



**Nombre del alumno:**

**Maria Guadalupe Ramirez Briones**

**Nombre del profesor:**

**Bella Raquel López García**

**Nombre del trabajo:**

**Cuadro Sinóptico del tema “Dinámica de grupos”**

**Materia:**

**Psicología social**

**Grado:**

**7° Cuatrimestre**

**Grupo:**

**Único de Psicología general**

Frontera Comalapa, Chiapas a 04 De Diciembre de 2020.

DINAMICA DE GRUPOS

*Normas sociales.*

**Características de las normas**

Formales y explícitas

Escritas en normas, reglamentos o leyes

Informales e implícitas

No escritas, pero si acatadas por los miembros del grupo

**Función**

Es análoga a la del giroscopio, pues proporcionan un impulso que sirve para mantener al grupo en el curso que inicialmente haya adoptado. Por ello resultan de un valor funcional considerable en mantener la organización de un grupo, e preservar la estabilidad de su estructura y guiarlo por la ruta que lo lleve a sus objetivos.

**Sherif y Sherif (1969), las normas sociales**

Se refiere a todos los productos de la interacción social compartidos por los participantes y que reglamentan sus conductas como individuos

Una norma social no necesariamente se refiere a la conducta promedio observada en el grupo. A decir verdad, muchas normas representan lo que, quienes la comparten, consideran lo ideal.

**Sanción en la norma social**

La sanción puede ser moderada o dura, al depender esto de la importancia que la norma tenga para el grupo. Por lo mismo, los límites de conducta permisible relacionada con ciertas normas pueden estar sumamente restringidos o ser muy amplios, dependiendo esto de la importancia de la norma para el grupo.

Las sanciones pueden ser concretas y explícitas, como la sentencia ya modificada para crímenes como el asesinato o la violación. También puede ser general o implícita.

**Como se forman las normas**

La naturaleza en el material de estímulo al que se enfrentan los participantes por una situación de grupo  
Antecedentes y la experiencia previa del participante, cuando unidos los individuos se enfrentan a problemas de juzgar o evaluar estímulos nítidos

**Concepto**

Indican variación en la conducta respecto a ciertas pautas; es decir, es necesario que exista una pauta a una norma de la que podamos desviarnos o a la que podamos conformarnos.

**Conformidad en situaciones sociales transitorias**

Asch (1955) exploró la naturaleza de las presiones que obligan a la conformidad en situaciones sociales transitorias.

**Conformidad en situación de grupo**

sí que recién llegado a un grupo debe conformarse primero a las normas de dicho grupo y, después, ser aceptado lo suficiente por los otros miembros para poder influir sobre los otros. Sí, cuando entra un grupo no está dispuesta a conformarse a las prácticas existentes en este último, verá rechazados sus intentos subsecuentes por influir sobre los otros.

*Conformidad y desviación.*

**Blake y Mouton (1961) conformidad y la desviación:**

Los individuos parecen más susceptibles a la conformidad cuando expresan opiniones sociales se titula es ideológicas iconos enfrentan a atracciones no enfatizar en experiencias concretas

Se incrementa la tendencia a la conformidad y a la conversión cuando un individuo se encuentra reunido con otro y que sean por lo menos Pérez, y éstos concuerdan y cuando las fracciones de ellos indica desviaciones menores respecto la posición sostenida por el individuo, que representa sus convicciones propias.

**Delincuencia y uso de drogas en un contexto social**

Los psicólogos sociales han contribuido de modo notable a que se entienda la delincuencia y el uso de drogas al hacer hincapié en el contexto social donde suele presentarse tal conducta

Algunos inseguros y poco seguros de sí mismos, se unen y, cuando interactúan con el propósito de probarse ante los demás, compitiendo en actividades que les parecen de hombres y arriesgadas, adquieren la sensación de ser importantes, de ver que los admira alguien de importancia y de sentir excitación

# Productividad y efectividad de los grupos.

## Solución de problemas en el grupo

Fue la naturaleza de la tarea o del problema y en cuestión. En otras palabras, ante ciertos tipos de tareas o problemas la ejecución individual es superior; ante otros tipos la de grupo.

Roby y Lanzetta (1958)

El método más útil para clasificar las tareas de grupo es con base en aquellos aspectos de la conducta de grupo que tales tareas traen a primer término. En otras palabras, los rasgos distintivos de las áreas son el grado en que exigen ciertas conductas de grupo para que se y las ejecute adecuadamente. Llamaremos a esas exigencias conductuales

## Redes de comunicación

La naturaleza de la comunicación que se presenta dentro del grupo es una de las variables estudiadas más a fondo.

la naturaleza de la comunicación dentro de un grupo es un aspecto de funcionamiento de este y, cuando se pasan por alto variables como el liderazgo o la cohesión de grupo, los resultados pueden ser engañosos.

## Atmósfera de grupo

La productividad es mayor con un liderazgo democrático y en otros como liderazgo autoritario. Los antecedentes culturales de los sujetos al voto tienen que ver con la productividad y la satisfacción lograda con los distintos estudios de Lewin, Lippitt White y encontró que tanto la moral, la productividad era mayores con un liderazgo paritario.

La sociedad presenta estructuras familiares y sociales autoritarias, se satisfacen con mayor efectividad las necesidades bajo un liderazgo precario que con un democrático; es decir, los estilos de liderazgo más efectivos en cuanto moral y productividad parecen estar relacionados con variables culturales como el grado de autoritarismo.

## Otras variables

Se han examinado en particular los efectos ejercidos por distintos tipos de redes de comunicación y de liderazgo. Entre las demás variables estudiadas tenemos el tamaño del grupo y las diferencias del estatus

## Facilitación social

Las presencias de otros hacen mejorar la ejecución, sea que estén observando o que estén dedicados a la misma tarea; pero, al parecer, la presencia de un público y la presencia de otras personas dedicadas al aprendizaje de la misma forma y los aprendizajes.

## Relaciones interpersonales

### Las amistades

Las amistades es la forma de propaganda más pura. Es característico de un amigo no sólo el que lo apreciamos, sino el que no se aprecie. Y por lo menos en cierta medida, es probable que busquemos de él porque el gusto de nosotros

Se ha visto que la popularidad y el atractivo personal "no son simplemente atributos o características de un individuo en el sentido General que se lo 79 comprende: de belleza, fuerza u honestidad.

### La tracción social

las atracciones iniciales sentida por una persona no tiene siempre explicación sobre la base de las mismas cualidades psicológicas que determinan una amistad de por vida.

Solemos elegir como amigos a quienes presentan características apreciadas por nuestros grupos sociales.

### Percepción interpersonal

- a. Primacia: lo primero que escuchamos de una persona o en que ella notamos influirá muy probablemente en impresión que nos formemos.
- b. b) Intensidad. Y en de hacer de importancia en la determinación de nuestras impresiones cualquiera característica sobresaliente en especial aquellas inesperadas
- c. c) Frecuencia influyen en determinar nuestras impresiones las características que se repiten

Varios estados motivacionales o emocionales temporales tienden a influir sobre las impresiones que nos formamos

### Percepción del yo

El yo -o, como a veces se lo llama, el ego-es un concepto sumamente personalizado que el individuo ha desarrollado de manera gradual según se lee socialista en determinada cultura. Se lo puede definir como "un sistema de sus sentimientos que el individuo tiene acerca de sí mismo. Cuando se lo de final de esta manera, denota las actitudes, los sentimientos, la percepción y la evaluación que la persona hacen decidí como objeto"

La cultura en que crecemos tiene mucho que ver con el desarrollo latitudes particulares a quien yo

La autoestima, el aspecto evaluador del concepto del yo, también depende gran medida de uno S interacción con nosotros. A fin de mantener la autoestima nos mostramos muy selectivos en las relaciones interpersonales y también en otros aspectos.