



Mapa conceptual/Cuadro sinóptico

Luisa Bethel López Sánchez

Dinámica de grupo

Tercer parcial

Psicología Social

Mtro. Antonio Galera Pérez

Psicología General

Séptimo cuatrimestre

Pichucalco, Chiapas; 31 de octubre del 2021

DINÁMICA DE GRUPO

NORMAS SOCIALES

son

líneas de conducta que regulen el comportamiento y la experiencia de los miembros de un grupo, al menos en cuestiones de importancia de este

que

pueden ser formales y explícitas (Escritas en normas, reglamentos o leyes) o informales e implícitas (no escritas, pero si acatadas por los miembros del grupo).

CONFORMIDAD Y DESVIACIÓN

estos

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

y

En consecuencia, cuando se afirma que alguien es un "no conformista" o "desviados", lo firmamos desde el punto de vista de las normas que estamos acatando.

CONFORMIDAD EN SITUACIONES SOCIALES TRANSITORIAS

en

una serie de experimentos mencionada brevemente en el primer capítulo, Asch (1955) exploró la naturaleza de las presiones que obligan a la conformidad en situaciones sociales transitorias. La tarea consistía en juzgar cuál de las tres líneas presentadas en una tarjeta país igual. Se eligió un sujeto y se le pidió que se presentara en cierto momento o en el cuarto experimental.

y

al final, solo un sujeto se mostro en desacuerdo con las opciones y la gran mayoría del resto respondía correctamente, pero era obvio que se sentían muy incómodas en la situación, aunque no estuviera aceptado el consenso del grupo. O cuando más tarde los sujetos quedaron solos en la misma situación, sus juicios fueron correctos, no habiendo más del uno por cientos de errores.

DINÁMICA DE GRUPO

CONFORMIDAD EN SITUACIÓN DE GRUPO

PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LOS GRUPOS

son

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, que cuando manejan materiales factuales, a los que conocen bien, o con frecuencia personales

pero

no importa que materiales se están manejando, se incrementa la susceptibilidad cuando un individuo sufre incertidumbre respecto creencias, uniformadas respecto a los hechos de la situación, o cuando se reducen el número o se eliminan las claves objetivas que pueden ayudarlo a mantener su orientación en la situación; por tanto, desconfía de sí mismo y los otros lo pueden influir

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

fueron

Una las primeras cosas que los psicólogos sociales aprendieron al estudiar la solución de problemas en el grupo fue que, con frecuencia, los resultados de los experimentos eran engañosos

y

es más fácil a atacar ciertas tareas o problemas dividiendo el trabajo entre varias personas; otras, es más fácil resolver las individualmente; es decir, algún problema exige más información o punto de vista, para que, y se los pueda resolver, de los que tiene un individuo

REDES DE COMUNICACIÓN

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

pues

desde luego, 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.

DINÁMICA DE GRUPO

PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LOS GRUPOS

ATMOSFERA DE GRUPO

En cierto número de estudios se ha relacionado la productividad de los grupos con el liderazgo o con atmósfera de grupo.

y

se concluyó que cuando 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

Entre las demás variables estudiadas tenemos el tamaño del grupo y las diferencias del estatus, por ejemplo, Bales y otros (1951) encontraron, en grupos que iban de iv a ocho personas, que la participación disminuía al ir aumentando el tamaño de grupo

y

que las diferencias de consideración en el estatus de los particulares tienden también hacer disminuir el número de individuos que toman parte activamente en el proceso de resolver problemas.

FACILITACIÓN SOCIAL

F. H. Allport y otros diseñaron estudios en que los individuos trabajan primero solos en tarea como multiplicada razonar y después la realizaban en presencia de otros.

donde

se encontró que la presencia 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 feria y phny benditos aprendizajes.

LA TRACCIÓN SOCIAL

Es importante diferenciar entre amistad y popularidad, pues las cualidades psicológicas asociadas con una de ellas no necesariamente aparecen con la otra

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

Los estudios sobre las características de la personalidad de los amigos indican que existen una correlación entre la elección de amigos y una inteligencia superior hubo otras habilidades sobresalientes

En varios estudios se ha demostrado que elegimos, amigos a quienes comparten con nosotros actitudes y valores

Newcomb (1961) vio que en un dormitorio a los patrones de tracción estaban determinados, ante todo, por las orientaciones y las actitudes compartidas por los ocupantes

PERCEPCIÓN INTERPERSONAL

Nos influyen ciertas características de las personas observadas. No tan obviamente, nuestras características modelan en parte la impresión que tengamos de los otros

Newcob, Turner y converse (1965) han enumerado como importantes en la formación de nuestras impresiones interpersonales las siguientes factores:

PRIMACÍA

Información obtenida acerca de una persona nuestro primer contacto con ella tiende a quedar en primer plano de allí en adelante.

INTENSIDAD

hacer de importancia en la determinación de nuestras impresiones cualquiera característica sobresaliente en especial aquellas inesperadas

FRECUENCIA

influyen en determinar nuestras impresiones las características que se repiten

RELACIONES INTERPERSONALES

PERCEPCIÓN INTERPERSONAL

¿Qué características del observador tienden a influir sobre las impresiones que se forma de otros?

Newcomb y otras (1965) enumeran:

- Estados psicológicos temporales
- Actitudes
- Preconcepciones
- Estereotipos

PERCEPCIÓN DEL YO

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 del yo

Igualmente, cierto es que en gran medida la hicimos grupos porque nos dan aceptación y aprobación, elevando con ello nuestra estima.

Deseamos pertenecer allí donde nos aceptan y aprecian, sea nuestro grupo de condiscípulos, de hippies o cualquier otro.

La autoestima, el aspecto evaluador del concepto del yo, también depende gran medida de uno la interacción con nosotros.

A fin de mantener la autoestima nos mostramos muy selectivos en las relaciones interpersonales y también en otros aspectos.

Bibliografía

Dinámica de Grupo. (s.f.). En *ANTOLOGIA LPS702 PSICOLOGIA SOCIAL* (págs. 58-83).