



CEU
Biblioteca

Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de docencia e investigación de acuerdo con el art. 37 de la Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 de Julio del 2006.

Trabajo realizado por: CEU Biblioteca

Todos los derechos de propiedad industrial e intelectual de los contenidos pertenecen al CEU o en su caso, a terceras personas.



El usuario puede visualizar, imprimir, copiarlos y almacenarlos en el disco duro de su ordenador o en cualquier otro soporte físico, siempre y cuando sea, única y exclusivamente para uso personal y privado, quedando, por tanto, terminantemente prohibida su utilización con fines comerciales, su distribución, así como su modificación o alteración.



CAPÍTULO 10

LA ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD Y EL ANÁLISIS FACTORIAL

Araceli del Pozo Armentia
Aquilino Polaino-Lorente

1. Introducción

La personalidad, en el ámbito de la investigación psicológica, se encuentra en una continua evolución, lo que supone la aparición de nuevas teorías y de diversos enfoques.

Los modelos de personalidad que hoy se ofrecen, proceden de escuelas y teorías diversas, peor o mejor fundamentadas, aunque todos ellos ocupan un lugar relativamente relevante en el amplio ámbito de los teóricos de la personalidad.

En este capítulo se dará cuenta y razón de sólo aquellos modelos que por estar más implicados en las relaciones entre los cónyuges, también acaso por eso puedan contribuir de forma más eficaz al diagnóstico, intervención y prevención de los trastornos que, con cierta frecuencia, sobrevienen a los cónyuges en el contexto de las relaciones interpersonales.

De otra parte, se ha procurado que los modelos que a continuación se exponen, sean también los que están más respaldados por el consenso de la opinión pública. Esto quiere decir que al seleccionarlos se ha procurado tener en cuenta ciertos criterios de validez y deseabilidad social, de manera que resulten más cercanos a la comprensión de cuantos están interesados, personal o profesionalmente, por estos temas.

Importa mucho conocer la personalidad de las personas a las que amamos, así como la propia personalidad. Y ello porque ambas personalidades se implican y concitan en el matrimonio y en las relaciones de pareja. Ahora bien, el conocimiento de la personalidad no es fácil, dada la riqueza y complejidad de cada persona.

Un modo de afrontar el estudio de esta cuestión consistió en investigar los rasgos de la personalidad. Ello supone que en vez de considerar la

personalidad como un «estado», es decir como algo estable, persistente e inmodificable, se ha entendido más bien como un conjunto de disposiciones, más o menos estables, que constituyen el fundamento del comportamiento y configuran las características que distinguen en concreto a cada persona. Los rasgos, en cierto modo, son algo así como las «etiquetas» de las que nos servimos para tipificar la personalidad de las personas que nos rodean.

Corresponde a Cattell (1957) el mérito de haber iniciado esta nueva aproximación investigadora. La personalidad en su globalidad puede ser descrita según un conjunto de rasgos —características relativamente estables del comportamiento del individuo en una multitud de situaciones de muy variada índole—, que en cierta forma hacen prever su comportamiento.

Raymond Benjamin Cattell nació en Inglaterra y se doctoró en Químicas en 1929. Desde la mitad del pasado siglo ha sido considerado como el creador de la psicología multivariada. A partir de 1937 se trasladó a Estados Unidos donde fue profesor en las Universidades de Columbia, Harvard y Clark.

Su obra es muy extensa y de hecho estamos ante uno de los autores más prolíficos e ingeniosos en el diseño y la elaboración de pruebas psicológicas. Junto con H. J. Eysenck (1919-1997), ha sido considerado el pionero de uno de los más prometedores acercamientos a la psicología de la personalidad. Desde una perspectiva científica, sus aportaciones pueden considerarse como muy originales y bien fundamentadas en el rigor científico, sin ignorar por ello el contexto histórico y cultural que las vieron nacer.

2. La teoría de Cattell

La teoría de la personalidad desarrollada por Cattell deriva de la metodología multivariada.

En el enfoque univariado el estudio se centraba en el efecto que la manipulación de una variable concreta, por parte del experimentador, generaba en la conducta. El enfoque multivariado sostiene, por el contrario, que pueden apresarse ciertas relaciones entre los elementos que forman parte de la personalidad, partiendo de la conducta humana en su propio contexto o situación vital, sin necesidad de introducir una situación control o manipular ciertas variables. Se trata, por tanto, de estudiar al hombre en su estado natural descubriendo, mediante el análisis estadístico, en qué forma se relacionan los diversos tipos de comportamiento que en él emergen o se manifiestan.

El análisis multivariado emplea diferentes técnicas como la correlación múltiple, el análisis canónico y el análisis factorial. Este último fue el más utilizado por Cattell. A través de este procedimiento la personalidad se descompone en factores evaluables, a partir de algunas escalas y cuestionarios que posibilitan el conocimiento de cómo un sujeto regula o ajusta el modo de conducirse frente a determinados estímulos del medio ambiente. Dichos factores de la personalidad constituyen la estructura personal responsable del estilo subjetivo con el que cada persona se conduce.

El análisis factorial se basa, pues, en un procedimiento estadístico que permite identificar los focos de covariación existentes en un amplio conjunto de elementos. De este modo, se simplifica la comprensión y el manejo de un conjunto de elementos puntuales y se identifica qué tipos de relaciones diferenciales cabe establecer entre ellos, así como su intensidad.

Esta técnica emplea grupos de correlaciones para identificar los rasgos que, en principio, parecen estar interrelacionados. A estos grupos de rasgos se les denomina con el término de foco de covariación o factor. En principio, pueden distinguirse cuatro grandes diseños en los que se emplea el análisis factorial:

La *técnica R*, que es la forma habitual del análisis factorial. En este caso, las variables se descomponen en factores y se analizan las conductas que entre sí tienen una mayor relación, estableciendo los elementos que configuran la personalidad.

La *técnica P* designa el procedimiento mediante el cual a un mismo individuo se le administran una serie de pruebas de forma repetida, durante un período de tiempo determinado. Esta técnica tiene un gran interés en la práctica clínica, pues permite valorar la evolución del paciente en relación, por ejemplo, con una determinada terapia.

La *técnica Q*, por otra parte, permite analizar las relaciones existentes entre los individuos que comparten un mismo patrón de conducta y un determinado factor.

Por último, la *técnica S* permite estudiar las respuestas de una persona y cómo se correlacionan entre sí, en diversos momentos, descomponiéndose luego en factores. Se emplea, sobre todo, para analizar la interacción social.

3. La personalidad y los rasgos

Cattell (1972, p.15) define la personalidad como «aquello que nos dice lo que una persona hará cuando se encuentre en una situación determinada». En tal definición se ha enfatizado la relevancia predictiva, que resulta por ello emblemática. Esta definición puede expresarse matemáti-

camente mediante la fórmula: $C = f(S, P)$, donde C corresponde a la conducta de la persona que está en función (f) de la situación estimular (S) y de la personalidad (P).

La personalidad se medirá y definirá en función de un conjunto de rasgos y estados de ánimo tal y como son manifestados por la persona en el momento de su evaluación. Los rasgos son las unidades básicas de la estructura de la personalidad y se definen como la tendencia, relativamente permanente y amplia, a reaccionar de una forma determinada.

Esto supone una cierta regularidad de la conducta a lo largo del tiempo y de las situaciones. El estudio de los rasgos de la personalidad exige emplear procedimientos científicos que, a pesar de que en alguna forma recuerden esa función de etiquetado espontánea que todos realizamos, no obstante, se diferencian mucho de ésta. Recuérdese que los rasgos no pueden observarse. Lo que observamos es el comportamiento de las personas y a partir de ese comportamiento inferimos, mediante una cierta abstracción, los rasgos que implícitamente subyacen a los comportamientos observados.

El estudio de los rasgos temporales y de los tipos iniciado por Cattell se prolongó más tarde en las investigaciones realizadas por Eysenck (1960) y Guilford (1959). Luego se aplicaría el análisis factorial al estudio experimental de la personalidad, obteniéndose determinados perfiles de rasgos definitorios de cada individuo.

Cattell establece tres grandes conjuntos de rasgos.

1. En función de su *contenido*, Cattell establece una diferencia entre rasgos aptitudinales, rasgos temperamentales y rasgos dinámicos.

Los *rasgos aptitudinales* son los relativos al patrón de recursos de que dispone el sujeto para hacer frente a una situación y para solucionar los problemas que dicha situación le plantea. En definitiva, estos rasgos explican las diferencias individuales en cuanto a la adaptación de los medios a los fines.

Los *rasgos temperamentales*, por su parte, son los que hacen referencia al estilo y al modo particular de comportarse cada persona y dan información acerca de la rapidez, energía y cualidad emotiva de las acciones.

Por último, los *rasgos dinámicos* son los que se refieren a la motivación de la conducta e intentan explicar por qué el individuo reacciona de una forma determinada. Es decir, tratan de estudiar el elemento que dirige la conducta hacia metas específicas, en función de los deseos y necesidades de la persona.

2. En función del grado de *comunalidad* de los rasgos, Cattell distingue los rasgos *comunes* (los que tienen en cuenta el grado en que cada uno de ellos se puede aplicar a la mayoría de la población) y los rasgos *únicos* (cuando sólo pueden predicarse de un individuo determinado).

3. En función de su *origen*, Cattell los divide en rasgos *constitucionales* (cuando se asocian a condiciones existentes en el organismo) y rasgos *ambientales* (aquellos que suelen estar más asociados a condiciones externas).

4. En función de su *significación*, Cattell distingue entre los rasgos *superficiales* (aquellos que hacen referencia a la presencia de conductas que suelen aparecer juntas en diversas ocasiones, aunque no siempre covaríen), y los rasgos *causales* (que vienen definidos por los focos de covariación existentes entre las conductas constitutivas del rasgo superficial).

Una síntesis de esta clasificación de los rasgos de personalidad se ofrece en la tabla 1.

A partir de aquí, para Cattell las investigaciones en la personalidad se van a centrar, fundamentalmente, en el estudio de los rasgos causales, temperamentales y dinámicos, por considerar que son estos rasgos los que determinan, en mayor grado, la constitución y consolidación de la propia personalidad.

Para Cattell, la investigación de la personalidad tiene por objeto el descubrimiento y análisis de los rasgos fundamentales que definen la estructura de la personalidad. Cattell sostiene que la conducta de un individuo puede ser observada y registrada a través de tres tipos de datos. La hipótesis de que parte es que con estos tres tipos de datos, se puede llegar a determinar los elementos estructurales que caracterizan la personalidad.

Los *datos L (life)* o datos de vida son los que provienen de la vida diaria y reflejan de una manera real el comportamiento del sujeto en si-

Tabla 1: Clasificación de los rasgos de personalidad, según los distintos criterios (Cattell, 1972)

Rasgos			
<i>En función del contenido</i>	<i>Aptitudinales:</i> recursos de que dispone el individuo para hacer frente a una situación.	<i>Temperamentales:</i> relacionados con el estilo y el modo particular de comportarse de cada individuo.	<i>Dinámicos:</i> los que tienen que ver con la motivación
<i>En función del grado de comunicabilidad</i>	<i>Comunes:</i> características que convienen a muchas personas: inteligencia, sociabilidad...	<i>Únicos:</i> convienen a un solo individuo: talentos o rasgos según los cuales cada persona procede de forma diferente.	
<i>En función del origen</i>	<i>Constitucionales:</i> debidos a factores hereditarios.	<i>Ambientales:</i> debidos a influencias ambientales.	
<i>En función de su significación</i>	<i>Superficiales:</i> debidos a varias influencias, son aquellos que afectan a comportamientos fácilmente observables, pero sin ser definitorios de la persona.	<i>Causales:</i> características de personalidad que van implícitas en diversos rasgos superficiales, siendo su raíz o su origen.	

tuaciones cotidianas. En ellos se incluyen las conductas que pueden evaluarse, sin que intervenga el juicio subjetivo del evaluador. Estos datos, aportan información relevante sobre aspectos educativos, médicos, laborales, etc., de cada persona como, por ejemplo, el número de accidentes de trabajo ocurridos en un determinado período o el número de sociedades a que pertenece una persona, etc.

Para el análisis de los datos L se parte de la idea de que todos los datos o aspectos relevantes del funcionamiento personal se encuentran simbólicamente recogidos en el lenguaje. La primera fase de la investigación se centró en el análisis de algunos términos descriptivos de estas conductas que son relevantes para el estudio de la personalidad. Para este propósito, se partió de los 4500 nombres de los rasgos citados por Allport y Odbert (1936). El análisis de estos datos permitió aislar 42 variables bipolares que en un segundo análisis factorial puso de manifiesto la presencia de 12 factores.

Los *datos Q (questionnaires)* o datos de cuestionario, son aquellos que proceden de cuestionarios que dan información sobre la persona (el propio sujeto es aquí el que informa). Estas informaciones provienen de las respuestas a cuestionarios y entrevistas donde se hacen preguntas directas a los sujetos acerca de su conducta. En este caso, pueden surgir problemas en cuanto a la validez y fiabilidad de los datos por el hecho de que la subjetividad del propio sujeto puede modificar la información a la hora de responder sobre sí mismo. Esto supone que los datos pueden ser distorsionados.

Las objeciones más comunes y que con mayor frecuencia suelen hacerse a este tipo de datos son, por un lado, la *distorsión deliberada* que acontece cuando el sujeto piensa que la prueba no se hace para su propio interés, por lo que entonces puede no colaborar. Esto no sucede en aquellos casos en los que el sujeto busca ayuda. La *deseabilidad social* se manifiesta como una tendencia a responder en la forma en que le parece es deseable, desde un punto de vista social. Por último, la *aquiescencia* suele ser otra objeción frecuente y consiste en la tendencia a estar de acuerdo con lo que se afirma en la pregunta.

El análisis de los datos Q intenta obtener, por medio de las respuestas a los cuestionarios, los mismos o similares factores a los obtenidos por medio de los datos L. Los datos obtenidos tras estas aplicaciones se analizaron estadísticamente, aislándose 16 factores, de los cuales 12 coinciden con los hallados mediante los datos L. Los 16 factores así obtenidos son los que se recogen precisamente en el Cuestionario 16 PF (Cattell, 1955).

Por último, los *datos T (objective tests)* son los datos procedentes de tests objetivos (pruebas objetivas) y de tests o experimentos psicológicos que abarcan una amplia gama de respuestas. Este es el caso, por ejemplo, de la velocidad con la que una persona aprende a recorrer un laberinto

con un dedo; la rapidez lectora; la respuesta fisiológica ante determinados estímulos específicos; etc.

Según Cattell, una prueba objetiva es aquella en la que el individuo realiza una tarea cuya finalidad es para él desconocida. Son pruebas que

Tabla 2: Factores primarios y secundarios de R. B. Cattell aislados con datos L y datos Q para identificar la estructura de la esfera personal en adultos. Elaborado a partir de Cattell y Kline (1982). Tomado de Pelechano (1996, p. 42)

<i>Rasgo fundamental</i>	<i>Puntuaciones bajas</i>	<i>Puntuaciones altas</i>
A	Sizia (reservado, alejado, solitario)	Afectia (abierto, afectuoso, participativo)
B	Inteligencia baja (torpe)	Inteligencia alta (listo)
C	Poca fuerza del ego (inestable emocional, se turba con facilidad)	Mucha fuerza del ego (estable emocional, maduro)
D*	Excitabilidad insegura (impaciente, busca atención)	Autoasertivo (jactancioso, extrapunitivo)
E	Sumisión (sumiso, apacible, dócil, manejable)	Dominancia (asertivo, agresivo, obstinado)
F	Desurgencia (sobrio, taciturno)	Surgencia (descuidado, entusiasta, alegre)
G	Poca fuerza super-ego (despreocupado, sin atender normas moralista)	Mucha fuerza super-ego (meticuloso, formal)
H	Trectia (cohibido, tímido, susceptible)	Parmia (emprendedor, atrevido, sin inhibiciones)
I	Harria (duro, asertivo)	Premsia (comprensivo, pendiente)
J*	Coasthenia (individualista, lento, manso)	Zeppia (grupal, decisivo en pensamiento)
K*	Socialización dura (intereses intelectuales, analíticos, inmune)	Rusticidad (irreflexivo, cerrado, torpe)
L	Alaxia (fiable, adaptable a circunstancias)	Protensión (suspicaz, desconfiado)
M	Praxemia (práctico, con compromisos)	Autia (imaginativo, bohemio, «ido»)
N	Sencillez (natural, sencillo en el trato, burdo)	Astucia (astuto, calculador, socialmente hábil)
O	Imperturbable (seguro de sí, tranquilo, apacible)	Inculpador (aprensivo, preocupado, inquieto)
P*	Informalidad sanguínea (parecido a Q6)	
Q1	Conservadurismo (conservador, tradicional)	Radicalismo (liberal, abierto a experiencias)
Q2	Adhesión a grupo (dependiente, seguidor, fan)	Autosuficiencia (autosuficiencia, con recursos)
Q3	Baja integración de sentimientos (indisciplinado, conflictos internos, insociable)	Mucha fuerza en sentimientos (socialmente cuidadoso)
Q4	Poca tensión érgica (relajado, aletargado)	Mucha tensión érgica (tenso, frustrado)
Q5*		Dedicación al grupo con sensación de inoportunidad (ataques de ansiedad)
Q6*		Envalentonamiento social (tendencia psicótica, introversión social, desviación psicopática). Colaborador y socializado
Q7*	Autoexpresividad explícita (confianza en expresión social, hablar en público)	Avergonzado en público (consciente de sí mismo)

NOTA: Los factores señalados con asterisco (*) no se encuentran en el cuestionario 16PF. Han sido aislados posteriormente y añadidos a la descripción de la estructura personal por Cattell y Marshall (1973).

intentan ser objetivas, en la medida en que ocultan al individuo su propósito. Algunas pueden ser también fisiológicas, psicofisiológicas y/o psicológicas. Son pruebas difícilmente falsables por el sujeto. Para el análisis de los datos T, generalmente, se elaboran tests objetivos para medir los rasgos previamente descubiertos y se aplican a grandes muestras de probandos.

En la tabla 2, tomada de Pelechano (1996), se presentan los rasgos medidos por el 16 PF.

Las letras mayúsculas representan los «factores fuente», que componen la estructura personal. En las dos columnas siguientes aparecen los nombres dados por Cattell a los factores, con una breve descripción de cada uno de ellos. Los 16 primeros son los más claros y desde el primer momento quedaron establecidos como factores, a continuación, los 7 siguientes, presentan menos consistencia y fueron introducidos por Cattell más tarde.

Este instrumento de evaluación, diseñado por el propio Cattell («Personality Factor Inventory») y revisado por él en varias ocasiones, dio lugar a diversas versiones del mismo instrumento (Cattell y col., 1970; Cattell y col., 1973). Esta prueba se ha empleado mucho en el diagnóstico clínico en psiquiatría y en el ámbito de la orientación familiar, vocacional y ocupacional.

4. La personalidad y las actitudes. La motivación humana

Cattell estudió la personalidad mediante la aplicación del análisis factorial al estudio del comportamiento humano.

La explicación de la conducta, propuesta por este autor parte de considerarla como la respuesta que emite una persona, por lo que puede entenderse como una combinación de sus rasgos aptitudinales, temperamentales y dinámicos. Desde una perspectiva motivacional, la conducta es consecuencia de la actitud. Para Cattell, la actitud es el elemento básico de la motivación y consiste en la fuerza del interés por realizar una determinada acción.

Cattell distingue en la actitud varios elementos: *El yo* (el organismo), *el estímulo* (la situación, las circunstancias) y *la acción* (el reflejo de la motivación, el objeto hacia el que se dirige la acción, la meta específica que se busca con la acción; la finalidad). Estos elementos no son otra cosa que una ampliación del esquema estímulo-organismo-respuesta (S-O-R).

Al inicio, Cattell centró su trabajo en el estudio del temperamento para pasar más adelante a profundizar en el tema de la motivación. Según él, los diferentes factores motivacionales se entrelazan y hacen convergen-

tes en una misma meta. La motivación se puede medir a través de las actitudes. Las actitudes pueden cuantificarse según la presencia o intensidad de ciertos índices muy bien definidos como la actividad fisiológica, la preferencia por actividades relacionadas con la actitud y la acumulación de información relevante sobre ella.

La investigación sobre las actitudes se centró así, principalmente, en las dos cuestiones siguientes: ¿Cuáles son los componentes de las actitudes? ¿Cuántas clases hay de motivos o actitudes?

Para tratar de dar respuesta a estos y otros interrogantes, Cattell desarrolló su propia teoría acerca de la motivación, diferenciando en ella una serie de componentes. Para llevar a cabo este trabajo precisó diversos índices de una misma actitud, que luego sometió al análisis factorial, identificando de esta forma los cinco factores o componentes actitudinales que a continuación se describen:

1. *El factor «alfa» o componente del «ello»*, consiste en la creencia de que los deseos que se tienen son verdaderos y pueden convertirse en realidad. Este componente «alfa» está muy cerca del «ello» psicoanalítico y abarca la mayoría de las manifestaciones que expresan «yo quiero» con independencia del mundo exterior

2. *El factor «beta» o componente del «yo»*, representa el interés consciente e integrado y se corresponde con el «yo» freudiano. Este factor muestra el interés que ha sido madurado y contrastado con la realidad.

3. *El factor «gamma» o componente del «super yo»* se refiere al interés o aspiración del sujeto que suele expresarse en la frase «a mí me gustaría», y se corresponde el «super yo» de Freud.

4. *El factor «delta» o expresión de las necesidades fisiológicas*, integra ciertos componentes fisiológicos como la tensión arterial y la tasa cardíaca. Según Cattell este factor podría identificarse con el «ello» inconsciente.

5. *El factor «épsilon» o factor de los complejos reprimidos*, es el que manifiesta los conflictos inconscientes, consecuencia de experiencias previas.

Los cinco factores anteriores no son independientes entre sí, sino que aparecen estrechamente interrelacionados. A todos ellos, Cattell les aplicó de nuevo el análisis factorial agrupándolos en dos grandes bloques: el *componente integrado del interés*, que aglutina a los factores «Beta» y «Gamma» (en gran parte consciente), y el *componente no integrado del interés*, que engloba a los factores «Alfa», «Delta» y «Épsilon» (en gran parte inconsciente).

La motivación es considerada como el motor que dirige el comportamiento en una determinada dirección. A la hora de analizar cuántos deseos, motivaciones o actitudes hay, Cattell distingue dos grandes tipos actitudinales o motivacionales:

A) Los «*ergios*», que representan la tendencia innata a reaccionar y a razonar, de una forma específica, ante determinados contextos y situaciones. Algunos de los *ergios* más importantes son: el sexo, la autoafirmación, la exploración (curiosidad), la seguridad-miedo, la protección paternalista, la constructividad (creatividad) y el narcisismo.

B) Los «*sentimientos*», que reflejan patrones actitudinales determinados por el ambiente y, por tanto, consecuencia en parte del aprendizaje. Son, en definitiva, las tendencias a reaccionar de una determinada forma en función del ambiente. Es lo que acontece cuando se habla, por ejemplo, del sentimiento profesional, deportivo o religioso.

Aunque los primeros pueden modularse por el aprendizaje y la socialización, no obstante, suelen ser más deudores de las características innatas de la persona. Un ejemplo de ello son las tendencias innatas a reaccionar de un modo específico según el género (varón o hembra), o la curiosidad o creatividad, el miedo o la inseguridad en sí mismo, el gregarismo o la autoafirmación personal, etc.

El segundo grupo de tipos actitudinales, por el contrario, depende más del flujo estimular ambiental, es decir, de aquellos contextos que constituyen escenarios naturales para el aprendizaje humano (la familia, la escuela y la sociedad). Estos últimos están también abiertos a ciertas matizaciones que vienen impuestas por la biología personal, como por ejemplo, las tendencias aprendidas en función del ambiente, la profesión que se elige, los hobbies, ciertas creencias, los valores, etc.

En la tabla 3, tomada de Pelechano (1996), aparecen descritos los *ergios* y los sentimientos, tal y como fueron considerados por Cattell.

5. Implicaciones para la vida familiar

Desde la perspectiva de las anteriores actitudes, pueden explicarse mejor los conflictos, el ajuste y la cohesión conyugal. En este sentido, se entiende que se produzca un conflicto conyugal cuando se satisface una actitud, al mismo tiempo que se frustra otra que apuntaba también a ser satisfecha.

Por contra, hay tanta mayor cohesión y ajuste conyugal cuanto mayor número de actitudes se satisfacen, sin que coetánea o en forma diferida se frustren otras.

Esto significa que la interacción entre los cónyuges depende, en cierto modo, del mayor o menor conocimiento que haya entre ellos, de sus actitudes y de cómo interactúen, a través de ese conocimiento, de la forma más armónica posible.

En este punto, la preparación para el matrimonio tiene todavía casi todo por realizar, puesto que, no se olvide, muchas de esas actitudes y, so-

**Tabla 3: Factores encontrados por Cattell con datos T (tests objetivos).
Tomado de Pelechano (1996, p. 47)**

Se aislaron un total de 18 factores, de los cuales, los primeros 12 parece que se han confirmado y los otros 6 no han tenido una confirmación satisfactoria (Cattell, 1957).

T16	<i>Asertividad hárica.</i> Expresión de sí mismo, de forma rápida acompañada de acción afectiva. Parece invariable de los 9 hasta los 15 años. Muy determinado por el ambiente.
T17	<i>Inhibición.</i> Restricción de conducta que aumenta desde los 9 a los 15 años. Fuerte influencia hereditaria.
T18	<i>Vivacidad hipomaniaca.</i> Vivacidad general, alta reactividad, cierta destreza social.
T19	<i>Practicalidad crítica.</i> Conducta compulsiva, criticismo, suspicacia.
T20	<i>Comenction-abcultion.</i> Disponibilidad para aceptar una cultura y sus demandas. Se incrementa con la edad.
T21	<i>Exuberancia.</i> Energía e ímpetu presentes en la gente con éxito social. Mayor varianza en los niños que en los adultos.
T22	<i>Corticalertía.</i> Alto estadio de alerta cortical generalizado. Tiene un rápido incremento de los 9 a los 15 años. Sustancialmente determinado por el ambiente.
T23	<i>Reservas neurales.</i> Estado de cansancio. Estrés emocional alto.
T24	<i>Ansiedad.</i> Prácticamente lo mismo que el factor de segundo orden de ansiedad (correlaciones muy altas) con datos Q.
T25	<i>Realismo-tendencia psicótica.</i> Tendencia a la realidad frente a disminución de la precisión de respuesta a demandas ambientales, precisión en respuestas motoras, deducción de relaciones lógicas.
T26	<i>Sentimiento de autocontrol.</i> Fuerza en el sentimiento de sí mismo. Crece notablemente desde la niñez y se observa una aceleración durante la adolescencia.
T27	<i>Apatía.</i> Indolencia y carencia de normas internas o autopropuestas por el sujeto.
T28	<i>Astenia.</i> Combinación de aspectos de autoridad, sumisión y susceptibilidad esencial a la presión del grupo, junto a una preocupación personal. Fundamentalmente determinado por el ambiente. Tiende a disminuir entre los 9 y los 15 años de edad.
T29	<i>Hiperresponsividad situacional.</i> Tendencia a responder a aspectos situacionales e inmediatos, olvidando claves de aspectos más mediatos o remotos.
T30	<i>Independencia.</i> Tomar conciencia de hechos negativos o molestos al margen de la presión social; no sugestionable por los demás.
T31	<i>Realismo prudente.</i> Prudencia en la acción y en el control de la imaginación.
T32	<i>Extraversión-introversión.</i> Rasgo superficial relacionado con los factores de segundo orden de Q (exvia-invia).
T33	<i>Pesimismo.</i> Tendencia al derrotismo en las ideas y acciones, lentitud para interesarse por lo nuevo.

bre todo, la interacción resultante entre ellas puede modificarse mediante el aprendizaje, también en el sentido de su optimización.

Rasgos y actitudes contribuyen así a fundamentar la imagen de sí mismo, la autoestima, el autoconcepto y la identidad personal. Los rasgos y las actitudes son, qué duda cabe, vulnerables a la valoración que los demás hacen de nosotros, así como a la acción judicial que cada uno hace de sí mismo.

La mayor concordancia entre el modo de percibirse a sí mismo y el modo en que los demás nos perciben, los juicios de los demás y nuestros propios juicios, los cambios que acontecen en nuestro comportamiento y la resistencia adaptativa y eficaz respecto de esos cambios, son hitos elo-

cuentas que contribuyen a una eficaz vertebración de sí mismo, de la identidad personal.

De otro lado, la concordancia entre el conocimiento de sí mismo y el conocimiento del proyecto que acerca de la propia vida se tenga, facilita en un mayor grado esa tarea imprescindible a la que todo individuo está llamado: el proyecto de convertirse en persona (Polaino-Lorente, 1986).

También en este punto es menester que los futuros cónyuges se conozcan, es decir que dispongan de la suficiente información y formación acerca del ideal de persona que uno mismo y la otra persona, respectivamente, han elegido para sí. Este conocimiento facilitaría el apoyo recíproco entre ellos, de manera que pueda satisfacerse en ambos uno de los principales fines del matrimonio: la perfección recíproca de los cónyuges, el dar alcance cada uno de ellos a la vida lograda, a la consecución de la plenitud por la que cada uno de ellos había optado.

6. Trascendencia de la teoría de Cattell

Las aportaciones de Cattell han resultado ser una pieza fundamental en los estudios de la personalidad, así como en el desarrollo posterior del análisis factorial. El ingente trabajo de investigación desarrollado por este autor —que realizó un profundo impacto en prácticamente todos los ámbitos del estudio de la personalidad— ha abierto nuevas perspectivas sobre las que se han asentado posteriores teorías y descubrimientos científicos de gran alcance.

En este sentido, podemos aquí aludir a una de las últimas aportaciones en la investigación de la personalidad, que ha dado lugar a opiniones y enfoques contrapuestos y que todavía en nuestros días es objeto de debate y estudio. El inventario de los 4500 rasgos compilado por Allport (1961), a partir del cual Cattell trabajó incansablemente, ha supuesto el punto de partida para sucesivas investigaciones acerca de los rasgos, llegando a consolidar lo que hoy ha llegado a conocerse como la «Teoría de los cinco grandes».

Pelechano (1996), en su libro «Psicología de la personalidad» titula del siguiente modo uno de los capítulos: «El análisis lingüístico contemporáneo: los grandes», refiriéndose de esta manera a una de las últimas aportaciones en psicología de la personalidad: la consideración de la existencia de grandes factores o dimensiones que aglutinan en sí la gran variedad de rasgos y componentes de la personalidad, que sirven para describir a los individuos.

Hay una gran disparidad de opiniones sobre este tema pero, en definitiva, todas las teorías derivadas de este punto de partida coinciden en

admitir la existencia de unos elementos básicos de funcionamiento, de los cuales depende la conducta de cada persona. Los rasgos son patrones consistentes de pensamientos, sentimientos o acciones que diferencian a unos sujetos de otros y que como tendencias básicas se mantienen estables a lo largo del ciclo vital. Es una característica interna que se corresponde con dimensiones conductuales externas (Pervin, 1998).

Este mismo autor hace referencia a «un consenso entre los que proponen esta aproximación según el cual hay cinco factores básicos o dimensiones de la personalidad, este acuerdo es conocido como el Modelo de los cinco factores (MCF) de la personalidad (Pervin, 1998, p. 14).

La teoría de los «cinco grandes» puede ser considerada como una taxonomía o sistema clasificatorio de aquellos rasgos de la personalidad que establecen las diferencias individuales entre los sujetos. De esta manera, se estudian las formas en las que los individuos difieren en dimensiones comunes. Los «Cinco Grandes factores» abarcan varios niveles de análisis y aluden a distintos aspectos del comportamiento: las dos primeras dimensiones son fundamentalmente interpersonales, la tercera está enfocada principalmente a las tareas, y las dos últimas se refieren a las experiencias emocionales y cognitivas de la persona. (Brody 2000, p. 72).

El debate se centra hoy en considerar si esta taxonomía es o no adecuada para tratar de describir, dentro de estas coordenadas (los cinco grandes), a todos los individuos. Las controvertidas opiniones al respecto apuntan a varios puntos vulnerables.

En primer lugar, no es fácil alcanzar un acuerdo unánime relativo a la estructura de los cinco factores. Hay autores que optan por considerar tres o siete factores en lugar de cinco (Tellegen y Waller, 1987).

Es asimismo compleja la cuestión a la hora de considerar que los distintos rasgos pueden tener distintos grados de relevancia para la comprensión de los diversos individuos. Por último, se considera que en el desarrollo de la teoría se producen grandes omisiones, sobre todo las relativas a la descripción de la personalidad basada en los rasgos. En este sentido, parece que la clasificación de los cinco grandes deja fuera de foco la consideración en su estudio de aspectos tan relevantes como las creencias de los propios sujetos acerca de sí mismos y su posición en el mundo.

A pesar de ello, el acuerdo en estas líneas básicas explican el gran desarrollo que, por ejemplo, la teoría de Costa y McCrae (1985) está experimentando en los últimos años y, sobre todo, ponen de relieve el importante papel que, en este ámbito de la investigación, han tenido las aportaciones de Cattell.

7. Bibliografía

- ALLPORT, G. W., y ODBERT, H. S. (1936), «Trait names: A psycho-lexical study», *Psychological Monographs*, 47, 211.
- BRODY, N., y EHRLICHMAN, H. (2000), *Psicología de la personalidad*, Nueva York, Prentice Hall.
- CATTELL, R. B. (1955), *Test 16 PF de R. B. Cattell: Questionnaire de personnalité en 16 facteurs*, Paris, Edition du centro de Psychologie appliquée.
- (1957), *Personality and motivation. Structure and measurement*, New York, Word Books.
- (1970), *Handbook of modern personality theory*, Chicago, Aldine.
- (1972), *El análisis científico de la personalidad*, Barcelona, Fontanella.
- CATTELL, R. B., y MARSCHALL, S. (1973), *Supplement to the 16 PF handbook*, Champaign, III, IPAT.
- CATELL, R. B., y KLINE, P. (1982), *El análisis científico de la personalidad y la motivación*, Pirámide, Madrid.
- COSTA, P. T. Y., y MCCRAE, R. R. (1985), *The NEO personality inventory manual*, Odesa, FL, Psychological Assessment Resources.
- EYSENCK, H. J. (1960), *Experiments in personality* (vol. 2), Routledge y Kegan Paul, Londres.
- GUILFORD, J. P. (1975), «Factors and factors of personality», *Psychological Bulletin*, 82, 1802-1814.
- PELECHANO, V. (1996), *Psicología de la personalidad*, Barcelona, Ariel.
- PERVIN, L. (1998), *La ciencia de la personalidad*, Madrid, Mac Graw Hill.
- PERVIN, L., y JOHN, O. (1999), *Handbook of personality: theory and research*, New York, Guilford.
- POLAINO-LORENTE, A. (1986), «Personalidad, validez y deseabilidad social», Ciclo de conferencias, Pamplona, Universidad de Navarra.
- TELLEGEN, A., y WALLER, N. G. (1987), *Re-examining basic dimensions of natural language trait descriptors*, New York, Annual Convention of the American Psychological Association.