HANS EYSENCK

(1916 - 1997)

Este capítulo está dedicado a las teorías del temperamento. Temperamento es ese aspecto de la personalidad que está basado en la genética, que se nace con él; ya sea desde el nacimiento o incluso antes. Esto no quiere decir que la teoría temperamental diga que no tenemos aspectos de nuestra personalidad que hayan sido aprendidos. Simplemente se focaliza en lo " natural", y deja la "crianza" a otros teóricos.

El apartado de los tipos de personalidad, incluyendo el temperamento, es tan viejo como la psicología. De hecho, es bastante más antiguo. Los antiguos griegos, para seguir el ejemplo obvio, le dieron bastante atención y decidieron nombrar dos dimensiones de temperamento que llevaron a cuatro "tipos", basados en el tipo de fluidos (llamados humores), según tuvieran en exceso o defecto. Esta teoría fue bastante popular en la Edad Media.

El tipo **sanguíneo** es alegre y optimista; una persona agradable con quien estar y cómodo con su trabajo. De acuerdo con los griegos, este tipo tiene una cantidad disponible abundante de sangre (de aquí surge el nombre de sanguíneo, del latín sanguis para sangre) y por tanto es un sujeto caracterizado por una apariencia siempre saludable, incluyendo los cachetes rojos.

El tipo **colérico** se caracteriza por un pronto importante; por un temperamento inmediato en su expresión, usualmente de naturaleza

agresiva. El nombre parte de la bilis (una sustancia secretada por la vesícula biliar para ayudar a la digestión) Las características físicas de la persona colérica incluye una tez amarillenta y musculatura tensa.

Luego tenemos el temperamento **flemático**. Estas personas se caracterizan por su lentitud, desidia e inactividad. Obviamente, el nombre surge de la palabra flema, que es el moco que extraemos de nuestros pulmones cuando sufrimos una gripe o una infección pulmonar. Físicamente, estas personas son consideradas como frías y distantes, y estrecharles la mano es como estrecharlas a un pez.

Finalmente, tenemos el temperamento **melancólico**. Estas personas tienden a estar tristes e incluso deprimidas y tienen una visión pesimista del mundo. El nombre ha sido adoptado como un sinónimo de tristeza, pero viene de las palabras griegas que designan a la bilis negra. Por supuesto, no sabemos a qué se referían los griegos con esto. Pero, es de suponer que la persona melancólica ¡debía tener mucho de esto!

Estos cuatro tipos son realmente los pilares de dos líneas distintas: **temperatura** y **humedad**. Las personas sanguíneas son cálidas y húmedas. La gente colérica es cálida y seca. Los flemáticos son fríos y húmedos y los melancólicos fríos y secos. Hubo incluso teorías que sugerían que los diferentes climas estaban relacionados a los distintos tipos, de manera que los italianos (tierra cálida y húmeda) eran sanguíneos, los árabes (cálida y seca) coléricos, los rusos (frío y seco) melancólicos y el inglés (frío y húmedo) flemático.

Lo que debería sorprenderles es que esta teoría, basada en tan poco, tiene actualmente influencia en varios teóricos modernos. Adler, por ejemplo, relaciona estos tipos a sus cuatro personalidades. Pero, aún más relacionado con lo nuestro, Ivan Pavlov, una verdadera fama mundial en el condicionamiento, usó los humores para describir las personalidades de su perro.

Una de las cosas que Pavlov intentó con su perro fue el condicionamiento conflictivo (sonar una campana que señalaba la comida al mismo tiempo que sonaba otra que señalaba el final de la misma)

Algunos perros aprendieron bien, y mantuvieron su comportamiento. Otros se enfadaron y ladraron como posesos. Unos más se tumbaron a dormir y algunos saltaban y se retorcían como si tuvieran una crisis de nervios. Desde luego, ¡no necesito decirles cuál tipo de temperamento tiene cada uno!

Pavlov pensó que podía explicar estos tipos de personalidad a través de dos dimensiones: por un lado está el nivel global de estimulación (llamado excitación) que los cerebros de los perros tenían disponible. Por el otro, la habilidad de estos cerebros de cambiar sus niveles de estimulación; a saber, el nivel de inhibición que sus cerebros tenían disponible. Mucha estimulación y buena inhibición: sanguíneo. Mucha estimulación y pobre inhibición: colérico. No mucha estimulación y considerable inhibición: flemático. No mucha estimulación y pobre inhibición: melancólico. La estimulación sería algo análogo a la calidez y la inhibición sería algo parecido a la humedad. Todo esto constituyó la inspiración de la teoría de Eysenck.

Biografía

Hans Eysenck nació en Alemania el 4 de marzo de 1916. Sus padres eran actores que se divorciaron cuando él solo tenía dos años, de manera que Hans fue criado por su abuela. Abandonó el hogar cuando tenía 18 años, al tiempo que los nazis llegaban al poder. Como simpatizante de los judíos, su vida estuvo en peligro.

En Inglaterra continuó su educación y recibió su licenciatura en psicología de la Universidad de Londres en 1940.

Durante la Segunda Guerra Mundial, asistió como psicólogo en la emergencia de un hospital, donde investigó sobre la exactitud de los diagnósticos psiquiátricos.

Los resultados de estas investigaciones le conducirían a librar un antagonismo durante toda su vida hacia la corriente principal de la psicología clínica.

Después de guerra, empezó a enseñar en la Universidad de Londres, compaginándolo con su inclusión como director del departamento de psicología del Instituto de Psiquiatría, asociado al Bethlehem Royal Hospital. Eysenck ha escrito 75 libros y como 700 artículos, cosa que le ha establecido como uno de escritores más prolíficos en psicología.

Se retiró en 1983 y continuó escribiendo hasta su muerte el 4 de septiembre de 1997.

Teoría

La teoría de Eysenck está basada principalmente en la psicología y la genética. Aunque es un conductista que considera a los hábitos aprendidos como algo de gran importancia, considera que nuestras diferencias en las personalidades surgen de nuestra herencia hereditaria. Por tanto, está primariamente interesado en lo que usualmente se le conoce como temperamento.

Eysenck es también por supuesto un psicólogo de investigación. Sus métodos comprenden una técnica estadística llamada análisis factorial. Dicha técnica extrae un número de "dimensiones" de un gran compendio de datos. Si, por ejemplo, si ofrecemos una larga lista de adjetivos a un número considerable de personas para que se auto evalúen, ya tenemos un primer material para el análisis factorial.

Imaginen por ejemplo un test que incluye palabras como "tímido", " introvertido", "echado para adelante", "salvaje" y demás. Obviamente, las personas tímidas tienden a puntuarse alto en las dos primeras palabras y bajas en las últimas dos. Las personas extravertidas harán lo mismo a la inversa. El análisis factorial extrae dimensiones (factores) tales como timidez-extraversión del monto de información. Luego, el investigador examina los datos y nombra al factor con un término como "introversión-extraversión". Existen otras técnicas que buscan cotejar de la mejor manera posible los datos de varias posibles dimensiones, y otras que incluso buscan

niveles dimensionales “más altos” (factores que organizan los factores, así como los titulares organizan a los subtítulos.

La investigación original de Eysenck nos mostró dos dimensiones principales de temperamento: neuroticismo y extraversión-introversión. Veamos en que consiste cada uno de ellos…

Neuroticismo

Este es el nombre que Eysenck dio a una dimensión que oscila entre aquellas personas normales, calmadas y tranquilas y aquellas que tienden a ser bastante “nerviosas”. Su investigación demuestra que estas últimas tienden a sufrir más frecuentemente de una variedad de “trastornos nerviosos” que llamamos neurosis, de ahí el nombre de la dimensión. Pero debemos precisar que él no se refería a que aquellas personas que puntuaban alto en la escala de neuroticismo son necesariamente neuróticas, sino que son más susceptibles a sufrir problemas neuróticos.

Eysenck estaba convencido de que ya que todo el mundo se puntuaba en algún punto de esta dimensión de normalidad a neuroticismo, era esto un indicador verdadero del temperamento; es decir, que esto era una dimensión de la personalidad apoyada genética y fisiológicamente. Posteriormente, él se dirigió hacia la investigación fisiológica para buscar posibles explicaciones. El lugar más obvio para buscar era el **sistema nervioso simpático**. Esto es una parte del sistema nervioso autónomo que funciona de forma separada del sistema nervioso central y controla muchas de nuestras respuestas emocionales ante situaciones de emergencia.

Por ejemplo, cuando las señales del cerebro le dicen que haga esto, los sistemas nerviosos simpáticos dan una orden al hígado para que libere azúcar para que se use como energía, hace que el sistema digestivo se enlentezca, abre las pupilas, eriza los pelos de la piel y les comanda a las glándulas suprarrenales que liberen más adrenalina (epinefrina) Esta altera muchas de las funciones corporales y prepara los músculos para la acción. La manera tradicional de describir la función del sistema nervioso simpático es que nos prepara para "pelear o volar".

Eysenck Hipotetizó que algunas personas tienen una mayor respuesta simpática que otras. Algunas se mantienen muy calmadas durante situaciones de emergencia; otras sienten verdadero pánico u otras emociones y algunas otras se aterrorizan con situaciones menores. El autor sugiere que estas últimas tienen un problema de hiperactividad simpática, lo que les hace ser candidatos principales a sufrir variados trastornos neuróticos.

Quizás el síntoma neurótico más "arquetípico" es el **ataque de pánico**. Eysenck explicó los ataques de pánico como algo parecido al sonido agudo que uno escucha si acerca un micrófono a un altavoz: los sonidos pequeños que entran al micro se amplifican y salen por el altavoz y vuelven a entrar por el micro, se vuelven a amplificar y así sucesivamente hasta que oímos el típico chirrido que nos encantaba producir cuando éramos chicos (muchos guitarristas eléctricos usan este sistema para mantener notas durante mucho tiempo.)

Bien, el ataque de pánico sigue el mismo patrón: estás moderadamente asustado por algo (cruzar un puente, por ejemplo) Esta situación provoca que se active tu sistema nervioso simpático, lo que te hace estar más nervioso y por tanto más susceptible a la estimulación, lo que hace que tu sistema esté aún más atento, lo que hace que estés más nervioso y más susceptible… ¡Podríamos decir que la persona neurótica está respondiendo más a su propio pánico que al objeto productor del mismo!

Desde luego puedo dar fe de la descripción de Eysenck, aunque sus explicaciones se mantengan solo como hipótesis.

Extraversión-introversión

Esta segunda dimensión se parece mucho a lo que Jung decía en los mismos términos y algo muy similar también a nuestra comprensión bajo el sentido común de la misma: personas tímidas y calmadas versus personas echadas para adelante e incluso bullosas. Esta dimensión también se halla en todas las personas, pero su explicación fisiológica es un poco más compleja.

Eysenck Hipotetizó que la extraversión-introversión es una cuestión de equilibrio entre "inhibición" y "excitación" en el propio cerebro. Estas son ideas de las que Pavlov se sirvió para explicar algunas de las diferencias halladas en las reacciones al estrés de sus perros. La **excitación** es el despertar del cerebro en sí mismo; ponerse a alerta; estado de aprendizaje. La **inhibición** es el cerebro "durmiente", calmado, tanto en el sentido usual de relajarse como en el de irse a dormir o en el sentido de protegerse a sí

mismo en el caso de una estimulación excesiva. *Hay personas que sencillamente se desmayan ante un estímulo demasiado poderoso. N.T.*

Alguien que es extravertido, decía Eysenck, tiene una buena y fuerte inhibición: cuando se le enfrenta a una estimulación traumática (como un choque en un automóvil), el cerebro del extravertido se inhibe, lo que significa que se vuelve "insensible", podríamos decir, al trauma y por tanto recordará muy poco de lo que ha ocurrido. Después del accidente de coche, el extravertido podría decir que es como si hubiese "borrado" la escena y le pediría a otros que le recordasen la escena. Dado que no sienten el impacto mental completo del accidente, podrían estar conduciendo perfectamente al día siguiente.

Por otro lado, el introvertido tiene una pobre o débil inhibición: cuando hay un trauma, como el accidente de coche, su cerebro no le protege lo suficientemente rápido; no se "apaga" en ningún momento.

Más bien están muy alertas y aprenden bastante, de manera que pueden recordar todo lo que ha pasado. Incluso dirían que han visto el accidente en "¡cámara lenta!" Es muy poco dado a querer conducir después del accidente e incluso podría llegar a dejar de hacerlo para siempre.

Ahora bien, ¿cómo esto conlleva a la timidez o al amor entre personas? Bueno, imaginemos que tanto el extravertido como el introvertido se emborrachan, se quitan las ropas y se ponen a bailar desnudos en una mesa de un restaurante. A la mañana siguiente, el extravertido nos preguntará

qué ha pasado (y que dónde está su ropa) Cuando se lo digamos, se reirá y empezará a hacer planes para hacer otra fiesta. Por otro lado, el introvertido recordará todas y cada una de las mortificantes escenas de su humillación y probablemente nunca saldrá de su habitación. (¡Yo mismo soy bastante introvertido, y una vez más apoyo en mis carnes un montón de estas experiencias! Quizás, algunos de los extravertidos que me están leyendo en este momento me podrían decir si Eysenck describe sus experiencias tan bien como a mí, asumiendo, claro, que pueden recordarlas.

Una de las cosas que Eysenck descubrió fue que los criminales tendían a ser extravertidos no neuróticos. Es lógico, si lo pensamos detenidamente: ¡ es difícil imaginarse a alguien dolorosamente tímido que recuerda sus experiencias mientras está asaltando un Supermercado! Incluso es aún más difícil imaginarse a alguien con ataques de pánico haciéndolo. Pero, comprendamos que existen muchos tipos de crímenes aparte de los violentos que los introvertidos y los neuróticos pueden llevar a cabo.

Neuroticismo y extraversión-introversión

Otra cosa que Eysenck señaló fue la interacción de ambas dimensiones y lo que esto podría significar con respecto a varias problemáticas psicológicas. Halló, por ejemplo, que las personas con fobias y con trastornos obsesivo-compulsivo tendían a ser bastante introvertidos, y las personas con trastornos conversivos (p.e. la parálisis histérica) o con trastornos disociativos (p.e. amnesia) tendían a ser más extravertidos.

Veamos la explicación: las personas altamente neuróticas sobre-responden a un estímulo amenazante; si son introvertidos, aprenderán a evitar las situaciones que le causan pánico muy rápido y bruscamente, incluso hasta el punto de sentir mucho miedo ante pequeños símbolos de esas situaciones; es decir, fobias. Otros introvertidos aprenderán (rápida y bruscamente) comportamientos particulares para controlar sus miedos, como chequear muchas veces las cosas o lavarse las manos innumerables veces a lo largo del día.

Los extravertidos altamente neuróticos, por otro lado, son buenos para ignorar y olvidar aquello que los sobresatura. Se valen de los clásicos mecanismos de defensa, tales como la negación y la represión. Convenientemente pueden olvidar aquella dolorosa semana, por ejemplo, o incluso "olvidar" su habilidad para sentir y usar sus piernas.

Psicoticismo

Eysenck llegó a reconocer que aunque utilizaba una gran población para sus investigaciones, había un tipo de población que no estaba

considerando. Empezó a llevar sus estudios a las instituciones mentales de Inglaterra. Cuando se analizaron estos datos mediante la técnica factorial, un tercer factor significativo empezó a emerger, el cual llamó psicoticismo.

De la misma forma que el neuroticismo, la alta puntuación en psicoticismo no necesariamente indica que eres psicótico o que estás condenado a serlo, simplemente que tienes cualidades que se hallan con frecuencia entre psicóticos, y que probablemente serás más susceptible, en ciertos ambientes, a volverte psicótico.

Efectivamente, como podríamos imaginarnos, los tipos de cualidades halladas entre puntuaciones altas en esta dimensión incluyen una cierta temeridad; una despreocupación por el sentido común o convenciones; y un cierto grado de expresión inapropiada de la emoción. Es esta la dimensión que separa a aquellas personas que terminan en instituciones del resto de la humanidad.

Discusión

Hans Eysenck era un iconoclasta (alguien a quien le gusta atacar a la opinión establecida) Fue un crítico vigoroso y temprano de la efectividad de la psicoterapia, especialmente de la variedad freudiana. También criticó la naturaleza científica de muchas de las variedades académicas de la psicología. Como conductista fuerte, creía que solo el método científico (tal y como lo entendía) nos podía brindar una comprensión precisa de los seres humanos. Como estadístico, creía que los métodos matemáticos eran esenciales. Como psicólogo orientado fisiológicamente, defendía que las explicaciones fisiológicas eran las únicas válidas.

Por supuesto que podemos argumentar con él sobre todos estos puntos: la fenomenología y otros métodos cuantitativos son también considerados científicos por muchos autores. Algunas cosas no son fácilmente reducibles a números, y el análisis factorial en particular es una técnica que no todos los estadísticos aprueban. E incluso es ciertamente debatible que todas las cosas tengan una explicación fisiológica (incluso B.F. Skinner, el archí conductista, pensó en términos de condicionamiento ?proceso psicológico- que en términos de fisiología)

Y aún así, sus descripciones de los diferentes tipos de personas y cómo pueden entenderse físicamente, nos resuenan como algo particularmente cierto.

Y la mayoría de los padres, maestros y psicólogos infantiles apoyan bastante la idea de que los niños tienen diferencias constitucionales en sus personalidades que surgen desde el nacimiento (e incluso antes), y que ninguna re-educación posterior podrá remover. Aunque personalmente no soy un conductista, odio las estadísticas y estoy más orientado hacia la cultura que hacia la biología, estoy de acuerdo con lo básico de la teoría de Eysenck. Por supuesto que usted debe hacerse su propia reflexión teórica.

Referencias

Es muy difícil escoger solo unos pocos libros de Eysenck (¡hay tantos!) Lo básico de su teoría está probablemente más explicado en **The Biological Basis of Personality (1967)**, pero es un poco complejo. Su libro más “

popular" es Psychology is about People (1972) Si está interesado en psicoticismo, intente Psychoticism as a Dimension of Personality (1976) Y si quiere entender su punto de vista sobre los criminales, refiérase a Crime and Personality (1964) Su inusual, pero interesante teoría acerca de la personalidad y el cáncer y la enfermedad cardíaca (¡él cree, por ejemplo, que la personalidad es más significativa que fumar!) está resumida en Psychology Today (Diciembre, 1989)

OTRAS TEORÍAS DEL TEMPERAMENTO

Hay literalmente docenas de otros intentos por descubrir los temperamentos básicos humanos. A continuación, veremos algunas de las teorías más conocidas.

Tu cuerpo y tu personalidad

En los '50, **William Sheldon** (nacido en 1899) se interesó en las diversas variedades corporales humanas. Desarrolló un sistema de medición muy preciso que resumía las siluetas corporales con tres números. Éstos se referían a cuán precisamente encajabas estos tres "tipos":

- **Ectomórfico**: personas esbeltas, usualmente altas con largos brazos y piernas y características finas.
- **Mesomórfico**: personas de estirpe. Con amplios hombros y buena musculatura.
- **Endomórfico**: personas rechonchas, como "ovejas".

Debemos observar que estos tres "tipos" tienen un buen estereotipo personal asociado a ellos, por lo que el autor decidió probar la idea. Entonces vino con otros tres números, esta vez diseñado para ver cuán precisamente encajabas en estos tres "tipos" de personalidad:

- **Cerebro tónicos**: Tipos nerviosos, relativamente tímidos y usualmente intelectuales.
- **Somatotónicos**: Tipos activos, físicamente en forma y enérgicos.
- **Viscerotónicos**: Tipos sociables, amantes de la comida y de la comodidad física.

Este autor teorizó que la conexión entre los tres tipos físicos y los tres tipos de personalidad era de origen embriogénico. En las etapas tempranas de nuestro desarrollo prenatal, estamos compuestos de tres hojas o "capas": el ectodermo o capa externa, la cual se convierte en piel y sistema nervioso; el mesodermo o capa media, que se convertirá en músculo; y el endodermo o capa interna, la cual se convertirá en las vísceras.

Algunos embriones muestran un mayor desarrollo en una u otra capa. Este autor sugiere que aquellos que tienen un gran desarrollo ectodérmico serán ectomórficos, con más superficie de piel y un mayor desarrollo neurológico (incluyendo al cerebro; por tanto cerebrotónicos) Aquellos con un gran desarrollo del mesodermo, serán mesomórficos, con una gran cantidad de musculatura (o cuerpo; es decir, somatotónicos) Y aquellos con un gran desarrollo endodérmico, serán endomórficos, con un buen desarrollo visceral y una gran atracción hacia la comida (Viscerotónicos) Y así se establece su medición.

Ahora bien, nótese que más arriba he utilizado "tipos" entre comillas. Esto es una cuestión importante: este autor considera estos dos grupos de tres números como dimensiones o rasgos, no como tipos (clasificación) en absoluto. En otras palabras, somos más o menos ecto, meso, Y endomórficos, así como más o menos cerebro, somato, Y Viscerotónicos.

Treinta y cinco Factores

Raymond Cattell (nacido en 1905) es otro teórico-investigador prolífico como Eysenck que hizo uso extensivo del método de análisis factorial,

aunque de forma un tanto diferente. En sus primeras investigaciones, aisló 16 factores de personalidad, los cuales agrupó en un test llamado, por supuesto, 16PF.

Las investigaciones subsiguientes añadieron siete factores más a la lista. Incluso, las investigaciones posteriores añadieron doce factores " patológicos" usando variables extraídas del MMPI (Minnesota Multiphasic Personality Inventory)

Un análisis factorial de "segundo orden" del total de los 35 factores demostraron ocho factores más "profundos". Estos son, en orden de fortaleza, los siguientes:

QI. Exvia (Extraversión)

QII. Ansiedad (Neuroticismo)

QIII. Corteria ("Alerta cortical", práctico y realista)

QIV. Independencia (tipos muy solitarios)

QV. Discreción (tipos socialmente prudentes y perspicaces)

QVI. Subjetividad (distante y que no encaja bien)

QVII. Inteligencia (CI)

QVIII. Buena crianza (estable, dócil)

Bebés Gemelos

Arnold Buss (nacido en 1924) y Robert Plomin (nacido en 1948), ambos trabajadores de la Universidad de Colorado en su tiempo, tomaron u acercamiento diferente: si se supone que algunos aspectos de nuestro

comportamiento o personalidad tienen una base genética o de nacimiento, hallaremos estos rasgos más claramente en niños que en adultos.

De manera que Buss y Plomin decidieron estudiar a los infantes. Además, ya que los gemelos idénticos tenían la misma carga hereditaria, deberíamos ver en ellos aquellos aspectos de la personalidad genéticamente basados. Si comparamos gemelos idénticos con gemelos fraternales (digamos, genéticamente hablando como simplemente hermanos o hermanas o mellizos, como también se les conoce), podemos extraer cosas que son más genéticas que aquellas otras debidas más al aprendizaje del bebé en sus primeros meses.

Buss y Plomin instaron a las mamás de bebés gemelares a que rellenaran un cuestionario sobre el comportamiento y personalidad de sus bebés. Algunos de los bebés eran idénticos y otros mellizos. Usando una técnica similar al análisis factorial, separaron aquellas descripciones que parecían más genéticas de aquellas otras que parecían más basadas en el aprendizaje. Hallaron cuatro dimensiones del temperamento:

Emocionalidad-impasividad: ¿cuán emotivos o excitables eran los bebés?

Algunos reaccionaban con gran cantidad de estrés, miedo y rabia y otros no.
Esta fue la dimensión más fuerte que hallaron.

Sociabilidad-separación: los bebés, ¿cuánto disfrutaban o evitaban el contacto y la interacción con otras personas? Algunos bebés muy sociables y otros muy solitarios.

Actividad-letargia: ¿cuán vigorosos, cuán activos, cuán enérgicos eran los bebés? De la misma manera que los adultos, algunos bebés siempre estaban activos, moviéndose de un lado a otro, ocupados y otros no.

Impulsividad-deliberatividad: ¿cuán rápido cambiaban los bebés de una actividad a otra? Algunas personas actúan de forma inmediata ante sus deseos; otras deliberan y piensan más sus acciones antes de llevarlas a cabo.

La última dimensión es la más débil de todas, y en la investigación original solamente se encontró en varones. Desde luego esto no quiere decir que no existan mujeres impulsivas o dubitativas; simplemente parece ser que aprenden su estilo, mientras que los chicos de una forma u otra, parecen venir al mundo directamente de la barriga de la madre. Pero las últimas investigaciones de estos autores demostraron la ocurrencia de esta dimensión también en chicas, aunque no tan fuertemente. Es interesante destacar que los problemas de impulso como el déficit de atención e hiperactividad, son más en varones que en chicas, y eso se ve en que, mientras a las niñas se les enseña a sentarse rectas y a mostrar atención, algunos chicos no pueden hacerlo.

El Número Mágico

En el último par de décadas, un considerable número de investigadores y teóricos han llegado a la conclusión de que el cinco es el "número mágico" para las dimensiones del temperamento. La primera versión, llamada El Gran Cinco, fue introducida en 1963 por Warren Norman. Consistía en una revisión y actualización de un informe técnico de las Fuerzas Aéreas de E. C. Tupes y R. E. Cristal, quienes a su vez habían hecho una reevaluación de la investigación original de los 16
Factores de la Personalidad de Cattell.

Pero no fue hasta que R. R. McCrae y P. T. Costa, Jr. presentaron su versión, llamada la Teoría del Quinto Factor en 1990, cuando se asentó realmente la idea de las diferencias individuales en la investigación comunitaria. Cuando introdujeron su NEO Personality Inventory, muchas personas creyeron, y siguen pensando, que finalmente ¡habíamos llegado a la Tierra Prometida!

Los siguientes son los cinco factores junto a algunos adjetivos definitorios:

Extraversión

Aventurero
Asertivo
Franco
Sociable
Hablador (comunicador)

Vs. Introversión

Quieto

Reservado

Tímido

Insociable

Simpatía (agradabilidad)

Altruista

Gentil

Amable

Simpático

Cálido

Diligencia (Escrupulosidad)

Competente

Obediente

Metód

ico

Respo

nsable

Minuc

ioso,

cabal

Estabilidad

Emocional (Norman)

Calmado

Relajado

Estable

Vs. **Neuroticismo** (Costa y McCrae)

Enfadado

Ansioso

Deprimido

Cultura (Norman) o **Apertura a la Experiencia** (Costa y McCrae)

Culto

Estético Imaginativo Intelectual Abierto

EL MODELO PAD

Albert Mehrabian tiene un modelo de temperamento tridimensional que ha sido bien recibido. Se basa en su modelo tridimensional de las emociones. En este sentido, el autor teoriza que se puede describir prácticamente cualquier emoción con estas tres dimensiones:

Placer-displacer (P), estimulación-no estimulación (A) y dominancia-sumisión (D).

Explica que aunque variamos de un extremo a otro en diversas situaciones y momentos en estas tres dimensiones, algunos de nosotros somos más dados a responder de una forma u otra; es decir, tenemos una predisposición temperamental ante ciertas respuestas emocionales. En inglés, el autor utiliza las mismas iniciales para los distintos temperamentos:

Rasgo placer-displacer; Rasgo estimulación y Rasgo dominancia-sumisión.

La "P" significa que, en general, experimentas más placer que displacer. Se relaciona positivamente con la extraversión, afiliación, crianza buena,

empatía y logros; y negativamente con el neuroticismo, la hostilidad y la depresión.

La "A" significa que respondes más fuertemente ante situaciones complejas, cambiantes o inusuales. Se relaciona con la emocionalidad, el neuroticismo, la sensibilidad, la introversión, la esquizofrenia, enfermedad cardíaca, trastornos alimenticios y mucho más.

La "D" sugiere que te sientes en control sobre tu vida. Se relaciona (en su polo positivo) con la extraversión, la asertividad, la competitividad, afiliación, habilidades sociales y educación. En su extremo negativo con el neuroticismo, tensión, ansiedad, introversión, conformismo y depresión.

Paralelos

Aún cuando podrían ustedes sentirse un poco saturados con todas estas variadas teorías, de hecho, los teóricos de la personalidad están más animados que desanimados: es fascinante para nosotros ver cómo todos estos diferentes teóricos que surgen muchas veces de diferentes direcciones, pueden llegar a manejarse con grupos muy semejantes de dimensiones temperamentales.

En primer lugar, cada teórico coloca la Extraversión-introversión y la de Neuroticismo/Estabilidad Emocional/Ansiedad dentro de sus listas. Poco personólogos tienen dudas con respecto éstas.

Eysenck añade la de Psicoticismo, lo que muchos de sus seguidores han re-evaluado como un factor sugerente de agresividad, impulsividad y tendencia a la búsqueda de sensaciones. Hasta cierto punto, esto encaja con la Impulsividad de Buss y Plomin y podría ser lo opuesto a la Agradabilidad y Conciencia del Gran Cinco.

La teoría de Buss y Plomin encaja mejor con la de Sheldon: los Cerebrotónicos son emocionales (y no Sociables), los Somatotónicos son Activos (y no Emocionales), y los Viscerotónicos son Sociables (y no Activos). En otras palabras, los factores de estos dos modelos "rotan" ligeramente sobre los otros.

Los otros factores de Cattell, que no sean el de Ansiedad y Exvia, son más difíciles de situar. La discreción suena como Agradabilidad; la Buena Educación se parece al de Conciencia; la Independencia añadida quizás al de Inteligencia, se parece un poco al de Cultura. La Subjetividad, Corteria e Independencia juntas podría ser similares al Psicoticismo de Eysenck.

Los factores PAD de Mehrabian son un poco más difíciles de cotejar con los demás, lo que tiene sentido considerando sus diferentes raíces teóricas. Pero podemos observar que la Estimulación se parece mucho al Neuroticismo/Emocionalidad y que la Dominancia no es como la Extraversión/Sociabilidad. La de Placer parece relacionada a la de Extraversión sin Neuroticismo.

También podríamos echarle un vistazo al test de Jung y Myers-Briggs: Extraversión e Introversión son obvios. Sentimiento (vs. Pensamiento) suena un poco como Agradabilidad. Juicio (vs. Percepción) suena a Conciencia. E Intuición (vs. Sensibilidad) suena un poco a Cultura. En todo caso, nos ayuda el ver que Jung consideró estos tipos y funciones como esencialmente genéticos; o lo que es lo mismo, ¡temperamentales!