

Aproximación al concepto psicológico de adaptación

Por Victoriano ALBILLOS BENITO

1. CONCEPTO E IMPLICACIONES EN EL HOMBRE

Conforme enuncia LEWIN (1), se emplea generalmente la palabra «Adaptación» para significar que se «está a tono con la situación presente», aun cuando implique hacer algo contra la voluntad de la persona que no «esté a tono con la situación presente». Con esto se relaciona muchas veces la idea de actuar conforme a un determinado grupo social a que se pertenezca, o en el que uno quiera o espere integrarse, el no sentir la extrañeza o el rechazo de un sector en el que se está integrado o se aspira a ello, y el alcanzar metas que comúnmente se consideran de valor.

Para PIAGET la adaptación consiste en «abrir el medio donde el hombre florezca, y consiste eventualmente en obtener de la sociedad misma que cree las "desembocaduras" apropiadas a este florecimiento» (2). Toda adaptación implica mantener un estado de equilibrio, o definir un nuevo estado de equilibrio (que ha de concebirse en forma dinámica). Todo proceso de adaptación del organismo está ordenado, afirma PIAGET, «por la redegredación de una pérdida de homeostasis, pero entraña una movilización de los recursos, que se traduce en múltiples pérdidas de homeostasis por redegredar» (3). Hay que tener en cuenta que toda adaptación particular implica otras adaptaciones simultáneas dentro de la compleja organización de la personalidad. Por ello se exige como condición necesaria previa el ajuste de las relaciones internas a la personalidad. Un sujeto con una patología irreparable tendrá siempre una incapacidad para integrar su personalidad y para lograr una adaptación. Pero la adaptación no corresponde sólo a una perfección de la personalidad. Esto sería la situación ideal, que no se da prácticamente en ninguna persona. La llamada «normalidad psíquica» abarca un variado continuo de modalidades en la estructuración de la personalidad, de las que sólo en un sentido relativo puede decirse que están «bien adaptadas». Cuando se habla de adaptación «anormal» se indica que se está relativamente lejos de la integración ideal. Sólo podemos percibir el grado de integración por debajo del cual consideraríamos anormales todos los casos, y por encima del cual los consideraríamos normales. Además la adaptación supone más bien un «prepararse o capacitarse para situaciones» que el alcanzar un «estado ideal perfectivo y cerrado».

Por esto la adaptación comportamental se ajusta a un medio exterior a ella: el mundo técnico y social. Este medio exterior varía. Por eso la adaptación implica una **acomodación** (variación interna en función de la variación externa). Para que haya acomodación tiene que haber **asimilación** (ajuste de las relaciones externas a las internas). Por eso la adaptación implica un «ajuste **recíproco y continuo** de las relaciones internas».

(1) CARMICHAEL, L.: *Manual de Psicología Infantil*, pág. 104, Barcelona. El Ateneo, 1969. Vol. II.

(2) PIAGET, J., NUTTIN, J., BRESSON, P.: *Los procesos de adaptación*, pág. 18, Buenos Aires. Proteo, 1970.

(3) PIAGET, J., NUTTIN, J., BRESSON, P.: *Los procesos de adaptación*, pág. 21, Buenos Aires. Proteo, 1970.

externas» (4). La persona varía en función del medio y en función de sí misma. El medio está sometido a variaciones en función de la persona.

Una persona estará más o menos adaptada según pueda mantener invariable una cantidad más o menos amplia de sus características. El proceso de adaptación puede ser una **reacción** del organismo para ajustarse, o una **acción** que ajusta el medio. Puede afectar también a los modos de funcionamiento o a las formas. Se dice que dos formas están adaptadas cuando se corresponden de cierta manera. En toda adaptación hay que distinguir un **estado** (el equilibrio o meta que se pretende alcanzar) y un **proceso** (oscilación alrededor de ese estado, o evolución hacia ese estado por adaptación). De aquí que se requiera una compatibilidad entre los ajustes que implican el proceso. De esta forma el crecimiento o maduración de la personalidad aparece «como un proceso que converge hacia un equilibrio, mediante una serie de estados que forman una jerarquía de equilibrios parciales» (5).

La adaptación es correlativa al desarrollo psicológico e implica una evolución adaptativa e integradora. Supone una relación entre el individuo y el medio exterior. La persona sólo se halla adaptada a su medio en la medida en que logra construir el medio en función de las concepciones que ella misma se hace de él. Esto nos lleva a la unión de un aspecto externo (el medio) y otro interno (la introyección de ese medio). Por eso «adaptación» vale para designar también todas las formas de interacción y asimilación que favorecen el desarrollo de una personalidad.

Se tiende a concebir la conducta y su motivación como una adaptación o readaptación del organismo al medio, bajo la influencia de una ruptura momentánea del equilibrio que se supone existe entre la personalidad y el medio. Esta ruptura se manifiesta como una necesidad o un estado de tensión, lo que proporciona al mismo tiempo el dinamismo del proceso de adaptación, que define al comportamiento. La conducta humana es en gran parte una adaptación por anticipación cognitiva. Las dificultades y desviaciones en la adaptación implican fracasos de la personalidad en sus esfuerzos de realización en el medio.

El hombre es un ser adaptativo que ha aprendido a enfrentarse al ambiente no sólo en forma de conocimientos y tecnología, sino también mediante instituciones, valores, actitudes e incluso manifestaciones de la personalidad.

Las instituciones deben enfrentarse a las demandas egoístas de los individuos y éstos con las situaciones institucionales. Los valores y actitudes quedan reflejados en la cultura. Esto es un mecanismo adaptativo en el que el hombre encuentra las diversas condiciones en que vive. La cultura tiene la doble tarea de dar los medios para explorar el ambiente y para controlar y canalizar las presiones individuales en orden al desarrollo personal. La cultura da medios socialmente aceptables para que los individuos se enfrenten a las instituciones y puedan, a pesar de la inadaptación personal y de taras socialmente adquiridas, mantener la integración de su personalidad, a base de mecanismos.

Dentro de cada cultura hay muchos grupos que definen los valores y objetivos y sirven como punto de referencia desde el que los individuos pueden evaluarse a sí mismo y ver su adaptación a ellos. Cada hombre contacta con diversos grupos de muchachos y diferentes maneras. «La organización y cooperación del grupo permite el desarrollo del dominio, a través de la especialización de funciones, mancomunidad de recursos e información, desarrollo de relaciones recíprocas, etc.» (6).

Cada uso adaptativo crea nuevas demandas en el hombre y requiere adaptaciones aún más fuertes en una continua espiral (7). La persona y el medio se hacen mutuos retos y demandas. Los hombres dan pasos para buscar información selectiva para su necesidad de desarrollar soluciones, anticipar situaciones futuras y planear soluciones

(4) PIAGET, J., NUTTIN, J., BRESSON, P.: *Los procesos de adaptación*, pág. 22, Buenos Aires. Proteo, 1970.

(5) PIAGET, J., NUTTIN, J., BRESSON, P.: *Los procesos de adaptación*, pág. 108, Buenos Aires. Proteo, 1970.

(6) COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*, pág. 35, New York, 1974.

(7) DUBOS, R.: *Man Adapting*, pág. 18. New Haven, Conn. Yale University Press, 1965.

que puedan comprobar. Una adaptación con éxito requiere una exacta percepción de la realidad. Muchas personas se valoran más alto de lo que sus compañeros les ven. La adaptación es anticipatoria y reactiva. Cada persona trata de realizar lo que cree que puede, busca activamente información y «feed back», planea y se anticipa a los problemas, intenta diversas soluciones, y reacciona ante circunstancias particulares de estrés. El proceso de adaptación implica una sutil reestructuración del mundo actitudinal del individuo ante las circunstancias vividas. «Una buena adaptación requiere cambios en las actitudes y perspectivas que son suficientemente sutiles, de tal forma que la persona reconoce difícilmente los cambios», constata David MECHA NIC (8). Una modificación amplia y repetida de las actitudes y de las perspectivas facilita la producción de nuevos «estrés» y manifiesta las dificultades y desorganizaciones para lograr una buena adaptación.

2. PROCESO Y ESTRATEGIAS DE LA ADAPTACION

Podemos concebir operativamente la adaptación como el paso de una situación de «defensa» a una de «dominio» mediante el «enfrentamiento». La «defensa» aparece en aquellas situaciones de adaptación en las que el peligro presente y la ansiedad son de capital importancia. El «dominio» se aplica al comportamiento en el que se superan las frustraciones y en el que los esfuerzos de adaptación llegan a alcanzar el éxito. Normalmente se consigue éste a base de mecanismos de defensa. Los esfuerzos para alcanzar el «dominio» actúan como defensa contra la ansiedad. El «enfrentamiento» aparece en situaciones de stress personal. Aparece principalmente cuando hay un cambio drástico o problema para cuya solución no valen los comportamientos normales, y requiere otros nuevos, dando origen a sentimientos intranquilizantes como ansiedad, desesperación, culpa, vergüenza, disgusto, etc. «Enfrentamiento» implica, por tanto, adaptación en condiciones relativamente difíciles.

Toda conducta es un intento adaptativo. Por eso tiene sentido hablar de «estrategias de adaptación». En ellas se incluyen desde los caminos más sencillos y menos conflictivos hasta los más complejos. Hay una tendencia inconsciente a concebir la conducta adaptativa en sentido dicotómico de bien y mal. Implica muchas veces pararse a observar en vez de actuar precipitadamente, a medir las propias fuerzas, darse cuenta a tiempo de lo que uno puede alcanzar para no perder tiempo inutilmente o evitar frustraciones innecesarias, dotes de análisis lógico y creatividad, etc. Implica un compromiso permanente de observación, superación y «saber estar».

Por ésto «enfrentamiento», «dominio» y «defensa» forman parte de las estrategias de la adaptación, y ésta no significa ni un triunfo total sobre el ambiente, ni una total sumisión a él, sino un esfuerzo por llegar a un compromiso aceptable entre ambos.

Para enfocar mejor las estrategias de la adaptación hay que tener en cuenta que ésta se realiza por interacción de **sujetos vivientes** con su medio. Los sujetos tienden a mantenerse intactos y muestran procesos de equilibrio cuando están dañados o deformados. Los seres vivientes tienen crecimiento y reproducción dentro de los límites de su especie. ANGYAL (9) describió a los sistemas vivientes como parcialmente abiertos al ambiente, del que toman constantemente un material que se hace parte funcional suya. La expansión del sujeto viviente puede ser material (crecimiento corporal), psicológica (crecimiento mental por asimilación de experiencias), o funcional (habilidad proveniente del aumento de eficiencia en la interacción con el ambiente).

Los seres vivientes tienen también autonomía. En parte están regidos desde el interior y resisten hasta cierto punto a las fuerzas que pueden regirles desde el exterior. De esta forma la adaptación lleva a los seres vivientes a un aumento de autonomía, «que lleva a la autodeterminación, esto es, a la tendencia a resistir las influencias externas

(8) En COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*, pág. 40, New York, 1974.

(9) ANGYAL, A.: *Foundations for a science of personality*, págs. 27-28. New York. The Commonwealth Fund, 1941.

y a subordinar las fuerzas heteronómicas del ambiente físico y social a su propia esfera de influencia» (10).

La conducta adaptativa de los sujetos vivientes implica:

1. Asegurarse una adecuada información sobre el ambiente.
2. Mantener satisfactoria organización interna para actuar y recoger información.
3. Mantener su autonomía o libertad de acción de forma flexible.

Una adecuada **información** sirve como guía para la acción. Según las circunstancias, la adaptación busca más información o decide cuando tiene ya suficiente. La **organización interna** evita los efectos desadaptativos producidos por fuertes afectos desagradables como son la ansiedad, el disgusto, o la vergüenza. La **autonomía** implica mantener una libertad de acción, en la que las presiones sirvan para estimular los mejores esfuerzos para estructurar la situación y estar gozoso de ello y de las relaciones con el ambiente (11).

Las estrategias de adaptación tienen un considerable desarrollo con la edad. Por eso la dimensión temporal es de suma importancia. La estrategia no se crea en un instante, sino que se desarrolla y modifica progresivamente a lo largo del tiempo. Implican anticipación y preparación. Una información más adecuada revelará quizá peligro, aumentará el miedo y precipitará la huida. Pero muchas situaciones son nuevas. En la novedad hay siempre un pequeño riesgo. Por ello se necesita una aproximación cautelosa que permita cerciorarse del riesgo y de las posibles ventajas. La información puede llevar a discriminar mejor el asunto, descubrir zonas en las que uno puede competir o alegrarse, cambiar los afectos turbadores por excitaciones agradables y contentarse con menos para mantener una estricta autonomía. Todo esto implica procesos de aprendizaje a lo largo del tiempo.

«Ambas realidades (distante pasado y futuro lejano) orientan constantemente al hombre... Por poder prever, mirar al pasado y percibir relaciones causales, por poder anticipar las consecuencias de sus acciones en el futuro y ver su relación con el pasado, sus inmediatas necesidades tienen una proyección presente y futura. Por referir conscientemente el pasado al futuro, son capaces de representarse sus objetivos, aspirar a realizarlos, comprobarlos imaginativamente y planear sus pasos con un propósito... Del mismo modo que el hombre aprehende diversos objetos y sus propiedades, se hace consciente de su papel como individuo con un específico carácter y destino... Por ser autoconsciente y capaz de reflexionar sobre sus experiencias, toma una actitud personal y controla sus propias acciones y tendencias» (12).

En estas observaciones es donde deben centrarse las estrategias de adaptación. Volviendo a las tres características señaladas en la conducta adaptativa, la adecuada **información** permite superar lo inmediatamente cognitivo. La información sobre algo ausente aumenta su significación, cuando lleva a acciones futuras. Son más ricos los recursos para la información: puede preguntarse a otras personas, leer algo relevante o enviar a otras personas para aumentar la propia información. La **organización interna** integra la conciencia del pasado y del futuro, la sensación de ser persona, la integridad corporal, el control sobre los afectos desorganizadores y la autoestima. Esta última implica una buena imagen social y seguridad interna de hacer las cosas bien y satisfactoriamente. Cuando se debilita la autoestima o la situación es muy competitiva, pueden aparecer la ansiedad, la vergüenza o la culpa, que implican muchas veces una fuerte desorganización. Por eso cualquier estrategia adaptativa ha de preocuparse del nivel de autoestima. La **autonomía** lleva a cuidar los compromisos, tener diversas opciones, a preservar un aceptable nivel de libertad de movimientos y ganar popularidad.

De esta forma las estrategias de adaptación llevan a una anticipación a los problemas

(10) ANGYAL, A.: *Foundations for a science of personality*, pág. 49. New York. The Commonwealth Fund, 1941.

(11) MURPHY, L. B.: *The widening world of childhood: Paths toward mastery*. New York. Basic Books, 1962, pág. 82.

(12) ASCH, S.: *Social Psychology*. Englewoods Cliffs. N. S. Prentice Hall, 1952, págs. 120-122.

y a sus soluciones. El éxito previo da confianza, aunque no quite todo el temor sobre los pasos a dar. Se debilita la ansiedad. Se sostiene y mejora la autoimagen de adecuación. Se buscan nuevas vías de autosatisfacción. Comienza a sentirse una persona como parte de un grupo, en el que se desarrollan sus niveles de aspiración y sus tendencias a la socialización.

Para que la adaptación tenga un buen éxito hay que combinar simultáneamente en equilibrio información, organización interna y autonomía. Se requiere sentir la acción de estas variables, que llevarán a un ideal de actuación que lleve al comportamiento adaptativo a extenderse al máximo de la población e implique cambio de conducta, e integración de experiencias personales y sociales.

La adaptación personal implica cambios mentales y emocionales diferentes en las personas. Si un individuo cambia de tal forma que experimenta éxito y satisfacción en cualquier actividad, es señal de una adaptación positiva. Como afirma CROW: «Si, al querer realizar muchas actividades, la relación entre los deseos personales y los factores ambientales va en una línea de totalidad y de actitudes constructivas y conducta, el sujeto tiene una buena adaptación a las experiencias de la vida» (13).

La adaptación actúa como una **fuerza** que caracteriza la dirección y la intensidad de la tendencia a cambiar o adquirir. La combinación de ciertas fuerzas actuando sobre el mismo punto en un momento dado, se llama fuerza resultante. Hay fuerzas propulsoras y restrictivas hacia una meta u objetivo. Otras fuerzas corresponden a las necesidades de la persona o al deseo de otra persona, o a exigencias impersonales. Cuando las fuerzas que actúan sobre la persona son opuestas en dirección, pero con igual intensidad, se produce la situación de conflicto.

El conflicto entre fuerzas propulsoras implica una elección entre fuerzas que se excluyen mutuamente. Si hay conflicto entre fuerzas propulsoras y restrictivas, se tiende a «investigar la naturaleza del obstáculo con el propósito de buscar un sector..., dentro de la barrera que permita el paso» (14). El obstáculo es al menos, físico y social. A medida que aumentan los fracasos se agranda la distancia entre la línea de equilibrio y la barrera, y puede disparar la inadaptación o centrarse el camino viable para la adaptación. El conflicto entre fuerzas correspondientes a las necesidades de la propia persona y fuerzas distintas a ella suele resolverse por la agresión.

Cuando sólo hay mera expresión de tensión, sin dirigirse a una meta, sobreviene la inquietud, que «continúa tanto como es posible a lo largo de la línea de equilibrio» (15) y puede considerarse como una tendencia a alejarse de la situación presente.

Con frecuencia la persona se encuentra al mismo tiempo en varias situaciones. El efecto que la situación tiene en el comportamiento depende de la intensidad con que afecta aquella situación. El efecto que una fuerza tiene en el comportamiento es proporcional a la potencia de la situación afectada. Cuando una persona tiene que hacer una elección considera la posibilidad y viabilidad de diversas situaciones futuras que pueden afectarle. La decisión implica que una situación adquiere una potencia dominante permanente, influida por la probabilidad de éxito o fracaso de cada situación. El tiempo de decisión aumenta también cuanto más iguales son las fuerzas opuestas (16), con la importancia de la decisión, con la intensidad del conflicto, y muestra grandes variaciones individuales. Ciertos tipos de depresión tienen una gran lentitud de decisión.

El grupo se superpone al individuo. Cada uno de los dos tiene fuerzas distintas. Por eso, la adaptación de un individuo al grupo depende de la capacidad de poder evitar un conflicto demasiado grande entre las dos fuerzas. El efecto de los diversos grupos sobre el individuo depende de la potencia relativa de esos grupos en el momento. Muchos conflictos personales se deben a los diversos grupos a los que pertenece el

(13) CROW, L. D. - CROW, A.: *Conducta adaptada*, pág. 424. Buenos Aires, 1965.

(14) En CARMICHAEL, L.: *Manual de Psicología Infantil*, pág. 1055, Barcelona. El Ateneo, 1969. Vol. II.

(15) En CARMICHAEL, L.: *Manual de Psicología Infantil*, pág. 1058, Barcelona. El Ateneo, 1969. Vol. II.

(16) CARTWRIGHT, D. y FESTINGER, L.: *A quantitative theory of decision*. Psychological Review (1943), 50, pág. 600.

individuo especialmente en las personas que están en posiciones límite entre dos grupos. Esta situación es notable en los adolescentes que ya no desean pertenecer al grupo de los niños, pero que todavía no son totalmente aceptados por el grupo de adultos. Esto conduce a alternar los valores de uno u otro grupo, a un estado de tensión emocional y a una fluctuación frecuente entre un exceso de agresividad y timidez. La tensión emocional disminuye cuando el individuo acepta su permanencia a un grupo definido.

A lo largo del desarrollo vital las necesidades de la persona cambian constantemente en intensidad y grado de diferenciación. Las llamadas crisis de desarrollo son períodos de cambios importantes o rápidos en las necesidades. Las necesidades «organizan» el comportamiento. «Una necesidad o una combinación de necesidades puede originar nuevas necesidades derivadas (cuasi-necesidades) equivalentes a intenciones específicas» (17). Las necesidades dependen en parte de la naturaleza de aquella actividad y en parte del estado de necesidades de la persona en aquel momento. Además influyen en la estructura cognitiva del espacio vital. Esto explica el que la fantasía y ensueños puedan hacer visibles las necesidades ocultas por tabúes sociales. Esta es la técnica adoptada en las pruebas proyectivas.

Las necesidades afectan la estructura cognitiva del presente, pasado y futuro psicológicos. Si el efecto de las necesidades sobre el futuro psicológico es grande, se dice que la persona no es realista. La racionalización, la represión y la mentira son necesidades que influyen en la estructura del pasado psicológico.

Una necesidad puede satisfacerse alcanzando la meta deseada o una meta sustitutiva. Normalmente se intenta reiteradamente la meta deseada antes de conformarse con la sustitutiva. La frecuencia de la reiteración depende de la naturaleza de la tarea (es alta en caso de tener un final definido en vez de ilimitado) y de la necesidad del individuo. La tendencia a reanudar no disminuye si la tarea no terminada está al alcance de la vista. La presencia de la tarea incompleta de una persona apenas conduce a completarla en el caso propio. Según MARROW (18), el factor decisivo para el alivio de la tensión de necesidad es el alcance de la meta individual, más que el terminar la tarea.

El valor de la meta sustitutiva se mide por el grado de disminución en la reanudación de la actividad original interrumpida después que se ha completado una actividad sustitutiva. La sustitución aumenta con el grado de similitud entre la actividad original y la sustitutiva y con el grado de dificultad de la actividad sustitutiva. En las **tareas constituidas por problemas**, la solución intelectual es decisiva, y el hablar puede tener un alto valor sustitutivo. En las **tareas de realización** la construcción de un objeto material es la meta. El **pensar por medio de una actividad** no tiene valor sustitutivo medible para los problemas o la realización. Teóricamente el valor sustitutivo de una actividad con respecto a otra dependen en parte de la semejanza cognitiva de las actividades, y ésta, a su vez, de la naturaleza de la situación y del estado de desarrollo de la persona.

«Las necesidades pueden modificarse por cambios en alguna parte del medio ambiente psicológico, por modificaciones en algunas regiones interpersonales, en el nivel de realidad y en el de irrealidad (por ejemplo, un cambio en la esperanza), y por modificaciones en la estructura cognitiva del futuro y del pasado psicológico» (19).

Las transformaciones de las metas dependen en gran parte de la interdependencia de las necesidades. Esta interdependencia puede ser: 1) dos o más necesidades pueden estar en comunicación de suerte que sus tensiones de necesidad varíen de manera concomitante, y 2) la interdependencia entre las necesidades puede consistir en el hecho de que una sea dominante y la otra dominada.

Cuando la necesidad se orienta hacia el éxito o el fracaso surge la **aspiración**, que

(17) CARMICHAEL, L.: *Manual de Psicología Infantil*, pág. 1062, Barcelona. El Ateneo, 1969. Vol. II.

(18) MARROW, A. S.: *Goal tension and recall*. *Journal of Genetic Psychology* (1938), 19, pág. 30.

(19) LEWIN, K.: *Time perspective and Morale*. En G. WATSON (ed.), *Civilian Morale*, second year book of the SPSSI. Boston. Published for Reynal and Hitchcock by Houghton Mifflin, pág. 342 (1942).

se da cuando el resultado de una acción se considera como una realización que refleja la propia capacidad. Cuando se pueden distinguir además diferentes grados de dificultad, se habla de **nivel de aspiración**, que influye en la mayoría de las necesidades y metas y hace preferir a veces lo más difícil a lo más fácil.

El nivel de aspiración «está situado frente a otros problemas psicológicos como fuerzas y standards sociales, conflicto y decisión, características de la personalidad, fenómenos de valor, éxito y choque, y aspectos del desarrollo de la personalidad» (20). Implica: una realización anterior, puesta a punto del nivel de aspiración, ejecución de la acción y reacción al nivel de realización como sentimiento de éxito o fracaso. De esto resulta un abandono total de la actividad o su prosecución con un nuevo nivel de aspiración.

El desarrollo del nivel de aspiración supone la elección de una meta con un grado determinado de dificultad. Esto supone que: 1) se considera a un cierto número de fines con subfines en las estructuras de una meta más amplia; 2) que se considere a la acción como parte del fin; 3) que la persona comprenda la significación de las normas para realizar sus necesidades y quiera cumplirlas. Si se influye en la persona mediante una recompensa, disminuye el nivel de aspiración. Si no se puede rebajar el nivel de aspiración, puede darse una regresión en el nivel de aspiración.

Las presiones y esquemas culturales influyen mucho en el nivel de aspiración. Este se aumenta con la competencia, con el conocimiento de las normas del grupo o con el grado de juicio realista sobre la propia capacidad. «El grado hasta el cual el nivel de aspiración de una actividad afecta al nivel de aspiración de otra actividad depende de su similitud y del modo en que las experiencias previas hayan estabilizado el nivel de aspiración en esas actividades» (21). El nivel de aspiración está estrechamente relacionado a la perspectiva del tiempo con respecto al pasado y al futuro psicológico.

LEWIN concluye: «El nivel de aspiración puede estar en relación con tres factores: búsqueda del éxito, tendencia a evitar el choque, y el factor cognitivo de un juicio de probabilidad. Los tres actúan con vistas a la elección de un objetivo futuro. El poder de estas fuerzas y los valores correspondientes a la probabilidad subjetiva dependen de numerosos aspectos del espacio de vida del individuo en ese preciso instante, especialmente en la manera como vive su experiencia pasada, y las escalas de referencia que caracterizan su cultura y personalidad» (22).

La adaptación no sólo es una fuerza interna que lleva a satisfacer necesidades según el nivel de aspiración. Existen también mecanismos de adaptación que se interfieren en esta fuerza interna y la hacen variar o potenciar en un determinado sentido. Se recogen los mecanismos de adaptación más usuales, clasificados por CROW (23). Son:

- 1) **Conducta agresiva:** Se usa para controlar, remover o destruir un obstáculo, o, compensándola, para poder mantener el propio yo.
- 2) **Conducta compensatoria:** Se usa intentando encontrar situaciones frustrantes, superactuando en la misma función general en que tenía el defecto real o imaginado.
- 3) **Conducta dirigida a llamar la atención.**
- 4) **Introyección:** Adquisición de ideas, actitudes emocionales, o ideales de la gente con la que se vive.
- 5) **Identificación** con una persona o grupo de éxito, imitando su conducta.
- 6) **Proyección.**
- 7) **Racionalización.**
- 8) **Sublimación.**

(20) LEWIN, K.: *Psychologie Dynamique. Les relations humaines*. Paris. PUF, 1972, pág. 136.

(21) JUCKNAT, M.: *Performance level of aspiration and selfconsciousness*. *Psych. Forsch* (1937), 22, pág. 150.

(22) LEWIN, K.: *Psychologie Dynamique. Les relations humaines*. Paris. PUF, 1972, pág. 193.

(23) CROW, L. D. - CROW, A.: *Child Development and adjustment*. New York. Macmillan, 1962, págs. 435 y ss.

9) **Egocentrismo.**10) **Ensueño:** Satisfacción imaginaria no alcanzada en la vida real.11) **Simpatía.**12) **Conducta marginada:** Es desajuste sólo cuando se rompe la afectividad social.13) **Conducta neurótica:** Síntomas de enfermedad mental o inhabilidad física: fobias, obsesiones y compulsiones.

Estos mecanismos ayudan a la adaptación dando tiempo para resolver problemas agobiantes, permitiendo la experimentación con nuevos papeles y enseñando con ello nuevas formas de adaptación, y dando un impulso motivacional a una adaptación más satisfactoria. Pero el uso exclusivo de estos mecanismos no lleva a una adaptación satisfactoria.

3. CRITERIOS PRACTICOS PARA DETECTAR LA ADAPTACION

Una adaptación normal significa que se está relativamente cerca de la integración de la personalidad, o una anormal que se está relativamente lejos. Es difícil separar objetivamente ambos límites. Tan sólo se puede percibir el grado de integración por debajo del cual se considerarían anormales todos los casos y por encima del cual se considerarían normales.

La personalidad actúa como un determinante primario de la adaptación. Es un medio a través del cual se canalizan en el proceso de adaptación los distintos factores determinantes, que son (24):

- 1) Condiciones y determinantes físicos.
- 2) Desarrollo y maduración intelectual, social, moral y emocional.
- 3) Determinantes psicológicos, incluyendo experiencias, aprendizaje, condicionamiento, autodeterminación, frustración y conflicto.
- 4) Condiciones ambientales: hogar, familia, escuela, grupo, etc.
- 5) Determinantes culturales, incluyendo la religión.

La adaptación surge de las relaciones entre dichos determinantes y las exigencias o requisitos impuestos al individuo.

Se resumen las manifestaciones de la adaptación normal, según CROW (25). Son:

1. **Sentimientos adecuados de seguridad** en el trato con semejantes dentro de los marcos ocupacional, social y familiar.
2. **Autoevaluación adecuada.** Incluye:
 - adecuada autoestimación;
 - sentimiento adecuado de valía (sin ninguna culpa moral seria y con la capacidad para aceptar algunos deseos humanos comunes social y personalmente inaceptables).
3. **Espontaneidad y emotividad adecuadas.** Implica capacidad para formar vínculos emocionales fuertes y duraderos, capacidad para dar expresión adecuada al resentimiento sin perder el control, capacidad para comprender y compartir las emociones ajenas, y capacidad para disfrutar y reír.
4. **Contacto eficiente con la realidad.** Se distinguen tres aspectos: lo físico, lo social y el mundo interno. En los tres, este criterio implica:

(24) CROW, L. D. y otros: **Conducta adaptada**. Buenos Aires. Paidós, 1965, págs. 46-48.

(25) CROW, L. D. y otros: **Conducta adaptada**. Buenos Aires. Paidós, 1965, págs. 29-33.

- ausencia de excesiva fantasía;
 - visión realista y amplia del mundo, con capacidad de soportar los golpes corrientes de la vida;
 - capacidad de adecuación, si resulta imposible modificar las circunstancias externas.
5. **Deseos corporales adecuados y capacidad de gratificarlos.** Incluye:
- actitud sana frente a las funciones corporales, en el sentido de aceptarlas, pero no de preocuparse por ellas;
 - capacidad para obtener placer de las cosas físicas de la vida y para recuperarse de la fatiga;
 - adecuación sexual;
 - capacidad de llevar a cabo las funciones excretorias de modo adecuado, sin vergüenza o conflicto;
 - capacidad de trabajar;
 - ausencia de una capacidad imperiosa de realizar cualquiera de estas actividades;
 - capacidad para soportar, al menos de forma temporal, una considerable cantidad de privaciones.
6. **Autoconocimiento adecuado.** Incluye:
- conocimiento adecuado de los principales motivos, deseos, metas, ambiciones, inhibiciones, compensaciones, defensas, sentimientos de inferioridad, etc.;
 - valoración realista de los propios defectos y virtudes.
7. **Integración y congruencia de la personalidad.** Significa:
- desarrollo bastante completo, versatilidad e interés por varias actividades;
 - normas morales y conciencia no demasiado inflexibles desde el punto de vista del grupo;
 - capacidad de concentrarse;
 - ausencia de tendencias conflictuales importantes y de disociación de la personalidad.
8. **Metas adecuadas en la vida.** Incluye:
- metas alcanzables, realistas y compatibles;
 - persistencia razonable en los esfuerzos por alcanzarlas;
 - metas que involucran algún beneficio para la sociedad.
9. **Capacidad para aprender de la experiencia.** Incluye:
- acumulación de conocimientos;
 - adquisición de habilidades a través de la práctica;
 - elasticidad, receptividad y falta de rigidez;
 - capacidad para captar de forma espontánea la propia fuerza y los peligros de ciertas situaciones;
 - posibilidad o certeza del éxito;
 - aplicación del conocimiento adquirido por experiencia.
10. **Capacidad para satisfacer los requisitos del grupo.** Para ello la persona debe:
- no ser demasiado distinta de los otros miembros en aspectos que el grupo considera demasiado importantes;
 - tener información adecuada y una aceptación esencial de las modalidades de su grupo;

- estar dispuesto y capacitado para inhibir los impulsos y deseos que son tabú para su grupo.

11. **Emancipación adecuada del grupo o de la cultura.** Implica:

- cierta originalidad, capacidad e individualidad para considerar unas cosas buenas y otras malas;
- cierta independencia con respecto a las opiniones del grupo;
- ausencia de una excesiva necesidad de adulación, reaseguramiento o aprobación por parte del grupo;
- cierto grado de tolerancia y apreciación de las diferencias culturales.

Todas estas manifestaciones son rasgos que nos ayudan a detectar la adaptación. Cada persona puede destacar más en un aspecto que en otro, e incluso superar ciertos aspectos personales menos adaptados por mecanismos de defensa.

Una señal negativa de la adaptación es la frustración. Esta puede ser:

- Situacional: por situaciones que implican una privación extrema, como son los casos de enfermedad, muerte, amor no correspondido, falta de necesidades emocionales, falta de necesidad de unión, afecto, apoyo y dependencia, etc.
- Interna, que es la incapacidad del individuo, por razones psicológicas, de gratificar una urgencia, un deseo o una necesidad cuando tiene la oportunidad de hacerlo. Se debe a conflicto, inhibición, condena, temor o incapacidad.

Los efectos de la frustración dependen del grado de frustración, naturaleza del impulso frustrado y estructura de la personalidad del individuo que sufre una frustración.

Una persona adaptada ha de ser ante todo mentalmente sana. Esto implica que no se siente indebidamente afectada por los conflictos con que se enfrenta. Ataca sus problemas de una manera realista; acepta lo inevitable; comprende y admite sus propias deficiencias y las de aquellos con quienes se relaciona. La persona inadaptada, por el contrario, se siente indebidamente afligida por los conflictos. Con frecuencia resuelve o enfoca sus problemas negando la realidad, tiende a acudir a otras personas en asuntos que ha de resolver por sí mismo, o a apartarse de los demás de forma que hace imposible una solución mutuamente satisfactoria.

La adaptación implica (26):

- **reflejos** e instintos;
- **esfuerzos de «enfrentamiento»** (para dominar situaciones no dirigidas adecuadamente por reflejos);
- **dominio**, resultante de esfuerzos de «enfrentamiento» efectivos y bien practicados;
- **competencia**.

En los seres humanos los reflejos e instintos no pueden superar todas las demandas, amenazas, oportunidades y ofrecimientos de la vida. Por eso, una constante inventiva y dominio por ensayo y error suplen el limitado repertorio de las capacidades de reflejos.

4. METODOS DE ESTUDIAR LA ADAPTACION

La adaptación comenzó a estudiarse por un pequeño grupo de investigadores, a partir de la teoría de la personalidad. ANGYAL partió de la autonomía y del esfuerzo del organismo hacia un dominio activo del ambiente. HARTMANN insistió en los procesos adaptativos del ego; ERIKSON, en la formulación de la identidad del ego. MAS-

(26) En COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*. New York, 1974, pág. 77.

LOW y ROGER escribieron sobre la autoactualización (correlación entre las expresiones deseada y actual) y crecimiento positivo de la personalidad; WHITE, sobre la motivación efectante y competencia. A partir de estas teorías se desarrollaron investigaciones sobre las cualidades positivas para la adaptación y la conducta humana, con vistas a la conceptualización y medida de la conducta adaptativa.

La amplia proliferación de técnicas diversas da la impresión de que se está aún en los comienzos del tema. No obstante, se van ensamblando bien los nuevos desarrollos teóricos con la creación de nuevos métodos de investigación. Muchas de las técnicas utilizadas son consecuencia indirecta del desarrollo de la teoría y se han desarrollado técnicas específicas para medir conceptos tan relevantes como autoestima, autoactualización, identidad del ego, conducta exploratoria, motivación en busca del estímulo y sentimientos de eficacia y competencia. Esto puede hacerse por entrevistas u observaciones de los procesos diarios en los que se manifiesta la adaptación. La comprensión de estos procesos tiende a la generalización, a la ayuda para resolver dificultades, da un sentimiento de competencia y ayuda a predecir la conducta futura en situaciones difíciles, como son la adolescencia, la escolarización o el ingreso en el mundo laboral. Además puede prevenirse la inadaptación a base de orientación y consejo y una acción encaminada a mejorar el ambiente para una mejor adaptación del individuo.

Todos estos métodos implican responder a los objetivos siguientes:

- Complejidad y verdad del estímulo al que se enfrenta la persona.
- Tipo de respuesta que debe dar la persona según lo compleja y «real» que sea.
- Complejidad y dificultad del análisis de datos requerido por el investigador.

La claridad y precisión con que se quiera responder a estos objetivos implica la elección de la técnica concreta que se seguirá.

Los métodos más comúnmente utilizados son:

- 1.º Entrevistas y técnicas observacionales.
- 2.º Técnicas interaccionales familiares.
- 3.º Películas, cintas magnetofónicas y videotapes.
- 4.º Técnicas de escritos y terminación de frases.
- 5.º Técnicas de «historia corta» y de «situación-problema».
- 6.º Cuestionarios.
- 7.º Variables biográficas.
- 8.º Métodos multimedia.
- 9.º Autoconceptos.
- 10.º Estilos cognitivos.
- 11.º Necesidades de novedad.

1.º Entrevistas y técnicas observacionales

Buscan una información sistemática a base de entrevistas en profundidad y observaciones de los individuos en situaciones de crisis. Sobre todo se emplea este método para comprender los procesos implicados en el «enfrentamiento». Se han estudiado así, entre otros, la adaptación a la Universidad, el matrimonio, los exámenes de doctorado, la poliomielitis, las reacciones de los niños a la muerte del padre. Para cuantificar esta información se ha recurrido al coeficiente 2, a entrevista semiestructurada y a evaluación de profesores.

Los estudios en los que se utiliza el coeficiente 2 muestran que los datos muy complejos tomados por observación o entrevista pueden ser efectivamente cuantificados, y sirven para elaborar análisis estadísticos. Otro método de reducir la complejidad de la entrevista es crear una entrevista semiestructurada más centrada o proyectar una autoinformativa que cubra el mismo campo, al menos para predicción, que la entrevista

original y tenga una administración corta. Se ha comprobado que estas pruebas auto-administradas correlacionan sustancial, aunque parcialmente, con las evaluaciones de un observador. En las evaluaciones de profesores u observadores se reducen muchos datos comportamentales a pocas variables seleccionadas de antemano por el investigador. Esto es eficiente, pero quizás engañoso. Un cambio de profesores puede llevar a otros criterios para detectar la adaptación o desadaptación y consecuentemente alterar el significado de las contestaciones dadas a las pruebas.

Es importante investigar la relación entre las entrevistas libres y las técnicas de cuestionario estructurado para detectar las mismas variables. Con unos buenos criterios externos los cuestionarios pueden predecir tanto o más que las entrevistas. En algunos grupos o variables puede haber un gran acuerdo entre la entrevista y los datos auto-informativos, y en otros puede haber bajo acuerdo. Conviene ver en cada caso el mejor método a emplear, considerando también el coste y la información obtenida.

2.º Técnicas interaccionales familiares

El uso sistemático de las interacciones familiares en el estudio de la adaptación es aún relativamente raro. GOLDSTEIN (27), en 1968, desarrolló un método que combina las respuestas relativamente libres a las situaciones naturales realistas con la estandarización de las condiciones de entrevista y los problemas presentados. Quería determinar si hay estilos consistentes de adaptación en los miembros de la familia respecto a manifestaciones psicológicas del adolescente.

STRODTBECK utilizó la «técnica de las diferencias manifiestas». Se administró primero cuestionarios individuales a los miembros de la familia. Luego se presentan a toda la familia los ítems en los que los miembros difieren; se discute con la familia cada ítem y se ve si están de acuerdo con las respuestas dadas. Según los grupos interfamiliares en pro o en contra de cada ítem que se forme, se puntúan las interacciones familiares.

BAUMAN y otros (28) utilizaron la interacción entre el matrimonio. Se aplicaron varias pruebas de inteligencia a cada esposo y a la pareja. Se define la inteligencia marital como la habilidad de la pareja para resolver problemas, y se mide por el C.I. obtenido por la pareja como unidad.

STRAUS aplicó estas técnicas a muestras de varias culturas, de clases media y trabajadora. Solamente encontró que en todos los casos las familias de clase trabajadora tenían menos éxito en resolver los problemas que las familias de clase media.

3.º Películas, cintas magnetofónicas y videotapes

Las cintas magnetofónicas y películas son medios ideales para una rápida presentación de estímulos complejos, reales y sugestivos. Este método muestra una situación estandarizada de la vida real a la que la persona debe responder. Es más interesante aquí las técnicas psicológicas por las que los sujetos responden al estímulo de la película que sus reacciones psicofisiológicas.

ROTHENBERG (29), mediante el estímulo del magnetofón, investigó el desarrollo de la habilidad de los niños para describir y hacer inferencias sobre los sentimientos e intenciones que suceden en las relaciones de adultos. Se les mostró cuatro cintas magnetofónicas con situaciones de adultos de felicidad, irritación, congoja y tristeza. El niño tenía que describir cada sentimiento del adulto y luego explicar por qué el adulto tuvo ese sentimiento. Se puntuaron las respuestas en la escala de cinco puntos y se deter-

(27) COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*, pág. 342. New York, 1974.

(28) BAUMAN, G., ROMAN, R., BORELLO, J. y MELTZER, B.: *Interaction testing in the measurement of marital intelligence*. *Journal of Abnormal Psychology* (1967), 72, 489-495.

(29) COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*, New York, 1974, págs. 345 y ss.

minó para cada respuesta el nivel de complejidad o sofisticación de la transparencia en las actuaciones de otros. Los niños considerados como los menos adaptados de la clase en ajuste interpersonal y los que iban a una clínica psiquiátrica infantil tuvieron puntuaciones más bajas que sus compañeros, sobre todo cuando se reflejaban interacciones que provocaban ansiedad (ira, angustia, tristeza).

PISANO pasó ante niños una película en la que el protagonista realizaba mal una tarea. El experimentador previó tres posibles reacciones: 1) positiva, de simpatía; 2) neutral, sin comentarios; 3) negativa, de interpretación o juicio peyorativo. Luego los niños usaron un juego electrónicamente controlado que reproducía las tareas del protagonista, e intentaron reproducir en él los fallos del protagonista. Se había hecho la hipótesis de que el modelo serviría para aumentar la defensividad y para «formar» la naturaleza de su defensividad de forma imitativa, lo cual se confirmó. Este experimento es bueno para estudiar la imitación y la conducta defensiva.

«El tipo de motivación suscitado por situaciones ambiguas es mucho menos claro que la probable utilidad de presentar estímulos relevantes mediante películas, videotapes o cintas magnetofónicas» (30). Casi todos los experimentos de este método se han hecho en contextos psiquiátricos.

4.º Técnicas de escritos y terminación de frases incompletas

Se ha hecho poco uso de materiales escritos, especialmente antibiográficos, para detectar estilos de adaptación. INSEL utilizó una técnica en la que las autodescripciones de los sujetos se clasificaban como consensuales y externas o subconsensuales e internas. RUSH, HATCHER y MAYMAN detectaron externalización-internalización pidiendo a los sujetos que escribiesen lo que sintieron en las tres crisis más difíciles o problemas personales que hubiesen tenido durante sus años escolares. Se puntuaban estos escritos según el grado con que la experiencia del conflicto fuese descrita como interna contra situacional y según la atención distribuida dentro del relato entre las referencias internas y externas de la situación de conflicto. Externalización-internalización correlaciona con la atención-desatención de la realidad y parece tener importancia en la determinación de la capacidad individual para responder a la terapia en profundidad.

HILL sugirió la posibilidad de usar una autobiografía estructurada para la validación del constructo en las escalas de personalidad. Escogió a 352 jóvenes, que escribieron autobiografías estructuradas según un plan que incluía: relaciones con padres y hermanos, niñez, adolescencia, autoimagen, etc. En el análisis de contenido se incluía: puntuación positiva o negativa del afecto, categorización del tipo de castigo usado por cada padre, y recuento del número de adjetivos favorables o desfavorables usados en las diferentes descripciones. Se comparó a los que tenían altas y bajas puntuaciones con cada una de las seis escalas del CPI, y se halló un gran acuerdo entre ambas pruebas.

Las técnicas de terminación de frases incompletas se prefieren a menudo a los escritos por poderse comparar mejor a los sujetos y ser los datos más eficaces. GOLDSTEIN utilizó sesenta items incompletos, que cada sujeto tenía que completar. Las personas sensibilizadas a las implicaciones sexuales y agresivas de varias frases se identificaban como «competitivos». Los que no tenían sensibilidad no reconocían las implicaciones de las frases y no percibían los sentimientos de las frases como referidos a sí mismos.

La técnica de frases incompletas se ha utilizado también para diferenciar alcohólicos de normales, y para predecir el rápido restablecimiento tras una operación. MOOS concluye: «Todos estos estudios, en conjunto, indican que los escritos, autobiografías y cumplimentación de frases pueden ser particularmente útiles como técnicas de complejidad intermedia para obtener información sobre el individuo. Tienden a combinar la característica de ser relativamente reales y significativos sobre el sujeto con el reque-

(30) COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*. New York, 1974, pág. 347.

rimiento de un análisis sólo moderadamente complejo para el investigador. Además, los datos obtenidos pueden ser detallados, agudos y ricos».

5.º Técnicas de «historia corta» y de «situación-problema»

Hay muchas técnicas utilizadas de este tipo, basándose en el relato de historias cortas. Se ha usado mucho el TAT con estos fines, y a veces también el diferencial semántico.

REMMERS aplicó a 5.000 adolescentes de diversas culturas el TAT y un «Inventario de Juventud» adaptado a cada una de las diversas culturas. Se encontró que los problemas autopercebidos por los adolescentes pueden medirse comparativamente en las muy diferentes culturas, que las puntuaciones en los problemas detectados en el inventario eran muy similares, y que les preocupaba mucho los problemas del post-bachillerato y poco los de salud.

WHITELEY investigó el funcionamiento adaptativo del ego usando el TAT. Dentro de cada historia preguntaba:

1. ¿Cuál es la estrategia de acción del héroe que incluyó una previa consideración de las consecuencias de su conducta?
2. ¿Se enfrentó el héroe con la situación en la que el narrador le colocó?
3. ¿Reflejó el proceso de consideración del héroe una conciencia de las realidades sociales de la situación?
4. ¿Estaba lógicamente referida la reacción del héroe a los intereses finales?
5. ¿Aceptó el héroe la responsabilidad de sus actos?

GOLDFRIED y D'SURILLA hicieron una valoración analítica de la conducta para identificar, medir y facilitar la conducta efectiva entre los universitarios del primer curso. Hicieron análisis situacionales mediante autoobservaciones de los jóvenes, observaciones de profesores residentes, entrevistas con el profesorado y dirección y observaciones de la ficha clínica de los jóvenes. A éstos se les dió una lista de catorce zonas en las que podía haber situaciones problemáticas, y se les indicó que anotasen las que había tenido cada uno.

En una nueva fase se obtuvo una muestra de respuestas similares a cada situación. Se pidió a los sujetos que diesen una nota escrita detallada de sus reacciones similares y se puntuaron las respuestas sobre una escala de efectividad de siete puntos por dos jueces independientes. Se escogieron ochenta y ocho situaciones problemáticas entre las más frecuentes y potencialmente discriminantes. Luego se escogieron «otras significativas» con el propósito de determinar normas y criterios implícitos y explícitos de comportamiento respecto a la conducta efectiva en varias situaciones problemáticas.

El método ofrece las ventajas de la evaluación de la respuesta en la que el comportamiento efectivo se define por «otros significativos» en el ambiente que hace diarias decisiones sobre la conducta, y de que los presupuestos del método pueden ser sistemáticamente estudiados y el procedimiento modificado hasta eliminar la necesidad de los supuestos y hacer máximo el poder predictivo.

GLESER e IHILEVICH prepararon un Inventario de Mecanismos de Defensa (DMI), que medía la relativa intensidad en el uso de los cinco mayores mecanismos de defensa. Constaba de diez historias breves con cuatro preguntas sobre la conducta actual, conducta de fantasía, pensamientos y sentimientos del sujeto en las situaciones descritas. Se preveía para cada cuestión cinco respuestas representativas de los cinco mecanismos de defensa y el sujeto señalaba el más y el menos representativo de sus reacciones.

Todas estas técnicas son métodos de complejidad intermedia y son prometedores.

Ayudan a estudiar la evolución de las personas; permiten comparaciones entre culturas y estrategias de adaptación.

6.º Cuestionarios

Se han desarrollado una gran cantidad de cuestionarios, de diversa orientación y complejidad. Se exponen a continuación algunos:

CRAWFORD desarrolló una escala de Ajuste Psicológico.

GOUGH valoró la madurez social a partir de CPI.

KIPNIS desarrolló un Índice de inmadurez social a partir de la escala de socialización del CPI y de una escala de insolencia. Se vio que los estudiantes socialmente inmaduros eran más visibles a sus instructores, desorganizadores, contribuían más a la discusión durante las clases, y tendían al absentismo.

A través del Inventario de Preferencia Vocacional de HOLLAND (VPI) se vio que la elección de una ocupación refleja la motivación, conocimiento, personalidad, habilidad y estilo de vida de un sujeto. El desarrollo de adecuadas técnicas adaptativas requiere aguda discriminación entre el medio ambiente potencial.

ROEN y BRUNES prepararon un «Programa de Adaptación a la Comunidad» (CAS) con 217 ítems para obtener información sobre relaciones entre individuos y su ambiente. Se quería detectar tres tipos de respuesta: conducta actual, sentimiento o afecto y percepción o creencia. Los resultados preliminares indican que una alta inversión de interés y energía en la comunidad (ya sea afectiva, conductual o cognitiva) está relacionada inversamente con la probabilidad de ruptura social.

HOLLAND y BAIRD prepararon la «Escala de Competencia Interpersonal» (ICS), con veinte ítems de «verdadero-falso». Una puntuación alta en esta prueba implica que los sujetos se ven sociables, populares, persuasivos, enérgicos y con esperanza de tener influencia en los asuntos comunitarios.

El número de cuestionarios presentados es muy grande. Son sencillos de aplicar, de bajo costo, y relativamente eficaces para el tratamiento de datos. A veces se basan en teorías psicológicas distintas. Pero es indudable que proporcionan datos si están bien estudiados y validados.

7.º Variables biográficas

PHILLIPS se ha destacado por usar las variables biográficas para medir la competencia social. Cree que para predecir la futura efectividad en la sociedad hay que preguntar: «¿Cómo se enfrentó y se enfrenta ahora la persona a las expectativas puestas implícitamente por la sociedad para los individuos de su edad y sexo?». Supone que el desarrollo pasa de un estado organizativo relativamente difuso a otro de creciente diferenciación y jerárquica integración, que pueden aparecer diferentes tipos de desarrollo en las esferas intelectual, social y moral y que el nivel acabado de desarrollo psicológico es igual al potencial adaptativo de la persona.

Se han creado cuatro escalas diferentes de competencia social. En la actual de PHILLIPS el desarrollo intelectual se mide por el nivel de inteligencia, estudios acabados, nivel ocupacional, ocupación del padre y regularidad en el empleo; el desarrollo social por el status marital, actividad heterosexual, número de organizaciones a que se pertenece y posiciones de liderazgo dentro de las organizaciones; el desarrollo moral por el tipo de residencia, número de personas supervisadas, récord de votación y grado de regularidad de empleo.

Las conclusiones de PHILLIPS son:

— El potencial competitivo de la persona (medido por la adecuación de su realización en condiciones de stress experimental) y su nivel de desarrollo psicológico (me-

dido por los índices perceptuales del Rorschach) se refieren al nivel acabado de competencia social.

— Los pacientes que manifiestan niveles relativamente altos de competencia social premorbosea tienden a estar en el hospital durante corto tiempo y tienen mejor probabilidad de ser rehospitalizados que los de competencia social premorbosea inferior.

— Las personas con superiores niveles de competencia social tienden a manifestar síntomas que reflejan una vuelta contra sí mismas, mientras que los síntomas de los niveles inferiores de competencia reflejan una vuelta contra los otros o una evasión de los otros.

— El dominio del pensamiento, como opuesto al dominio de la acción de la sintomatología, se asocia con la competencia social superior.

SCHALFER preparó un inventario biográfico de 165 ítems, agrupados según características físicas, historia familiar, historia educativa y actividades del tiempo libre. Servía para predecir la creatividad de los adolescentes de bachillerato según sexo y actividades específicas.

Los datos biográficos pueden ser los más sencillos, objetivos y útiles para ciertos índices de pronóstico global, pero tienen poca importancia para las teorías sobre la competencia, la comprensión de los procesos adaptativos y las posibles estrategias para cambiar la conducta adaptativa.

8.º Métodos multimedia

Se comentarán dos métodos que pueden ser utilizados con diferentes tipos de datos primarios. El método más desarrollado supone que el mecanismo general del ego puede desarrollarse sobre las funciones defensivas o competitivas. Por ejemplo, los clásicos mecanismos de defensa afectados por la economía del impulso son: sublimación, sustitución y supresión. Los mecanismos de defensa que envuelven primariamente actividad cognitiva con su contrapartida competitiva son: aislamiento y objetividad, intelectualización e intelectualidad, racionalización y análisis lógico.

Utilizando este método, WEINSTOCK correlacionó las puntuaciones de diez escalas de mecanismos de defensa con las de la clase social de los sujetos al nacer. La negación correlacionó negativamente, con la clase social, mientras que la intelectualización y la proyección lo hicieron positivamente. Correlacionó también las puntuaciones de la personalidad de los padres y del ambiente familiar durante la niñez con las puntuaciones en las diez escalas a los treinta años de edad. Los resultados indicaron que las defensas primitivas (negación y represión) se relacionan con la pasividad del padre en el próximo ambiente familiar. Las defensas más diferenciadas se relacionaban con la reyección del sujeto en la primera adolescencia. La competitividad expresiva (tolerancia de la ambigüedad, regresión) se relacionaba con conflictos familiares durante la adolescencia. La imitación de la conducta paterna jugaba un importante papel en el desarrollo de algunos mecanismos de defensa y competitividad. Este método puede utilizarse para analizar datos provenientes de diferentes situaciones. «Hay algunos problemas de confianza en las puntuaciones y algunos desacuerdos sobre las suposiciones utilizadas en el modelo, pero las variables son muy relevantes y los diversos estudios indican una aceptable validez del constructo. El desarrollo de criterios explícitos de puntuación para las escalas factoriales de competencia controlada, competencia expresiva, defensa estructurada y defensa anticognitiva haría más sencilla la tarea de puntuar y podría no perderse información relevante» (31).

BELLAK y HURVICH desarrollaron otro método (32) mediante el que los materiales provenientes de entrevistas clínicas, tests psicológicos, y procedimientos psicológicos

(31) En COELHO, G. V., HAMBURG, D. A. y ADAMS, J. E.: *Coping and Adaptation*. New York, 1974, pág. 365.

(32) BELLAK, L. y HURVICH, M. A.: *Systematic study of ego functions*. *Journal of Nervous and Mental Disease* (1969), 148, 569-585.

de laboratorio se puntuaban separadamente para la adecuación adaptativa de las diez funciones del ego. Prepararon escalas de 13 puntos para usarlas con puntuaciones de entrevistas clínicas de dos horas para obtener información relevante sobre el funcionamiento del ego en el pasado y en el presente. Desarrollaron también las escalas de puntuación para estimar las funciones del ego a través de tests psicológicos. El método de administración supone alguna interferencia con la utilización del sujeto de la función del ego y se evalúa al sujeto según la adecuación de su realización bajo las condiciones de interferencia.

Los autores encontraron generalmente que los esquizofrénicos manifestaban un funcionamiento del ego más pobre que los neuróticos y éstos mostraban uno peor que los normales. Lanzaron la hipótesis de que los rasgos discriminativos de la función del ego caracterizaban a los subgrupos dentro de la población esquizofrénica y que estos rasgos se referían a diferentes factores primarios etiológicos.

9.° Autoconceptos

Ciertos rasgos de la personalidad como la fuerza del ego y la autoestima reducen la vulnerabilidad a la amenaza y facilitan una competencia sana o adaptativa. ZIMBARD y FORMICA mostraron que los sujetos con baja autoestima tienen tendencia más fuerte a afiliarse bajo la amenaza que los que tienen alta autoestima. JANIS indicó que las personas con ciertos fuertes sentimientos de inadecuación personal están predispuestas a una alta influencia de las comunicaciones persuasivas. Todas estas consideraciones ofrecen la base del método.

KORMAN encontró que los individuos con alta autoestima servían mejor que los de baja autoestima para escoger las ocupaciones que llenaban sus necesidades específicas y que se adaptaban a sus características. Además, la autoestima actúa como una «variable moderadora», según la cual sus necesidades autopercebidas predicen su elección ocupacional. La necesidad de satisfacción es más sentida por los individuos de alta autoestima que por los de baja.

LEWIS definió el grado de realización del autoconcepto como la discrepancia entre las puntuaciones ideales y actuales del trabajo, y halló que, cuando aumenta la discrepancia, disminuyen las puntuaciones de satisfacción en el trabajo y la actuación de supervisión.

MOSSMAN y ZILLER propusieron que la autoestima es el componente del autosistema asociado con la consistencia del organismo de respuesta social. Vieron que la consistencia del nivel de participación del paciente en las sesiones de terapia de grupo se asociaba con la autoestima, que se relacionaba también positivamente con la frecuencia de participación verbal en los grupos de terapia.

BLOCK (33) muestra que los dos primeros factores del MMPI (hipocondrías y depresión) no pueden interpretarse fácilmente en términos de aquiescencia y desiderabilidad social. Sugiere que se identifique a hipocondrías como «ánimo del ego». Implica la plenitud de recursos, adaptabilidad y compromiso con el mundo que caracterizan a un sujeto colocado en la altura de estas características. «Animo del ego» denota capacidad característica de adaptación bajo la fuerza de nuevas demandas ambientales. El factor depresión se interpreta en términos de control del ego, esto es, del modo característico del sujeto de dominar el impulso.

10.° Estilos cognitivos

Los estilos cognitivos son componentes esenciales del equipamiento individual para hacer frente a las demandas de la sociedad. Como los autoconceptos, pueden ejercer

(33) BLOCK, J.: *The challenge of response sets: Unconfounding meaning, acquiescence, and social desirability in the MMPI*. New York: Appleton - Century - Crofts, 1965, págs. 123-127.

un control impreciso pero decisivo sobre amplios campos de la experiencia. Tienen un papel en la realización escolar, canalizan y limitan la elección de ocupaciones, ayudan a determinar los límites de la búsqueda de información en situaciones de tensión y tienen importantes influencias en otros varios campos, como la percepción de la persona, relaciones interpersonales, tipos de patología y respuesta a diferentes tipos de tratamiento psiquiátrico.

Una de las más importantes áreas relacionadas con el estudio cognitivo implica el reciente trabajo sobre complejidad cognitiva y diferenciación, integración jerárquica y procesamiento de información. WERNER postuló que el desarrollo de la cognición implica creciente diferenciación, articulación e independencia de los elementos en virtud de su integración en un sistema jerárquicamente organizado. El número relativo de constructos en un sistema cognitivo es un índice de su grado de diferenciación cognitiva. Dos constructos son similares si caen en el mismo grupo. La homogeneidad de la impresión, a la que se considera una medida de integración jerárquica, se define por la razón del número actual de constructos similares al posible.

Las investigaciones indican generalmente que los sujetos de alta complejidad distinguen más claramente, se dan cuenta de que los otros son menos semejantes a ellos, desarrollan un mayor número de inferencias desde una información determinada, forman menos estereotipos, pueden ver mejor a otros en términos ambivalentes, y son capaces de asimilar información potencialmente contradictoria sobre otros dentro de impresiones unificadas.

Con la misma cantidad de información cada persona usa diferentes reglas conceptuales para pensar y relacionar elementos. Una orientación adaptativa actúa como un conjunto de filtros, seleccionando ciertos tipos de información, y como un programa o conjunto de reglas que combina esos items informativos en formas específicas. Si se describen de diversas formas los mismos componentes informativos, se derivan diferentes consecuencias para la adaptación. El procesamiento de información alcanza un nivel máximo de complejidad estructural a algún nivel óptimo de complejidad ambiental. Las personas capaces de integrar mejor complejos procesos conceptuales aumentarán sus informaciones, la integrarán en su complejidad, actuarán con mayor información, originarán una mayor cantidad de información discrepante y desarrollarán más y mejores estrategias.

La diferenciación e integración cognitiva dependen de la relación personal con los fenómenos empíricos. Según el tipo de experiencias tenidas, una persona puede tener un complejo conjunto de conceptos sobre un tipo de fenómenos y, al mismo tiempo, un concepto indiferenciado sobre diferentes conjuntos de objetos. Los constructos personales relativos a los sujetos con los que interactúa frecuente e íntimamente serán más complejos que los constructos relativos a las categorías de sujetos con los que interactúa menos intensamente.

CROPLEY definió el concepto de estilo intelectual como «refiriéndose a la existencia de ciertas diferencias estables de idiosincrasia entre la gente por la forma en que van admitiendo, procesando y utilizando la información recibida del ambiente». Dos personas de igual capacidad pueden diferir en la forma de desplegar sus recursos intelectuales para adquirir información y para retener el tipo de información preferida.

Los estilos intelectuales y cognitivos sirven para predecir con exactitud diferentes tipos de realización basándose en los datos de tests de inteligencia.

11.º Necesidades de novedad

El concepto del hombre como activo, explorador, buscador de estímulos y curioso ha originado nuevos instrumentos que pretenden medir varios aspectos de estas tendencias.

COHEN, STOTLAND y WOLFE desarrollaron dos diferentes medidas de cognición de necesidad (el deseo de más información o conocimiento) y encontraron que una situa-

ción ambigua producía más frustración que una estructurada, especialmente en las personas con altas necesidades de cognición. ZUCKERMAN y LINK vieron que la persona con alto grado de búsqueda de sensación tiende a orientarse a las sensaciones corporales; es extrovertido, activo, impulsivo, antisocial, no conformista y de baja ansiedad, y busca emociones.

MADDI intentó medir la tendencia a la variedad. Midió tres formas distintas de necesidad de variedad, según estaban expresadas en la apercepción temática: novedad de producciones, curiosidad y deseo de novedad. La novedad de producciones se medía por imágenes inusuales o infrecuentes. La curiosidad era el grado con el que la historia expresaba el proceso de preguntar temas o plantear problemas e intentar obtener nueva información adicional con la que resolver problemas. El deseo de novedad se definió como descripción de pensamientos, sentimientos o acciones sobre la parte de caracteres que indicaban positivo interés con experiencias nuevas o diferentes. Sus conclusiones fueron:

- las personas con alta novedad de producciones, curiosidad o deseo de novedad tienen una fuerte necesidad de variedad, y difieren en sus expresiones;
- el deseo de novedad y la novedad de producciones representan, respectivamente, formas pasivas y activas de la necesidad de variedad;
- las personas con estímulos monótonos puntúan más en deseo de novedad y menos en novedad de producciones que las expuestas a estímulos novedosos;
- las experiencias monótonas pueden aumentar la necesidad de variación, pero disminuyen temporalmente la capacidad de pensar de forma activa y con iniciativa.

KELLY piensa que la expresión de efectividad humana es específica de un particular ambiente social en un determinado momento, y que es importante especificar las relaciones entre las funciones de diferentes ambientes sociales y la conducta adaptativa del individuo. Con una escala de adaptación quiso medir cuatro tipos de conducta competitiva: anticipación (alcance con el que las personas piensan sobre situaciones sociales futuras), exploración (preferencias por nuevas experiencias sociales), lugar de dominio y efectividad social (poder personal percibido para cambiar la conducta de otros). Lanzó las hipótesis siguientes:

- un ambiente de alta rotación valorará la conducta inquieta, de tal forma que los que destaquen en ella serán considerados líderes;
- las personas con baja inquietud serán víctimas de la sociedad y expresarán insatisfacción, alienación y retirada;
- la persona de alta inquietud valora el cambio, participa en nuevas actividades y trabaja activamente para el cambio.

Estas técnicas para medir la conducta se desarrollan cada vez más. Pero un aspecto importante de su metodología es el desarrollo de técnicas para medir diferentes aspectos de un constructo.