades autorregulatorias, y maximizar la efectividad de su terapia.

Para los lectores que ahora pasarán a campos de estudio y a profesiones ajenas a la psicología, se les expresan las esperanzas de que, cuando la vida les presente tareas que requieran de las herramientas de un psicólogo, recuerden la diversidad de instrumentos que les proporcionan las teorías de la personalidad. Para los lectores que continuarán en el campo psicológico, se les expresan las esperanzas de que lo hagan de manera creativa. Siempre será necesario contar con más herramientas.

REVISIÓN

1. El campo de la psicología de la personalidad como un conjunto puede ser evaluado al considerar su éxito en alcanzar una serie de metas que han sido discutidas a lo largo de este texto. Como una forma de revisar el material del libro, este capítulo evaluó el éxito del campo al alcanzar las metas de desarrollo de modelos a) sistemáticos, b) comprobables, c) exhaustivos, de la personalidad, que estuviesen d) basados en evidencia científica profunda, y que e) promovieran aplicaciones útiles.
2. El capítulo también revisó el material del texto al comentar, en retrospectiva, sobre cómo las diferentes teorías de la personalidad manejaban los cuatro principales temas: la estructura de la personalidad, los procesos de la personalidad, el crecimiento y el desarrollo, y la psicopatología.
3. Se sugiere que las teorías sean consideradas como "herramientas" que ayudan a los psicólogos a resolver los problemas a los que se enfrentan, y que cada una de las teorías que se revisaron provee herramientas únicas de un valor único para los científicos de la personalidad tanto principiantes como aplicados.

Glosario



Activación psicodinámica subliminal
Procedimiento de investigación asociado con la teoría psicoanalítica en la que los estímulos se presentan por debajo del umbral perceptivo (subliminalmente) para estimular los deseos, y miedos inconscientes.

Adaptación enfocada en la emoción
Método de adaptación en la que un individuo se esfuerza por mejorar su estado emocional interno, por ejemplo, distanciándose emocionalmente, o buscando el apoyo social.

Adquisición
Es el aprendizaje de nuevas conductas, considerada por Bandura como independiente de la gratificación, y comparada con el rendimiento; el cual es visto como dependiente de la gratificación.

Aislamiento
Mecanismo de defensa en el que la emoción es aislada del contenido de un impulso, o recuerdo doloroso.

Alternativismo constructivo
Opinión de Kelly de que no existe una realidad objetiva, o una verdad absoluta, no sólo formas alternativas de construir acontecimientos.

Ambientes compartidos, y no compartidos
Comparación, en la investigación sobre genética de la conducta, sobre los efectos de que los hermanos crezcan en los mismos, o en diferentes ambientes. Se da una particular atención a si los hermanos criados en la misma familia comparten el mismo ambiente familiar.

Amenaza
En la teoría del constructo personal de Kelly, la amenaza tiene lugar cuando la persona está consciente de un cambio inminente y profundo en su sistema de constructos.

Análisis factorial
Un método estadístico para analizar las correlaciones entre una serie de pruebas de personalidad, o reactivos de personalidad, para determinar aquellas variables, o probar respuestas que aumenten, o disminuyan juntas. Empleada para el desarrollo de pruebas de la personalidad, y de algunas teorías del rasgo (p. ej., Cattell, Eysenck).

Análisis funcional
En los enfoques conductuales, particularmente el skinneriano, el reconocimiento de los estímulos ambientales que controlan la conducta.

Ansiedad
En la teoría psicoanalítica, una dolorosa experiencia emocional que da señal, o alerta del peligro al Yo.

Ansiedad por la castración
Concepto freudiano del miedo del niño, sentido durante la etapa fálica, de que el padre cor-

tará su pene debido a su rivalidad sexual por la madre.

Aplazamiento de la gratificación
Posponer el placer hasta el momento óptimo, o apropiado, un concepto particularmente enfatizado en la teoría sociocognitiva, en relación a la autorregulación.

Aprendizaje observacional (Modelamiento)
Concepto de Bandura para el proceso a través por el cual la gente aprende por observación la conducta de los demás, llamados modelos.

Aproximación muestra
Una descripción de Mischel sobre las aproximaciones a la evaluación, en la que hay un interés en la conducta por sí misma, y su relación con las condiciones ambientales, en comparación con las aproximaciones signo, que infieren la personalidad de la conducta en una prueba.

Aproximación Signo
La descripción de Mischel sobre los enfoques de evaluación que infieren la personalidad a partir de las pruebas de conducta, en comparación con los enfoques muestra para la evaluación.

Aproximación sucesiva
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, el desarrollo de conductas complejas a través del reforzamiento de conductas que se asemejan cada vez más con la forma final de la conducta que se busca producir.

Arquitectura de la personalidad
Un término empleado para describir el diseño general, y las características operativas de aquellos sistemas psicológicos que subyacen bajo el funcionamiento de la personalidad.

Asociación libre
En el psicoanálisis, el reporte del paciente para el analista de todo pensamiento que le viene a la mente.

Atributos
Creencias acerca de las causas de los acontecimientos.

Autenticidad
El grado al que una persona se comporta de acuerdo con su *self*, en comparación con comportarse en términos de roles que promuevan autopresentaciones falsas.

Autoconcepto (o "*self*")
Las percepciones y significados asociados con el *self*, mí, o yo.

Autoconsistencia
Concepto de Rogers que expresa una ausencia de conflicto entre percepciones del *self*.

Autodiscrepancias
En el análisis teórico de Higgins, las incongruencias entre las creencias acerca de los atributos psicológicos actuales de una persona (el *self* real), y los atributos deseados que representan los estándares valorados, o las guías.

Autoeficiencia percibida
En la teoría sociocognitiva, la habilidad percibida par afrontar situaciones específicas.

Autoesquemas
Generalizaciones cognitivas acerca del *self* que guían el procesamiento de información de una persona.

Autoevaluaciones disfuncionales
En la teoría sociocognitiva, los estándares inadaptados de autogratificación que tienen implicaciones importantes para la psicopatología.

Autoguías
Término de Tory Higgins para los estándares autoevaluativos que sirven para motivar, y dirigir la propia conducta.

Automejoramiento
Un motivo para mantener, o mejorar las perspectivas positivas del *self*.

Autonomía funcional
Concepto de Allport que un motivo puede volverse independiente de sus orígenes; en particular, los motivos en adultos pueden volverse independientes de sus primeras bases en la reducción de la tensión.

Autorrealización
La tendencia fundamental del organismo por realizarse, mantenerse, y mejorarse a sí mismo, y satisfacer su potencial. Un concepto enfatizado por Rogers, y otros miembros del movimiento del potencial humano.

Autorregulación
Los procesos psicológicos a partir de los cuales una persona motiva su propia conducta.

Autoverificación
Un motivo para obtener información que es consistente con el autoconcepto propio.

Campo fenomenal
La manera en la que un individuo percibe, y experimenta su mundo.

Capacidades
Unidad estructural en la teoría sociocognitiva que refleja la habilidad del individuo para resolver problemas, o realizar las tareas necesarias para alcanzar una meta.

Carácter fálico
Concepto freudiano de un tipo de personalidad que expresa una fijación en la etapa fálica de desarrollo, y lucha por el éxito en la competencia con los demás.

Características de demanda
Señales que están implícitas (escondidas) en el escenario experimental, e influencian a la conducta del sujeto.

Castigo
Un estímulo adverso que le sigue a una respuesta.

Catarsis
La liberación de la emoción a través de hablar acerca de los problemas personales.

Causas aproximadas
Explicaciones sobre la conducta asociadas con los procesos biológicos actuales dentro del organismo.

Coeficiente correlacional
Un índice numérico que sintetiza el grado al cual dos variables se relacionan de manera lineal.

Complejidad/simplicidad cognitiva
Un aspecto del funcionamiento cognitivo de una persona que es definido en un extremo por el uso de muchos constructos con muchas relaciones entre sí (complejidad), y por el otro extremo, por el uso de pocos constructos con pocas relaciones entre sí (simplicidad).

Complejo de Edipo
Concepto freudiano que expresa una atracción sexual en el niño hacia la madre, y un miedo de castración hacia el padre, quien es visto como un rival.

Condicionamiento clásico
Un proceso, enfatizado por Pavlov, en el cual un estímulo previamente neutral se vuelve capaz de producir una respuesta debido a su asociación con un estímulo que automáticamente produce la misma, o una similar respuesta.

Condicionamiento operante
Término de Skinner para el proceso en el que las características de una respuesta son determinadas por sus consecuencias.

Condicionamiento vicario
Concepto de Bandura para el proceso a través del cual las respuestas emocionales son aprendidas a través de la observación de las respuestas emocionales de los demás.

Conductas objetivo (respuesta objetivo)
En la evaluación conductual, la identificación de conductas específicas para ser observadas y calculadas en relación a los cambios en los acontecimientos ambientales.

Confiabilidad
El grado al que las observaciones son estables, confiables, y que pueden ser replicadas.

Configuración
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, el proceso a través del cual los organismos aprenden conductas complejas a través de un proceso paso-a-paso en el cual la conducta se aproxima cada vez más a una respuesta esperada total.

Congruencia
Concepto de Roger que expresa la ausencia de conflicto ente el *self* que se percibe, y la experiencia. También, una de las tres condiciones sugeridas como esenciales para el crecimiento y el progreso terapéutico.

Conocimiento- y- valoración de la arquitectura de la personalidad (KAPA)
Análisis teóricos de la arquitectura de la personalidad que distingue dos aspectos de la cognición en el funcionamiento de la personalidad: el conocimiento duradero, y las valoraciones dinámicas del significado de los encuentros para el *self*.

Consciente
Aquéllos pensamientos, experiencias, y sentimientos de los que se está alerta.

Consecuencias autoproducidas
En la teoría sociocognitiva, las consecuencias de la conducta que son producidas personalmente (internamente) por el individuo y que juegan un papel vital en la autorregulación, y el autocontrol.

Consecuencias externas directas
En la teoría sociocognitiva, los acontecimientos externos que siguen a la conducta, e influencian el rendimiento futuro, comparado con las consecuencias vicarias, y las consecuencias autoproducidas.

Constructo central
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es básico para el sistema de constructos de la persona, y que no puede ser alterado sin que implique serias consecuencias para el resto del sistema.

Constructo periférico
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que no es básico en el sistema de constructo, y que puede ser alterado sin implicar consecuencias serias para el resto del sistema.

Constructo preverbal
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es empleado pero que no puede ser expresado en palabras.

Constructo subordinado
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es más bajo en el sistema de constructo, y por lo tanto se incluye en el contexto de otro constructo (supraordinado).

Constructo sumergido
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que una vez pudo ser expresado en palabras, pero que ahora ya sea uno, o ambos polos del constructo no pueden ser verbalizados.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Constructo superordinado
En la teoría del constructo personal de Kelly, un constructo que es mayor en el sistema de constructos, y que por lo tanto incluye otros constructos dentro de su contexto.

Constructo
En la teoría de Kelly, una forma de percibir, construir, o interpretar los acontecimientos.

Constructos independientes *vs.* interdependientes del *self*
Creencias alternativamente implícitas acerca del autoconcepto, en el que el *self* es considerado ya sea como poseedor de una serie de cualidades psicológicas que son diferentes de las de otra gente (*self* independiente), o consideradas de acuerdo a roles en las relaciones familiares, sociales, y comunitarias (*self* interdependiente).

Contingencias de autovalía
Los acontecimientos positivos y negativos de los que dependen los sentimientos de autoestima.

Contracondicionamiento
El aprendizaje (o condicionamiento) de una nueva respuesta que es incompatible con una respuesta preexistente a un estímulo.

Control esforzado
Una cualidad temperamental que implica la capacidad para controlar las propias acciones por medio de detener una actividad (una respuesta dominante) para poder hacer otra.

Controversia persona-situación
Una controversia entre psicólogos que enfatiza la importancia de las variables personales (internas) al determinar la conducta, y aquellas que enfatizan la importancia de las influencias situacionales (externas).

Crianza selectiva
Una aproximación a establecer relaciones genética-conducta, a través de la crianza de generaciones sucesivas con una característica en particular.

Defensa perceptiva
El proceso por el cual un individuo se defiende (inconscientemente) contra la consciencia de un estímulo amenazador.

Desensibilización sistemática
Una técnica en la terapia conductual en la que una respuesta contraria (relajación) es condicionada para estimular esa ansiedad que ha sido despertada previamente.

Deshacer
El mecanismo de defensa en el que la persona deshace mágicamente un acto, o deseo asociado con la ansiedad.

Destreza dirigida
Un enfoque de tratamiento enfatizado por la teoría sociocognitiva en la que una persona recibe asistencia para realizar conductas modeladas.

Determinismo recíproco
Los efectos mutuos, y en ambas direcciones de variables en una u otra; en la teoría sociocognitiva, un principio causal fundamental en el que los factores personales, ambientales, y conductuales son considerados como que influencian causalmente una a la otra.

Determinismo
La creencia de que la conducta de la gente es causada de modo legítimamente científico, el determinismo se opone a una creencia en la "voluntad libre".

Discrepancia en la autoexperiencia
Énfasis de Rogers en el potencial para el conflicto entre el concepto del *self*, y la experiencia; la base de la psicopatología.

Discriminación
En el condicionamiento, la diferencial responsable de que los estímulos dependan de si han estado asociados con el placer, el dolor, o los acontecimientos neutrales.

Diseño de investigación ABA
Variante skinneriana del método experimental que consiste en exponer a un sujeto a tres fases experimentales: A) un periodo básico, B) una introducción a reforzadores para cambiar la frecuencia de determinadas conductas, y A) el retiro de reforzamientos, y la observación de si las conductas regresan a su frecuencia más temprana (periodo básico).

Disposición secundaria
Concepto de Allport para una disposición a comportarse en una determinada manera que es relevante para pocas situaciones.

Distorsión
Según Rogers, un proceso de defensa en el que la experiencia es cambiada de modo que es traída a la consciencia en una forma que es consistente con el *self*.

Economía simbólica (o de fichas)
De acuerdo con la teoría del condicionamiento operante de Skinner, un ambiente en el que el individuo es recompensado con fichas a cambio de conductas deseables.

Efectos de las expectativas del experimentador
Efectos no intencionales provocados por el experimentador, que involucran conductas que llevan a los sujetos dentro del estudio, a responder de acuerdo con la hipótesis del experimentador.

Ello
Concepto estructural freudiano para la fuente de los instintos o el total del impulso de energía en la gente.

Enfoque de atención caliente y frío
El enfoque de un pensamiento sobre los aspectos emocionalmente excitantes (calientes), o de aspectos menos excitantes (fríos) de una situación o estímulo.

Enfoque de conveniencia
En la teoría del constructo personal de Kelly, aquellos acontecimientos o fenómenos que son mejor representados por un constructo, o por un sistema de constructo.

Enfoque de los principios generales
Término de Higgins para un análisis de las influencias personales y situacionales en el pensamiento y a acción, en la que una serie común de principios causales es empleado para explicar tanto la consistencia transituacional en pensamiento, como en la acción, que resulta de las influencias personales, y la variabilidad en pensamiento, y acción, que resulta de las influencias situacionales.

Entendimiento solidario
Término de Rogers para la habilidad para percibir experiencias y sentimientos, y sus significados, desde un punto de vista de otra persona. Una de las tres condiciones esenciales del terapeuta para el progreso terapéutico.

Entrenamiento de inoculación del estrés
Un procedimiento para reducir el estrés desarrollado por Meichenbaum en el que los clientes aprenden a estar alertas de tales cogniciones negativas, y que inducen al estrés.

Envidia del pene
En la teoría psicoanalítica, la envidia de la mujer por que el hombre posea un pene.

Especificidad del contexto
La idea de que una determinada variable de la personalidad puede entrar en acción en algunos escenarios de la vida, o contextos, más no en otros, con el resultado de que la conducta de una persona puede variar sistemáticamente a través de contextos.

Especificidad situacional
El énfasis en la conducta como variante con respecto a la situación, en comparación con el énfasis dado por los teóricos de los rasgos a la consistencia en la conducta a través de situaciones.

Esquemas
Estructuras cognitivas complejas que guían el procesamiento de la información.

Estado
Cambios emocionales, y de ánimo (p. ej., ansiedad, depresión, fatiga) que Cattell sugería que podían influir la conducta de una persona en un determinado momento. La evaluación tanto de rasgos, como de estados parece predecir la conducta.

Estándares de evaluación
El criterio para evaluar lo benéfico, o valioso de una persona, o cosa. En la teoría sociocognitiva, los estándares de la gente para evaluar sus propias acciones son consideradas como involucradas en la regulación de la conducta, y la experiencia de emociones tales como el orgullo, la vergüenza, y los sentimientos de satisfacción, o insatisfacción consigo mismo.

Estilo de respuesta
La tendencia de ciertos sujetos a responder a los reactivos de un test, de una manera consistente y siguiendo un patrón que tiene que ver con la forma de las preguntas, o las respuestas, más que con su contenido.

Estrategias Idiográficas
Estrategias de valoración y de investigación en las que la meta principal es obtener un retrato de la idiosincrasia potencialmente única, e individual.

Estrategias Nomotéticas
Estrategias de valoración y de investigación en las que la principal meta es identificar una serie común de principios, o leyes, que se aplican a todos los miembros de una población.

Estructura
En la teoría de la personalidad, el concepto que se refiere a los aspectos más perdurables, y estables de la personalidad.

Estudios de adopción
Una aproximación a establecer relaciones de conducta genética a partir de la comparación de hermanos biológicos criados juntos, con hermanos biológicos criados aparte a través de la adopción. Generalmente se combina con los estudios de gemelos.

Estudios de caso
Una aproximación a la investigación en la que se estudia a una persona en lo individual a gran detalle. Esta estrategia por lo común está asociada con la investigación clínica, es decir, con la investigación que lleva a cabo un terapeuta en el transcurso de sus experiencias a profundidad con un paciente.

Estudios de gemelos
Una aproximación a establecer relaciones entre genética-conducta, a través de la comparación del grado de similitud entre gemelos idénticos, gemelos fraternos, y hermanos no gemelos. Por lo general combinado con los estudios de adopción.

Etapa anal
Concepto freudiano para aquel periodo de vida durante el cual el principal centro de excitación corporal, o de tensión, es el ano.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Etapa de latencia
En la teoría psicoanalítica, la etapa que sigue de la etapa fálica, en la que hay un incremento en las urgencias y el interés sexual.

Etapa fálica
Concepto freudiano para aquel periodo de la vida durante la cual la excitación, o tensión comienza a centrarse en los genitales, y durante la cual hay una atracción por el padre del sexo opuesto.

Etapa genital
En la teoría psicoanalítica, la etapa de desarrollo asociada con el inicio de la pubertad.

Etapa oral
Concepto freudiano para aquél periodo de la vida durante el cual el principal centro de excitación, o tensión corporal es la boca.

Existencialismo
Una aproximación a entender a la gente, y llevar a cabo terapia, asociada con el movimiento del potencial humano, que resalta la fenomenología, y los asuntos inherentes en existir como persona. Derivada de un movimiento más generalizado en filosofía.

Expectativas disfuncionales
En la teoría sociocognitiva, las expectativas inadaptadas concernientes a las consecuencias de determinadas conductas.

Expectativas
En la teoría sociocognitiva, lo que el individuo vaticina, o predice que ocurrirá como resultado de conductas específicas, en situaciones específicas (consecuencias esperadas).

Experiencia vicaria de las consecuencias
En la teoría sociocognitiva, las consecuencias observadas en la conducta de los demás, que influyen el rendimiento en el futuro.

Extinción
En el condicionamiento, el debilitamiento progresivo de la asociación entre un estímulo y una respuesta; en el condicionamiento clásico debido a que el estímulo condicionado ya no es seguido por el estímulo incondicionado; y en el condicionamiento operante debido a que la respuesta ya no es seguida por el reforzamiento.

Extroversión
En la teoría de Eysenck, un extremo de la dimensión de la personalidad de introversión/extroversión, caracterizada por una disposición a ser sociable, amigable, impulsivo, y arriesgado.

Facetas
Los rasgos (o componentes) más específicos que consolidan cada uno de los Cinco Grandes amplios factores. Por ejemplo, las facetas de extraversión son el nivel de actividad, la asertividad, la búsqueda de emociones, las emociones positivas, el gregarismo, y la calidez.

Fenomenología
El estudio de la experiencia humana; en la psicología de la personalidad, una aproximación a la teoría de la personalidad que se enfoca en cómo la persona percibe, y experimenta el *self*, y el mundo.

Fijación
Concepto freudiano que expresa una retención, o paro, en el desarrollo, en algún punto del desarrollo psicosexual de la persona.

Fijos (programas de reforzamiento)
Programas de reforzamiento en los que la relación de las conductas con los reforzadores permanece constante.

fMRI (representación óptica de la resonancia magnética funcional)
Técnica de representación óptica del cerebro que identifica ciertas regiones del cerebro que están involucradas en el proceso de un determinado estímulo, o en la realización de una determinada tarea; la técnica se basa en grabaciones de los cambios en la presión sanguínea del cerebro.

Formación de reacción
El mecanismo de defensa en el que se expresa lo opuesto de un impulso inaceptable.

Frenología
El intento de comienzos del siglo XIX por localizar las áreas del cerebro responsables de varios aspectos del funcionamiento emocional, y conductual. Desarrollado por Gall, sería desacreditado como superchería, y superstición.

Generalización
En el condicionamiento, la asociación de una respuesta con los estímulos similares al estímulo al cual estaba originalmente condicionada, o vinculada la respuesta.

Genética conductual
El estudio de las aportaciones genéticas a las conductas de interés para los psicólogos, principalmente a partir de la comparación de los grados de semejanza entre los individuos de diferentes grados de semejanza de genética biológica.

Habilidad, temperamento, y rasgos dinámicos
En la teoría de los rasgos de Cattell, estas categorías de rasgos envuelven los principales aspectos de la personalidad.

Heredabilidad
La proporción de la variancia observada en puntajes en una población específica que puede ser atribuida a factores genéticos.

Hipótesis léxico fundamental
La hipótesis de que a lo largo del tiempo, las diferencias individuales más importantes en la interacción humana han sido codificadas como términos individuales en el lenguaje.

Identificación
La adquisición, como características del *self*, de las características de la personalidad percibidas como parte de los otros (p. ej., los padres de familia).

Incongruencia
Concepto de Rogers de la existencia de una discrepancia, o conflicto entre el *self* percibido, y la experiencia.

Inconsciente colectivo
Término de Carl Jung para las características heredadas, y universales inconscientes de la vida mental que reflejan las experiencias evolutivas de la especie humana.

Inconsciente
Aquellos pensamientos, experiencias, y sentimientos de los que no se está alerta. Según Freud, la inconsciencia es el resultado de la represión.

Instinto de muerte
Concepto freudiano para los impulsos, o fuentes de energía dirigidas hacia la muerte, o un regreso al estado inorgánico.

Instintos de vida
Concepto freudiano para los impulsos o fuerzas de energía (libido) dirigidas hacia la preservación de la vida y la gratificación sexual.

Introversión
En la teoría de Eysenck, un extremo de la dimensión de introversión-extraversión de personalidad, caracterizada por una disposición a ser callado, reservado, reflexivo, y que evita tomar riesgos.

Investigación correlacional
Una aproximación a la investigación en la que las diferencias individuales existentes son calculadas y relacionadas entre sí, en vez de ser manipuladas como sucede en la investigación experimental.

Investigación experimental
Una aproximación a la investigación en la que el experimentador manipula una variable de interés, por lo común asignando, al azar, diferentes condiciones experimentales a diferentes participantes dentro de un estudio.

Investigación microanalítica
La estrategia de investigación sugerida por Bandura concerniente al concepto de autoeficiencia, en la que se registran los juicios de autoeficiencia específicos, en vez de los globales.

Jerarquía
Una relación entre entidades, en la que una de ellas es un ejemplo de, o cumple el propósito de, la otra. En cualquier teoría de la personalidad dada, las diferentes variables están por lo regular relacionadas jerárquicamente.

L-data
Registro de datos de vida, o de información correspondiente a la persona que puede ser obtenido por su historia de vida, o registro de vida.

Libido
El término psicoanalítico para la energía asociada primero con los instintos sexuales, y luego con los instintos de vida.

Los Cinco Grandes
En la teoría del factor del rasgo, las cinco principales categorías de rasgos que incluyen factores como la emocionalidad, la actividad, y la sociabilidad.

Mecanismos de defensa
Concepto freudiano para aquellas estrategias mentales empleadas por la persona para reducir la ansiedad. Éstas funcionan para excluir de la consciencia algunos pensamientos, deseos, o sentimientos.

Mecanismos psicológicos desarrollados
En la psicología evolutiva, los mecanismos psicológicos que son el resultado de la evolución por selección, es decir, existen, y han perdurado debido a que se han adaptado a la supervivencia, y el éxito reproductivo.

Mecanicismo
Un movimiento intelectual del siglo XIX que argumentaba que los principios básicos de las ciencias naturales podían explicar no sólo la conducta de los objetos físicos, sino también el pensamiento y la acción humana.

Metas de aprendizaje
En el análisis sociocognitivo de Dweck sobre la personalidad y la motivación, una meta por tratar de elevar el conocimiento personal, y la destreza personal sobre una tarea.

Metas de rendimiento
En el análisis sociocognitivo de Dweck sobre la personalidad, y la motivación, una meta por tratar de dejar una buena impresión en la demás gente que puede estar evaluando a la persona.

Metas
En la teoría sociocognitiva, los acontecimientos futuros deseados que motivan a la persona a lo largo de periodos extendidos de tiempo, y permiten que la persona vaya más allá de las influencias momentáneas.

Método bivariado
La descripción de Cattell de los métodos del estudio de la personalidad que sigue el diseño experimental clásico de manipular una variable independiente, y observar los efectos en una variable dependiente.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Método de adaptación enfocado en el problema
Los intentos por adaptarse por medio de la modificación de las características de una situación estresante.

Método multivariado
La descripción de Cattell del método de estudio de personalidad, preferida por él, en el que hay un estudio de las interrelaciones entre muchas variables al mismo tiempo.

Métodos clínicos
Descripción de Cattell sobre el método del estudio de la personalidad en la cual hay un interés en los patrones complejos de conducta conforme éstos ocurren en la vida, pero en el que las variables no son evaluadas de un modo sistemático.

Miedo
En la teoría del constructo personal de Kelly, el miedo viene cuando un nuevo constructo está a punto de entrar en el sistema de constructo de la persona.

Mirada positiva incondicional
Término de Rogers para la aceptación de una persona en una forma total, incondicional. Una de las tres condiciones del terapeuta sugeridas como esenciales para el crecimiento y el progreso terapéutico.

Modelo del funcionamiento interno
Concepto de Bowlby para la representación mental (imágenes) del *self* y de los demás que se desarrolla durante los primeros años de desarrollo, en particular en interacción con el principal cuidador.

Modelo pentafactorial
Un consenso que surge entre los teóricos de los rasgos que sugiere la existencia de cinco factores básicos de la personalidad humana: el neuroticismo, la extroversión, la apertura, la amabilidad, y la responsabilidad.

Modelo temperamental tridimensional
Los tres superfactores que describen las diferencias individuales en el temperamento: Emocionalidad Positiva (PE), Emocionalidad Negativa (NE), y Desinhibición vs. Restricción (DvC).

Movimiento del Potencial Humano
Un grupo de psicólogos, representados por Rogers y Maslow, que enfatizan la realización, o satisfacción del potencial individual, incluyendo una apertura a la experiencia.

Necesidad de una mirada positiva
Concepto de Rogers que expresa la necesidad de calidez, agrado, respeto, y aceptación de los demás.

Negación
Un mecanismo de defensa, enfatizado tanto por Freud, como por Rogers, en el que los sentimientos amenazadores no son permitidos dentro de la consciencia.

NEO-PI-R
Un cuestionario de la personalidad diseñado para calcular la posición de la gente en cada uno de los factores del modelo pentafactorial, así como las facetas de cada factor.

Neuroticismo
En la teoría de Eysenck, una dimensión de la personalidad definida por la estabilidad y la baja ansiedad en un extremo, y por la inestabilidad y la alta ansiedad en el otro.

Neurotransmisores
Substancias químicas que transmiten información de una neurona a otra (p. ej., la dopamina y la serotonina).

OCEAN
El acrónimo con las siglas en inglés, de los cinco rasgos básicos: apertura, responsabilidad, extraversión, amabilidad, y neuroticismo.

O-data
Datos del observador, o información proporcionada por observadores con conocimiento, tales como los padres de familia, los amigos, o los maestros.

Operantes
En la teoría de Skinner, las conductas que aparecen (son emitidas) sin estar específicamente asociadas con ningún estímulo previo (obtenido), que son estudiadas en relación a los acontecimientos reforzadores que les acompañan.

Optimismo
Una estrategia de adaptación que contiene expectativas relativamente realistas acerca de las habilidades personales.

OT-data
En la teoría de Cattell, los datos de prueba objetivos, o la información objetiva acerca de la personalidad obtenida de observar la conducta en situaciones miniatura.

Percepción sin consciencia
La percepción inconsciente, o la percepción de un estímulo sin alerta consciente de tal percepción.

Personalidad anal
Concepto freudiano de un tipo de personalidad que expresa una fijación por al etapa anal de desarrollo, y está relacionada con el mundo en términos de un deseo por controlar, o deseo por el poder.

Personalidad oral
Concepto freudiano sobre un tipo de personalidad que expresa una fijación en la etapa oral de desarrollo, y se relaciona con el mundo en términos del deseo por ser alimentado, o por tragar.

Personalidad
Las características de la persona que hablan de los patrones consistentes de experiencia, y de acción.

Pesimismo defensivo
Una estrategia de adaptación en la que la gente emplea el pensamiento negativo como una forma de afrontar el estrés.

Plasticidad
La habilidad de las partes del sistema neurobiológico para cambiar, temporalmente, y por periodos extendidos de tiempo, dentro de los límites determinados por los genes, para alcanzar las demandas actuales de adaptación, y como resultado de la experiencia.

Polo de contraste
En la teoría del constructo personal de Kelly, el polo de contraste de un constructo se define por la forma en la que un tercer elemento es percibido como diferente de los otros dos elementos que son empleados para formar un polo de similitud.

Polo de similitud
En la teoría del constructo personal de Kelly, el polo de similitud de un constructo está definido por la forma en la que dos elementos se perciben como similares.

Principio de realidad
De acuerdo con Freud, el funcionamiento psicológico basado en la realidad en la que el placer es aplazado hasta el momento más oportuno.

Principio del placer
Según Freud, el funcionamiento psicológico que se basa en la búsqueda del placer, y la evasión del dolor.

Proceso secundario
En la teoría psicoanalítica, una forma de pensar que está gobernada por la realidad, y asociada con el desarrollo del Ego.

Proceso
En la teoría de la personalidad, el concepto que se refiere a los aspectos motivacionales de la personalidad.

Programa de reforzamiento
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, el índice e intervalo de reforzamiento de respuestas (es decir, el programa de proporción de respuestas, y el tiempo de intervalos).

Prueba del repertorio de constructos de roles (*Rep test*)
La prueba hecha por Kelly para determinar los constructos empleados por una persona, las relaciones entre constructos, y cómo los constructos se aplican a determinadas personas.

Prueba proyectiva
Una prueba que por lo general involucra estímulos vagos, y ambiguos, y permite a los sujetos revelar su personalidad en términos de sus respuestas distintivas (p. ej., la Prueba de la Mancha de Tinta Rorschach, la Prueba de Apreciación Temática).

Psicoticismo
En la teoría de Eysenck, una dimensión de la personalidad definida por una tendencia a ser solitario, e intenso, en un extremo, y a aceptar las costumbres sociales, y preocuparse por los demás, en el otro.

Q-data
En la teoría de Cattell, la información sobre la personalidad obtenida de los cuestionarios.

Q-sort
Un instrumento de valoración en el que los sujetos ponen en orden una serie de enunciados en categorías que siguen una distribución normal. Empleado por Rogers como cálculo de las declaraciones con respecto al *self*, y al *self* ideal.

Rango de conveniencia
En la teoría del constructo personal de Kelly, aquellos eventos, o fenómenos que se incluyen dentro un constructo, o dentro de un sistema de constructos.

Rasgo cardinal
Concepto de Allport para una disposición que es tan dominante y sobresaliente en la vida de una persona que casi cualquier acto denota su influencia.

Rasgo central
Concepto de Allport para una disposición a comportarse de determinada manera en una variedad de situaciones.

Rasgo de superficie
En la teoría de Cattell, conductas que parecen estar vinculadas una con la otra, pero que, de hecho, no aumentan, o disminuyen juntas.

Rasgo fuente
En la teoría de Cattell, las conductas que varían juntas para formar una dimensión independiente de personalidad, la cual se descubre a partir del uso del análisis factorial.

Rasgo
Una característica psicológica perdurable de un individuo; o un tipo de constructo psicológico (un "constructo de rasgo") que se refiere a tales características.

Reacción emocional condicionada
Término de Watson y Rayner para el desarrollo de una reacción emocional a un estímulo previamente neutral, como en el miedo del Pequeño Albert a las ratas.

Reacciones autoevaluativas
Sentimientos de insatisfacción, versus satisfacción (orgullo) en uno mismo que ocurren cuando la gente reflexiona acerca de sus acciones.

Reforzador generalizado
En la teoría del condicionamiento operante de Skinner, un reforzador que permite el acceso a muchos otros reforzadores (p. ej., el dinero).

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Reforzador
Un acontecimiento (estímulo) que le sigue a una respuesta, y aumenta la probabilidad de su ocurrencia.

Regresión
Concepto freudiano que expresa el regreso de una persona a las formas de relacionarse con el mundo y con el *self* que eran parte de una etapa anterior de desarrollo.

Rendimiento
La producción de conductas aprendidas, considerada por Bandura como dependiente de las recompensas, en comparación con la adquisición de nuevas conductas, las cuales son vistas como independientes de la recompensa.

Represión
El principal mecanismo de defensa en el que un pensamiento, idea, o deseo es expulsado de la consciencia.

Respuesta inadaptada
En la postura skinneriana sobre la psicopatología, el aprendizaje de una respuesta que es inadaptada, o no es considerada como aceptable por la gente en el ambiente.

Rol
La conducta considerada como la apropiada para el lugar, o el estatus en la sociedad de una persona. Enfatizado por Cattell como una, de un número de variables que limitan la influencia de las variables de la personalidad en la conducta relativa a las variables situacionales.

S-data
Los datos, o información del auto-reporte proporcionado por el sujeto.

Sellos conductuales
Perfiles individualmente distintivos de relación entre situación-conducta.

Sensibilidad al rechazo
Un estilo de pensamiento que se caracteriza por las expectativas ansiosas de rechazo en las relaciones interpersonales.

Síntoma
En la psicopatología, la expresión del conflicto psicológico, o del funcionamiento psicológico trastornado. Para Freud, una expresión disfrazada de un impulso reprimido.

Sistema de apego conductual (ABS)
Concepto de Bowlby que enfatiza la formación temprana de un vínculo entre el infante y quien lo cuida, por lo general, la madre.

Sistema de energía
Perspectiva freudiana de la personalidad como poseedora de una interacción entre varios impulsos (es decir, impulsos, instintos), o fuentes de energía.

Sistema de procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS)
Un marco teórico desarrollado por Mischel y sus colegas en el cual se cree que la personalidad contiene una gran serie de procesos cognitivos y emocionales altamente interconectados; las interconexiones provocan que la personalidad funcione de un modo integrado, coherente, o como un "sistema".

Sistema
Un conjunto de partes altamente interconectadas que funcionan juntas; en el estudio de la personalidad, los diferentes mecanismos psicológicos pueden funcionar juntos como un sistema que produce los fenómenos psicológicos de la personalidad.

Subcepción
Un proceso enfatizado por Rogers en el que un estímulo es experimentado sin ser llevado a la consciencia.

Sublimación
El mecanismo de defensa en el que la expresión original del instinto es reemplazado por una meta cultural más alta.

Superyo
Concepto estructural freudiano para la parte de la personalidad que expresa las ideas y los valores morales de una persona.

Suprafactor
Un factor de mayor orden, o secundario, que representa el mayor nivel de organización de rasgos que los factores iniciales derivados del análisis factorial.

T-data
Datos, o información de las pruebas, obtenidos de los procedimientos experimentales, o de las pruebas estandarizadas.

Temperamentos inhibidos-desinhibidos
En relación con el niño desinhibido, el niño inhibido reacciona a las personas, o los acontecimientos extraños con contención, evasión, y molestia, toma más tiempo en relajarse en las situaciones que le son nuevas, y tiene miedos, y fobias más inusuales. El niño desinhibido parece disfrutar de estas mismas situaciones que parecen tan estresantes para el niño inhibido. El niño desinhibido responde con espontaneidad a las situaciones nuevas, riendo y sonriendo fácilmente.

Temperamento
Tendencias emocionales y conductuales basadas en lo biológico, que son evidentes en la infancia temprana.

Teoría de la inversión paterna
La opinión de que las mujeres tienen una mayor inversión paterna en la descendencia que los hombres, debido a que ellas pasan sus genes a menos descendencia.

Teoría de la selectividad socioemocional
El análisis teórico de Carstensen que analiza las maneras en las que las motivaciones cambian durante el curso de la vida.

Teorías implícitas
Las creencias amplias, y generalizadas que la gente puede no ser capaz de expresar explícitamente en palabras, pero que influyen su forma de pensar.

Terapia del rol fijo
Técnica terapéutica de Kelly que hace uso de guiones, o roles, para que la gente los ensaye, motivando por lo tanto a la gente a comportarse de maneras nuevas, y a percibirse a sí mismos de maneras nuevas.

Terapia enfocada en el cliente
Término de Rogers para este primer enfoque a la terapia en el que la actitud del consejero es la de interés por la manera en al que el cliente experimenta su *self* y el mundo.

Tipo
Una amalgama de rasgos de la personalidad que pueden constituir una categoría cualitativamente distinta de personas (p. ej., un tipo de personalidad).

Transferencia
En el psicoanálisis, el desarrollo del paciente hacia el analista de actitudes, y sentimientos enraizados en experiencias del pasado con figuras paternas.

Unidades de análisis
Un concepto que se refiere a las variables básicas de una teoría; las diferentes teorías de la personalidad emplean a diferentes tipos de variables, o diferentes unidades básicas de análisis, en conceptualizar la estructura de la personalidad.

Validez
El grado al cual las observaciones reflejan los fenómenos, o constructos de interés para la gente (asimismo "constructo de validez").

Valoración conductual
El énfasis en la valoración de determinadas conductas que están vinculadas a determinadas características situacionales (p. ej., el enfoque ABC).

Valoración de tipo ABC
En la valoración conductual, un énfasis en la identificación de A) acontecimientos antecedentes, y las consecuencias C) de la conducta, y B) un análisis funcional de las conductas que involucran la identificación de las condiciones ambientales que regulan determinadas conductas.

Variable (programa de reforzamiento)
Programas de reforzamiento en los que la relación de las conductas con los reforzadores cambia impredeciblemente.

Yo ideal
El autoconcepto que al individuo más le gustaría poseer. Un concepto clave en la teoría de Rogers.

Yo
Concepto estructural freudiano para la parte de la personalidad que trata de satisfacer los impulsos (instintos) de acuerdo con la realidad, y los valores morales de la persona.

Zonas erógenas
Según Freud, aquellas partes del cuerpo que son fuente de tensión, o excitación.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Referencias

Adams-Webber, Jr. (1979). *Personal construct theory: Concepts and application*. New York: Wiley

Adams-Webber, Jr. (1982). Assimilation and contrast in personal judgment: The dichotomy corollary. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), *The construing person* (pp. 96-112). New York: Praeger.

Adams-Webber, Jr. (1998). Differentiation and sociality in terms of elicited and provided constructs. *American Psychological Society*, *9*, 499-501.

Adler, A. (1927). *Understanding human nature*. New York: Garden City Publishing.

Ainsworth, A., Bleher, M., Waters, E. y Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Ainsworth, M. D. S. y Bowlby, J. (1991). An ethological approach to personality development. *American Psychologist*, *46*, 333-341.

Alexander, F. y French, T. M. (1946). *Psychoanalytic therapy*. New York: Ronald.

Allen, J. J., Iacono, W. G., Depue, R. A. y Arbisi, P. (1993). Regional electroencephalographic asymmetries in bipolar seasonal affective disorder before and after exposure to bright light. *Biological Psychiatry*, *33*, 642-646.

Alloy, L. B., Abramson, L. Y. y Francis, E. L. (1999). Do negative cognitive styles confer vulnerability to depression? *Current Directions in Psychological Science*, *8*, 128-132.

Allport, F. H. y Allport, G. W. (1921). Personality traits: Their classification and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *16*, 1-40.

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Allport, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Allport, G. W. (1967). Autobiography. In E. G. Boring & G. Lindzey (Eds.), *A history of psychology in autobiography* (pp. 1-26). New York: Appleton-Century-Crofts.

Allport, G. W. y Odbert, H. S. (1936). Traits-names: A psycholexical study. *Psychological Monographs*, 47 (whole No. 211).

American Psychological Association. Ethical Principles of Psychologist. (1981). *American Psychologists*, *36*, 633-638.

Anderson, A. K. y Phelps, E. A. (2002). Is the human amygdale critical for the subjective experience of emotion? Evidence of intact dispositional affect in patients with amygdale lesions. *Journal of Cognitive Neuroscience*, *14*, 709-720.

Andersen, B. L. y Cyranowsky, J. M. (1994). Women's sexual *self*-schema. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 1079-1100.

Andersen, S. M. y Chen, S. (2002). The relational *self*: An interpersonal social-cognitive theory. *Psychological Review*, *109*, 619-645.

Andersen, S. M. y Cole, S. W. (1990). "Do I know you?": The role of significant others in general social perception. *Journal of Personality & Social Psychology*, *59*, 384-399.

Andersen, S. M., Glassman, N. S., Chen, S. y Cole, S. W. (1995). Transference in social perception: The role

of chronic accessibility in significant-other representations. *Journal of Personality & Social Psychology, 69*, 41-57.

Andersen, S. M., Reznik, I. y Manzella, L. M. (1996). Eliciting facial affect, motivation, and expectancies in transference: Significant-other representation in social relations. *Journal of Personality & Social Psychology, 71*, 1108-1129.

Anderson, C. A. y Bushman, B. J. (2001). Effects of violent video games on aggressive behaviour, aggressive cognition, aggressive affect, psychological arousal, and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science, 12*, 353-359.

Anderson, N. y Ones, D. S. (2003). The construct validity of the three entry level personality inventories used in the UK: Cautionary findings from a multiple inventory investigation. *European Journal of Personality, 17*, S39-S66.

Antonuccio, D. O., Thomas, M. y Danton, W. G. (1997). A cost-effectiveness analysis of cognitive behavior therapy and fluoxetine (Prozac) in the treatment of depression. *Behavior Therapy, 28*, 187-210.

Apa Monitor. (1982). The spreading case of fraud, 13, 1.

Aronson, E. y Mettee, D. R. (1968). Dishonest behaviour as a function of differential levels of induced *self*-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9*, 121-127.

Asendorpf, J. B., Banse, R. y Mücke, D. (2002). Double dissociation between implicit and explicit personality *self*-concept: The case of shy behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 380-393.

Ashton, M. C., Lee, K. y Paunonen, S. V. (2002). What is the central feature of extraversión? Social attention versus reward sensitivity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 245-252.

Aspinwall, L. G. y Staudinger, U. M. (Eds.) (2002). *A psychology of human strengths: Perspectives on an emerging field*. Washington, DC: American Psychological Association.

Ayduk, O., Mischel, W. y Downey, G. (2002). Attentional mechanisms linking rejection to hostile reactivity: The role of "hot" versus "cool" focus. *Psychological Science, 13*, 443-448.

Ayllon, T. y Azrin, H. H. (1965). The measurement and reinforcement of behavior of psychotics. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 8*, 357-383.

Baccus, Jr., Baldwin, M. W. y Packer, D. J. (2004). Increasing implicit *self*-esteem through classical conditioning. *Psychological Science, 15*, 498-502.

Bakermans-Kranenburg, M. J. y Van Izendoorn, M. H. (1993). A psychometric study of the adult Attachment Interview: Reability and discriminant validity. *Developmental Psychology, 29*, 870-879.

Balay, J. y Shevrin, H. (1988). The subliminal psychodynamic activation method. *American Psychologist, 43*, 161-174.

Balay, J. y Shevrin, H. (1989). SPA is subliminal, but is it psychodynamically activating? *American Psychologist, 44*, 1423-1426.

Baldwin, A. L. (1949). The effect of home environment of nursery school behaviour. *Child Development, 20*, 49-61.

Baldwin, M. W. (1999). Relational schemas: research into social-cognitive aspects of interpersonal experience. In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 127-154). New York: Guilford Press.

Baldwin, M. W. (Ed.) (2005). *Interpersonal cognition*. New York: Guilford Press.

Baltes, P. B. (1997). On the incomplete architecture of human ontogeny: Selection, optimization, and, compensation as foundation of developmental theory. *American Psychologist*, 52, 366-380.

Baltes, P. B. y Baltes, M. M. (1990). *Successful aging. Perspective from the Behavioral Sciences*. Cambridge, UK: Cambridge, University Press.

Baltes, P. B. y Graf, P. (1996). Psychological aspects of aging: Facts and frontiers. In D. Magnusson (Ed.), *The lifespan development of individuals: Behavioral, neurobiological, and psychosocial perspectives* (pp. 447-460). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Baltes, P. B. y Mayer, K. U. (1999). *The Berlin aging study: Aging from 70 to 100*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Baltes, P. B. y Staudinger, U. M. (2000). Wisdom: A metha-teuristic (pragmatic) to orchestrate mind and virtue toward excellence. *American Psychologist, 55*, 122-136.

Baltes, P. B., Staudinger, U. M. y Linderberger, U. (1999). Lifespan psychology: Theory and application to intellectual functioning. *Annual Review of Psychology, 50*, 471-507.

Banaji, M. y Prentice, D. A. (1994). The *self* in social contexts. *Annual Review of Psychology, 45*, 297-332.

Bandura, A. (1965). Influence of models' reinforcement contingencies on the acquisition of imitative responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 1*, 589-595.

Bandura, A. (1969). *Principles of behavior modification*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Bandura, A. (1977a). *Self*-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191-215.

Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bandura, A. (1989a). Social cognitive theory. *Annals of Child Development, 6*, 1-60.

Bandura, A. (1989b). *Self*-regulation of motivation and action through internal standards and goal systems. In L. A. Pervin (Ed.), *Goal concepts in personality and social psychology* (pp. 19-85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Bandura, A. (1990). *Self*-regulation of motivation through anticipatory and *self*-reactive mechanisms. *Nebraska Symposium on Motivation, 38*, 69-164.

Bandura, A. (1992). *Self*-efficacy mechanism in psychobiologic functioning. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Though control of action* (pp. 335-394). Washington, DC: Hemisphere.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York. Freeman.

Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 154-196). New York: Guilford.

Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, *52*, 1-26.

Bandura, A. (2002). Environmental sustainability by sociocognitive deceleration of population growth. In P. Schmuch & W. Schultz (Eds.), *The Psychology of sustainable development* (pp. 209-238). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.

Bandura, A. (2006). Toward of Psychology of human agency. *Perspectives on psychological Science*, *I*, 164-180.

Bandura, A. y Adams, N. E. (1977). Analysis of *self* efficacy theory of behavioral change. *Cognitive Therapy and Research*, *I*, 287-310.

Bandura, A., Adams, N. E. y Beyer, J. (1977). Cognitive processes mediating behavioral change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 125-139.

Bandura, A. y Cervone, D. (1983). *Self*-evaluative and *self*-efficacy mechanisms governing the motivational effect of goal systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 1017-1028.

Bandura, A., Grusec, J. E. y Menlove, F. L. (1967). Some social determinants of *self*-monitoring reinforcement systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *5*, 449-455.

Bandura, A. y Kupers, C. J. (1964). Transmission of patterns of *self*-reinforcement throught modeling. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *69*, 1-9.

Bandura, A. y Locke, E. A. (2003). Negative *self*-efficacy and goal effects revisited. *Journal of Applied Psychology*, *88*, 87-99.

Bandura, A. y Mischel, W. (1965). Modification of *self*-imposed delay of reward through exposure to live and symbolic models. *Journal of Personality and Social Psychology*, *2*, 698-705.

Bandura, A., Pastorelli, C., Barbaranelli, C. y Caprara, G. V. (1999). *Self*-efficacy pathways to childhood depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 258-269.

Bandura, A., Reese, L. y Adams, N. E. (1982). Microanalysis of action and fear arousal as a function of differential levels of perceived *self*-efficacy. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 5-21.

Bandura, A. y Rosenthal, T. L. (1966). Vicarious classical conditioning as a function of arousal level, *Journal of Personality and Social Psychology*, *3*, 54-62.

Bandura, A., Ross, D. y Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *66*, 3-11.

Bandura, A. y Schunk, D. H. (1981). Cultivating competence, *self*-efficacy, and intrinsic interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 586-598.

Bandura, A. y Walters, R. H. (1959). *Adolescent aggression*. New York: Ronald.

Bandura, A. y Walters, R. H. (1963). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bargh, J. A. (1997). The automaticity of everyday life. In R. S. Wyer, Jr. (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol. 10, pp. 1-61). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bargh, J. A. (2004). Being here now: Is consciousness necessary for human freedom? In J. Greenberg, S. L. Koole, & T. Pyszczynski (Eds.), *Handbook of experimental existential psychology* (pp. 385-397). New York: Guilford Press.

Bargh, J. A. y Barndollar, K. (1996). Automaticity in action: The unconscious as a repository of chronic goals and motives. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.). *The Psychology of action* (pp. 457-481). New York: Guilford.

Bargh, J. A. y Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. *Psychological Bulletin*. *126*, 925-945.

Bargh, J. A. y Gollwitzer, P. M. (1994). Environmental control of goal-directed action: automatic and strategic contingencies between situations and behaviour. In W. D. Spaulding (Ed). *Nebraska symposium on motivation: Vol. 41. Integrative views of motivation, cognition, and emotion* (pp. 71-124). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Bargh, J. A. y Tota, M. E. (1988). Context-dependent automatic processing in depression: Accessibility of negative construct with regard to *self* but not others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 925-939.

Barlow, D. H. (1991). Disorders of emotion. *Psychological Inquiry*, *2*, 58-71.

Barondes, S. H. (1998). *Mood genes: Hunting for the origins of mania and depression*. New York: W. H. Freeman.

Barrick, M. R. y Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, *44*, 1-26.

Barsalou, L. W., Simmons, W. K., Barbey, A. K. y Wilson, C. D. (2003). Grounding conceptual knowledge in modality-specific systems. *Trends in Cognitive Sciences*, *7*, 84-91.

Bartholomew, K. y Horowitz, L. K. (1991). Attachment styles among young adults: A test of a four category model. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 226-244.

Basen-Engquist, K. (1994). Evaluation of theory based HIV prevention intervention in college students. AIDS *Education and Prevention*, *6*, 412-424.

Baumeister, R. F. (Ed.) (1991). *Escaping the self*. New York: Basic Books.

Baumeister, R. F. (1999). On the interface between personality and social psychology. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 367-377). New York: Guilford.

Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I. y Vohs, K. D. (2003). Does high *self*-esteem cause better performance, interpersonal success, happiness, or healthier lifestyles? *Psychological Science in the public Interest*, 4, Whole Issue (Supplement to psychological Science).

Baumeister, R. F. y Vohs, K. D. (Eds.) (2004). *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. New York: Guilford Press.

Bechara, A., Damasio, H. y Damasio, A. R. (2000). Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex. *Cerebral Cortex*, *10*, 295-307.

Beck, A. T. (1987). Cognitive models of depression. *Journal of Cognitive Psychotherapy*, *1*, 2-27.

Beck, A. T. (1988). *Love is never enough*. New York: Harper & Row.

Beck, A. T. (1993). Cognitive therapy: Past, present, and future. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *61*, 194-198.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Beck, A. T., Freeman, A. y Associates. (1990). *Cognitive therapy of personality disorders*. New York: Guilford Press.

Beck, A. T., Wright, F. D., Newman, C. D. y Liese, B. S. (1993). *Cognitive therapy of drug abuse*. New York: Guilford Press.

Benet-Martinez, V. y John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 729-750.

Benjamin, J., Lin, L., Patterson, C. *et al.*, (1996). Population and familial association between the D4 dopamine receptor gene and measures of novelty seeking. *Nature Genetics, 12*, 81-84.

Benson, E. (2003). The many faces of perfectionism. *Monitor on Psychology*, 34, retrieved Oct. 9, 2004 http://www.apa. org/monitor/nov03/manyfaces. html

Benson, E. S. (2004). Behavioral genetics: Meet molecular biology. *Monitor on Psychology*, *35*, 42-45.

Bergman, L. R., Magnusson, D. y El-Khouri, B. M. (2003). *Studying individual development in an interindividual context: A process-oriented approach*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Berkowitz, L. y Donnerstein, E. (1982). External validity is more than skin deep. *American Psychologist*, *37*, 245-257.

Berndt, T. J. (2002). Friendship quality and social development. *Current Directions in Psychological Science*, *11*, 7-10.

Bieri, J. (1955). Cognitive complexity-simplicity and predictive behaviour. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *51*, 263-268.

Bieri, J. (1986). Beyond the grid principle. *Contemporary Psychology*, *31*, 672-673.

Block, J. (1971). *Lives through time*. Berkeley, CA: Bancroft Books.

Block, J. (1993). Studying personality the long way. In D. C. Funder, R. D. Parke, C. Tomlinson-Keasey, & K. Widaman (Eds.), *Studying lives through time*, (pp. 9-41). Washington, DC: American Psychological Association.

Bogaert, A. F. (2006). Biological versus nonbiological older brothers and men's sexual orientation. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *103*, 10771-10774.

Boldero, J. y Francis, J. (2002). Goals, standards, and the *self*: Referent values serving different functions. *Personality & Social Psychology Review*, *6*, 232-241.

Bolger, N., Davis, A. y Rafaeli, E. (2003). Diary methods: Capturing life as it is lived. *Annual Review of Psychology*, *54*, 579-616.

Borkenau, P. y Ostendorf, F. (1998). The big five as states: How useful is the five-factor model to describe intraindividual variations over time? *Journal of Research in Personality*, *32*, 202-221.

Bornstein, R. F. y Masling, J. M. (1998). *Empirical perspectives on the psychoanalytic unconscious*. Washington, DC: American Psychological Association.

Borsboom, D., Mellenbergh, G. J. y Van Heerden, J. (2003). The theoretical status of latent variables. *Psychological Review*, *110*, 203-219.

Bouchard, T. J., Jr., Likken, D. T., McGue, M. *et al.*, (1990). Sources of human Psychological differences: The Minnesota study of twins reared apart. *Science*, *250*, 223-228.

Bozarth, J. D. (1992, October). Coterminous intermingling of doing and being in person-centered therapy. *The Person-Centered Journal: An International Journal Published by the Association for the Development of The Person-Centered Approach*. Retrieved October 9, 2004 http://www. adpca. org/Journal/vol1_1/indexpage. htm.

Bradley, R. H. y Corwyn, R. F. (2002). Socioeconomic status and child development. *Annual Review of Psychology*, *53*, 371-399.

Bramel, D. y Friend, R. (1981). Hawthorne, the myth of the docile worker, and the class bias in psychology. *American Psychologist*, *36*, 867-878.

Brändtstadter, J. y Wentura, D. (1995). Adjustment to shifting possibility frontiers in later life: Complementary adaptive modes. In R. A. Dixon & L.

Bäckman (Eds.), *Compensating for psychological deficits and declines: Managing loses and promoting gains*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Braudel, F. (1981). *The structures of everyday life: Civilization and capitalism, 15th-18th century* (Vol. I). New York: Harper & Row.

Bressler, S. L. (2002). Understanding cognition through large-scale cortical networks. *Current Directions in Psychological Science*, *11*, 58-61.

Bretherton, I. (1992). The origins of attachment theory: John Bowlby and Mary Ainsworth. *Developmental Psychology*, *28*, 759-775.

Brewin, C. R. (1996). Theoretical foundations of cognitive-behavior therapy for anxiety and depression. *Annual Review of Psychology*, *47*, 33-57.

Brown, J. D. (1998). *The self*. New York: McGraw-Hill.

Bruner, J. S. (1956). You are your constructs. *Contemporary Psychology*, *1*, 355-356.

Buller, D. J. (2005). *Adapting minds: Evolutionary Psychology and the persistent quest for human nature*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bushman, B. J. y Anderson, C. A. (2002). Violent video games and hostile expectations: A test of the general aggression model. *Personality & Social Psychology Bulletin*, *28*, 1679-1686.

Buss, A. H. (1989). Personality as traits. *American Psychologist*, *44*, 1378-1388.

Buss, A. H. y Plomin, R. (1975). *A temperament theory of personality development*. New York: Wiley Interscience.

Buss, A. H. y Plomin, R. (1984). *Temperament: Early-developing personality traits*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Buss, D. M. (1989). *Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. Behavioral and Brain Sciences*, *12*, 1-14.

Buss, D. M. (1991). Evolutionary personality psychology. *Annual Review of Psychology*, *42*, 459-492.

Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry*, *6*, 1-30.

Buss, D. M. (1999). Human nature and individual differences: The evolution of human personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and Research* (pp. 31-56). New York: Guilford.

Buss, D. M. (2000). The evolution of happiness. *American Psychologist*, *55*, 15-23.

Buss, D. M. (Ed.) (2005). *The handbook of evolutionary psychology*. Hoboken, NJ: Wiley.

Buss, D. M. y Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & Lindzey, G. (EDS.), *The handbook of social psychology* (4th ed.). New York: McGraw-Hill.

Buss, D. M. Larsen, R., Westen, D. y Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: Evolution, physiology and psychology. *Psychological Science*, *3*, 251-255.

Bussey, K. y Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of gender development and differentiation. *Psychological Bulletin*, *106*, 676-713.

Campbell, J. B. y Hawley, C. W. (1982). Study habits and Eysenck's theory of extroversion-introversion. *Journal of Research in Personality*, *16*, 139-146.

Campbell, R. S. y Pennebaker, J. W. (2003). The secret life of pronouns. *Psychological Science*, *14*, 60-65.

Campbell, W. K. (1999). Narcissism and romantic attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 1254-1270.

Cantor, N. (1990). From thought to behaviour: "Having" and "doing" in the study of personality and cognition. *American Psychologist*, *45*, 735-750.

Cantor, N. y Kihlstrom, J. F. (1987). *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Cantor, N., Norem, J. K., Neidenthal, P. M. *et al.*, (1987). Life tasks, *self*-concept ideals, and cognitive strategies in a life transition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 1178-1191.

Caporael, L. R. (2001). Evolutionary psychology: Toward a unifying theory and a hybrid science. *Annual Review of Psychology*, *52*, 628-706.

Caprara, G. V. y Cervone, D. (2000). *Personality: Determinants, dynamics, and potentials*. New York: Cambridge University Press.

Caprara, G. V. y Perugini, M. (1994). Personality described by adjective: The generalizability of the Big Five to the Italian lexical context. *European Journal of Personality*, *8*, 351-369.

Carnelley, K. B., Pietromonaco, P. R. y Jaffe, K. (1994). Depression, working models of others, and relationships functioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 127-140.

Carstensen, L. L. (1995). Evidence for a life-span theory of socioemotional selectivity. *Current Directions in Psychological Science*, *4*, 151-156.

Carstensen, L. L. (1998). A life-span approach to social motivation. In J. Heckhausen & C. Dweck (Eds.), *Motivation and self-regulation across the life span* (pp. 341-364). New York: Cambridge University Press.

Carstensen, L. L. y Charles, S. T. (2003). Human aging: Why is even good news taken as bad? In L. G. Aspinwall & U. M. Staudinger (Eds.), *A psychology of human strengths: Perspectives on an emerging field* (pp. 75-86). Washington, DC: American Psychological Association.

Carstensen, L. L. y Fredrickson, B. L. (1998). Influence of HIV status and age on cognitive representations of others. *Health psychology*, *17*, 494-503.

Carstensen, L. L. Izaackowitz, D. M. y Charles, S. T. (1999). Taking time seriously: A theory of socioemotional selectivity. *American Psychologist*, *54*, 165-181.

Cartwright, D. S. (1956). *Self*-consistency as a factor affecting immediate recall. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *52*, 212-218.

Carver, C. S. y Baird, E. (1998). The American dream revisited: Is it what or why you want it that matters? *Psychological Sciences*, *9*, 289-292.

Carver, C. S. y Scheier, M. F. (1998). On the *self*-regulation on behaviour. New York: Cambridge University Press.

Caspi, A. (2000). The child is father of the man: Personality correlates from childhood to adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*, 158-172.

Caspi, A. (2002). Social selection, social causation, and developmental pathways: Empirical strategies for better understanding how individuals and environments are linked across the life course. In L. Pulkkinen and A. Caspi (Eds.), *Paths to successful development; Personality in the life course* (pp. 281-301). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Caspi, A. y Bem, D. J. (1990). Personality continuity and change across the life course. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 549-575). New York: Guilford Press.

Caspi, A., Bem, D. J. y Elder, G. H. (1989). Continuities and consequences of interactional styles across the life course. *Journal of Personality*, *57*, 375-406.

Caspi, A. y Roberts, B. (1999). Personality continuity and change across the life course. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 300-326). New York: Guilford.

Caspi, A., Sugden, K., Moffitt, T. E. *et al.*, (2003). Influence of life stress on depression: Moderation by a polymorphism in the 5-HTT gene. *Science*, *301*, 386-389.

Cassidy, J. y Shaver, P. R. (Eds.) (1999). *Handbook of attachment theory and research*. New York: Guilford

Cattell, R. B. (1965). *The scientific analysis of personality*. Baltimore: Penguin.

Cattell, R. B. (1979). *Personality and learning theory*. New York: Springer.

Cavally-Sforza, L. L. y Cavally-Sforza, F. (1995). *The great human diasporas: The history of diversity and evolution*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Cervone, D. (1991). The two disciplines of personality psychology. *Psychological Science*, *6*, 371-377.

Cervone, D. (1997). Social-cognitive mechanisms and personality coherence: *self*-knowledge, situational beliefs, and cross-situational coherence in perceived *self*-efficacy. *Psychological Science*, *8*, 43-50.

Cervone, D. (2000). Evolutionary psychology and explanation in personality psychology: How do we know which module to invoke? [Special issue on Evolutionary Psychology (J. Heckhausen & P. Boyer, (Eds.)], *American Behavioral Scientist*, *6*, 1001-1014.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Cervone, D. (2004). The architecture of personality. *Psychological Review*, 111.

Cervone, D. (2005). Personality architecture: Within-person structures and processes. *Annual Review of Psychology*, 56, 423-452.

Cervone, D., Caldwell,T. L. y Orom, H. (in press). Beyond person and situation effects: Intraindividual personality architecture and its implications. In A. Kruglanski & J. Forgas (Series Eds.) & F. Rhodewalt (Volume Ed.), *Frontiers of social psychology: Personality and Social Behavior*. Psychology Press.

Cervone, D. y Caprara, G. V. (2001). Personality assessment. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International encyclopedia of the social behavioral sciences* (pp. 11281-11287). Oxford, UK: Elsevier.

Cervone, D., Kopp, D. A., Schaumann, L. y Scott, W. D. (1994). Mood, *self*-efficacy, and performance standards: Lower moods induce higher standards for performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 499-512.

Cervone, D. y Mischel, W. (2002). Personality science. In D. Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 1-26). New York: Guilford.

Cervone, D., Orom, H., Artistico, D. *et al.*, (in press). Using a knowledge-and-appraisal model of personality architecture to understand consistency and variability in smokers' *self*-efficacy appraisals in high-risk situations. *Psychology of Addictive Behaviors*.

Cervone, D. y Peake, P. K. (1986). Anchoring, efficacy, and action: The influence of judgmental heuristics on *self*-efficacy judgments and behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 492-501.

Cervone, D. y Scott, W. D. (1995). *Self*-efficacy theory of behavioral change: Foundations, conceptual issues, and therapeutic implications. In W. O'Donohue & L. Krasner (Eds.), *Theories in behaviour therapy*. Washington, DC: American Psychological Association.

Cervone, D. y Shadel, W. G. (2003). Idiographic methods. In R. Ferdandez-Ballesteros (Ed.), *Encyclopedia of psychological assessment* (pp. 456-461). London: Sage.

Cervone, D., Shadel, W. G. y Jencius, S. (2001). Social-cognitive theory of personality assessment. *Personality and Social Psychology Review*, *5*, 33-51.

Cervone, D., Shadel, W. G., Smith, R. E. y Fiori, M. (2006). *Self*-regulation: Reminders and suggestions from personality science. *Applied psychology: An International Review*, *55*, 333-385.

Cervone, D. y Williams, S. L. (1992). Social cognitive theory and personality. In G. Caprara & G. L. Van Heck (Eds.), *Modern personality psychology* (pp. 200-252). New York: Harvester Wheatsheaf.

Chaplin, W. F., John, O. P. y Goldberg, L. R. (1988). Conceptions of states and traits: Dimensional attributes with ideals as prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 541-557.

Chen, S., Boucher, H. C. y Parker-Tapias, M. (2006). The relational *self* revealed: integrative conceptualization and implications for interpersonal life. *Psychological Bulletin*, *132*, 151-179.

Cheung, F. M., Leung, K., Fan, R. M. *et al.*, (1996). Development of the Chinese Personality Assessment Inventory. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *27*, 181-199.

Chodorkoff, B. (1954). *Self* perception, perceptual defense, and adjustment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *49*, 508-512.

Chodron, T. (1990). *Open heart, clear mind*. Ithaca, NY: Snow Lion.

Chomsky, N. (1959). A review of B. F. Skinner's *Verbal Behavior. Language*, *35*, 26-58.

Chomsky, N. (1987). Psychology and ideology. In J. Peck (Ed.), *The Chomsky reader* (pp. 157-182). New York: Pantheon Books.

Churchland, P. S. (2002). *Brain-wise: Studies in neurophilosophy*. Cambridge, MA: MIT Press.

Clark, D. A., Beck, A. T. y Brown, G. (1989). Cognitive mediation in general psychiatric outpatients: A test of the content-specificity hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 958-964.

Clark, L. A. y Watson, D. (1999). Temperament: A new paradigm for trait psychology. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 399-423). New York: Guilford.

Cloninger, C. R., Svrakic, D. M. y Przbeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatric*, *50*, 975-990.

Cloninger, C. R. (2004). *The science of well-being*. New York: Oxford University Press.

Colvin, C. R. (1993). "Judgable" people: Personality, behaviour, and competing explanations. *Journal of personality and Social Psychology, 64*, 861-873.

Colvin, C. R., Block, J. y Funder, D. C. (1995). Overly positive *self*-evaluations and personality: Negative implications for mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 1152-1162.

Conley, J. J. (1985). Longitudinal stability of personality traits: A multitrait-multimethod-multioccasion analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 1266-1282.

Contrada, R. J., Leventhal, H. y O'leary, A. (1990). Personality and health. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 638-669). New York: Guilford Press.

Conway, M. A. y Pleydell-Pearce, C. W. (2000). The construction of autobiographical memories in the *self* memory system. *Psychological Review*, *107*, 261-288.

Cooper, M. L. (2002). Personality and close relationships: Embedding people in important social contexts. *Journal of Personality*, *70*, 757-782.

Cooper, R. M. y Zubek, J. P. (1958). Effects of enriched and restricted early environments of the learning ability of bright and dull rats. Canadian *Journal of Psychology*, *12*, 159-164.

Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: Freeman.

Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange: Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, *31*, 187-276.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T. Jr. y McCrae, R. R. (1989). *The NEOPI/NEO-FFI manual supplement*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (1992). *NEO-PI-R: Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (1994). Stability and change in personality from adolescence through adulthood. In C. F. Halverson, Jr., G. A. Kohnstamm, & Roy P. Martin (Eds.), *The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood* (pp. 139-155). Hillsdale, NJ: Earlbaum.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (1995). Primary traits of Eysenck's PEN systems: Three- and five- factor solutions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 308-317.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R., (1998). Trait Theories of Personality. In Barone, D. F., -Hersen, M., & van Hasselt, V. B. (Eds.), *Advanced Personality* (pp. 103-121). New York: Plenum.

Costa, P. T., Jr. y McCrae, R. R. (2001). A theoretical context for adult temperament. In T. D. Wachs & G. A. Kohnstamm (Eds.), *Themperament in context* (pp. 1-22) Mahwah, NJ: Earlbaum.

Costa, P. T. Jr. y McCrae, R. R. (2002). Looking backward: Changes in the mean levels of personality traits from 80 to 12. In D, Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 219-237). New York: Guilford Press.

Costa, P. T. y Widiger, T. A. (Eds.) (1994). *Personality disorders and the five factor model of personality*. Washington, DC: American Psychological Association.

Costa, P. T. Jr. y Widiger, T. A. (2001). *Personality disorders and the five-factor model of personality* (2nd ed.). Washington DC: American Psychological Association.

Coyne, J. C. (1994). *Self*-reported distress: Analog or ersatz depression? *Psychological Bulletin*, *116*, 29-45.

Cozzarelli, C. (1993). Personality and *self*-efficacy as predictors of coping with abortion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 1224-1236.

Craighead, W. E., Craighead, L. W. y Ilardi, S. S. (1995). Behavior therapies in historical perspective. In B. Bongar & L. E. Bentler (Eds.), *Comprehensive textbook of psychotherapy* (pp. 64-83). New York: Oxford University Press.

Cramer, P. (1991). *The development of defense mechanisms: Theory, research and assessment*. New York: Springer-Verlag.

Cramer, P. (1996). *Storytelling, narrative, and the Thematic Apperception Test*. New York: Guilford.

Cramer, P. (2003). Personality changes in later adult-hood is predicted by defense mechanism use in early adulthood. *Journal of Research in Personality*, *37*, 76-104.

Cramer, P. y Block, J. (1998). Preschool antecedents of defense mechanism use in young adults: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 159-169.

Crews, F. (1993). The unknown Freud. *The New York Review of Books*, November 18, 55-66.

Crews, F. (1998). (Ed.). *Unauthorized Freud: Doubters confront a legend*. New York: Penguin Books.

Crocker, J. y Knight, K. M. (2005). Contingencies of *self*-worth. *Current Directions in Psychological Science*, *14*, 200-203.

Crocker, J., Sommers, S. R. y Luhtanen, R. K. (2002). Hopes dashed and dreams fulfilled: Contingencies of *self*-worth and graduate school admissions. *Personality & Social Psychology Bulletin*, *28*, 1275-1286.

Crocker, J. y Wolfe, C. T. (2001). Contingencies of *self*-worth. *Psychological Review*, *108*, 593-623.

Crockett, W. H. (1982). The organization of construct systems: The organization corollary. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), *The construing person* (pp. 62-95). New York: Praeger.

Cronbach, L. J. y Meehl, P. E. (1955). Construct validity in psychological tests. *Psychological Bulletin*, *52*, 281-302.

Cross, H. J. (1966). The relationship of parental training conditions to conceptual level in adolescent boys. *Journal of Personality*, *34*, 348-365.

Cross, S. E. y Markus, H. R. (1999). The cultural constitution of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed., pp. 378-396). New York: Guilford Press.

Curtis, R. C. y Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 284-290.

Cyranowski, J. M. y Andersen, B. L. (1998). Schemas, sexuality, and romantic attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1364- 1379.

Dabbs, J. M., Jr. (2000). *Heroes, rogues and lovers: Outcroppings of testosterone*. New York: McGraw-Hill.

Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error*. New York: Avon.

Danner, D. D., Snowdon, D. A. y Friesen, W. V. (2001). Positive emotions in early life and longevity: Findings from the nun study. *Journal of Personality & Social Psychology*, *80*, 804-813.

Darley, J. M. y Fazio, R. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist*, *35*, 867-881.

Darwin, C. (1859). *The origin of the species*. London: Murray.

Darwin, C. (1872). *The expression of the emotions in man and animals*. London: Murray.

Davidson, R. J. (1994). Asymmetric brain function, affective style, and psychopathology. *Development and Psychopathology*, *66*, 486-498.

Davidson, R. J. (1995). Cerebral asymmetry, emotion, and effective style, In R. J. Davidson & K. Hugdahl (Eds.), *Brain asymmetry* (pp. 361-387). Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.

Davidson, R. J. (1998). Affective style and affective disorders: Perspectives from affective neuroscience. *Cognition and Emotion*, *12*, 307-330.

Davidson, R. J. y FOX, N. A. (1989). Frontal brain asymmetry predicts infants' response to maternal separation. *Journal of Abnormal Psychology*, *98*, 127-131.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Dawes, R. M. (1994). *House of cards: Psychology and psychotherapy built on myths*. New York: The Free Press.
Deci, E. L. y Ryan R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self determination in human behavior*. New York: Plenum.
Deci, E. L. y Ryan, R. M. (1991). A motivational approach to *self*: Integration in personality. *Nebraska Symposium on Motivation*, *38*, 237-288.
De Fruyt, F. y Salgado, J. F. (Eds.) (2003). Personality and industrial, work and organizational applications. *European Journal of Personality*, *17* (whole issue).
De La Ronde, C. y Swann, W. B., Jr. (1998). Partner verification: Restoring shattered images of our intimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 374-382.
Denes-Raj, V. y Epstein, S. (1994). Conflict between intuitive and rational processing: When people behave against their better judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 819-829.
Dennett, D. C. (1984). *Elbow room: The varieties of free will worth wanting*. Cambridge, MA: MIT Press.
Dennett, D. C. (2003). *Freedom evolves*. New York: Viking.
Depue, R. A. (1995). Neurobiological factors in personality and depression. *European Journal of Personality*, *9*, 413-439.
Depue, R. A. (1996). A neurobiological framework for the structure of personality and emotion: implications for personality disorders. In J. Clarkin & M. Lenzenweger (Eds.), *Major theories of personality disorders* (pp. 347-390). New York: Guilford.
Depue, R. A. y Collins, P. F. (1999). Neurobiology of the structure of personality: Dopamine, facilitation of incentive motivation, and extraversion. *Behavioral and Brain Sciences*, *22*, 491-517.
De Raad, B. (2005). Situations that matters to personality. In A. Elliasz, S. E. Hampson, & B. de Raad (Eds.), *Advances in personality psychology* (Vol. 2, pp. 179-204). Philadelphia, PA: Psychology Press.
Desteno, D., Bartlett, M. Y., Braverman, J. y Salovey, P. (2002). Sex differences in jealousy: Evolutionary mechanism or artifact of measurement? *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 1103-1116.
Dewsbury, D. A. (1997). In celebration of the centennial of Ivan P. Pavlov's (1897/1902) *The work of the Digestive Glands. American Psychologist*, *52*, 933-935.
Di Blas, L. y Forzi, M. (1999). Refining a descriptive structure of personality attributes in the Italian language: The abridged big three circumplex structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 451-481.
Dobson, K. S. y Shaw, B. F. (1995). Cognitive therapies in practice. In B. Bongar & L. E. Bentler (eds.), *Comprehensive textbook of psychotherapy* (pp. 159-172). New York: Oxford University Press.
Dolnick, E. (1998). *Madness on the couch: Blaming the victim in the heyday of psychoanalysis*. New York: Simon & Schuster.
Domjan, M. (2005). Pavlovian conditioning: A functional perspective. *Annual Review of Psychology*, *56*, 179-206.
Donahue, E. M. (1994). Do children use the Big Five, too? Content and structural form in personality descriptions. *Journal of personality*, *62*, 45-66.
Downey, G. y Feldman, S. I. (1996). Implications of rejection sensitivity for intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*, 1327-1343.
Downey, G., Freitas, A. L., Michaelis, B. y Khouri, H. (1998). The *self*-fulfilling prophecy in close relationships: Rejection sensitivity and rejection by romantic partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 545-560.
Draganski, B., Gaser, C., Busch, V. *et al.*, (2004). Changes in grey matter induced by training. *Nature*, *427*, 311-312.
Dunning, D., Heath, C. y Suls, J. M. (2004). Flawed *self*-assessment: Implications for health, education, and the workplace. *Psychological Science in the Public Interest*, *5*, 69-106.
Duck, S. (1982). Two individuals in search of agreement: The commonality corollary. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), *The construing person* (pp. 222-234). New York: Praeger.
Dunn, J. y Plomin, R. (1990). *Separate lives: Why siblings are so different*. New York: Basic Books.
Dutton, K. A. y Brown, J. D. (1997). Global *self* esteem and specific *self*-views as determinants of people's reactions to success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 139-148.
Dweck, C. S. (1991). *Self*-theories and goals: Their role in motivation, personality, and development. In R. D. Dienstbier (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 199-235). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia: Psychology Press/ Taylor & Francis.
Dweck, C. S., Chiu, C. y Hong, Y. (1995). Implicit theories and their role in judgements and reactions: A world from two perspectives. *Psychological Inquiry*, *6*, 267-285.
Dweck, C. S., Higgins, E. T. y Grant-Pillow, H. (2003). *Self*-systems give unique meaning to *self* variables. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 239-252). New York: Guilford Press.
Dweck, C. y Leggett, E. (1988). A social-cognitive approach to motivation in personality. *Psychological Review*, *95*, 256-273.
Dykman, B. M. (1998). Integrating cognitive and motivational factors in depression: Initial tests of a goal orientation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 139-158.
Dykman, B. M. y Johll, M. (1998). Dysfunctional attitudes and vulnerability to depressive symptoms: A 14- week longitudinal study. *Cognitive Therapy and Research*, *22*, 337-352.
Eagle, M., Wolitzky, D. L. y Klein, G. S. (1966). Imagery: effect of a concealed figure in a stimulus. *Science*, *18*, 837-839.
Eagly, A. H. y Wood, W. (1999). The origins of sex differences in human behavior. *American Psychologist*, *54*, 408-423.
Ebstein, R. P., Novick, O. Umanski, R. *et al.*, (1996). Dopamine D4 receptor (D4DR) exon III polymorphism associated with the human personality trait of novelty seeking. *Nature Genetics*, *12*, 78-80.
The Economist (2005). *Pocket World in Figures* (2005 Ed.). Profile books: London.

Edelman, G. M. y Tononi, G. (2000). *A universe of consciousness: How matter becomes imagination*. New York: Basic Books.
Edelson, M. (1984). *Hypothesis and evidence in psychoanalysis*. Chicago: University of Chicago Press.
Ehrlich, P. R. (2000). *Human natures: Genes, cultures, and the human prospect*. Washington, DC: Island Press.
Eisenberg, N., Fabes, R. A., Guthrie, I. K. y Reiser, M. (2000). Dispositional emotionality and regulation: Their role in predicting quality of social functioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*,136-157.
Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, *6*, 169-200.
Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. *American Psychologist*, *48*, 383-392.
Ekman, P. (1994). Strong evidence for universals in facial expression: A reply to Russell's mistaken critique. *Psychological Bulletin*, *115*, 268-287.
Elfenbein, H. A. y Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specify of emotion recognition: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *128*, 203-235.
Elliot, A. J. y Dweck, C. S. (1988). Goals: An approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 5-12.
Elliot, A. J. y Sheldon, K. M. (1998). Avoidance personal goals and the personality-illness relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 1282-1299.
Elliot, A. J., Sheldon, K. M. y Church, M. A. (1977). Avoidance personal goals and subjective wellbeing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *9*, 915-927.
Ellis, A. (1962). *Reason an emotion in psychotherapy*. Secaucus, NJ: Lyle Stuart.
Ellis, A. (1987). The impossibility of achieving consistently good mental health. *American Psychologist*, *42*, 364-375.
Ellis, A. y Harper, R. A. (1975). *A new guide to rational living*. North Hollywood, CA: Wilshire.
Ellis, A. y Tafrate, R. C. (1997). *How to control your anger before it controls you*. New York: Citadel Press.
Emmons, R. A. (1987). Narcissism: Theory and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 11-17.
Epel, E. S., Blackburn, E. H., Lin, J. *et al.*, (2004). Accelerated telomere shortening in response to life stress. *Proceedings National Academy of Sciences*, *101*, 17312-17315.
Epstein, N. y Baucom, N. (1988). *Cognitive-behavioral marital therapy*. New York: Springer
Epstein, S. (1979). The stability of behaviour: I. On predicting most of the people much of the time. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1092-1126.
Epstein, S. (1983). A research paradigm for the study of personality and emotions. In M. M. Page (Ed.), *Personality: Current theory and research* (pp. 91-154). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
Epstein, S. (1992). The cognitive *self*, the psychoanalytic *self*, and the forgotten selves. *Psychological Inquiry*, *3*, 34-37.
Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious. *American Psychologist*, *49*, 709-724.
Epting, F. R. y Elliot, M. (2006). A constructive understanding of the person: George Kelly and humanistic psychology. *The Humanistic Psychologist*, *34*, 21-37.
Erdelyi, M. (1984). *Psychoanalysis: Freud's cognitive psychology*, New York: Freeman.
Erdley, C. A., Loomis, C. C., Cain, K. M. y Dumashines, F. (1997). Relation among children's social goals, implicit personality theories, and responses to social failure. *Developmental Psychology*, *33*, 263-272.
Ericksson, K. A. y Simon, H. A. (1993). *Protocol analysis: Verbal reports as data*. Cambridge, MA: MIT Press.
Erickson, E. (1950). *Childhood and society*. New York: Norton.
Erickson, E. H. (1982). *The life cycle completed: A review*. New York: Norton.
Esterson, A. (1993). *Seductive mirage: An exploration of the work of Sigmund Freud*. New York: Open Court.
Evans, R. I. (1976). *The making of psychology*. New York: Knopf.
Ewart, C. K. (1992). The role of physical *self*-efficacy in recovery from heart attack. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy*: Thought control of action (pp. 287-304). Washington, DC: Hemisphere.
Exner, J. E. (1986). The Rorschach: A comprehensive system: Basic foundations (Volume 1, 2nd ed.) New York: Wiley.
Eysenck, H. J. (1953). *Uses and abuses of psychology*. London: Penguin.
Eysenck, H. J. (1970). *The structure of personality*. (3rd edition). London: Methuen.
Eysenck, H. J. (1982). *Personality genetics and behavior*. New York: Praeger.
Eysenck, H. J. (1990). Biological dimensions of personality. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 244-276). New York. Guilford Press.
Farber, I. E. (1964). A framework for the study of personality as a behavioural science. In P. Worchel & D. Byrne (Eds.), *Personality change* (pp. 3-37), New York. Wiley.
Fazio, R. H. y Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, *54*, 297-327.
Feeney, J. A. y Noller, P. (1990). Attachment style as a predictor of adult romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 281-291.
Ferster, C. B. (1973). A functional analysis of depression. *American Psychologist*, *28*, 857-870.
Ferster, C. B. y Skinner, B. F. (1957). *Schedules of reinforcement*. New York: Appleton-Century-Crofts.
Fiske, A. P., Kitayama, S., Markus, H. R. y Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.) (1998). *The handbook of social psychology* (4th ed.) (pp. 915-981). New York: McGraw-Hill.
Fiske, S. T. y Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. New York: McGraw-Hill.
Flavell, J. H. (1999). Cognitive development: Children's knowledge about the mind. *Annual Review of Psychology*, *50*, 21-45.
Fleeson, W. (2001). Toward a Structure- and Process- Integrated View of Personality: Traits as Density Distributions of States *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*, 1011-1027.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Fleeson, W. y Leicht, C. (2006). On delineating and integrating the study of variability and stability in personality psychology: Interpersonal trust as illustration. *Journal of Research in Personality*, *40*, 5-20.

Flett, G. L, Besser, A. y Hewitt, P. L. (2005). Perfectionism, ego defense styles, and depression: a comparison of *self*-reports versus informant ratings. *Journal of Personality*, *73*, 1355-1396.

Fodor, J. A. (1983). *The modularity of mind: An essay on faculty psychology*, Cambridge, MA: MIT Press.

Forgas, J. (1995). Mood and judgment: The affect Infusion model. *Psychological Bulletin*, *117*, 39-66.

Folkman, S., Lazarus, R. S. Gruen, R. J. y Delongis, A. (1986). Appraisal, coping, health status, and psychological symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 571-579.

Folkman, S. y Moskowitz, J. T. (2004). Coping: Pitfalls and promises. *Annual Review of Psychology*, *55*, 745-774.

Fox, N. A., Henderson, H. A., Marshall, P. J. *et al.*, (2005). Behavioral inhibition: Linking biology and behavior within a developmental framework. *Annual Review of Psychology*, *56*, 235-262.

Fraley, R. C. (1999). *Attachment continuity from infancy to adulthood: Meta-analysis and dynamic modelling of developmental mechanism*. Unpublished manuscript, University of California, Davis.

Fraley, R. C., (2002). Attachment stability from infancy to adulthood: Meta-analysis and dynamic modelling of developmental mechanism. *Personality and Social Psychology Review*, *6*, 123-151.

Fraley, R. C. y Roberts, B. W. (2005). Patterns of continuity: A dynamic model for conceptualizing the stability of individual differences in psychological constructs across the life course. *Psychological Review*, *112*, 60-74.

Fraley, R. C. y Shaver, P. R. (1998). Airport separations: A naturalistic study of adult attachment dynamics in separating couples. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 1198-1212.

Fraley, R. C. y Spieker, S. J. (2003). Are infant attachment patterns continuously or categorically distributed? A taxometric analysis of strange situation behaviour. *Developmental Psychology*.

Frankl, V. E. (1955). *The doctor and the soul*. New York: Knopf.

Frankl, V. E. (1958). On logotherapy and existential analysis. *American Journal of Psychoanalysis*, *18*, 28-37.

Freud, S. (1915-1970). Instincts and their vicissitudes. In W. A. Russell (Ed.), *Milestones in motivation: Contributions to the psychology of drive and purpose* (pp. 324-331). New York: Appleton-Century- Crofts.

Freud, S. (1949). *Civilization and its discontents*. London: Hogarth Press (Original Edition, 1930.)

Freud, S. (The interpretation of dreams. In *Standard edition*, Vols. 4 & 5, London: Hogarth Press. (First German Edition, 1990.)

Freud, S. (1959). Analysis of a phobia in a five-yearold boy. In *Standard edition*, Vol. 10. London: Hogarth Press. (First German Edition, 1909.)

Freund, A. M. y Baltes, P. B. (1998). Selection, optimization, and compensation as strategies of life management: Correlations with subjective indicators of successful aging. *Psychology and Aging*, *13*, 531-543.

Friedman, H. S., Tucker, J. S., Schwartz, J. E. *et al.*, (1995b). Childhood conscientiousness and longevity: Health behaviors and cause of death. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 696-703.

Friedman, H. S., Tucker, J. S., Schwartz, J. E. *et al.*, (1995). Psychosocial and behavioral predictors of longevity: The aging and death of the "Termites". *American Psychologist*, *50*, 69-78.

Fromm, E. (1959). *Sigmund Freud's mission*. New York. Harper.

Funder, D. C. (1989). Accuracy in personality judgment and the dancing bear. In D. M. Buss & N. Cantor (Eds.), *Personality psychology: Recent trends and emerging directions* (pp. 210-223). New York: Springer-Verlag.

Funder, D. C. (1993). Judgment of personality and personality itself. In K. H. Craik, R. Hogan & R. N. Wolfe (Eds.), *Fifty years of personality psychology* (pp. 207-214). New York: Plenum.

Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgment: A realistic approach. *Psychological Review*, *102*, 652-670.

Funder, D. C., Kolar, D. C. y Blackman, M. C. (1995). Agreement among judges of personality: Interpersonal relations, similarity, and acquaintanceship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 656-672.

Funder, D. C. y Ozer, D. J. (1983). Behavior as a function of the situation. *Journal of Personality and social Psychology*, *44*, 107-112.

Gable, S. L., Reis, H. T. y Downey, G. (2003). He said, she said: A quasi-signal detection analysis of daily interactions between close relationship partners. *Psychological Science*, *14*, 100-105.

Gaensbauer, T. J. (1982). The differentiation of discrete affects. *Psychoanalytic Study of the Child*, *37*, 29-66.

Galatzer-Levy, R. M., Bachrach, H., Skolnikoff, A. y Waldron, S., Jr. (2000). *Does psychoanalysis work?* New Haven: Yale University Press.

Gallo, L. C. y Matthews, K. A. (2003). Understanding the association between socioeconomic status and physical health: Do negative emotions play a role? *Psychological Bulletin*, *129*, 10-51.

Gay, P. (1998). *Freud: A life for our time*. New York: Norton.

Geen, R. G. (1984). Preferred stimulation levels in introverts and extroverts: Effects on arousal and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 1303-1312.

Geen, R. G. (1997). Psychophysiological approaches to personality. In R. Hogan, J. A. Johnson, & S. R. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology* (pp. 387-414). San Diego: Academic Press.

Geertz, C. (1973). *The interpretation of cultures*. New York: Basic Books.

Geertz, C. (2000). *Available light: Anthropological reflections of philosophical topics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Geisler, C. (1986). The use of subliminal psychodynamic activation in the study of repression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 844-851.

Gerard, H. B., Kupper, D. A. y Nguyen, L. (1993). The causal in link between depression and bulimia. In J. M. Masling & R. F. Bornstein (Eds.), *Psychoanalytic perspectives in psychopathology* (pp. 225-252). Washington, DC: American Psychological Association.

Gergen, K. J. (2001). Psychological science in a postmodern context. *American Psychologist*, *56*, 803-813.

Giere, R. N. (1999). *Science without laws*. Chicago: University of Chicago Press.

Giesler, R. B., Josephs, R. A. y Swann, W. B., Jr. (1996). *Self*-verification in clinical depression: The desire for negative evaluation. *Journal of Abnormal Psychology*, *105*, 358-368.

Gladue, B. A., Boechler, M. y McCaul, D. D. (1989). Hormonal response to competition in human males. *Aggressive behavior*, *15*, 409-422.

Goble, F. (1970). *The third force: The psychology of Abraham Maslow*. New York: Grossman.

Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and Social psychology* (pp. 141-165). Beverly Hills, CA: Sage.

Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1216-1229.

Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, *4*, 26-42.

Goldberg, L. R. y Rosolack, T. K. (1994). The Big-Five factor structure as an integrative framework: An empirical comparison with Eysenck's P-E-N model. In C. F. Halverson, Jr., G. A. Kohnstamm, & R. P. Martin (Eds.), *The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood* (pp. 7-35). New York: Erlbaum.

Goldsmith, H. H. y Campos, J. J. (1982). Toward a theory of infant temperament: In R. M. Emde and R. J. Harmon (Eds.), *The development of attachment and affiliative systems* (pp. 161-193). New York: Plenum.

Goldstein, K. (1939). *The organism*. New York: American Book.

Gosling, S. D. y John, O. P. (1998, May). Personality dimensions in dogs, cats, and hyenas. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Society, Washington, DC.

Gosling, S. D. y John, O. P. (1999). Personality dimensions in nonhuman animals: A cross-species review. *Contemporary Directions in Psychological Science*, *8*, 69-75.

Gosling, S. D., John, O. P., Craik, K. H. y Robins, R. W. (1998). Do people know how they behave? *self* reported act frequencies compared with online codings by observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1337-1349.

Gosling, S. D., Ko, S. J., Mannarelli, T. y Morris, M. E. (2002). A Room with a cue: Judgements of personality based on offices and bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, 379-398.

Gottlieb, G. (1998). Normally occurring environmental and behavioral influences on gene activity: From central dogma to probabilistic epigenesist. *Psychological Review*, *105*, 792-802.

Gould, E., Reeves, A. J., Graziano, M. S. A. y Gross, C. G (1999). Neurogenesis in the neocortex of adult primates. *Science*, *286*, 548-552.

Gould, S. J. (1981). *The mismeasure of man*. New York: Norton.

Grant, H. y Dweck, C. (1999). A goal analysis of personality and personality coherence. In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 345-371). New York: Guilford Press.

Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Gray, J. A. (1990). A critique of Eysenck's theory of personality. In H. J Eysenck (Ed.), *A model for personality*, (2nd ed.) Berlin: Springer-Verlag.

Gray, J. A. (1991). Neural systems, emotion and personality. In J. Madden IV (Ed.), *Neurobiology of learning, emotion and affect*. New York: Raven Press.

Greenberg, J. R. y Mitchell, S. A. (1983). *Object relations in psychoanalytic theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Greene, B. (2004). *The fabric of the cosmos: Space, time, and the texture of reality.* New York: Knopf.

Greene, J. D., Sommerville, R. B., Nystrom, L. E. *et al.*, (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgement. *Science*, *293*, 2105-2108.

Greenwald, A. G. y Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, *self*-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, *102*, 4-27.

Greenwald, A. G., Banaji, M. R., Rudman, L. A. *et al.*, (2002). A unified theory of implicit attitudes, stereotypes, *self*-esteem, and *self*-concept. *Psychological Review*, *109*, 3-25.

Grice, J. W. (2004). Bridging the idiographic-nomothetic divide in ratings of *self* and others on the big five. *Journal of Personality*, *72*, 203-241.

Griffin, D. y Bartholomew, K. (1994). Models of the *self* and other: Fundamental dimensions underlying measures of adult attachment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 430-445.

Grigorenko, E. L. (2002). In search of the genetic engram of personality. In D. Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 29-82). New York: Guilford Press.

Groddek, G. (1961). *The book of the it*. New York: Vintage. (ORIGINAL EDITION, 1923).

Gross, J. L. (1999). Emotion and emotion regulation. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 525-552). New York: Guilford.

Grunbaum, A. (1984). *Foundations of psychoanalysis: A philosophical critique*. Berkeley: University of California Press.

Grunbaum, A. (1993). *Validation in the clinical theory of psychoanalysis: A study in the philosophy of psychoanalysis*. Madison, CT: International Universities Press.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Guenter, H. V. y Kawamura, L. S. (1975). *Mind in Buddhist Psychology*. Berkeley, CA: Dharma Press.

Haggbloom, S. J., Warnick, R., Warnick, J. E. *et al.*, (2002). The 100 most eminent psychologist of the 20th century. *Review of General Psychology*, *6*, 139-152.

Hall, C. S. (1954). *A primer of Freudian psychology*. New York: Mentor.

Halverson, C. F., Kohnstamm, G. A. y Martin, R. P. (Eds.) (1994). *The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hamer, D. (1997). The search for personality genes: Adventures of a molecular biologist. *Current Directions in Psychological Science*, *6*, 111-114.

Hamer, D. y Copeland, P. (1998). *Living with our genes*. New York: Doubleday.

Hampson, S. E., Goldberg, S. E., Vogt, T. M. y Dubanoski, J. P. (2006). Forty Years on: Teachers' assessments of children's personality traits predict *self*-reported health behaviors and outcomes and midlife. *Health Psychology*, *25*, 57-64.

Hampson, S. E., Goldberg, S. E., Vogt, T. M. y Dubanoski, J. P. (in press). Mechanisms by which childhood personality traits influence adult health status: educational attainment and healthy behaviors. *Health Psychology*.

Hankin, B. L., Fraley, R. C. y Abela, J. R. Z. (2005). Daily depression and cognitions about stress: Evidence for a trait like depressogenic cognitive style and the prediction of depressive symptoms in a prospective daily diary study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *88*, 673-685.

Harary, K. y Donahue, E. (1994). *Who do you think you are?* San Francisco: Harper.

Harkness, A. R. y Lilienfeld, S. O. (1997). Individual differences science for treatment planning: Personality traits: *Psychological Assessment*, *9*, 349-360.

Harré, R. (1998). *The singular self: An introduction to the psychology of personhood*. London: Sage.

Harré, R. (2002). *Cognitive Science: A philosophical introduction*. London: Sage.

Harré, R. y Secord, P. F. (1972). *The explanation of social behaviour*. Oxford, UK: Blackwell.

Harrington, D. M., Block, J. H. y Block, J. (1987). Testing aspects of Carl Roger's theory of creative environments: Child-rearing antecedents of creative potential in young adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 851-856.

Harris, B. (1979). Whatever happened to little Albert? *American Psychologist*, *34*, 151-160.

Harris, C. R. (2000). Psychophysiological responses to imagined infidelity: The specific innate modular view of jealousy reconsidered. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*, 1082-1091.

Harris, C. R. (2002). Sexual and romantic jealousy in heterosexual and homosexual adults. *Psychological Science*, *13*, 7-12.

Harris, J. R. (1995). Where id the child's environment? A group socialization theory of development. *Psychological Review*, *102*, 458-489.

Harris, J. R. (1998). *The nurture assumption: Why children turn out the way they do*. New York: Free Press.

Harris, J. R. (2000). Context-specific learning, personality, and birth order. *Current Directions in Psychological Science*, *9*, 174-177.

Hartshorne, H. y May, M. A. (1928). *Studies in the nature of character. Vol. 1: Studies in deceit*. New York: Macmillen.

Hawkins, R. P., Peterson, R. F., Schweid, E. y Bijou, S. W. (1966). Behavior therapy in the home: Amelioration of problem parent-child relations with the parent in a therapeutic role. *Journal of Experimental Child Psychology*, *4*, 99-107.

Hayden, B. C. (1982). Experience–A case for possible change: The modulation corollary. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), *The construing person* (pp. 170-197). New York: Praeger.

Hazan, C. y Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 511-524.

Hazan, C. y Shaver, P. (1990). Love and work: An attachment-theoretical. An attachment-theoretical perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 270-280.

Heilbroner, R. L. (1986). *The worldly philosophers: The lives, times and ideas of the great economic thinkers*. New York: Simon and Schuster.

Heimpel, S. A., Wood, J. V., Marshall, M. A. y Brown, J. D. (2002). Do people with low *self*-esteem really want to feel better? *Self*-esteem differences in motivation to repair negative moods. *Journal of Personality & Social Psychology*, *82*, 128-147.

Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus., H. R. y Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive *self*-regard? *Psychological Review*, *106*, 766-794.

Heller, W., Schmidtke, J. I., Nitschke, J. B., *et al.*, (2002). States, traits, and symptoms: Investigating the neural correlates of emotion, personality, and psychopathology, In D. Cervone, & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 106-126). New York: Guilford Press.

Helson, R. y Kwan, V. S. Y. (2000). Personality change in adulthood: the broad picture and processes in one longitudinal study. In S. Hampson (Ed.), *Advances in personality psychology* (Vol. 1), (pp. 77-106). East Sussex, UK: Psychology Press, Ltd.

Helson, R., Kwan, V. S. Y., John, O. P. y Jones, C. (2002). The growth of evidence for personality change in adulthood: Findings from research with personality inventories. *Journal of Research in Personality*, *36*, 287-306.

Hermans, H. J. M. (2001). The construction of a personal position repertoire: Method and practice. *Culture and Psychology*, *7*, 323-365.

Hesse, H. (1951). *Siddhartha*. New York: New Directions.

Higgins, E. T. (1987). *Self*-discrepancy: A theory relating *self* and affect. *Psychological Review*, *94*, 319-340.

Higgins, E. T. (1990). Personality, social psychology, and person-situation relations: Standards and knowledge activation as a common language. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (pp. 301-338). New York: Guilford.

Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski, (Eds.), *Social psychology*: *Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: Guilford.

Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, *52*, 1280-1300.

Higgins, E. T. (1999). Persons and situations: Unique explanatory principles or variability in general principles? In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality* (pp. 61-93). New York: Guilford.

Higgins, E. T. (2006). Value from regulatory fit. C*urrent Directions in Psychological Science*, *14*, 209-213.

Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R. y Strauman, T. (1986). *Self*-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 5-15.

Higgins, E. T., King, G. A. y Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 35-47.

Hofstee, W. K. B. (1994). Who should own the definition of personality? *European Journal of Personality*, *8*, 149-162.

Hofstee, W. K. B., Kiers, H. A., Deraad, B. *et al.*, (1997). A comparison of Big Five structures of personality traits in Dutch, English, and German. *European Journal of Personality*, *11*, 15-31.

Hogan, J, y Ones, D. S. (1997). Conscientiousness and integrity at work. In R. Hogan, J. Johnson & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 849-870). San Diego, CA: Academic Press.

Holender, D. (1986). Semantic activation without conscious identification in dichotic listening, paraforeal vision, and visual masking: A survey and appraisal. *Behavioral and Brain Sciences*, *9*, 1-66.

Holland, J. L. (1985). *Making vocational choices: A theory of vocational personality and work environments*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Hollon, S. D., De Rubeis, R. J. y Evans, M. D. (1987). Causal mediation of change in treatment for depression: Discriminating between nonspecificity and noncausality. *Psychological Bulletin*, *102*, 139-149.

Hollon, S. D. y Kendall, P. C. (1980). Cognitive *self* statements in depression: Development of an Automatic Thoughts Questionnaire. *Cognitive Therapy and Research*, *4*, 383-395.

Hollon, S. D., Shelton, R. C. y Davis, D. D. (1993). Cognitive therapy for depression: Conceptual issues and clinical efficacy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *61*, 270-275.

Holt, R. R. (1978). *Methods in clinical psychology*. New York: Plenum.

Hong, Y., Morris, M. W., Chiu, C. y Martinez, V. (2000). Multicultural minds: A dynamic constructivist approach to culture and cognition. *American Psychologist*, *55*, 709-720.

Horney, K. (1937). *The neurotic personality of our time*. New York: Norton.

Horney, K. (1945). *Our inner conflicts*. New York: Norton.

Horney, K. (1973). *Feminine psychology*. New York: Norton.

Hough, L. M. y Oswald, F. L. (2000). Personal selection: Looking toward the future–Remembering the past. *Annual Review of Psychology*, *51*, 631-664.

Huesmann, L. R., Moise-Titus, J., Podolski, C. y Eron, L. D. (2003). Longitudinal relations between children's exposure to TV violence and their aggressive and violent behavior in young adult-hood: 1977-1992. *Developmental Psychology*, *39*, 201-221.

Hull, J. G., Young, R. D. y Jouriles, E. (1986). Applications of the *self*-awareness model of alcohol consumption: Predicting patterns of use and abuse. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 790-796.

Hurlburt, R. T. y Knapp, T. J. (2006). Münsterberg in 1898, Not Allport in 1937, introduced the terms 'idiographic' and 'nomothetic' to American psychology. *Theory and Psychology*, *16*, 287-293.

Hyman, S. (1999). Susceptibility and "second hits." In R. Conlan (Ed.), *States of mind* (pp. 24-28). New York: Wiley.

Ingram, R. E., Miranda, J. y Segal, Z. V. (1998). *Cognitive vulnerability to depression*. New York: Guilford.

Iyengar, S. S. y Lepper, M. R. (1999). Rethinking the value of choice: A cultural perspective of intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*, 349-366.

Izard, C. E. (1991). *The psychology of emotion*. New York: Plenum.

Izard, C. E. (1994). Innate and universal facial expressions: Evidence from developmental and cross-cultural research. *Psychological Bulletin*, *115*, 288-299.

Jackson, D. N. y Paunonen, S. V. (1985). Construct validity and the predictability of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 554-570.

Jacoby, L. L., Lindsay, D. S. y Toth, J. P. (1992). Unconscious influences revealed. *American Psychologist*, *47*, 802-809.

James, W. (1890). *Principles of psychology*. New York: Holt.

Jankowicz, A. D. (1987). Whatever became of George Kelly? *American Psychologist*, *42*, 481-487.

Jensen, M. R. (1987). Psychobiological factors predicting the course of breast cancer. *Journal of Personality*, *55*, 317-342.

John, O. P. (1990). The "Big Five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 66-100). New York: Guilford Press.

John, O. P., Angleitner, A. y Ostendorf, F. (1988). The lexical approach to personality: A historical review of trait taxonomic research. *European Journal of Personality*, *2*, 171-203.

John, O. P., Caspi, A., Robins, R. W. *et al.*, (1994). The "Little Five": Exploring the nomological network of the Five-Factor model of personality in adolescent boys. *Child Development*, *65*, 160-178.

John, O. P., Hampson, S. E. y Goldberg, L. R. (1991). The basic level in personality-trait hierarchies: Studies of trait use and accessibility in different contexts. *Journal of Personality & Social Psychology*, *60*, 348-361.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

John, O. P. y Robins, R. W. (1993). Gordon Allport: Father and critic of the Five-Factor model. In K. H. Craik, R. T. Hogan, & R. N. Wolfe (Eds.), *Fifty years of personality psychology* (pp. 215-236). New York: Plenum.

John, O. P. y Robins, R. W. (1994). Accuracy and bias in *self*-perception: Individual differences in *self* enhancement and the role of narcissism. *Journal of personality and Social Psychology*, *66*, 206-219.

John, O. P. y Srivastava, S. (1999). The Big Five: History, measurement, and development. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 102-138). New York: Guilford.

Jonas, E. y Greenberg, J. (2004). Terror management and political attitudes: The influence of mortality salience on German's defence of the German reunification. *European Journal of Social Psychology*, *34*, 1-9.

Jones, A. y Crandall, R. (1986). Validation of a short index of *self*-actualization. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *12*, 63-73.

Jones, M. C. (1924). A laboratory study of fear. The case of Peter. *Pedagogical Seminar*, *31*, 308-315.

Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. y Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, *129*, 339-375.

Jourard, S. M. y Remy, R. M. (1955). Perceived parental attitudes, the *self*, and security. *Journal of Consulting Psychology*, *19*, 364-366.

Jung, C. G. (1939). *The integration of the personality*. New York: Farrar & Rinehart.

Jung, C. G. y Collaborators (1964). *Man and his symbols*. New York: Doubleday & Company.

Kagan, J. (1994). *Galen's prophecy: Temperament in human nature*. New York: Basic Books.

Kagan, J. (1998). *Three seductive ideas*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kagan, J. (1999). Born to be shy? In R. Conlan (Ed.), *States of mind* (pp. 29-51). New York: Wiley.

Kagan, J. (2002). *Surprise, uncertainty, and mental structures*. Cambridge: Harvard University Press.

Kagan, J. (2003). Biology, context, and developmental inquiry. *Annual Review of Psychology*, *54*, 1-23.

Kagan, J., Arcus, D. y Snidman, N. (1993). The idea of temperament: Where do we go from here? In R. Plomin & G. E. McClearn (Eds.), *Nature, nurture and psychology* (pp. 197-210). Washington, DC: American Psychological Association.

Kandel, E. R. (2000). Autobiography. Retrieved August 28, 2002 from http://www. nobel. se/medicine/laureates/ 2000/kandel-autobio. html.

Kanfer, F. H. y Saslow, G. (1965). Behavioral analysis: An alternative to diagnostic classification. *Archives of General Psychiatry*, 12, 519-538.

Kasser, T. y Ryan, R. M. (1996). Further examining the American dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.

Kavanagh, D. (1992). *Self*-efficacy as a resource factor in stress appraisal processes. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Thought control of action* (pp. 177-194). Washington, DC: Hemisphere.

Kazdin, A. E. (1977). *The token economy: A review and evaluation*. New York: Plenum.

Keller, H. y Zach, U. (2002). Gender and birth order as determinants of parental behaviour. *International Journal of Behavioral Development*, *26*, 177-184.

Kelley, W. M., Macrae, C. N., Wyland, C. L. *et al.*, (2002). Finding the *self*? An event-related fMRI study. *Journal of Cognitive Neuroscience*, *14*, 785-794.

Kelly, G. A. (1955). *The psychology of personal constructs*. New York: Norton.

Kelly, G. A. (1964). The language of hypothesis: Man's psychological instrument. *Journal of Individual Psychology*, *20*, 137-152.

Kelly, J. G. (2006). *Becoming ecological: An expedition into community psychology*. New York: Oxford University Press.

Keltner, D., Gruenfeld, D. H. y Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, *110*, 265-284.

Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception*. New York: Guilford.

Kenny, D. A., Albright, L., Malloy, T. E. y Kashy, D. A. (1994). Consensus in interpersonal perception: Acquaintance and the Big Five. *Psychological Bulletin*, *116*, 245-258.

Kenrick, D. T. (1994). Evolutionary social psychology: From sexual selection to social cognition. *Advances in Experimental Social Psychology*, *26*, 75-121.

Kihlstrom, J. F. (1990). The psychological unconscious. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 445-464). New York: Guilford Press.

Kihlstrom, J. F. (1999). The psychological unconscious. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 424-442). New York: Guilford.

Kihlstrom, J. F., Barnhardt, T. M. y Tataryn, D. J. (1992). The cognitive perspective. In R. F. Bornstein & T. S. Pittman (Eds.), *Perception without awareness*, (pp. 17-54). New York: Guilford Press.

King, J. E. y Figueredo, A. J. (1997). The Five-Factor Model plus dominance in chimpanzee personality. *Journal of Research in Personality*, *31*, 257-271.

Kirkpatrick, L. A. (1998). God as a substitute attachment figure: A longitudinal study of adult attachment style and religious change in college students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *9*, 961-973.

Kirkpatrick, L. A. y Davis, K. E. (1994). Attachment style, gender, and relationship stability: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 502-512.

Kirschenbaum, H. (1979). *On becoming Carl Rogers*. New York: Delacorte.

Kirschenbaum, H. y Jourdan, A. (2005). The current status of Carl Rogers and the person-centered approach. *Psychotherapy: Theory, Research, Practice, Training*, *42*, 37-51.

Kitayama, S. y Markus, H. R. (1999). Yin and Yang of the Japanese *self*: The cultural psychology of personality

coherence. In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp 242-302). New York: Guilford.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H. y Norasakkunit, V. (1997). Individual and collective processes of *self*-esteem management: *Self*-enhancement in the United States and *self*-depreciation in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 1245-1267.

Kitayama, S. y Masuda, T. (1997). [A cultural mediation model of social inference: Correspondence bias in Japan.] In K. Kashiwagi, S. Kitayama. & H. Azuma (Eds.), [*Cultural psychology: Theory and research*] (pp. 109-127). Tokyo: University of Tokyo Press. (In Japanese; Cited in Kitayama & Markus, 1999)

Klinger, M. R. y Greenwald, A. G. (1995). Unconscious priming of association judgements. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, *21*, 569-581.

Knutson, B., Wolkowitz, O. M., Cole, S. W. *et al.*, (1998). Selective alteration of personality and social behavior by serotonergic intervention. *American Journal of Psychiatry*, *155*, 373-378.

Koestner, R., Lekes, N., Powers, T. A. y Chicoine, E. (2002). Attaining personal goals: Concordance plus implementation intentions equals success. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 231-244.

Krantz, D. S. y Manuck, S. B. (1984). Acute psychophysiologic reactivity and risk of cardiovascular disease: A review and methodologic critique. *Psychological Bulletin*, *96*, 435-464.

Krasner, L. (1971). The operant approach in behavior therapy. In A. E: Bergin & S. L. Garfield (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change* (pp. 612-652). New York: Wiley.

Krosnick, J. A., Betz, A. L., Jussim, L. J. y Lynn, A. R. (1992). Subliminal conditioning of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *18*, 152-162.

Kuhl, J. (2000). A functional-design approach to motivation and volition: The dynamics of personality systems interactions. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich, & M. Zeidner (Eds.), *Self-regulation: Directions and challenges for future research* (pp. 111-169). New York: Academic Press.

Kuhl, J. y Koole, S. L. (2004). Workings of the will: A functional approach. In J. Greenberg, S. L. Koole, & T. Pyszczynski (Eds.), *Handbook of experimental existential psychology* (pp. 411-430). New York: Guilford Press.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, *108*, 480-498.

Lakoff, G. y Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to Western thought*. New York: Basic Books.

Landfield, A. W. (1971). *Personal construct systems in psychotherapy*. Chicago: Rand McNally.

Landfield, A. W. (1982). A construction of fragmentation and unity. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), The construing person (pp. 198-221). New York: Praeger.

Lansford, J. E., *et al.*, (2005). Physical discipline and children's adjustment: Cultural normativeness as a moderator. *Child development*, *76*, 1234-1246.

Lavine, T. Z. (1984). *From Socrates to Sartre: The philosophic quest*. New York: Bantam books.

Lazarus, A. A. (1965). Behavior therapy, incomplete treatment and symptom substitution. *Journal of Nervous and Mental Disease*, *140*, 80-86.

Lazarus, R. S. (1990). Theory-based stress measurement. *Psychological Inquiry*, *1*, 3-13.

Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York: Oxford University Press.

Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks. *Annual Review of Psychology*, *44*, 1-21.

Leary, M. R., y Tangney, J. P. (2002). (Eds.). *Handbook of self and identity*. New York: Guilford Press.

Lecky, P. (1945). *Self-consistency: A theory of personality*. New York: Island.

Ledoux, J. L. (1995). Emotion: Clues from the brain. *Annual Review of Psychology*, *46*, 209-235.

Ledoux, J. L. (1999). The power of emotions. In R. Conlan (Ed.). *States of mind* (pp. 123-149). New York: Wiley.

Lewis, M. (2002). Models of development. Cervone, D. & Mischel, W. (EDS.), *Advances in personality science* (pp. 153-176). New York: Guilford Press.

Lewis, M., Feiring, C., McGuffog, C. y Jaskir, J. (1984). Predicting psychopathology in six year olds from early social relations. *Child Development*, *55*, 123-136.

Lewontin, R. (2000). *The triple helix: Gene, organism, and environment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lilienfeld, S. O., Wood, J. M. y Garb, H. N. (2000). The scientific status of projective techniques. *Psychological Science in the Public Interest*, 1, (whole issue).

Linville, P. (1985). *Self*-complexity and effective extremity: Don't put all your eggs in one basket. *Social Cognition*, *3*, 94-120.

Linville, P. (1987). *Self*-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 663-676.

Little, B. R. (1999). Personality and motivation: Personal action and the conative revolution. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality. Theory and research* (pp. 501-524). New York: Guilford.

Little, B. R. (2000). Free traits and personal contexts: Expanding a social ecological model of well-being. In W. B. Walsh, K. H. Craik, & R Price (Eds.), *Person environment psychology* (2nd edition, pp. 87-116). New York: Guilford.

Little, B. R. (2006). Personality science and *self*-regulation: Personal projects as integrative units. *Applied Psychology: An International Review*, *55*, 419-427.

Locke., E. A. y Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Locke, E. A. y Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American Psychologist*, *57*, 705-717.

Loehlin, J. C. (1982). Rhapsody in G. *Contemporary Psychology*, *27*, 623.

Loehlin, J. C. (1992). *Genes and environment in personality development*. Newbury Park, CA: Sage.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Loehlin, J. C., MacCrae, R. R., Costa, P. T. y John, O. P. (1998). Heritabilities of common and measure specific components of the Big Five personality factors. *Journal of research in Personality*, *32*, 431-453.

Loehlin, J. C. y Nichols, R. C. (1976). *Heredity, environment, and personality: A study of 850 sets of twins*. Austin, TX: University of Texas Press.

Loevinger, J. (1993). Measurement in personality: True or false. *Psychological Inquiry*, *4*, 1-16.

Lucas, R. E., Diener, E., Grob, A. *et al.*, (2000). Cross-cultural evidence for the fundamental features of extraversion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 452-468.

Lykken, D. T., Bouchard, T. J., Jr., McGue, M. y Tellegen, A. (1993). Heritability of interests: a twin study. *Journal of Applied Psychology*, *78*, 649-661.

Lynam, D. R. Caspi, A., Moffitt, T. E. *et al.*, (2000). The interaction between impulsivity and neighbourhood context on offending: The effects of impulsivity are stronger in poorer neighbourhood. *Journal of Abnormal Psychology*, *109*, 563-574.

Mckenzie, K. R. (1994). Using personality measurements in clinical practice. In P. T. Costa, Jr. & T. A. Widiger (Eds.), *Personality disorders and the five-factor model of personality* (pp. 237-250). Washington, DC: American Psychological Association.

Magnusson, D. (1999). Holistic interactionism: A perspective for research on personality development. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and Research* (pp. 219-247). New York: Guilford.

Mancuso, J. C. y Adams-Webber, J. R. (Eds.). (1982). *The construing person*. New York: Praeger.

Manuck, S. B., Bleil, M. E., Petersen, K. L. *et al.*, (2005). The socio-economic status of communities predicts variation in brain serotonergic responsivity. *Psychological Medicine*, *35*, 519-528.

Marcia, J. (1994). Ego identity and object relations. In J. M. Masling & R. F. Bornstein (Eds.), *Empirical perspectives on object relations theory*, (pp. 59-104). Washington, DC: American Psychological Association.

Markus, H. (1977). *Self*-schemata and processing information about the *self*. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 63-78.

Markus, H. (1983). *Self*-knowledge: An expanded view. *Journal of Personality*, *51*, 543-565.

Markus, H. y Kitayama, S. (1991). Culture and the *self*: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, *98*, 224-253.

Markus, H. R., Uchida, Y., Omoregie, H. *et al.*, (2006). Going for the gold: Models of agency in Japanese and American context. *Psychological Science*, *17*, 103-112.

Markus, H. y Wurf, E. (1987). The dynamic *self*-concept: A social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, *38*, 299-337.

Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper.

Maslow, A. H. (1968). *Toward a psychology of being.* Princeton, NJ: Van Nostrand.

Maslow, A. H. (1971). *The farther reaches of human nature*. New York: Viking.

Matthews, G. (1997). The Big Five as a framework for personality assessment. In N. Anderson & P. Herriot (Eds.), *International handbook of selection and assessment*, (pp. 475-492). Chichester, UK: Wiley.

May, E. R. y Zelikow, P. D. (1997). (Eds.). *The Kennedy tapes: Inside the White House during the Cuban missile crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mayo, C. W. y Crockett, W. H. (1964). Cognitive complexity and primacy; recency effects in impression formation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *68*, 335-338.

McAdams, D. P. (1994). A Psychology of the stranger. *Psychological Inquiry*, *5*, 145-148.

McAdams, D. P. (2006). *The redemptive self: Stories American live by*, Oxford University Press.

McCaul, K. D., Glaude, B. A. y Joppe, M. (1992). Winning, losing, mood, and testosterone. *Hormones and Behavior*, *26*, 486-504.

McClelland, D., Koestner, R. y Weinberger, J. (1989). How do *self*-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, *96*, 690-702.

McCoy, M. M. (1981). Positive and negative emotion: A personal construct theory interpretation. In H. Bonarius, R. Holland & S. Rosenberg (Eds.), *Personal construct psychology: Recent advances in theory and practice* (pp. 96-104). London Macmillan.

McCrae, R. R. (1996). Social consequences of experiential openness. *Psychological Bulletin*, *120*, 323-337.

McCrae, R. (2002). The maturation of personality psychology: Adult personality development and psychological well-being. *Journal of Research in Personality*, *36*, 307-317.

McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, 81-90.

McCrae, R. R. y Costa, P. T., Jr. (1990). *Personality in adulthood*. New York: Guilford Press.

McCrae, R. R. y Costa, P. T., Jr. (1994). The stability of personality: Observations and evaluations. *Current Directions in Psychological Science*, *3*, 173-175.

McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1996). Toward a new generation of personality theories: theoretical context for the five-factor model. In J. S. Wiggins (Ed.), *The five-factor model of personality. Theoretical perspectives* (pp. 51-87). New York: Guilford.

McCrae, R. R. y Costa, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, *52*, 509-516.

McCrae, R. R. y Costa, P. T., Jr. (1999). A five-factor Theory of Personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (pp. 139-153). New York: Guilford.

McCrae, R. R., Costa, P. T., Ostendorf, F. *et al.*, (2000). Nature over nurture: Temperament, personality, and lifespan development. *Journal of Personality and Social Psychology*, *78*, 173-186.

McCrae, R. R., Yik, S. M., Trapnell, P. D. *et al.*, (1998). Interpreting personality profiles across cultures: Bilingual,

acculturation, and peer rating studies of Chinese undergraduates. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1041-1055.

McGregor, I. y Little, B. R. (1998). Personal projects, happiness, and meaning: On doing well and being yourself. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 494-512.

McGinnies, E. (1949). Emotionality and perceptual defense. *Psychological Review*, *56*, 244-251.

McMillan, M. (2004). *The person-centred approach to therapeutic change*. London: Sage.

Medinnus, G. R. y Curtis, F. J. (1963). The relation between maternal *self*-acceptance and child acceptance. *Journal of Consulting Psychology*, *27*, 542-544.

Meehl, P. (1992). Factors and taxa, traits and types, differences of degree and differences in kind. *Journal of Personality*, *60*, 117-174.

Meichenbaum, D. (1995). Cognitive-behavioural therapy in historical perspective. In B. Bongar & L. E. Bentler (Eds.), *Comprehensive testbook of psychotherapy*. (pp. 140-158). New York: Oxford University Press.

Menand, L. (2002). *The metaphysical club: A story of ideas in America*. New York: Farrar, Straus, & Giroux.

Menand, L. (Nov. 25, 2002). What comes naturally: Does evolution explain who we are? *The New Yorker*.

Mendel, G. (1865/1966). Experiments on plant hybrids. In C. Stern & E. R. Sherwood (Eds.). *The origin of genetics: A Mendel source book*. San Francisco: Freeman.

Meston, C. M., Rellini, A. H. y Heiman, J. R. (2006). Women's history of sexual abuse, their sexuality, and sexual *self*-schemas. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, *74*, 229-236.

Metcalfe, J. y Mischel, W. (1999). A hot/cool-system analysis of delay of gratification: Dynamics of willpower. *Psychological Review*, *106*, 3-19.

Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human relations*, *18*, 57-76.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 961-978.

Miller, L. C., Putcha-Bhagavatula, A. y Pedersen, W. C. (2002). Men's and women's mating preferences: Distinct evolutionary mechanism? *Current Directions in Psychological Science*, *11*, 88-93.

Miller, S. M., Shoda, Y. y Hurley, K. (1996). Applying cognitive-social theory to health-protective behavior: Breast *self*-examination in cancer screening. *Psychological Bulletin*, *119*, 70-94.

Miller, T. R. (1991). Personality: A clinician's experience. *Journal of Personality Assessment*, *57*, 415-433.

Mineka, S., Davidson, M., Cook, M. y Kleir, R. (1984). Observational conditioning of snake fear in rhesus monkeys. *Journal of Abnormal Psychology*, *93*, 355-372.

Mischel, W. (1968). *Personality and assessment*. New York: Wiley.

Mischel, W. (1971). *Introduction to personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, *80*, 252-283.

Mischel, W. (1974). Processes in delay of gratification. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 7, pp. 49-292). San Diego, CA: Academic Press.

Mischel, W. (1976). *Introduction to personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Mischel, W. (1990). Personality dispositions revisited and revised: A after three decades. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 111-134. New York: Guilford Press.

Mischel, W. (1999). Personality coherence and dispositions in a cognitive-affective processing system (CAPS) approach. In D. Cervone and Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 37-60). New York: Guilford Press.

Mischel, W. y Baker, N. (1975). Cognitive transformations of reward objects through instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*, 254- 261.

Mischel, W. y Ebbesen, E. B. (1970). Attention delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, *16*, 239-337.

Mischel, W. y Liebert, R. M. (1966). Effects of discrepancies between observed and imposed reward criteria of their acquisition and transmission. *Journal of Personality and Social Psychology*, *3*, 45-53.

Mischel, W. y Moore, B. (1973). Effects of attention to symbolically-presented rewards on *self*-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *28*, 172-197.

Mischel, W. y Morf, C. (2002). The *self* as a psychosocial dynamic processing system: a meta-perspective on a century of the *self* in psychology. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self identity* (pp. 15-43). New York: Guilford.

Mischel, W. y Peake, P. K. (1983). Analyzing the construction of consistency in personality. In M. M. Page (Ed.), *Personality: Current theory and research* (pp. 233-262). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Mischel, W. y Shoda, Y. (1995). A cognitive- affective system theory of personality: Reconceptualizing the invariances in personality and the role of situations. *Psychological Review*, *102*, 246-286.

Mischel, W. y Shoda, Y. (1998). Reconciling processing dynamics and personality dispositions. *Annual Review of Psychology*, *49*, 229-258.

Mischel, W. y Shoda, Y. (1999). Integrating dispositions and processing dynamics within a unified theory of personality: The cognitive-affective personality system. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and Research* (pp. 197-218). New York: Guilford.

Mohammed, S. (2001). Personal communication networks and the effects of an entertainment-education radio soap opera in Tanzania. *Journal of health* Communication, *6*, 137-154.

Moore, B., Mischel, W. y Zeiss, A. R. (1976). Comparative effects of the reward stimulus and its cognitive representation in voluntary delay. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 419-424.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Moore, M. K. y Neimeyer, R. A. (1991). A confirmatory factor analysis of the threat index. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 122-129.

Morf, C. C. y Rhodewalt, F. (2001). Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic *self*-regulatory processing model. *Psychological Inquiry*, *12*, 177-196.

Morgan, M. (1985). *Self*-monitoring of attained sub goals in private study. *Journal of Educational Psychology*, *77*, 623-630.

Morgan, M. y Morrison, M. (Eds.) (1999). *Models as mediators*. New York: Cambridge University Press.

Morris, M. W. y Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 949-971.

Morrison, J. K. y Cometa, M. C. (1982). Variations in developing construct systems: The experience corollary. In J. C. Mancuso & J. R. Adams-Webber (Eds.), The construing person (pp. 152-169). New York: Praeger.

Moskowitz, D. S. y Herschberger, S. L. (Eds.) (2002). *Modeling intraindividual variability with repeated measures data: Methods and applications*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Moskowitz, D. S. y Zuroff, D. C. (2005). Robust predictors of flux, pulse, and spin. *Journal of Research in Personality*, *39*, 130-147.

Moss, P. D. y Mcevedy, C. P. (1966). An epidemic of overbreathing among school-girls. *British Medical Journal*, *2*, 1295-1300.

Murphy, G. (1958). *Human potentialities*. New York: Basic Books.

Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.

Nash, M. (1999). The psychological unconscious. In V. J. Derlega, B. A. & W. H. Jones, (Eds.), *Personality: Contemporary theory and research* (pp. 197-228). Chicago: Nelson-Hall.

Neimeyer, G. J. (1992). Back to the future with the psychology of personal constructs. *Contemporary Psychology*, *37*, 994-997.

Neimeyer, R. A. (1994). *Death anxiety handbook: Research, instrumentation, and application*. Washington, DC: Taylor & Francis.

Neimeyer, R. A. y Neimeyer, G. J. (Eds.) (1992). *Advances in personal construct psychology*, (Vol. 2). Greenwich, CT: JAI Press.

Nesselroade, J. R. y Delhees, K. H. (1966). Methods and findings in experimentally based personality theory. In R. B. Cattell (Ed.), *Handbook of multivariate experimental psychology* (pp. 563-610). Chicago: Rand McNally. Newsweek Magazine (March 27, 2006). Freud is *not* dead. (Cover story headline.)

Nicholson, I. A. M. (2002). *Inventing personality: Gordon Allport and the science of selfhood*. Washington, DC: American Psychological Society.

Niedenthal, P. M., Barsalou, L., Winckielman, P. *et al.* (2005). Embodiment in attitudes, social perception, and emotion. *Personality and Social Psychology Review*, *9*, 184-211.

Nisbett, R. (2003). *The geography of thought: How Asians and Westerns think differently*. New York: Free Press.

Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I. y Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, *108*, 291-310.

Nisbett, R. y Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcoming of social judgement*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Nisbett, R. E. y Wilson, T. D. (1977). Telling more than we now: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, *84*, 231-279.

Norem, J. K. (2001). *The positive power of negative thinking: Using defensive pessimism to manage anxiety and perform at your peak*. New York: Basic Books.

Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *66*, 574-583.

Nowak, A., Vallacher, R. R. y Zochowski, M. (2002). The emergence of personality: Personality stability through interpersonal synchronization. In D. Cervone y W. Mischel (eds.), *Advances in personality science* (pp. 292-331). New York: Guilford.

Nozik, R. (1981). *Philosophical explanations*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Ohman, A. y Soares, J. F. (1993). On the automaticity of phobic fear: Conditional skin conductance responses to masked phobic stimuli: *Journal of Abnormal Psychology*, *102*, 121-132.

O'Leary, A. (1990). Stress, emotion, and human immune function. *Psychological Bulletin*, *108*, 363-382.

O'Leary, A. (1992). *Self*-efficacy and health: Behavioral and stress-physiological meditation. *Cognitive Therapy and Research*, *16*, 229-245.

O'Leary, K. D. (1972). The assessment of psychopathology in children. In H. C. Quay y J. S. Werry (Eds.), *Psychopathological disorders of childhood* (pp. 234-272). New York: Wiley.

Orne, M. T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, *17*, 776-783.

Orr, H. A. (Feb. 27, 2003). Darwinian storytelling. *The New York Review of Books*, *50*, 17-20.

Osgood, C. E. y Luria, Z. (1954). A blind analysis of a case of multiple personality using the semantic differential. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *49*, 579-591.

Osgood, C. E., Suci, G. J. y Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

Osofsky, M. J., Bandura, A. y Zimbardo, P. (2005). The role of moral disengagement in the execution process. *Law and Human Behavior*, *29*, 371-393.

Ozer, D. J. (1999). Four principles for personality assessment. In L. A. Pervin y O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 671-686). New York: Guilford.

Ozer, E. y Bandura, A. (1990). Mechanisms governing empowerment effects: A *self*-efficacy analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *58*, 472-486.
Paranjpe, A. C. (1998). *Self and identity in modern psychology and Indian thought*. New York: Plenum.
Park, R. (2004). Development in the family. *Annual Review of Psychology*, *55*, 365-399.
Paulhus, D. L., Fridhandler, B. y Hayes, S. (1997). Psychological defense: Contemporary theory and research (pp. 544-579). In R. Hogan, J. Johnson., y S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 543-579). San Diego, CA: Academic Press.
Paulhus, D. L., Trapnell, P. D. y Chen, D. (1999). Birth order effects on personality and achievement within families. *Psychological Science*, *10*, 482-488.
Pavlov, I. P. (1927). *Conditioned reflexes*. London: Oxford University Press.
Pavot, W., Fujita, F., y Diener, E. (1997). The relation between *self*-aspect congruence, personality and subjective well-being. *Personality & Individual Differences*, *22*, 183-191.
Pennebaker, J. W. (1985). Traumatic experience and psychosomatic disease: Exploring the roles of behavioral inhibition, obsession, and confiding. *Canadian Psychology*, *26*, 82-95.
Pennebaker, J. W. (1990). Opening up: *The healing powers of confiding in others*. New York: Morrow.
Pervin, L. A. (1964). Predictive strategies and the need to confirm them: some notes on pathological types of decisions. *Psychological Reports*, *15*, 99-105.
Pervin, L. A. (1967a). A twenty-college study of student/college interaction using TAPE (Transactional Analysis of Personality and Environment): Rationale, reliability, and validity. *Journal of Educational Psychology*, *58*, 290-302.
Pervin, L. A. (1967b). Satisfaction and perceived *self* environment similarity: A semantic differential study of student-college interaction. *Journal of Personality, 35*, 623-634.
Pevin, L. A. (1983). Idiographic approaches to personality. In J. McV. Hunt y N. Endler (Eds.), *Personality and the behavior disorders* (pp. 261-282). New York: Wiley.
Pervin, L. A. (1994). A critical analysis of current trait theory. *Psychological Inquiry*, *5*, 103-113.
Pervin, L. A. (1999). Epilogue: Constancy and change in personality theory and research. In L. A. Pervin y O. P, John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and Research* (pp. 689-704). New York: Guilford.
Pervin, L. A. (2003). *The science of personality* (2nd ed.). London: Oxford University Press.
Petrie, K. J., Booth, R. J. y Pennebaker, J. W. (1998). The immunological effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*, 1264-1272.
Pfungst, O. (1911). *Clever Hans: A contribution to experimental, animal, and human psychology*. New York: Holt, Rinehart y Winston.
Pickering, A. D. y Gray, J. A. (1999). The neuroscience of personality. In L. A. Pervin y O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 277-299). New York: Guilford.
Pietrzak, J., Downey, G. y Ayduk, O. (2005). Rejection sensitivity as an interpersonal vulnerability. In M. W. Baldwin (Ed.), *Interpersonal cognition* (pp. 62-84). New York: Guilford Press.
Pinker, S. (1997). *How the mind works*. New York: Norton.
Pinker, S. (1999). *Words and rules: The ingredients of language*. New York: Basic Books.
Pinker, S. (2002). *The blank slate: The modern denial of human nature*. New York: Viking.
Plaut, V. C., Markus, H. R. y Lachman, M. E. (2002). Place Matters: Consensual features and regional variation in American well-being and *self*. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 160-184.
Plomin, R. (1990). *Nature and nurture*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
Plomin, R. (1994). *Genetics and experience: The interplay between nature and nurture.* Newbury Park, CA: Sage.
Plomin, R. y Caspi, A. (1999). Behavioral genetics and personality. In L. A. Pervin y O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 251-276). New York: Guilford.
Plomin, R., Chipuer, H. M. y Loehlin, J. C. (1990). Behavioral genetics and personality. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 225-243). New York: Guilford Press.
Plomin, R. y Daniels, D. (1987). Why are children in the same family so different from each other? *Behavioral and Brain Sciences*, *10*, 1-16.
Plomin, R. y Neiderhiser, J. M. (1992). Genetics and experience. *Current Directions in Psychological Science*, *1*, 160-163.
Plotnik, J. M., de Waal, F. B. M. y Reiss, D (2006). *Self*-recognition in an Asian elephant. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *103*, 17053-17057.
Polkinghorne, D. (1988). *Narrative knowing and the human sciences*. Albany, NY: State University of New York Press.
Ponomarev, I. y Crabbe, J. C. (1999). Genetic association between chronic ethanol withdrawal severity and acoustic startle parameters in WSP and WSR mice. *Alcoholism: Clinical & Experimental Research*, *23*, 1730-1735.
Powell, R. A. y Boer, D. P. (1994). Did Freud mislead patients to confabulate memories of abuse? *Psychological Reports*, *74*, 1283-1289.
Proctor, R. W. y Capaldi, E. J. (2001). Empirical evaluation and justification of methodologies in Psychological science. *Psychological Bulletin*, *127*, 759-772.
Pulkkinen, L. y Caspi, A. (Eds.) (2002). *Paths to successful development: Personality in the life course*. New York: Cambridge University Press.
Rafaeli-Mor, E. y Steinberg, J. (2002). *Self*-complexity and well-being: A Review and Research Synthesis. *Personality and Social Psychology Review*, *6*, 31-58.
Raikkönon, K., Matthews, K. A. y Salomon, K. (2003). Hostility predicts metabolic syndrome risk factors in children and adolescents. *Health Psychology*, *22*, 279-286.
elviuxRaleigh, M. J. y McGuire, M. T. (1991). Bidirectional relationships between tryptophan and social behavior in vervet monkeys. *Advances in Experimental Medicine and Biology*, 294, 289-298.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Raskin, R. y Hall, C. S. (1979). A narcissistic personality inventory. *Psychological reports*, 45, 590.

Raskin, R. y Hall, C. S. (1981). The Narcissistic Personality Inventory: alternate form reliability and further evidence of construct validity. *Journal of Personality Assessment*, 45, 159-162.

Raskin, R. y Shaw, R. (1987). *Narcissism and the use of personal pronouns*. Unpublished manuscript.

Raskin, R. y Terry, H. (1987). *A factor-analytic study of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity*. Unpublished manuscript.

Reiss, D. (1997). Mechanisms linking genetic and social influences in adolescents development: Beginning a collaborative search. *Current Directions in Psychological Science*, 6, 100-105.

Reiss, D., Neiderhiser, J., Hetherington, E. M. y Plomin, R. (1999). *The relationship code: Deciphering genetic and social patterns in adolescent development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Reynolds, G. S. (1968). *A primer of operant conditioning*. Glenview, IL: Scott, Foresman.

Rhodewalt, F. y Mof, C. C. (1995). *Self* and interpersonal correlates of the Narcissistic Personality Inventory: A review and new findings. *Journal of Research in Personality*, 29, 1-23.

Rhodewalt, F. y Sorrow, D. L. (2002). Interpersonal *self*-regulation: Lessons from the study of narcissism. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 519-535). New York: Guilford.

Ricoeur, P. (1970). *Freud and philosophy.* (D. Savage, trans.). New Haven: Yale University Press.

Ridley, M. (2003). *Nature via nurture: Genes, experience, and what makes us human*. New York: Harper Collins.

Riemann, R., Angleitner, A. y Strelau, J. (1997). Genetic and environmental influences on personality: A study of twins reared together using the *self* and peer report NEO-FFI scales. *Journal of Personality*, 65, 449-476.

Roberts, B. W. (1997), Plaster or plasticity: Are adult work experiences associated with personality change in women? *Journal of Personality*, 34, 26-41.

Roberts, B. W. y Chapman, C. N. (2000). Change in dispositional well-being and its relation to role quality: A 30-year longitudinal study. *Journal of research in Personality*, 34, 26-41.

Roberts, B. W. y Del, Vecchio, W. F. (2000). The rank-order consistency of personality traits from childhood to old age: a quantitative review of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, 126, 3-25.

Roberts, B. W. y Hogan, R. (Eds.). (2001). *Personality in the workplace*. Washington, DC: American Psychological Association.

Roberts, J. A., Gotlib, I. H. y Kasel, I. D. (1996). Adult attachment security and symptoms of depression: The mediating roles of dysfunctional attitudes and low *self*-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 310-320.

Robbins, C. J. y Hayes, A. M. (1993). An appraisal of cognitive therapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 205-214.

Robbins, R. W. y John, O. P. (1997). *Self*-perception, visual perspective, and narcissism: Is seeing believing? *Psychological Science*, 8, 37-42.

Robbins, R. W., Norem, J. K. y Cheek, J. M. (1999). Naturalizing the *self*. In L. A. Pervin 6 O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 443-477). New York: Guilford.

Robinson, R. G. y Downhill, J. E. (1995). Lateralization of psychopathology in response to focal brain injury. In R. J. Davidson & K. Hugdahl (Eds.), *Brain asymmetry* (pp. 693-711). Cambridge, MA: MIT Press.

Roccas, S. y Brewer, M. (2002). Social identity complexity. *Personality & Social Psychology Review*, 6, 88-106.

Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy*. Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, C. R. (1954). The case of Mrs. Oak: A research analysis. In C. R Rogers & R. F. Dymond (Eds.), *Psychotherapy and personality change* (pp. 259-348). Chicago: University of Chicago Press.

Rogers, C. R. (1956). Some issues concerning the control of human behavior. *Science*, 124, 1057-1066.

Rogers, C. R. (1959). A theory of therapy, personality, and interpersonal relationships as developed in the client-centered framework. In S. Koch (Ed.), *Psychology: A Study of science* (pp. 184-256. New York: McGraw-Hill.

Rogers, C. R. (1963). The actualizing tendency in relation to "motives" and to consciousness. In M. R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (pp. 1-24). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Rogers, C. R. (1964). Toward a science of the person. In T. W. Wann (Ed.), *Behaviorism and phenomenology* (pp. 109-133). Chicago: University of Chicago Press.

Rogers, C. R. (1966). Client-centered therapy. In S. Arieti (Ed.), *American handbook of psychiatry* (pp. 183-200). New York: Basic Books.

Rogers, C. R. (1970). *On encounter groups*. New York: Harper.

Rogers, C. R. (1977). *Carl Rogers on personal power*. New York: Delacorte Press.

Rogers, C. R. (1980). *A way of being*. Boston: Houghton Mifflin.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A. y Kirker, W. S. (1977). *Self*-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 677-688.

Rorer, L. G. (1990). Personality assessment: A conceptual survey. In L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and Research* (pp. 693-720). New York: Guilford

Rosenberg, S. (1980). A theory in search of its zeitgeist. *Contemporary Psychology*, 25, 898-900.

Rosenthal, R. (1994). Interpersonal expectancy effects: A 30-year perspective. *Current Directions in Psychological Science*, 3, 176-179.

Rosenthal, R. y Rubin, D. (1978). Interpersonal expectancy effects: The first 345 studies. *Behavioral and Brain Sciences*, 3, 377-415.

Rosenthal, T. y Bandura, A. (1978). Psychological modeling: Theory and practice. In S. L. Garfield & A. E. Bergin (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behaviour change* (pp. 621-658). New York: Wiley.

Rothbard, J. C. y Shaver, P. R. (1994). Continuity of attachment across the life-span. In M. B. Sperling & W. H. Berman (Eds.), *Attachment in adults: Clinical and developmental perspectives* (pp. 31-71). New York: Guilford Press.

Rothbart, M. K., Ahadi, S. A. y Evans D. E. (2000). Temperament and personality : Origins and outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 122- 135.

Rothbart, M. K. y Bates, J. E. (1998). Temperament. In W. Damon (Ed.), *Handbook of child psychology: Vol. 3, Social, emotional, and personality development* (5th, ed., pp. 105-176). New York: Wiley.

Rothbart, M. K., Ellis, L. K., Rueda, M. R. y Posner, M. I. (2003). Developing mechanisms of temperamental effortful control. *Journal of Personality*, 71, 1113-1143.

Rowe, D. C. (1999). Heredity. In V. J. Derlega, B. A. Winstead, & Jones, W. H. (Eds.), *Personality: Contemporary theory and research* (pp. 66-100). Chicago: Nelson-Hall.

Rozin, P. y Zellner, D. (1985). The role of Pavlovian conditioning in the acquisition of food likes and dislikes. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 443, 189-202.

Ruggiero, K. M. y Marx, D. M. (2001). "Less pain and more to gain: Why high-status group members blame their failure on discrimination": Retraction. *Journal of Personality & Social Psychology*, 81, 178.

Ryan, R. M. (1993). Agency and organization: Intrinsic motivation, autonomy, and the *self* in psychological development. In J. Jacobs (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. (Vol. 40). (pp. 1-56). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Ryan, R. M. y Deci, E. L. (2000). *Self*-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55, 68-78.

Ryff, C. D. (1995). Psychological well-being in adult life. *Current Directions in Psychological Science*, 4, 99-104.

Ryff, C. D. y Singer, B. (1998). The contours of positive human health. *Psychological Inquiry*, 9, 1-28.

Ryff, C. D. y Singer, B. (2000). Interpersonal flourishing: A positive health agenda for the new millennium. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 30-44.

Sanderson, C. y Clarkin, J. F. (1994). Use of the NEO-PI personality dimension in differential treatment planning. In P. T. Costa, Jr. & T. A. Widiger (Eds.), *Personality disorders and the five-factor model of personality* (pp. 219-236). Washington, DC: American Psychological Association.

Sanfrey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A. *et al.* (2003). The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum game. *Science*, 300, 1755-1758.

Sapolsky, R. M. (1994). *Why zebras don't get ulcers*, New York: Freeman.

Saucier, G. (1997). Effects of variable selection on the factor structure of person descriptors. *Journal of Personality & Social Psychology*, 73, 1296-1312.

Saucier, G. y Goldberg, L. R. (1996). Evidence for the Big Five in analysis of familiar English personality adjectives. *European Journal of Personality*, 10, 61-77.

Saucier, G. y Goldberg, L. R. (2001). Lexical studies of undigenous personality factors: Premises, products, and prospects. *Journal of Personality*, 69, 847-880.

Saucier, G., Hampson, S. E. y Goldberg, L. R. (2000). Cross-language studies of lexical personality factors. In S. E. Hampson (Ed.), *Advances in personality psychology* (Vol. 1, p. 1-36). East Sussex, UK: Psychology Press, Ltd.

Saudino, K. (1997). Moving beyond the heritability question: New directions in behavioral genetic studies of personality. *Current Directions in Psychological Science*, 6, 86-90.

Schafer, R. (1954). *Psychoanalytic interpretation in Rorschach testing*. New York: Grune & Stratton.

Scheier, M. F. y Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247.

Schmidt, L. A. y Fox, N. A. (2002). Individual differences in childhood shyness: Origins, malleability, and developmental course. In D. Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 83-105). New York: Guilford Press.

Schneider, D. J. (1982). Personal construct psychology, An international menu. *Contemporary Psychology*, 27, 712-713.

Schunk, D. H. y Cox, P. D. (1986). Strategy training and attributional feedback with learning disabled students. *Journal of Educational Psychology*, 1986, 78, 201-209.

Schwartz, C. E., Wright, C. I., Shin, L. M. *et al.* (2003). Inhibited and uninhibited children "grown up": Amygdalar response to novelty. *Science*, 300, 1952-1953.

Schwarz, N. (1999). *Self*-reports: How the questions shape the answers. *American Psychologist*, 54, 93-105.

Schwarzer, R. (Ed.) (1992). *Self-efficacy: Thought control of action*. Washington, DC: Hemisphere.

Scott, J. P. y Fuller, J. L. (1965). *Genetics and the social behavior of the dog*. Chicago: University of Chicago Press.

Scott, W. D. y Cervone, D. (2002). The impact of negative affect on performance standards: Evidence for an affect-as-information mechanism. *Cognitive therapy and Research*, 26, 19-37.

Sechrest, L. (1963). The psychology of personal constructs. In J. M. Wepman & R. W. Heine (Eds.), *Concepts of personality* (pp. 206-233). Chicago: Aldine.

Sechrest, L. y Jackson, D. N. (1961). Social intelligence and accuracy of interpersonal predictions. *Journal of Personality*, 29, 167-182.

Segal, Z. V. y Dobson, K. S. (1992). Cognitive models of depression: Report from a consensus development conference. *Psychological Inquiry*, 3, 219-224.

Seligman, M. E. P. y Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology. *American Psychologist*, 55, 5-14.

Shadel, W. G. y Cervone, D. (2006). Evaluating social cognitive mechanism that regulate *self*-efficacy in response to provocative smoking, to resist smoking in high risk situations: An experimental investigation. *Psychology of Addictive Behaviors*, 20, 91-96.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Shah, J. y Higgins, E. T. (1997). Expectancy x value effects: Regulatory focus as a determinant of magnitude and direction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 447-458.

Shaver, P. R. y Mikulincer, M. (2005). Attachment theory and research: Resurrection of the psychodynamic approach to personality, *Journal of Research in Personality*, 39, 22-45.

Shedler, J., Mayman, M. y Manis, M. (1993). The illusion of mental health. *American Psychologist*, 48, 1117-1131.

Sheldon, K. M. y Elliot, A. J. (1999). Goal striving, need satisfaction, and longitudinal well-being: The *self*-concordance model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 482-497.

Sheldon, K. M., Ryan, R. M., Rawsthorne, L. J. y Ilardi, B. ((1997). Trait *self* and true *self*: Cross-role variation in the Big-Five personality traits and its relations with psychological authenticity and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1380-1393.

Sheldon, W. H. (1940). *The varieties of human physique*. New York: Harper.

Sheldon, (1942). *Varieties of temperament*. New York: Harper.

Shiner, R. L. (1998). How shall we speak of children's personalities in middle childhood? A preliminary taxonomy. *Psychological Review*, 124, 308-332.

Shoda, Y. (1999). Behavioral expressions of a personality system: Generation and perception of behavioral signatures. In D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 155-181). New York: Guilford Press.

Shoda, Y., Mischel, W. y Peake, P. K. (1990). Predicting adolescent cognitive and *self*-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 26, 978-986.

Shoda, Y., Mischel, W. y Wright, J. C. (1994). Intraindividual stability in the organization and patterning of behavior: Incorporating psychological situations into the idiographic analysis of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 674-687.

Showers, C. J. (2002). Integration and compartmentalization: A model of *self*-structure and *self*-change. In D. Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 271-291). New York: Guilford Press.

Shumyatsky, G. P., Malleret, G., Shin, R. *et al.* (2005). *Stathmin*, a gene enriched in the amygdala, controls both learned and innate fear. *Cell*, 123, 696-709.

Shweder, R. y Sullivan, M. A. (1990). The semiotic subject of cultural psychology. In L. Pervin (Ed.), *Handbook of personality* (pp. 399-416). New York: Guilford.

Shweder, R. y Sullivan, M. A. (1993). Cultural psychology: Who needs it? *Annual Review of Psychology*, 44 1993, 497-523.

Siegel, S. (1984). Pavlovian conditioning and heroin overdose: Reports by overdose victims. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 22, 428-430.

Siegel, S., Hinson, R. E., Krank, M. D. y McCuly, J. (1982). Heroin "overdose" death: Contribution of drug-associated environmental cues. *Science*, 216, 436-437.

Sigel, I. E. (1981). Social experience in the development of representational thought: distancing theory. In L. E. Sigel, D. Brodzinsky, & R. Golinkoff (Eds.), *New directions in Piagetian theory and practice* (pp. 203-217). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Silverman, L. H. (1976). Psychoanalytic theory: The reports of its death are greatly exaggerated. *American Psychologist*, 31, 621-637.

Silverman, L. H. (1982). A comment on two subliminal psychodynamic activation studies. *Journal of Abnormal Psychology*, 91, 126-130.

Silverman, L. H., Ross, D. L. Adler, J. M. y Lusting, D. A. (1978). Simple research paradigm for demonstrating subliminal psychodynamic activation: Effects of oedipal stimuli on dart-throwing accuracy in college men. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 341-357.

Simpson, B., Large, B. y O'Brien, M. (2004). Bridging difference through dialogue: A Constructivist perspective. *Journal of Constructivist Psychology*, 17, 45-59.

Simpson, J. A. y Rholes, W. S. (1998). (Eds.) *Attachment theory and close relationships*. New York: Guilford.

Skinner, B. F. (1948). *Walden two*. New York: Macmillan.

Skinner, B. F. (1953). *Science and human behavior*, New York: Macmillan.

Skinner, B. F. (1956). A case history in the scientific method. *American Psychologist*, 11, 221-233.

Skinner, B. F. (1959). *Cumulative record*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Skinner, B. F. (1967). Autobiography. In E. G. Boring & G. Lindzey (Eds.), *A history of psychology in autobiography* (pp. 385-414).

Skinner, B. F. (1971). *Beyond freedom and dignity*, New York: Knopf.

Skinner, B. F. (1974). *About behaviourism*. New York: Knopf.

Smith, D. (October, 2002). The theory heard 'round the world: Albert Bandura's social cognitive theory is the foundation of television and radio shows that have changed the lives of millions. APA *Monitor on Psychology*, 33.

Smith, D. (January, 2003). Five principles for research ethnics: Cover your with these ethical strategies. *Monitor on Psychology*, 34, 56.

Smith, E. R. (1998). Mental representations and memory. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed.), (Vol. 1), (pp. 391-445). Boston: McGraw-Hill.

Smith, R. E. (1989). Effects of coping skills training on generalized *self*-efficacy and locus of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 228-233.

Solomon, R. C. y Higgins, K. M. (1996). *A short history of philosophy*. New York: Oxford university Press.

Somer, O. y Goldberg, L. R. (1999). The structure of Turkish trait-descriptive adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 431-450.

Spencer, S. J. Steele, C. M. y Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 4-28.

Sperling, M. B. y Berman, W. H. (Eds.) (1994). *Attachment in adults: Clinical and developmental perspectives*, New York: Guilford Press.

Spinoza, B. (1677/1972). *Ethics*. (W. H. White, translator). Chicago: Encyclopedia Britannica.

Srivastava, S. John, O. P. Gosling, S. D. y Potter, J. (2003). Development of personality in early and middle adulthood: Set like plaster or persistent change? *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1041-1053.

Sroufe, L. A. Carlson, E. y Shulman, S. (1993). Individuals in relationships: Development from infancy. In D. C. Funder, R. D. Parke, C. Tomlinson-Keasey, y k. Widaman (Eds.), *Studying lives through time* (pp. 315-342). Washington, DC: American Psychological Association.

Staddon, J. E. R. y Cerutti, D. T. (2003). Operant conditioning. *Annual Review of Psychology*, 54, 115-144.

Stajkovic, A. D. y Luthans, F. (1998). *Self*-efficacy and work-related performance: A meta-analisys. *Psychological Bulletin*, 124, 240-261.

St. Clair, M. (1986). *Object relations and self psychology: An introduction*. Monterrey, CA: Brooks Cole.

Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613-629.

Steiner, J. F. (1966). *Treblinka*. New York: Simon & Schuster.

Stephenson, W. (1953). *The study of behavior.* Chicago: University of Chicago Press.

Stock, J. y Cervone, D. (1990). Proximal goal-setting and *self*-regulatory processes. *Cognitive Therapy and Research*, 14, 483-498.

Stone, V. E. Cosmides, L. Tooby, J. Kroll, N. *et al.* (2002). Selective impairment of reasoning about social exchange in a patient with bilateral limbic system damage. *Processing of the National Academy of Sciences*, 99, 11531-11536.

Strauman, T. J. (1989). *Self*-discrepancies in clinical depression and social phobia: Cognitive structures that underlie emotional disorders? *Journal of Abnormal Psychology*, 98, 14-22.

Strauman, T. J. (1990). *Self*-guides and emotionally significant childhood memories: A study of retrieval efficiency and incidental negative emotional content. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 869-880.

Strauman, T. J. Kolden, G. G. Stromquist, V. *et al.* (2001). The effects of treatments for depression on perceived failure in *self*-regulation. *Cognitive therapy and Research*, 25, 693-712.

Strauman, T. J. Lemieux, A. M. y Coe, C. L. (1993). *Self*-discrepancy and natural killer cell activity: Immunological consequences of negative *self*-evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 1042-1052.

Strelau, J. (1997). The contribution of Pavlov's typology of CNS properties to personality research. *European Psychologist*, 2, 125-138.

Strelau, J. (1998). *Temperament: A psychological perspective*. New York: Plenum Press.

Strube, M. J. (1990). In search of *self*: Balancing the good and the true. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 699-704.

Suedfeld, P. y Tetlock, P. E. (Eds.). (1991). *Psychology and social policy*. New York: Hemisphere.

Sugiyama, L. S. Tooby, J. y Cosmides, L. (2002). Cross-cultural evidence of cognitive adaptations for social Exchange among the Shiwiar of Ecuadorian Amazonia. *Processing of the National Academy of Sciences*, 99, 11537-11542.

Suh, E. Diener, E. Oishi, S. y Triandis, H. C. (1998). The shifting basis of life satisfaction judgments across cultures: Emotions versus norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 482-493.

Suinn, R. M. Osborne, D. y Winfree, P. (1962). The *self* concept and accuracy of recall of inconsistent *self*-related information. *Journal of Clinical Psychology*, 18, 473-474.

Sullivan, H. S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatric.* New York: Norton.

Sulloway, F. J. (1979). *Freud: Biologist of the mind*. New York: Basic Books.

Sulloway, F. J. (1991). Reassessing Freud's case histories. ISIS, 82, 254-275.

Sulloway, F. J. (1996). *Born to rebel: birth order, family dynamics, and creative lives.* New York: Pantheon.

Suomi, S. (1999, June). Jumpy monkeys. Address presented at the annual meeting of the American Psychological Association, Denver, CO.

Suppe, F. (1977). (Ed.) *The structure of scientific theories*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

Swann, W. B. Jr. (1991). To be adored or to be known? The interplay of *self*-enhancement and *self*-verification. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 408-450). New York: Guilford Press.

Swann, W. B. Jr. (1992). Seeking "truth", finding despair: some unhappy consequences of a negative *self*-concept. *Current Directions in Psychological Science*, 1, 15-18

Swann, W. B. Jr. De la Ronde, C. y Hixon, J. G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 857-869.

Swann, W. B. Jr. Griffin, J. J. Jr. Predmore, S. C y Gaines, B. (1987). The cognitive-affective crossfire: When *self*-consistency confronts *self*-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 881-889.

Swann, W. B. Jr. Pelham, B. W. y Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? Reconciling *self*-enhancement and *self*-verification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 782-791.

Swann, W. B. Jr. Rentfrow, P. J. y Guinn, J. S. (2003). *Self*-verification: the search for coherence. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (pp. 367-383). New York: Guilford Press.

Tang, T. Z. y DeRubeis, R. J. (1999a). Reconsidering rapid early response in cognitive behavioral therapy for depression. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 6, 283-288.

Tang, T. Z. y DeRubeis. R. J. (1999b). Sudden gains and critical sessions in cognitive-behavioral therapy for depression. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 67, 894-904.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Taylor, C. (1985). *Human agency and language: Philosophical papers I*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.
Taylor, S. E. y Brown, J. D. (1988). Illusion and wellbeing: Where two roads meet. *Psychological Bulletin*, 103, 193-210.
Tellegen, A. (1985). Structures of mood and personality and their relevance to assessing anxiety, with an emphasis on *self*-report. In A. H. Tuma & J. D. Maser (Eds.), *Anxiety and the anxiety disorders* (pp. 681-706). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Temoshok, L. (1985). The relationship of psychosocial factors to prognostic indicators in cutaneous malignant melanoma. *Journal of Psychosomatic Research*, 29, 139-153.
Temoshok, L. (1991). Assessing the assessment of Psychosocial factors. *Psychological Inquiry*, 2, 276-280.
Tesser, A., Pilkington, C. J. y Mcintosh, W. D. (1989). *Self*-evaluation maintenance and the mediational role of emotion: The perception of friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 442-456.
Tetlock, P. E., Peterson, R. S. y Berry, J. M. (1993). Flattering and unflattering personality portraits of integratively simple and complex managers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 500-511.
Thomas, A. y Chess, S. (1977). *Temperament and development*. New York: Brunner/Mazel.
Thompson, R. A. (1998). Early socialization and personality development. In N. Einsenberg (Ed.), *Handbook of child psychology* (5th ed., Vol. 3, pp. 25-104). New York: Wiley.
Tillema, J., Cervone, D. y Scott, W. D. (2001). Dysphoric mood, perceived *self*-efficacy, and personal standards for performance. The effects of attributional cues on *self*-defeating patterns of cognition. *Cognitive therapy and research*, 25, 535-549.
Tobacyk, J. J. y Downs, A. (1986). Personal construct threat and irrational beliefs as cognitive predictors of increases in musical performance anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 779-782.
Tonini, G. y Edelman, G. M. (1998). Consciousness and complexity. *Science*, 282, 1846-1851.
Tooby, J. y Cosmides, L. (1992). The psychological foundations of culture. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*. New York: Oxford University Press.
Tooby, J. y Cosmides, L. (2005). Conceptual foundations of evolutionary psychology. In D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 5-67). Hoboken, NJ: Wiley.
Toulmin, S. (1961). *Foresight and understanding: An enquiry into the aims of science*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
Triandis, H. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
Trivers, R. (1972). Parental investment and sexual selection. In B. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man: 1871-1971* (pp. 136-179). Chicago: Aldine.
Trivers, R. (1976). Foreword. R. Dawkins, *The selfish gene*. New York: Oxford University Press.
Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
Twenge, J. (2002). Birth cohort, social change, and personality: The interplay of dysphoria and individualism in the 20th century. D. Cervone & W. Mischel (Eds.), *Advances in personality science* (pp. 196-218). New York: Guilford.
United Nations Population found (2002). *State of world population 2002: People, poverty, and possibilities*. New York: United Nations.
Van Lizendoorn, M. H. y Kroonenberg, P. (1988). Cross-cultural patterns of attachment: A meta-analysis of the strange situation. *Child Development*, 59, 147-156.
Van Lieshout, C. F. y Haselager, G. J. (1994). The Big five personality factors in Q-sort descriptions of children and adolescents. In C. F. Halverson, G. A. Kohnstamm, & R. P. Martin (Eds.), *The developing structure of temperament and personality from infancy to childhood*, (pp. 293-318). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Vaughn, P. W. Rogers, E. M., Singhal, A. y Swalehe, R. M. (2000). Entertainment-education and HIV/AIDS prevention: A field study in Tanzania. *Journal of Health Communication*, 5 (Supplement), 81-200.
Waller, N. G y Shaver, P. R. (1994). The importance of non-genetic influences on romantic love styles. *Psychological Science*, 5, 268-274.
Walters, R. H. y Parker, R. D. (1964). Influence of the response consequences to a social model on resistance to deviation. *Journal of Experimental Child Psychology*, 1, 269-280.
Watson, D. (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford.
Watson, D. y Clark, L. A. (1997). Extraversion and its positive emotional core. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 681-710). San Diego, CA: Academic Press.
Watson, D. y Tellegen, A. (1999). Issues in the dimensional structure of affect-effects of descriptors, measurement error, and response formats: Comment on Russell and Carroll. *Psychological Bulletin*, 125, 601-610.
Watson, D., Wiese, D., Vaidya, J. y Tellegen, A. (1999). The two general activation systems of affect: Structural findings, evolutionary considerations, and psychobiological evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 820-838.
Watson, J. B. (1919). *Psychology from the standpoint of a behaviorist*. Philadelphia: Lippincott.
Watson, J. B. (1924). *Behaviorism*. New York: People's Institute Publishing.
Watson, J. B. (1936). Autobiography. In C. Murchison (Ed.), *A history of psychology in autobiography* (pp. 271-282). Worcester, MA: Clark University Press.
Watson, J. B. y Rayner, R. (1920). Conditioned emotional reactions. *Journal of Experimental Psychology*, 3, 1-14.
Watson, M. W. y Getz, K. (1990). The relationship between Oedipal behaviors and children's family role concepts. *Merrill-Palmer Quarterly*, 36, 487-506.
Watson, R. I. (1963). *The great psychologist: From Aristotle to Freud*. Philadelphia: Lippincott.
Weaver, I. C. G., Meaney, M. J. y Szyf, M. (2006). Maternal care effects on the hippocampal transcriptome and anxiety-mediated behaviors in the in the offspring that are rever-

sible in adulthood. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 103, 3480-3485.

Weber, S. J. y Cook, T. D. (1972). Subject effects in laboratory research: An examination of subject roles, demand characteristics, and valid inference. *Psychological Bulletin*, 77, 273-295.

Wegner, D. M. (2002). *The illusion of conscious will*. Cambridge, MA: MIT Press.

Wegner, D. (2003). The mind's best trick: How we experience conscious will. *Trends in Cognitive Science*, 7, 65-69.

Weinberger, D. A., Schwartz, G. y Davison, R. J. (1979). Low-anxious, and repressive coping styles: Psychometric patterns and behavioral and psychological responses to stress. *Journal of Abnormal Psychology*, 88, 369-380.

Weinberger, J. (1992). Validating and demystifying subliminal psychodynamic activation. In R. F. Bornstein 6 T. S. Pittman (Eds.), *Perception without awareness* (pp. 170-188). New York: Guilford Press.

Weiner, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3-25.

Weitlauf, J., Cervone, D. y Smith, R. E. (2001). Assessing generalization in perceived *self*-efficacy. Multidomain and global assessments of the effects of *self*-defense training for women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1683-1691.

Wenzlaff, R. M. y Bates, D. E. (1998). Unmasking a cognitive vulnerability to depression: How lapses in mental control reveal depressive thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1559-1571.

West, S. G. y Finch, J. F. (1997). Personality measurement: Reliability and validity issues. In R. Hogan, J. Johnson, & Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 143-165). San Diego, CA: Academic Press.

Westen, D. (1991). Clinical assessment of object relations using the TAT. *Journal of Personality Assessment*, 56, 56-74.

Westen, D. y Gabbard, G. O. (1999). Psychoanalytic approaches to personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 57-101). New York: Guilford.

White, P. (1980). Limitations of verbal reports of internal events: A refutation of Nisbett and Wilson and of Bem. *Psychological Review*, 87, 105-112.

Widiger, T. A. (1993). The DSM-III-R categorical personality disorder diagnoses: A critique and an alternative. *Psychological Inquiry*, 4, 75-90.

Widiger, T. A. Verheul, R. y Van Den Brink, W. (1999). Personality and psychopathology. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 347-366). New York: Guilford.

Wiedenfel, S. A. Bandura, A. Levine, S. *et al.* (1990). Impact of perceived *self*-efficacy in doping with stressors in components of the immune system. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1082-1094.

Wiggins, J. S. (1984). Cattell's system frm the perspective of mainstream personality theory. *Multivariate Behavioral Research*, 19, 176-190.

Williams, S. L. (1992). Perceived *self*-efficacy and phobic disability. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Thought control of action* (pp. 149-176). Washington, DC: Hemisphere.

Wilson, T. D. (1994). The proper protocol: Validity and completeness of verbal reports. *Psychological Science*, 5, 249-252.

Wilson, T. D. Hull, J. G. y Johnson, J. (1981). Awareness and *self*-reception: Verbal reports on internal states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 53-71.

Winter, D. G. (1992). Content analysis of archival productions, personal documents, and everyday verbal productions. In C. P. Smith (Ed.), *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis* (pp. 110-125). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Wise, R. A. (1996). Addictive drugs and brain stimulation reward. *Annual Review of Neuroscience*, 19, 319-340.

Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical investigations* (G. E. M. Anscombe, Trans.). Oxford, UK: Blackwell.

Woike, B. A. (1995). Mo9st-memorable experiences: Evidence for a link between implicit and explicit motives and social cognitive processes in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1081-1091.

Woike, B. A., Gershkovich, I., Piorkowski, R. y Polo, M. (1999). The role of motives in the content and structure of autobiographical memory. *Journal of personality and Social Psychology*, 76, 600-612.

Woike, B. y Polo, M. (2001). Motive-related memories: Content, structure, and affect. *Journal of Personality*, 69, 391-415.

Wolpe, J. (1961). The systematic desensitization treatment of neuroses. *Journal of Nervous and Mental Disorders*, 132, 189-203.

Wolpe, J. y Rachman, S. (1960). Psychoanalytic "evidence." A critique based on Freud's case of Little Hans. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 130, 135-148.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparison of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.

Wood, J. V. Saltzberg, J. A. y Goldsamt, L. A. (1990). Does affect induce *self*-focused attention? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 899-908.

Wood, W. y Eagly, A. H. (2002). Across-cultural analysis of the behaviour of women and men: Implications for the origins of sex differences. *Psychological Bulletin*, 128, 699-727.

Woodward, S. A., Lenzenweger, M. F., Kagan, J. *et al.* (2000). Taxonic structure of infant reactivity: Evidence from a taxometric perspective. *Psychological Science*, 11, 296-301.

Zimbardo, P. G. (1973). On the ethics of intervention in human psychological research: With special reference to the Stanford prison experiment. *Cognition*, 2, 243-256.

Zuckerman, M. (1991). *Psychobiology of personality*. New York: Cambridge University Press.

Zuckerman, M. (1995). Good and bad humors: Biochemical bases of personality and its disorders. *Psychological Science*, 6, 325-332.

Zuckerman, M. (1996). The psychobiological model for impulsive unsocialized sensation seeking: A comparative approach. *Neuropsychobiology*, 34, 125-129.

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Índice

Los números en **negritas** indican cuadro
y los números en *cursivas* indican figura



A

Activación
  psicodinámica subliminal, 65, 66, 86
Adaptación enfocada en la emoción, 479
Adopción, estudios sobre la, 275, 277, 279, 296
Adquisición, 397
  identidad de, 82
    rasgo del *self*, 87
Aislamiento, 55, 74, 86
Alternativismo constructivo, 336, 357, 360
Ambientes
  compartidos y no compartidos, 282, 283, *284*, 296
  variados, 23
  personales, 192
Ámbito fenomenal, 148, 149
Amenaza, 335, 347, 348, 349, 360
  estereotipo, 44
Análisis
  factorial, 187, 188, 197, 198
  funcional, 321, 328
Ansiedad, 29, 30, *222*, **223**
  por la castración, 81, 86, 105, 192
Apego, 84, 113, *120*
Aplazamiento, 363, 392, 393, 394, 395, **396**
Aprendizaje
  de discriminación, **476**
  metaaprendizaje, **411**
  observacional (Modelamiento), 380, 384, 385, 389, 395, 397
Aproximación
  de modelado, 328
  muestra, 322, 328
  sucesiva, 319, 328
Asociación libre, 57, 61, 86, 89, 92, 96, 99, 121, 124, 126
Autenticidad, 79, 127, 132
Autoconcepto, 25, 33, 38, *39*, **184**, *225*, 236, *407*
  consciente, 135
  en función, 431
  estable, 129
  extrovertido, 408
  negativo, 408
  positivo, 408
  Q-sort técnica de, 135
Autoconsistencia, 127, 140, 141
Autodiscrepancia, 172, 401, **414**, **445**
Autoeficiencia percibida, 363, *376*
Autoestima, **117**, *138*, *174*, *180*, *314*, *440*
Autoesquema, *447*
Autoevaluaciones disfuncionales, 421, 431, 480
Autodiscrepancias, 172,
Automejoramiento, 60, 86, **480**
  y perspectivas positivas: 60, 86, 123, 148, 158, 179
Autonomía funcional, 187, 195, 210
Autorrealización, 127, 129, 139, 140, 144, 145
Autorregulación, 24, 363, 389, 396, 397, 399, 477
Autoverificación, 407, 408, 431, 475, 480

C

Campo fenomenal, 131, 135, 145
Capacidades, 20, 34, 35, 44, 69, 168
Carácter fálico, *97*, 98, 125
Características de demanda, 52
Castigo, 23, 69, 72, 98, 146, 207, 236, 304, 316, 319, 324, 328, *387*
Catarsis, 60, 75, 86
Coeficiente
  correlacional, 52
  heredabilidad, 276, 277, 278, 296
Complejidad, 37, **124**, 145, 216
  Complejidad/simplicidad cognitiva, 343
Complejo de Edipo, 18, 81, 126
  conductas edípicas, 81
Condicionamiento
  contracondicionamiento, 476
  clásico, 203, 300
  operante, 300, 301, 330
  vicario, 363, 473, 476, 477, 481
Conducta
  anormal, 99, 307

antisocial, *282*
aprendidas, 15
conflictiva, 17
defensa de, 98, 154
deshonesta, 143
firmas conductuales, 384
genética conductual, 275, 279, 280
inhibida, 12, 13, 260, 261
investigación de la, 36
no tímida, 13
objetivo, 321,328
objetable, *323*
operante, 318
prosocial, 460
miniatura, 200
motivada, 95
niños de los,16, 84, 258, 383, 395
sexuales, 75, 98, 406, 409, 461
social, 8, 23, 187, 190, 207
transituacional, **240**
Condiciones de valor, 148
Conductismo, 299, 300
watsoniano, 306, 316
Confiabilidad, 5, 27, 34
Configuración, 214
Congruencia, 19, 127, 129, 132, 138
Consciencia, 1, 19, 49, 63, 160, 166, 168, *263*
autoconsciencia, 159, 161, 173
niño del, 262, 263
alerta, 69
bloqueo de la, 76
conceptos, 59
desarrollo de la, 262, 263
experiencia de la, 154
sensoriales, 153
incremento de, 161
lenguaje de la, 85
muerte de, 170
niveles de la, 55, 61, 62, 263
umbral de la, 313
Constructo, 338, 339, 340, **342**, 477, 482
autoconstructo, 464
negativo, 419
bipolar, 340
central, 340, 360
científico, 336
global, 368, 441
funcionamiento desordenado de sistemas de, 477
periférico, 340, 360, 361
personal, 331
polo de contraste del, 338, **342**
polo de semejanza del, 338, **342**
preverbal, 340, 360
rasgo de, 487
roles de, **342**, 361, 487
sociocognitivo, 377
subordinado, 340, 360
superordinado, 340, 360, 361
sumergido, 338
validez de, 489
Contingencias de autovalía, 173, 185
Controversia persona-situación, 213, 237, 246, 368, 447, 462
Crianza selectiva, 275, 276, 281, 296

D

Defensa,
conductas de, 154
distorsión de, 184
inconsciente, 133
mecanismos de, 124, 126, 148, 159, 230
neuróticas, 194
procesos de, 141, 148
Determinismo, 302, 329
ambiental, 302
recíproco, 380, 381, 397, 398
Diferencial semántico, 127, 137, 138
Diseño de investigación ABA, 329
Desempeño, *391*
Desensibilización sistemática, 310, 311, 327
Distorsión, 47, 73, 141, 145

E

Economía simbólica, 322
Efectos de la expectación del experimentador, 48
Ello, 55, 68, 69, 70, **476,** 483
Enfoque, 468, 469, 472, 473, **476**, 477, 489
ABC, 489
analítico factorial, 215
aprendizaje de, **327**, 476
autodeterminado, 176
Bowly de, 121
cognitivo del inconsciente, 68
conductuales, 479
constructo del, 24
consistente, 141
correlacional, 46
empírico, 161
evaluación de, 480
Freud de, 61, 86, 112, 116, 189
global, 175
hermenéutico, 134
humanista existencial, 234
ideográfico, 168
inconsciente del, 68
Kelly de, *337*
Maslow, 164
mujer sobre la, 113
muestra, 480
pentafactorial, 234
psicodinámicos, 32, 92, 181, 472
psicoanálisis del, 234
psicoanalíticos y cognitivos, 68
rasgos de, **476**, 477
Rogers trabajo de, 131, 153, 156, 157, 161, 177, 185, 186, 189
sistemático, 173
terapéutico, 152, 153, 154
tratamiento de, 482
tripartita, 161
Entrenamiento de la inoculación del estrés, 417, 432, 483
Envidia del pene, 81, 86, 109, 113, 483
Entendimiento empático, 156
Esquemas, 95, 215, 429, 432, 446, 483

autoesquemas, 225, 431, 432, 446, *447*, 480
negativos, 446
positivos, 446
sexuales, 409
negativos, 419
Estado, 195, 201, 207, 210, 483
ánimo de, 234, 235
deprimido, 422
cálido, 477
conceptual, 224
psicológicos, 241
mentales, 303, 306
relajación de, 311
negativo, 344
abierto, 349
emocional interno, 416, 432, 479
Estándares de evaluación, 148, 483
estándares autoevaluativos, 378, 379, 382, 389, 396, 397, **477, 480**
Estilo de respuesta, 46, 483
Estrategias ideográficas, 52
Estructura, 26, 474, **476**, **477**
básicas, 57, 61
Catell de, 199, 200, 201, 201
cerebro del, 13
cognitivas complejas, 483
concepto freudiano, 483, 488, 489
conocimiento de, 17
Eysenck, 205
personalidad, 11
neuroticismo, 106, *206*
psicoanalítica, 69, 71, 122, 124
psicodinámicas, 472
psicotismo, *206*
rasgos de, 274, 472
self de, 145, 154
unidades, 476, 480
variables de, 472, 473
psicológicas, 473
Estudios
de adopción, 277, 483
de caso, 27, 28, 37, 38, 41, 45, 46, 49, 52, 88, 102, 196, 483
Ética de la investigación, 27, 36
Entendimiento empático, 27, 36, 147, 155, 156, 158, 185, 186
Especificidad,
conducta de la, 304
contexto de, 329, 371, 397, 483
respuesta de la, 308
situacional, 329, 483
Estamina, 259
Etapa
anal, 78, 82, 87, 97, 125, 483, 486
fálica, 80, 81, 82, 86, 87, 97, 104, 125, 479, 480, 484
genital, 82, 87, 484
latencia de, 484
oral, 78, 82, 87, 97, 108, 125, 484, 486
psicosexuales del desarrollo, 78
Estatus, *293*
Estrés, *254*
Existencialismo, 151, 152, 153, 163, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 185, 484
Extinción, 308, 309, 313, 327, 329, 476, 484
miedos de los, 311
Extroversión, 30, 111, 193, 194, 198, 205, 206, *207*, 208, 209, 210, 212, 219, 220, 221

F

Facetas, 213, 221, 247, 484, 486
Fenomenología, 133, 148, 168, 184, 185, 484
ámbito fenomenal, 148, 149
Fijación, 96, 99, 124, 126, 139, 163, **476**, 484
meta de, 377, 422
etapa fálica en, 97, 125, 480
etapa anal en, 97, 125, 486
etapa oral en, 108, 125, 486
meta de, 377, 422
parcial, 97,
Fijos (programas de reforzamiento), 33, 34, 83, 136
Firmas conductuales, 384, 398
fMRI (representación óptica de la resonancia magnética funcional) 259, *260*, 294, 295, 296, 298
Foco de conveniencia, 336, 340, 360
Formación reactiva, 74, 87, 484
Fenomenología, **184,** 185
Frenología, 255, 297, 484

G

Generalización, 308, 329, 393, 484
refuerzo generalizado, 329
Genética, **278**
conductual, 275, 282, 296, 484
molecular, 13, 281, 467
Gratificación aplazada, *393*, *394*, *396*

H

Habilidad, temperamento y rasgos dinámicos, 484
Heredabilidad, **279**, 280, 484
coeficiente de, 296
inteligencia para la, 296
Hipótesis léxico fundamental, 218, 246, 247

I

Identificación, 87, 105, 385, 485
Impulsividad, *449*
Incongruencia, 148, 186, 475, *476*, 485
Inconsciente, 110, 124, 485
cognitivo, 67, **68**
colectivo, 110, 125, 126, 485
impulsos, 365
motivo, 63, 66
personal, 110
psicoanalítico, 67
Instinto,
de muerte, 58, 71, 87, 485

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

de vida, 71, 87, 485
Introversión, 111, 210, 485
introversión *vs.* extroversión, 111, *194*, 207, 218
Investigación
Alternativa, 45, 219
correlacional, 40, 52, 53, 442, 445
clínica, 45, 53
experimental, 53, 47, 64, 485
microanalítica, 374, 398, 485

J

Jerarquía, 11, 26, 340, 485
ansiedad de la, 311
personalidad de la, 216
rasgos de, 205

L

L-data (LOTS de datos), 30, 52, 53, 485
Líbido, 71, 87, 110, 485
Los cinco grandes, **217**, **218**, 221, **223**, *241*, 247, *284*
aplicaciones, 233
factores de Eysenck y Cattell, 224
representación del sistema, **225**

M

Mecanismos
afrontamiento
enfocados en la emoción, 432
enfocados al problema, 432
defensa de, 87, **98**, **476,** 485
aislamiento, 86, 479
distorsión, 141, 148, 149
motivada, 200
formación reactiva, 74
hacer-deshacer, 74, 87
negación, 72, 87, 141
proyección, 154, 73, 87
represión, 75, 88
psicológicos desarrollados, 264, 297, 485
Mecanicismo, 57, 87
Medidas
fijas (nomotécnicas), 33
flexibles (ideográficas), 33
Metas
aprendizaje de, 410, 432, 485
ejecución o rendimiento, 410, **411**
investigación, 34
teórico de la investigación, 5, 6
Método
bivariado, 485
de adaptación enfocado en el problema, 486
multivariado, 486
clínicos, 486
investigación nomotécnico e ideográfico, 370
Miedo, 12, 13, 78, 166
Inconsciente, 86
Mirada positiva incondicional, 156, 486
Modelo
funcionamiento interno de, 125
pentafactorial, 215, 221, 247, 248, **280**, 486
hexafactorial, 231, **232**
psicológicos desarrollados,
temperamental tridimensional, 486
trabajo interno de, 117
Movimiento
potencial humano del, 152, 163, 186, 486
psicología positiva de la, 152, 164, 165

N

Narcisimo, 114, *115*
Neurociencia, 288, 298
Neurotransmisores, 287
Neuroticismo, *206*, *207*, 224, *225*, *247*
Neo PI-R, 221, *222*, 247, 486, 497

O

Observación científica, 5, 121, 243
OCEAN, 216, 247
O-data, 30, 32, 53
Operantes, 81, 318, 486
Optimismo, 31, 463
Estratégico, 444

P

Participación guiada, *477*
Patrones inadaptados de respuesta adquirida, 476
Pensamiento de procesamiento secundario, 85
Percepción,
autopercepción, 135
consciente, 33, 129
sin consciencia (inconscientes), 64, 87, 486
profundidad de la, 265
subjetivas, 31
subliminal, 64
trampas de, 266, *267*
Persona, 369
Personalidad, **97**, 237, **306**, 486
anal, 97, 125, 286, 486
fálica, 97, 125
oral, 97, 125, 486
narcisista, *115*
análisis factorial de la, *204*
arquitectura de la, 443, 447, 463
bases biológicas, 207, 298
ciencia de la, 20, 133, 209
crecimiento de la, 472, 474, **476**, 478
preconsciente, 62, 87, 124
dopamina, 288, **290**
estructura, 135, 472, 478, 489
Allport teoría en, 195
Cattell teoría en, 199
Eysenck teoría en, 205

Freud teoría en, 451
Sociocognitiva teoría, 371, 376, 378
factores de la, **200**
proceso de la, 9, 11, 139
Teoría centrada en la persona
Variables de la, *445*
Pesimismo defensivo, 444, 463
Plasticidad, 292, 297, 298
Predisposición, *171*
secundaria, 211
Principio
placer del, 68, 487
realidad de, 69, 487
Programa
Reforzamiento de, 81, 487
fijo y variable, 329, 489
aproximaciones exitosas, 319, **476**
Procesos
autoevaluativos y autorregulatorios, **477**
canalizados por la expectación de acontecimientos, **477**
Prueba,
Proyectiva, 92, 93, 125
percepción temática de (TAT), 105
mancha de tinta de Rorschach de, *94*, 105
Repertorio de constructo de roles (Rep test), 342, 354, 356, 361, 477
lista de títulos de rol, 342
niños para, 345
Verbal, *45*
Psicología
Evolutiva, 264, 265, 271, 272
Científica, 14, 301, 346
Personalidad de la, 29, 133, 152,
cambio de conducta, 209, **306,** 470
Psicoticismo, *206*

Q

Q-data, 201, 487
Q-sort, 135, 136, 148, 149

R

Rango de conveniencia, 487
Rasgo, **195**, 211, **245**
habilidad, temperamentales y dinámicos de, 199, 211, 212
cardinal, 195, 211
central, 211, 354, 487
fuente, 487
libres, 242
superficie, 199, 212
Reacción
emocional condicionada, 487
Reconstrucción psicológica de la vida, 359
Recuerdos, *80*
Reforzador, 488
generalizado, 487
Regresión, 488
Rendimiento, 67, 81
Represión, 75, 76, *78*, 88, 488
Resistencia, *77*
Responsabilidad, *229*
Respuesta inadaptada, 320, 488
Rol, 141, 201, 488
identidad de, 142
terapia de rol fijo, 489

S

S-data, 31, 32, 53
Self, 120, 135, **356**, 456, *457*, 480
Ideal, 135, 148, 186, 317, **476**
Independiente e interdependiente, 458, 463, 482
Congruencia entre *self* y experiencia, 184, 185
Percibido, 138
Real, 135, 480
Sellos conductuales, 488
Sensibilidad al rechazo, **440,** 442, 443, 488
Síndrome metabólico, 42, *43*
Síntoma, 98, 99, 125, 488
conversión de, 475
depresión de la, 419
conversión de, 475
obsesivos compulsivos, 289
Sistema
apego conductual de (ABS), 116, 125
energía de, 59, 60, **124**
límbico, *261*
nomotécnico, 205
pentafactorial, *225*
procesamiento cognitivo-afectivo (CAPS), 380, 381, *382*
Subcepción, 141, 148
Sublimación, 75, 88
activación psicodinámica subliminal, 65, 479
Sueños, 5, 63
Interpretación de los, 57, 99, 126
Superyo, 69, 82, 88
Suprafactor, 193, 205, 211

T

T-data, 30, 31, 53
Temperamento, 26
inhibidos-desinhibidos, 488
Teoría
conceptos teóricos principales, **476**, **477**
cognitiva, 334, 416
constructo personal del, **360**
comprobable, 5
enfocada en el cliente, 173
exhaustiva, 5, 183, 429
inversión paterna de la, 488
Mischel de, *382*
psicoanalítica, 20, 56, 61, 83, **98, 124**
selectividad socioemocional de la, *453*, 489
sistemática, 5, 182,
sociocognitiva, **366**, 369, 374, **429**, **477**
trifactorial, 203

© Editorial El Manual Moderno Fotocopiar sin autorización es un delito.

Terapia
Cognitiva, 416, 420, **477**
depresión para la, 419
Del rol fijo, 489
Tipo, 26, 478
Toma de imágenes funcionales de resonancia magnética (FMRI), 259, *260*, 294, 296, 484
Transferencia, 100, **124**, 125, 442, **476**

U

Unidades de análisis, 10, 11, 26, 119

V

Validez, 53
Valoración conductual, 489
Valoración de tipo ABC, 489
Variable (programa de reforzamiento), 489

Y

Yo, 88, 124
Yo ideal, 489
Superyo, 88, 124

Z

Zonas erógenas, 78, 88, 124, **476**, 489

Esta obra ha sido publicada por
Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.,
y se han terminado los trabajos de la
segunda edición el 27 de febrero de 2009
en los talleres de
Programas Educativos S. A. de C. V.
Calz. Chabacano núm. 65, Local A,
Col. Asturias, 06850.
Empresa certificada por el
Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, A.C.,
bajo la Norma ISO-9002:1994/NMX-CC-04:1995,
con el número de registro RSC-048,
y bajo la Norma ISO-14001:1996/SSA-1998,
con el número de registro RSAA-003,
México, D. F.
2a edición, 2009
•