

PERSONALIDAD Y AUTOESTIMA DESDE EL MODELO Y LA TEORÍA DE LOS CINCO FACTORES

Hugo Simkin

Edgardo Etchezahar

Joaquín Ungaretti

hugosimkin@psi.uba.ar

Universidad de Buenos Aires

Universidad Nacional de Lomas de Zamora

Resumen

En los últimos años se han incrementado los estudios que exploran la relación entre la personalidad y la autoestima desde el Modelo de los Cinco Factores (FFM) y la Teoría de los Cinco Factores (FFT). Aunque se observan asociaciones robustas entre ciertos factores de la personalidad y la autoestima, la naturaleza teórica de ésta relación es tema de un intenso debate (Zeigler-Hill, Besser, Myers, Southard, & Malkin, 2012). Se ha informado que la autoestima se encuentra fuertemente asociada al neuroticismo (Costa, McCrae, & Rolland, 1998), moderadamente a la extraversión y la responsabilidad (Goldberg & Rosolack, 1994) y débilmente a la amabilidad y la apertura a la experiencia (Robins, Hendin, & Trzesniewski, 2001). Además, el FFT se presenta como un marco teórico que permite explicar la naturaleza de la relación entre las tendencias básicas y la autoestima, aunque aún es necesario incrementar la cantidad de estudios teóricos y empíricos que puedan dar respuesta a ésta relación. El objetivo principal de este trabajo fue analizar las relaciones entre la autoestima y el FFM, así como las explicaciones que ofrece el FFT para tales asociaciones.

Palabras clave: Personalidad, Autoestima, FFM, FFT, Cinco Grandes

Abstract

PERSONALITY AND SELF-ESTEEM FROM THE FIVE FACTOR MODEL AND THEORY

Studies about the relationship between personality and self-esteem from the Five Factor Model (FFM) and the Five-Factor Theory (FFT) had increased in the last years. Despite the finding of robust associations between personality factors and self-esteem, the theoretical nature of such relationship remains as a subject of intense debate (Zeigler-Hill, Besser, Myers, Southard, & Malkin, 2012). According to many studies self-esteem is strongly associated with neuroticism (Costa, McCrae, & Rolland, 1998), moderately

with extraversion and responsibility (Goldberg & Rosolack, 1994), and weakly with the friendliness and openness to experience (Robins, Hendin, & Trzesniewski, 2001). Furthermore, the FFT is assumed as a theoretical framework that explains the nature of the relationship between basic tendencies and self-esteem, but is still necessary to increase the amount of theoretical and empirical studies that could give an answer to this problem. The main objective of this work is to analyze the relationship between self-esteem and the FFM, and the explanations offered by the FFT for such associations.

Keywords: Personality, Self Esteem, FFM, FFT, Big Five

1. Introducción

El estudio de la personalidad constituye una de las principales áreas de investigación en psicología. Trabajos bibliométricos realizados sobre la base de 17 revistas de la American Psychological Association (APA) por más de 40 años han señalado que el área de estudios de la personalidad, junto con la de psicología social, concentran la mayor producción del conocimiento psicológico a lo largo de la historia (Yang & Chiu, 2009). Esto se debe a la influencia que la personalidad presenta en numerosas variables psicológicas como la depresión, la ansiedad, las fobias, la autoestima, el liderazgo, el prejuicio, autoritarismo, entre otros (Sacco & Beck, 1995; Duckitt & Sibley, 2010).

La personalidad se define como la organización dinámica que determina el comportamiento, el pensamiento y la adaptación de los individuos al ambiente (Allport, 1937; John, 1990). Desde este enfoque, McCrae y Costa (1980) postulan el Modelo de los Cinco Factores (en adelante FFM), a partir del cual es posible identificar empíricamente cinco factores de la personalidad: *neuroticismo*, *extraversión*, *apertura a la experiencia*, *amabilidad* y *responsabilidad*. Sin embargo, el modelo no es suficiente para la comprensión del fenómeno de la personalidad en su conjunto, lo que motivó a McCrae y Costa (1996) a desarrollar la Teoría de los Cinco Factores (en adelante FFT). Dicha teoría permite explicar el funcionamiento de la personalidad como un sistema en el cual estos cinco factores o tendencias básicas interactúan con influencias externas y factores biológicos en la formación y mantenimiento de características adaptativas (e.g. actitudes, valores, autoconcepto). En este sentido, uno de los componentes centrales del sistema personalidad que propone la FFT es la *autoestima*, considerada tradicionalmente como un componente evaluativo del concepto del sí mismo y por ello de vital importancia para la calidad de vida de las personas, dado que afecta el modo en que éstas se valoran a sí y a su relación con los demás (John, Robins, & Pervin, 2010). Sin embargo, pese a que las relaciones entre la personalidad y la autoestima cuentan con amplios antecedentes en cuanto a su evaluación empírica, pocos han sido los trabajos que se han focalizados en sus relaciones a nivel teórico (Robins, Trzesniewski, Tracy, Gosling, & Potter, 2002). La mayoría de esos trabajos han hallado una fuerte relación entre la autoestima y el factor neuroticismo, no obstante se ha sugerido que este vínculo se explica porque la autoestima resulta a partir de un rasgo de orden inferior de ese factor (Watson, Suls, & Haig, 2002). En menor medida, también se han señalado

relaciones entre la autoestima y los factores responsabilidad, extraversión y amabilidad, pero la naturaleza teórica de ésta relación resulta tema de debate actual (Zeigler-Hill, Besser, Myers, Southard, & Malkin, 2012). Por ejemplo, el vínculo entre la autoestima y el factor apertura a la experiencia resulta débil, por lo que se discute si efectivamente podría pensarse una relación entre ambos constructos (Erdle, Gosling, & Potter, 2009). Este trabajo se propuso dos objetivos: en primer lugar, presentar los estudios sobre la personalidad desde la teoría de los rasgos, para luego desarrollar el FFM de la personalidad (Costa & McCrae, 1980) y finalmente la FFT (Costa & McCrae, 1996). En segundo lugar, se analizan las relaciones entre el concepto de autoestima y la personalidad sobre la base de los estudios empíricos recientes desde la perspectiva del FFM, así como también la discusión actual acerca de la FFT como marco explicativo para la comprensión teórica de las relaciones entre ambos conceptos (Anderson, John, & Keltner, 2011).

2. El estudio de la personalidad desde la Teoría de los Rasgos

El término *personalidad* posee su raíz etimológica en la palabra latina *persona*, que alude a las máscaras que los actores utilizaban en las representaciones teatrales de la Grecia clásica. Cada máscara se asociaba con un tipo de carácter específico, de modo tal que el público se fuera preparando para el papel que cada personaje iría a representar (McCrae & Costa, 2012). Desde la psicología, el estudio de la personalidad ha sido abordado desde diferentes marcos teóricos (Barembaum & Winter, 2003), entre los cuales se destaca la *teoría genética de la personalidad* (Penke, Denissen, & Miller, 2007), la *teoría psicodinámica* (Carver & Scheier, 2004), la *teoría comportamental* (Phelps, 2000), la *sociocognitiva* (Mischel, 1973), la *humanista* (Snygg & Combs, 1949), la *biopsicosocial* (Macmillan, 2000) y la *teoría de los rasgos* (Santröck, 2008). Esta multiplicidad de enfoques ha dificultado la posibilidad de establecer un consenso relativo a su definición, al punto que se ha llegado a sostener que existen tantas definiciones de la personalidad como autores han escrito sobre el tema (Pervin, 1990). Sin embargo, en la actualidad se considera que la teoría de los rasgos es uno de los enfoques más utilizados históricamente para el estudio de la personalidad (McCrae & Costa, 2012). De acuerdo con Kassin (2003), los rasgos se definen como patrones

relativamente estables en el comportamiento, los pensamientos y las emociones de las personas.

Uno de los pioneros en el estudio de la teoría de los rasgos fue Allport (1937), quien define la personalidad como “*la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos al ambiente*” (p. 48). Para el estudio empírico de los rasgos de personalidad, Allport y Odbert (1937) construyeron una lista con más de 16.000 palabras que definen rasgos de las personas clasificándolos en tres niveles: los rasgos cardinales (los que dominan y moldean a una persona: autoconfianza), los rasgos centrales (elementos que conforman al comportamiento en general: la honestidad) y los rasgos periféricos (características que se observan sólo en determinadas circunstancias: el altruismo).

Posteriormente, sobre la base del trabajo de Allport y Odbert (1937) y a partir de la técnica del análisis factorial, Cattell (1950) identificó 16 factores de la personalidad: *afabilidad* (e.g. cálido, extrovertido, atento a los demás), *razonamiento* (e.g. inteligente, brillante), *estabilidad* (e.g. emocionalmente estable, calmo), *dominancia* (e.g. competitivo, autoritario), *animación* (e.g. entusiasta, expresivo) *atención a las normas* (e.g. responsable, serio), *atrevimiento* (e.g. audaz, aventurero), *sensibilidad* (e.g. sentimental, estético) *vigilancia* (e.g. escéptico, desconfiado), *abstracción* (e.g. imaginativo, poco práctico), *privacidad* (e.g. diplomático, astuto), *aprensión* (e.g. inseguro, preocupado), *apertura al cambio* (e.g. crítico, flexible), *autosuficiencia* (e.g. solitario, individualista), *perfeccionismo* (e.g. exigente, organizado) y *tensión* (e.g. impaciente, impulsivo).

Por su parte, Eynseck (1976) sugiere que la personalidad puede ser estudiada a partir de tres factores: *intraversión-extraversión*, *neuroticismo-estabilidad emocional* y *psicoticismo*. Si bien los aportes de Cattell (1950) y Eynseck (1976) han contribuido al estudio de la personalidad, se ha señalado que el modelo de este último resulta insuficiente, dado que omite rasgos considerados fundamentales (John, 1990). Asimismo, el modelo de Cattell (1950) también fue criticado debido a que reviste un alto grado de complejidad para su interpretación, producto de la gran cantidad de factores. Por tal motivo, Tupes y Christal (1961) retoman el trabajo de Cattell (1950) y señalan que habría cinco factores relativamente estables y recurrentes a los que denominan *surgencia* (e.g. hablador, enérgico) *agradabilidad* (e.g. cooperativo, confiable), *confiado* (e.g. responsable, ordenado), *emocionalmente estable* (e.g. calmo,

relajado) y *culto* (e.g. de mente abierta, intelectual). La misma estructura pentafactorial fue observada por Norman (1963), Digman y Takemoto-Chock (1981), y Goldberg (1980, 1981, 1982), entre otros.

Estos trabajos fueron dando lugar a la emergencia del Modelo de los Cinco Factores de la Personalidad (en adelante FFM, Costa & McCrae, 1980) y, posteriormente, a la Teoría de los Factores de la Personalidad (en adelante FFT; Costa & McCrae, 1996).

3. El modelo de los cinco factores de la personalidad (FFM)

En la década del '80, las dimensiones de la personalidad del *FFM* eran apenas conocidas. De acuerdo con John, Naumann y Soto (2008), el ascenso del FFM fue gradual, mientras que las influencias preexistentes de Cattell (1950) y Eysenck (1976) se mantuvieron vigentes durante mucho tiempo. Como fue señalado en el apartado anterior, la estructura pentafactorial de la personalidad no fue el logro de un único trabajo o autor, sino que luego de décadas de investigación empírica se arribó a un consenso acerca de una taxonomía general de los rasgos de la personalidad (John, Naumann, & Soto, 2008). Esa taxonomía se organiza en cinco factores llamados apertura a la experiencia, responsabilidad, extraversión, amabilidad y neuroticismo.

3.1. La apertura a la experiencia

La apertura a la experiencia describe una dimensión de estilo cognitivo que distingue a las personas imaginativas, creativas, con intereses intelectuales, que aprecian el arte y son sensibles a la belleza (Costa & McCrae, 1996). En este sentido, a diferencia de los individuos con un estilo cognitivo más conservador, quienes están abiertos a lo diferente suelen tener mayor conciencia de sus sentimientos.

Otra característica de las personas con altos niveles de apertura a la experiencia es la facilidad para el pensamiento simbólico con su consecuente posibilidad de abstracción, alejada de la experiencia concreta. Dependiendo de las habilidades intelectuales específicas del individuo, ese pensamiento simbólico puede facilitar el uso de la matemática, la lógica, el lenguaje, la composición de música o el dominio de las artes visuales en general (McCrae & Costa, 2012). Por el contrario, las personas con bajos niveles de apertura a la experiencia, generalmente poseen una baja curiosidad intelectual

prefiriendo lo llano, directo y claro sobre lo ambiguo, complejo y sutil. Este aspecto conlleva por lo general a considerar a las artes y las ciencias con cierto recelo, argumentando que tales esfuerzos carecen de uso práctico: se prefiere lo conocido a la novedad debido a una resistencia al cambio (Anderson, John, & Keltner, 2011).

3.2. *Responsabilidad*

La responsabilidad refiere a la forma en que podemos controlar, regular y dirigir nuestros impulsos (Costa & McCrae, 1996). Tales impulsos no son intrínsecamente malos ya que, en ocasiones, ciertas situaciones requieren una decisión rápida y actuar de manera impulsiva puede ser una respuesta eficaz (Anderson, John, & Keltner, 2011). Sin embargo, algunos impulsos son antisociales y no sólo dañan a otros miembros de la sociedad, sino también a la propia persona (John, Robins, & Pervin, 2010). Otro problema del actuar impulsivamente es que a menudo producen recompensas inmediatas, pero traen consecuencias no deseadas a largo plazo. Por ejemplo, enojarse y ser demasiado impulsivo en una conversación puede resultar en la ruptura de una pareja o relación de trabajo (McCrae & Costa, 2012). Asimismo, actuar de forma impulsiva no permite contemplar cursos de acción alternativos, algunos de los cuales permiten alcanzar un objetivo con mayor eficacia que por las vías de la impulsividad (Costa & McCrae, 1996).

Por el contrario, las personas que presentan una alta responsabilidad resultan exitosas a través de la planificación deliberada y de la persistencia en el logro de sus objetivos (Anderson, John, & Keltner, 2011). Por ello suelen ser consideradas positivamente por los demás como inteligentes y confiables, aunque también pueden ser vistos como perfeccionistas, compulsivos o adictos al trabajo, dependiendo del parámetro desde el cual se lo evalúe (McCrae & Costa, 2012).

3.3. *Extraversión*

Las personas que poseen altos niveles de extraversión tienden a buscar la estimulación social y oportunidades para interactuar con otros (Costa & McCrae, 1996). Estos individuos a menudo se describen como llenos de vida, energía y con una actitud positiva hacia la conformación de grupos (Anderson, John, & Keltner, 2011). Además, las personas extravertidas se destacan en actividades en donde se requiere interacción con otros (e.g. docencia, ventas, marketing, relaciones públicas, política), siendo menos

propensos a experimentar ansiedad por la retroalimentación negativa, lo cual implica que poseen mejores defensas ante las críticas externas (McCrae & Costa, 2012).

Los introvertidos, en cambio, tienden a ser tranquilos, reservados y suelen involucrarse relativamente poco en situaciones sociales (Costa & McCrae, 1996). Un aspecto a destacar es que las personas introvertidas no necesariamente tienen temor a las situaciones sociales, como es el caso de la timidez, sino que prefieren pasar más tiempo en soledad, sin necesidad de estimulación social (Anderson, John, & Keltner, 2011). Las personas introvertidas prefieren dedicarse a tareas más solitarias como la escritura, programación de computadoras, informática en general, ingeniería o contabilidad (Costa & McCrae, 1996).

3.4. Amabilidad

La amabilidad caracteriza a quienes tienen la capacidad para establecer vínculos interpersonales, son altruistas y poseen una disposición a preocuparse por los demás (Costa & McCrae, 1996). Este factor refleja las diferencias individuales en la preocupación por la cooperación y la armonía social: personas agradables valoran llevarse bien con otros (Anderson, John, & Keltner, 2011). Son por lo tanto considerados como amables, generosos, serviciales y dispuestos a comprometer sus intereses con los de los demás. Personas agradables poseen una visión optimista de la naturaleza humana, considerando que la gente es básicamente honesta, decente y digna de confianza (McCrae & Costa, 2012).

Por el contrario, los individuos con bajos niveles de amabilidad suelen anteponer su propio interés por encima del de otros, mostrándose indiferentes con el bienestar de los demás (Costa & McCrae, 1996). Muchas veces, su escepticismo acerca de la benevolencia de otros los lleva a desconfiar de los demás, pudiendo resultar antipáticos y poco cooperativos (Anderson, John, & Keltner, 2011).

Altos niveles de amabilidad ofrecen una ventaja para alcanzar y mantener la popularidad: personas agradables caen mejor que personas desagradables. Sin embargo, la amabilidad no es útil en situaciones que requieren decisiones objetivas difíciles o de tipo blanco y negro (McCrae & Costa, 2012).

3.5. Neuroticismo

De acuerdo con Mathews (1998), el neuroticismo es un rasgo fundamental en el estudio de la personalidad, el cual se define como la tendencia a experimentar emociones negativas como miedos, sentimientos de culpa, tristeza o enojo. Las personas con altos niveles de neuroticismo poseen menores recursos de afrontamiento para sobreponerse al estrés ambiental, son más propensos a interpretar las situaciones ordinarias como una amenaza y consideran tareas que para otros generalmente suelen ser sencillas como irremediablemente difíciles (Anderson, John, & Keltner, 2011).

Si bien el FFM no evalúa patologías mentales, altos niveles en el factor de neuroticismo constituyen un riesgo en el desarrollo de ciertos trastornos psicológicos (Hettema, Steele, & Miller, 2005; Khan, Jacobson, & Gardner, 2005). Por ejemplo, Freud (1933/1976) utilizó originalmente el término neurosis para describir una afección caracterizada por trastornos mentales, sufrimiento emocional y la incapacidad de hacer frente eficazmente a las exigencias normales de la vida. Asimismo, indicó que la mayoría de los individuos poseen signos de neurosis, los cuales difieren en el grado de sufrimiento y los síntomas específicos de la angustia. En este sentido, las personas con un alto nivel de neuroticismo son emocionalmente reactivas y responden emocionalmente a eventos que no afectan a la mayoría de la gente, siendo sus reacciones más intensas de lo normal (Anderson, John, & Keltner, 2011). Estas reacciones emocionales negativas tienden a persistir por períodos de tiempo inusualmente largos, lo que implica que a menudo suelen estar de mal humor. Estos problemas en la regulación emocional pueden afectar la capacidad de pensar con claridad, tomar decisiones y lidiar efectivamente con el estrés (McCrae & Costa, 2012).

4. La teoría de los cinco factores de la personalidad (FFT)

Una de las características centrales del FFM es la de no representar a ninguna teoría de la personalidad en particular (Anderson, John, & Keltner, 2011). Este aspecto reviste una ventaja fundamental a la hora de estudiar el fenómeno, ya que es posible interpretar la evidencia empírica a partir de diversos enfoques teóricos. Con independencia del marco desde el cual se pretenda estudiar al fenómeno, la personalidad debe ser comprendida como un sistema el cual analice los diferentes componentes que lo conforman, la interacción entre ellos y su dinámica (Mayer, 1998). En este sentido,

McCrae y Costa (1996) presentan una teoría de la personalidad (FFT) desde la cual es posible interpretar el FFM, considerando a la personalidad como un sistema dinámico, consistente con el conocimiento actual sobre el fenómeno.

Mientras que el FFM constituye una generalización empírica de la covariación de los rasgos de la personalidad observados en diferentes contextos, el FFT representa una conceptualización del modelo FFM a partir de un *sistema de la personalidad* (Costa & McCrae, 1996). De acuerdo con los autores, el mismo se compone por dos entradas: las *bases biológicas* y las *influencias externas* (organismo y ambiente); y por una salida: la *biografía objetiva* (el registro acumulativo de las experiencias de vida de una persona). Para el análisis de las entradas y las salidas del sistema de la personalidad, McCrae y Costa (1996) proponen dos componentes centrales: a) las *tendencias básicas* y b) las *características adaptativas*.

a) Las *tendencias básicas* refieren a la materia prima de la personalidad es decir, a las capacidades, disposiciones y habilidades innatas, tales como la capacidad para adquirir el lenguaje o la capacidad para el pensamiento formal. Tales tendencias poseen un fuerte componente hereditario, el cual se imprime con las primeras experiencias y se modifica al padecer una enfermedad o bajo intervención psicológica, pero en cualquier período de la vida definen el potencial del que dispone una persona para tomar una dirección (Anderson, John, & Keltner, 2011).

Atendiendo a estas consideraciones, en la historia del estudio de la personalidad, diversos autores hicieron referencias a esas tendencias desde distintos enfoques teóricos. Por ejemplo, Rogers (1961) refirió a este aspecto de la personalidad con el nombre de *organismo*, el cual supone la materia prima del individuo, *la persona real detrás de la máscara* (Monte, 1977). Por su parte, Jung (1933) incluiría en esta categoría a los *arquetipos*, mientras que Freud (1933) lo haría al conceptualizar la *pulsión de vida* y *pulsión de muerte*.

La principal premisa del FFT es considerar al FFM como las tendencias básicas o rasgos de la personalidad. Estos últimos operan en el sistema a partir de la interacción con el ambiente, modelando las estructuras psicológicas que guían nuestro comportamiento, es decir, las llamadas *características adaptativas* (Anderson, John, & Keltner, 2011).

b) De acuerdo con McCrae y Costa (1996), la psicología ha centrado su estudio en las *características adaptativas* de los individuos, a partir de conceptos como las actitudes, valores, creencias, roles, autoconcepto. Estos constructos no son innatos, sino que se adquieren cuando las tendencias básicas interactúan con las influencias externas (e.g. todos los chicos tienen la habilidad de aprender a hablar, pero el lenguaje es una función facilitada por el entorno social) (McCrae, Lockenhoff, & Costa, 2005). En este sentido, el FFT explica, por ejemplo, que las personas que poseen un marcado rasgo de extraversión pueden expresarlo de maneras diferentes de acuerdo a la interacción con el ambiente: a través de chistes, actividades sociales o relaciones grupales de acuerdo a su entorno cultural (Anderson, John, & Keltner, 2011).

De las diferentes características adaptativas que se configuran a partir de la interacción de las tendencias básicas y las influencias externas, la autoestima se destaca al ser uno de los componentes centrales del autoconcepto (Robson, 1989). En este sentido, la autoestima se presenta como el componente evaluativo del autoconcepto, a través del cual se describe el modo en que las personas se sienten respecto de ellas mismas. Por ello Robson (1989) define a la autoestima como el grado de acuerdo y aceptación que resulta de la evaluación que las personas hacen de su valía, atractivo, competencia y habilidad para satisfacer sus propias aspiraciones (e.g. competente, valioso, orgulloso).

5. La autoestima y el modelo de los cinco factores de la personalidad (FFM)

A pesar de que la autoestima y la personalidad son constructos que han sido explorados intensamente de manera independiente, su investigación conjunta resulta relativamente reciente (Robins et al., 2001). El análisis de esta relación cobra particular relevancia, puesto que la personalidad influye en la forma de percibir y evaluarse a sí mismo, mientras que la autoestima juega un papel fundamental en los procesos de conformación de la personalidad (McCrae & Costa, 2012).

Diversos estudios han señalado cómo se asocian las tendencias básicas de la personalidad y la autoestima en diferentes contextos como por ejemplo en China (Ho, 1994; Luk & Bond, 1992), Suecia (Lawenius & Veisson, 1996), Estonia (Kaare, Mõttus, & Konstabel, 2009), Portugal (Neto & Mullet, 2004), Noruega (Halvorsen & Heyerdahl, 2006), Inglaterra (Hills, Francis, & Jennings, 2006), Eslovaquia (Žitný &

Halama, 2011) y Estados Unidos (Hair & Graziano, 2003; Shackelford & Michalski, 2011). En general se observa que la autoestima se encuentra fuertemente asociada al neuroticismo (Costa, McCrae, & Rolland, 1998; Judge, Erez, Bono, & Thoresen, 2002), moderadamente asociada a la extraversión y la responsabilidad (Goldberg & Rosolack, 1994; Costa, McCrae, & Dye, 1991; Digman, 1990) y débilmente asociada a la amabilidad y apertura a la experiencia (Robins, Hendin, & Trzesniewski, 2001). A continuación se destacan los principales hallazgos en cuanto a la relación de la autoestima con los diferentes factores de la personalidad.

5.1. Autoestima y apertura a la experiencia

Diferentes estudios han informado relaciones entre la apertura a la experiencia y la autoestima, aunque generalmente este vínculo resulta débil (Erdle et al., 2009; Pullman & Allik, 2000). Las personas con bajos niveles de autoestima pueden tender a la conformidad en ciertas situaciones (e.g. frente a la necesidad de buscar aprobación social), pero no necesariamente presentar un comportamiento convencional (Judge, Erez, Bono, & Thoresen, 2002). Esto permitiría inferir que en algunos casos una mayor apertura a la experiencia, ligada a la curiosidad y al interés por ampliar el repertorio de respuestas comportamentales tanto en relación a mostrarse abierto a lo diferente, como en explorar el gusto estético y artístico podría asociarse a sentirse mejor con uno mismo. En este sentido, Robins et al. (2001) observan que si bien la asociación entre apertura a la experiencia y autoestima es baja, suele resultar más elevada en los grupos de mayor edad, particularmente entre las personas de setenta a noventa años. El autor sugiere que esto puede deberse a que la apertura a la experiencia suele conducir a las personas a interesarse en nuevas actividades y vincularse con otros, lo que generalmente repercute positivamente en su autoestima.

5.2. Autoestima y responsabilidad

Diferentes trabajos han informado una moderada relación entre la autoestima y la responsabilidad ($.24 \leq r \leq .51$) (Costa et al., 1991; Robins et al., 2001) de modo que las personas más responsables tienden a presentar una autoestima más elevada.

De acuerdo con Costa et al. (1991), las personas más responsables consiguen aceptación social a partir del cumplimiento de sus obligaciones con otros, comprometiéndose en sus relaciones interpersonales y presentándose leales como compañeros de trabajo. En

este sentido, se ha señalado que la responsabilidad es un rasgo predictor de las relaciones de pareja a largo plazo, en mayor medida que los sentimientos positivos respecto de la relación (Kammrath & Peetz, 2011). Del mismo modo, en la medida que esas personas son capaces de identificar objetivos y planificar un modo sistemático para alcanzarlos, la responsabilidad se encuentra asociada al éxito y, por ende, a la autoeficacia (Fleeson & Heckhausen, 1997). Ambos aspectos, la posibilidad de percibir éxito y la autoeficacia, favorecen una autoestima más elevada (Costa et al., 1991).

5.3. Autoestima y extraversión

Diferentes estudios indicaron una asociación moderada entre la extraversión y la autoestima ($.30 \leq r \leq .37$) (Erdle et al., 2009; Zeigler-Hill, Besser, Myers, Southard, & Malkin, 2012). Las personas con alta autoestima suelen ser más sociables y experimentan emociones más positivas, lo que es característico de las personas extrovertidas (Halammandaris & Power, 1997). En este sentido, se ha señalado que la relación entre la autoestima y la extraversión se encuentra mediada por el apoyo social y el afecto positivo (Swickert, Hittner, Kitos & Cox-Fuendzalida, 2004). De esta manera, el estilo interpersonal sociotrópico y el elevado optimismo conducen a los extravertidos a obtener una mayor aceptación social (Aaron, Melinat, Aron, Vallone, & Bator, 1997; Berry & Miller, 2001).

5.4. Autoestima y amabilidad

Diversos estudios empíricos informan una baja asociación entre la autoestima y la amabilidad (Erdle et al., 2009; Pullman & Allik, 2000). Sin embargo, Jensen-Campbell, Graziano y West (1995) sugirieron que esta relación debiera ser más fuerte, debido a que la tendencia a cooperar con los demás, propia de la amabilidad, debería facilitar las relaciones interpersonales, promover la amistad, la solidaridad y, en consecuencia, fortalecer el apoyo social. No obstante, diversos estudios han indicado que la amabilidad no predice mayor aceptación social (Berry & Miller, 2001; Graziano, Jensen-Campbell, & Hair, 1996). De acuerdo con Costa et al. (1991), esto puede deberse a que la amabilidad por sí sola no es una característica de autovaloración en sí misma. A pesar de que las personas suelen preferir individuos con mayores niveles de amabilidad en vez de sujetos desagradables, en ausencia de otros atributos la amabilidad puede ser percibida como signo de sometimiento, mientras que las personas con alta

autoestima suelen combinar la calidez con un comportamiento más dominante (Fournier, Moskowitz, & Zuroff, 2009).

5.5. Autoestima y neuroticismo

Se ha señalado una fuerte relación negativa entre la autoestima y el neuroticismo ($r \geq -.50$) de manera sistemática en numerosos estudios (Heimpel, Elliot, & Wood, 2006; Robins et al., 2001; Watson et al., 2002). En un meta análisis que incluyó a más de 200 trabajos empíricos entre 1966 y 2000 con más de 5500 participantes, el neuroticismo se asoció a la autoestima con un promedio de $r = -.64$ (Judge et al., 2002). Esa asociación estable entre las variables, ha conducido a diferentes investigadores a inferir que una baja autoestima podría ser la manifestación de una afectividad negativa e inestabilidad emocional (Judge et al., 2002; Whitley & Gridley, 1993). Por ejemplo, Watson et al. (2002) sostienen que la autoestima es el extremo positivo de un continuo que evalúa la depresión, es decir, un factor de segundo orden del neuroticismo. Sin embargo, el trabajo de Roberts y Kendler (1999) informó que la autoestima y el neuroticismo son constructos independientes. De esta manera, la tendencia a experimentar estados de ánimo negativos propias del neuroticismo puede predisponer a las personas a sentirse mal respecto a ellas mismas, aunque la autoestima además se encuentra relacionada con factores ambientales independientes del neuroticismo, como por ejemplo el grado en que las personas son aceptadas o valoradas por los demás (Watson & Clark, 1984).

6. La autoestima y la teoría de los cinco factores (FFT)

De acuerdo a los postulados de la FFT los individuos reaccionan al ambiente a partir de patrones de pensamientos, sentimientos y conductas que son consistentes con sus rasgos de personalidad, dando lugar a las características adaptativas (McCrae & Costa, 2008). Estas características cambian a lo largo del tiempo en respuesta a la maduración biológica, los roles sociales y las expectativas externas moduladas por el contexto. Como se ha señalado anteriormente, uno de los aspectos más estudiados de las características adaptativas es la autoestima, siendo uno de los componentes centrales del autoconcepto. Por eso, según McCrae y Costa (2012), la autoestima merece un lugar destacado en el modelo FFT debido a que los individuos tienen una visión cognitiva-

afectiva de sí mismo que es accesible a la conciencia modulada en cierta medida por las tendencias básicas de la personalidad. De esta manera resulta probable que una persona con altos niveles de neuroticismo, la cual tiende a experimentar estados de ánimo negativos, pueda sesgar sus logros y la retroalimentación positiva del entorno, construyendo una baja autoestima a partir de una visión negativa de sí mismo (McCrae & Costa, 2012). A su vez, es probable que esta baja autoestima incida negativamente en su autoeficacia, con un impacto negativo en sus roles sociales, lo que puede repercutir en una baja autoestima.

Con respecto al papel de los otros cuatro factores de la personalidad en la construcción de la autoestima en el marco del FFT, resulta probable que una elevada responsabilidad incidiera de manera similar en la construcción de una alta autoestima, modulada por la aceptación social como consecuencia del compañerismo y de la posibilidad de percibir éxito y autoeficacia. Por su parte, la extraversión influye en la construcción de un estilo interpersonal sociotrópico y un elevado optimismo (Chemers, Watson, & May, 2000), lo que se asocia a una mayor aceptación social y a una mayor autoestima (Aaron, Melinat, Aron, Vallone, & Bator, 1997). Por su parte, la apertura a la experiencia contribuye a una mayor predisposición a asimilar información nueva, lo cual favorece la construcción de un autoconcepto más estable y equilibrado que integre aspectos positivos y negativos del sí mismo (Berry & Miller, 2001). En este sentido, la relación entre la amabilidad y autoestima podría ocupar un lugar similar en el modelo FFT, aunque todavía es necesario incrementar la cantidad de estudios que puedan contribuir a dar respuestas a la naturaleza de dicha relación (Chemers, Watson, & May, 2000).

7. Conclusiones

Tanto la personalidad como la autoestima han sido conceptos ampliamente estudiados de manera independiente a largo de la historia de la disciplina, aunque en los últimos años se han desarrollado una serie de trabajos que se propusieron discutir las relaciones entre ambos (Robins et al., 2001; Erdle et al., 2009). En el marco del FFM, el factor que se encuentra más fuertemente asociado a la autoestima es el neuroticismo (Costa, McCrae, & Rolland, 1998; Judge et al., 2002). Si bien se ha discutido que la autoestima representara sencillamente un rasgo de segundo orden del neuroticismo, actualmente

existe cierto consenso respecto de la independencia de ambos constructos. Los individuos con altos niveles de neuroticismo tienden a experimentar una visión negativa del mundo, lo que a su vez impacta en la percepción negativa que tienen de ellas mismas.

Por otra parte, se ha informado que la autoestima se asocia moderadamente a la extraversión y la responsabilidad (Goldberg & Rosolack, 1994; Costa, McCrae, & Dye, 1991; Digman, 1990; McCrae & Costa, 1989), en ambos casos debido a una mayor aceptación social, como consecuencia de la retroalimentación positiva del contexto, producto de la alta deseabilidad social que presentan ambos rasgos. En el caso de la responsabilidad, se presenta además un marcado impacto en la autoeficacia, fuertemente vinculada a la autoestima, la estabilidad y al autoconcepto. Además, la autoestima se asocia débilmente a la amabilidad y apertura a la experiencia (Kwan, Bond, & Singelis, 1997; Robins, Hendin, & Trzesniewski, 2001) y su relación teórica aún está por definirse. La amabilidad parece encontrarse asociada solo secundariamente en presencia de otros rasgos, mientras que la apertura a la experiencia directamente no suele estar asociada a la autoestima.

McCrae y Costa (1996) desarrollan la FFT con el objetivo de construir un marco explicativo del FFM, concibiendo a la personalidad como un sistema. De acuerdo con el FFT, las personas presentan una visión cognitiva-afectiva de sí mismo que se presenta de una manera consistente con los rasgos de la personalidad. Este enfoque permite explicar el papel del neuroticismo en la construcción de una visión negativa del sí mismo y de una baja autoestima, más allá que los antecedentes que brindan apoyo teórico a ésta relación todavía son escasos. Por otra parte, si bien se ha destacado el impacto de las tendencias básicas en la formación de la autoestima, es relevante explorar el modo en que ésta incide en la personalidad. De acuerdo con Robins et al. (2001), la personalidad influye en la forma de percibir y evaluarse a sí mismo, mientras que la autoestima juega un papel fundamental en los procesos de conformación de la personalidad.

En síntesis, se observa que el FFM se encuentra asociado a la autoestima, aunque resulta relevante continuar trabajando en la naturaleza teórica de ésta relación. El modelo FFT ofrece un marco explicativo para el funcionamiento de la personalidad, pero aún son necesarios más trabajos teóricos y empíricos que puedan contribuir a fortalecer la relación entre ambos constructos.

8. Referencias

- Allport, G. W. (1937). *Personality: a psychological interpretation*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study, *Psychological Monographs*, 47, 211.
- Anderson, C., John, O. P., & Keltner, D. (2011). The Personal Sense of Power. *Journal of Personality*, 80, 2, 313–344.
- Aron, A., Melinat, E., Aron, E. N., Vallone, R. D., & Bator, R. J. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 4, 363-377.
- Barenbaum, N. B., & Winter, D. G. (2003). Personality. En D. K. Freedheim (Ed.), *Handbook of psychology: History of psychology* (pp. 177–203). Hoboken: Wiley.
- Berry, D. S., & Miller, K. M. (2001). When boy meets girl: Attractiveness and the five-factor model in opposite-sex interactions. *Journal of Research in Personality*, 35(1), 62-77.
- Carver, C. S. y Scheier, M. F. (2004). *Perspectives on personality*. Boston: Allyn & Bacon.
- Cattell, R. B. (1950). *Personality a systematic theoretical and factual study*. New York: McGraw Hill.
- Chemers, M. M., Watson, C. B., & May, S. T. (2000). Dispositional affect and leadership effectiveness: A comparison of self-esteem, optimism, and efficacy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(3), 267-277.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1980). Still stable after all these years: personality as a key to some issues in adulthood and old age. En P. B. Baltes & O. G. Brim, (Eds.). *Life span development and behaviour* (pp. 65-102). New York: Academic Press.
- Costa, P. T., McCrae, R. R., & Dye, D. A. (1991). Facet scales for agreeableness and conscientiousness: a revision of the NEO personality inventory. *Personality and Individual Differences*, 12(9), 887-898.

- Costa, P. T., McCrae, R. R., & Rolland, J. P. (1998). *NEO-PI-R: Inventaire de Personnalite Revise. Adaptation Francaise: Manuel*. Paris: ECPA.
- Digman, J. M., & Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis and comparison of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 149-170.
- Digman, J. M. (1990). Personality structure: Emergence of the five-factor model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.
- Duckitt, J., & Sibley, C. G. (2010). Personality, Ideology, Prejudice, and Politics: A Dual-Process Motivational Model. *Journal of personality*, 78(6), 1861-1894.
- Erdle, S., Gosling, S. D., & Potter, J. (2009). Does self-esteem account for the higher-order factors of the Big Five? *Journal of Research in Personality*, 43(5), 921-922.
- Eysenck, H. J. (1976). *Sex and personality*. London: Open Books.
- Fleeson, W., & Heckhausen, J. (1997). More or less "me" in past, present, and future: perceived lifetime personality during adulthood. *Psychology and Aging*, 12(1), 125.
- Fournier, M. A., Moskowitz, D. S., & Zuroff, D. C. (2009). The interpersonal signature. *Journal of Research in Personality*, 43(2), 155-162.
- Freud, S. (1933/1976). *Nuevas conferencias de introducción al psicoanálisis*, Obras Completas VII. Bs. As.: Amorrortu.
- Goldberg, L. R. (1980). Some ruminations about the structure of individual differences: Developing a common lexicon for the major characteristics of human personality, Invited paper, *Convention of the Western Psychological Association*, Honolulu, Hawaii.
- Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. En Wheeler, L. (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology* (pp. 141-165). Beverly Hills: Sage.
- Goldberg, L. R. (1982). From Ace to Zombie: Some explorations in the language of personality. En Spielberger, C. D. and Butcher, J. N. (Eds), *Advances in Personality Assessment* (pp. 203-234). Erlbaum: Hillsdale.
- Goldberg, L. R., & Rosolack, T. K. (1994). The Big Five factor structure as an integrative framework: An empirical comparison with Eysenck's PEN model.

The developing structure of temperament and personality from infancy to adulthood, 7-35.

- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. (1996). Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: the case for agreeableness. *Journal of personality and social psychology, 70*(4), 820.
- Hair, E., & Graziano, W. (2003). Self-esteem, Personality and Achievement in High School: A Prospective Longitudinal Study in Texas. *Journal of Personality, 71*(5), 971–994.
- Halamandaris K. F., & Power K. G. (1997). Individual differences, dysfunctional attitudes, and social support: A study of the psychosocial adjustment to university life of home students. *Personality and Individual Differences, 22*, 93-104.
- Halvorsen, I., & Heyerdahl, S. (2006). Girls with Anorexia Nervosa as Young Adults: Personality, Self-Esteem, and Life Satisfaction. *International Journal of Eating Disorders, 39*(4), 285-293.
- Heimpel, S. A., Wood, J. V., Marshall, M. A., & 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 and Social Psychology, 82*, 128–147.
- Hettema, J., Steele, J., & Miller, W. R. (2005) Motivational interviewing. *Annual Review of Clinical Psychology, 1*, 91–111.
- Hills, P. R., Francis, L. J., & Jennings, P. (2006). Religious behaviour, personality and dimensions of self-esteem among 13 to 15 year-old adolescents. *Journal of Research on Christian Education, 15*, 61-76.
- Ho, D. Y. (1994). Filial piety, authoritarian moralism, and cognitive conservatism in Chinese societies. *Genetic, Social and General Psychology Monographs, 120*, 349-365.
- Jensen-Campbell, L. A., Graziano, W. G., & West, S. (1995). Dominance, prosocial orientation, and female preferences: Do nice guys really finish last? *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 427-440.
- John, O. P. (1990). The "Big Five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. En L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 66-100). New York: Guilford Press.

- John, O. P., Naumann, L. P., & Soto, C. J. (2008). Paradigm Shift to the Integrative Big-Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 114–158). New York: Guilford Press.
- John, O. P., Robins, R. W., & Pervin, L. A. (Eds.). (2010). *Handbook of personality: Theory and research*. New York: Guilford Press.
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E., & Thoresen, C. J. (2002). Are measures of self-esteem, neuroticism, locus of control, and generalized self-efficacy indicators of a common core construct? *Journal of personality and social psychology*, 83(3), 693.
- Jung, C. G. (1933). *Modern man in search of soul*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Kammrath, L. K., & Peetz, J. (2011). The limits of love: Predicting immediate versus sustained caring behaviors in close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2), 411-417.
- Kaare, P. R., Möttus, R., & Konstabel, K. (2009). Pathological Gambling in Estonia: Relationships with Personality, Self-Esteem, Emotional States and Cognitive Ability. *Journal of Gambling Studies*, 25(3), 377-390.
- Kassin, S. (2003). *Psychology*. USA: Prentice-Hall.
- Khan, A. A., Jacobson, K. C., Gardner, C. O. (2005) Personality and comorbidity of common psychiatric disorders. *British Journal of Psychiatry*, 186, 190 -196.
- Kwan, V. S. Y., Bond, M. H., & Singelis, T. M. (1997). Pancultural explanations for life satisfaction: Adding relationship harmony to self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1038–1051.
- Lawenius, M., & Veisson, M. (1996) Personality and self-esteem in parents of disabled children: A comparison between Estonia and Sweden. *Social Behavior and Personality*, 24, 195-204.
- Luk, C. L., & Bond, M. H. (1993) Personality variation and values endorsement in Chinese university students. *Personality and Individual Differences*, 14, 429-437.
- Macmillan, M. (2000). *An Odd Kind of Fame: Stories of Phineas Gage*. EE.UU.: MIT Press.

- Mayer, J. D. (1998). A systems framework for the field of personality psychology. *Psychological Inquiry*, 9, 118-144.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1996). Toward a new generation of personality theories: Theoretical contexts for the five-factor model. En J. S. Wiggins (Ed.), *Five-factor model of personality: Theoretical perspectives* (pp. 51-87). New York: Guilford Press.
- McCrae, R., & Costa, P. (1989). The structure of interpersonal traits: Wiggins's circumplex and the five-factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 586-595.
- McCrae, R., & Costa, P. (2008). The five-factor theory of personality. En O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 159–181). New York: Guilford.
- McCrae, R., & Costa, P. (2012). *Personality in Adulthood, Second Edition: A Five-Factor Theory Perspective*. New York: Guilford Press.
- McCrae, R., Löckenhoff, C., & Costa, P. (2005). A step towards DSM-V: Cataloging personality-related problems in living. *European Journal of Personality*, 19, 269–270.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, 80, 252-283.
- Monte, C. F. (1977). *Beneath the mask: An introduction to theories of personality*. New York: Praeger Publishers.
- Neto, F., & Mullet, E. (2004). Personality, self-esteem, and self-construal as correlates of forgivingness. *European Journal of Personality*, 18, 15–30.
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574–583.
- Penke, L., Denissen, J. J. A., & Miller, G. F. (2007). The evolutionary genetics of personality. *European Journal of Personality*, 21, 549-587.
- Pervin, L. A. (1990). Personality theory and research: Prospects for the future. *Handbook of personality: Theory and research*, 723-727.
- Phelps, B. J. (2000). Dissociative identity disorder: The relevance of behavior analysis. *The Psychological Record*, 50, 235-249.

- Pullmann, H. & Allik, J. (2000). The Rosenberg Self-Esteem Scale: Its dimensionality, stability, and personality correlates in Estonian. *Personality and Individual Differences*, 28, 701–715.
- Roberts, S.B., & Kendler, K.S. (1999). Neuroticism and self-esteem as indices of the vulnerability to major depression in women. *Psychological Medicine*, 29, 1101-1109.
- Robins, R. W., Hendin, H. M., & Trzesniewski, K. H. (2001). Measuring global self-esteem: Construct validation of a single-item measure and the Rosenberg Self-Esteem scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 151-161.
- Robins, R. W., Trzesniewski, K. H., Tracy, J. L., Gosling, S. D., & Potter, J. (2002). Global self-esteem across the lifespan. *Psychology and Aging*, 17, 423-434.
- Robson, P. J. (1989). Development of a New Self Report Questionnaire to Measure Self Esteem. *Psychological Medicine*, 19, 513-518.
- Rogers, C. R. (1961). *On Becoming a Person. A therapist's view of psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin.
- Sacco, W. P., & Beck, A. T. (1995). Cognitive theory and therapy. En E. E. Beckham y W. R. Leber (Eds.), *Handbook of depression* (pp. 329-351). Nueva York: Guilford.
- Santrock, J. W. (2008). The Self, Identity, and Personality. En Mike Ryan (Ed.). *A topical approach to life-span development* (pp. 411-412). New York: McGraw-Hill.
- Shackelford, T. K., & Michalski, R. L. (2011). Personality and self-esteem in newlyweds. *Personality and Individual Differences*, 51, 870-872.
- Snygg, D., & Combs, A. W. (1949). *Individual Behavior: A New Frame of Reference for Psychology*. New York: Harper & Brothers.
- Swickert, R., Hittner, J.B., Kitos, N., & Cox-Fuenzalida, L. (2004). Direct or indirect, that is the question: A re-evaluation of extraversion's influence on self-esteem. *Personality and Individual Differences*, 36, 207-217.
- Tupes, E. C., & Christal, R. C. (1961). Recurrent personality factors based on trait ratings, Technical Report, USAF, Lackland Air Force Base, TX.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1984). Negative affectivity: The disposition to experience aversive emotional states. *Psychological Bulletin*, 96, 465–490.

- Watson, D., Suls, J., & Haig, J. (2002). Global self-esteem in relation to structural models of personality and affectivity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 185.
- Whitley, B. E., & Gridley, B. J. (1993). Sex-role orientation, self-esteem, and depression: A latent variables analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 363-369.
- Yang, Y. J., & Chiu, C. Y. (2009). Mapping the structure and dynamics of psychological knowledge: Forty years of APA journal citations (1970–2009). *Review of General Psychology*, 13(4), 349.
- Zeigler-Hill, V., Besser, A., Myers, E. M., Southard, A. C., & Malkin, M. L. (2012). The Status-Signaling Property of Self-Esteem: The Role of Self-Reported Self-Esteem and Perceived Self-Esteem in Personality Judgments. *Journal of Personality*. Aprobado para su publicación.
- Žitný, P., Halama, P. (2011) Self-esteem, locus of control, and personality traits as predictors of sensitivity to injustice . *Studia Psychologica*, 53, 1, 27-40.