

DINÁMICA DE GRUPO

Nombre del Alumno: Flor Grisell Zárate Gómez

Nombre del tema: Dinámica de grupo

Parcial: III

Nombre de la Materia: Psicología Social

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 7mo

Pichucalco, Chiapas a 5 de Noviembre del 2021

DINAMICA DE GRUPO



La vida social humana normal conlleva la afiliación de los individuos e los innumerables grupos. Desde la infancia hasta la vejez estamos asociados con otros en una sucesión de grupos grandes y pequeños, formales e informales.

Todos ellos ejercen algún efecto en moldear nuestra conducta y, de hecho, en gran medida será incomprensible la conducta de un individuo si no se la ve en el contexto de esas afiliaciones sociales

NORMAS SOCIALES

Las normas no solo son importantes para comprender las actitudes y el cambio de actividad, como se verá en el capítulo ulterior, son también para comprender la motivación, el funcionamiento cognoscitivo, la socialización y muchos otros temas de importancia para la psicología social.

➤ **Características de las normas:**

- ✓ Al igual que otras características en los grupos, las normas sociales pueden ser formales y explícitas o informales e implícitas
- ✓ 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. Toda norma social conlleva algún tipo de sanción o forma de retribución utilizada por el grupo cuando hay violaciones o desviaciones



➤ Como afectan las normas a la conducta.

Las normas afectan a la conducta y no se la pueden separar de modas, novedades, estilos, costumbres y tradiciones de todo tipo. Como adultos, nuestra conducta está influida a tal grado por las normas, y a lo hecho.

Algunas normas son más importantes para el grupo que otras. En consecuencia, la flexibilidad para aceptar conductas varias, al igual que la severidad de los castigos aplicados a las desviaciones

- ✓ Muchos de los problemas que la gente tiene para ajustarse a vivir en otras culturas surge de que no logra comprender las normas sociales
- ✓ El conocer las normas sociales de otra cultura provoca veces tantos problemas como él no conocerla



➤ Cómo se forman las normas

Sherif Sacó varias conclusiones respecto a la formación de normas en situaciones poco clara sus ambiguas:

1. Cuando una persona se enfrenta repetidamente a un estímulo ambiguo, crea un patrón en los juicios que hace sobre él. Además, la Normas y desarrollada va ganando en estabilidad.
2. Cuando una persona que ha desarrollado una norma estable y vuelve a la situación con otros individuos cuyas normas difieran de la de él, con el tiempo los juicios de los grupos convergen hacia límites y modos comunes. He aquí una norma social creada mediante las interacciones individuales mientras se están emitiendo juicios en voz alta.



3. Después de que el individuo ha participado con otros en la formación de una norma, se le pide que emita juicios por sí mismo; sin embargo, incluso estando solo, continuará atacando a la norma establecida la situación de grupo. Los individuos que se han enfrentado a una clase o tipo similar de estímulos tiende a crear normas que reflejan dicha experiencia



CONFORMIDAD Y DESVIACIÓN

Los términos conformidad y desviación son relativos. En otras palabras, indican variación en la conducta respecto a ciertas pautas; es decir, es necesario que exista una pauta o una norma de la que podamos desviarnos o a la que podamos conformarnos. 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. Como se verá, los considerados no conformistas o desviados suelen estar conformando con frecuencia a las normas de los grupos a los que se encuentran afiliados.



➤ Conformidad en situaciones sociales transitorias

En otros estudios sobre la conformidad en situaciones sociales transitorias, **Schachter (1951)** utilizó grupos de estudiantes que se reunían para discutir sobre la historia del caso de un delincuente juvenil.

Se pidió cada participante que leyera el caso que lo discutiera y que propusiera un tratamiento; podía ir esta de “muy moderado” hasta “muy duro”. El grupo promedio estaba compuesto de unos nueve participantes, seis de ellos sujetos reales, en tres hombres en el experimentador, a quienes se pagaba por participar.

Los ayudantes se turnaron al ocupar uno de entre papeles que habían ensayado de antemano; la persona modal, cuya posición concordaba con la posición promedio de los sujetos reales; el desviado, cuya posición era diametralmente opuesta a la orientación General del grupo y el acomodaticio, cuya posición inicial se parecía a la del desviado, pero quien en el transcurso de la discusión iba caminando gradualmente hacia la posición modal y conformista.

Los resultados obtenidos por Schachter indican claramente que la persona más querida por los sujetos era la moral, que se agregaba a la opinión del grupo, mientras que era el desviado a quien se quería menos.



➤ Conformidad en situación de grupo

Un estudio de Merei (1949) sobre la conducta social de los niños es buen ejemplo de la presión hacia la conformidad existente en las situaciones de grupo. En dicho estudio, realizado en guarderías, Merei comenzó observando simplemente, durante varios días, la conducta de los niños. En ese periodo anotó que niños y niñas influían en especial cuales seguían órdenes imitaban a otros y mostraba una agresividad promedio.

Y se disminuyó entonces a los niños en dos a grupos diferentes homogéneas en edad y sexo cada grupo pasaba media hora o más junto diariamente, durante varios días hasta que parecieron haberse asentado los hábitos y tradiciones surgidos. Enseguida de haberse establecido tradiciones fincas, se introdujo al del grupo un niño previamente identificado como líder. Entonces Merei continuaba sus observaciones sobre la conducta del grupo anotado en especial si se continuaba o no con las tradiciones del mismo.



Mera informa que “... En la inmensa mayoría de nuestros casos la idea se vio obligado a aceptar las tradiciones del grupo; es decir, resultó más débil del grupo, aunque se las arregló para ocupar el papel de líder”... Se ve claramente aquí su modo indirecto de llegar al liderazgo:

- a) Trata de eliminar las tradiciones del grupo a imponer otras nuevas
- b) Selorechaza
- c) Acepta las tradiciones y las aprende con rapidez
- d) En el marco de dicha tradición asume el pronto liderazgo
- e) Introduce de variaciones insignificantes, debilitando la tradición
- f) Introduce entonces nuevos elementos en un ritual debilitado ya por las variaciones



➤ 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

En el pasado se acostumbra explicar ya así llamada “conducta antisocial” en función de la patología del individuo, de un hogar desecho, del desempleo y, en General, de las desventajas sociales. Con frecuencia se recompensa va la psicoterapia individual como tratamiento para los jóvenes criminales; pero la experiencia obtenida a través de los años en los intentos de corregir tal conducta mediante la psicoterapia ha demostrado que en muchos jóvenes nos resulta especialmente efectiva

Desde luego, hay delincuentes y drogadictos que sea sufren alguna perturbación de la personalidad de quien beneficiaría la psicoterapia convencional; pero un número cada vez mayor de prueba surgidas de la investigación hace pensar que, quizá en la mayoría de los casos, tal conducta está basada del grupo y sólo se la puede cambiar al alterar las normas de este o la afiliación del individuo con grupos dedicados a actividades consideradas antisociales.



PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LOS GRUPOS

➤ Solución de problemas en el grupo

Una de 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.

Es más fácil atacar ciertas tareas o problemas dividiendo el trabajo entre varias personas; otras, es más fácil resolverlas 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. En contraste, un individuo por sí solo resuelve con mayor facilidad otros problemas porque dos o más personas se estarían interponiendo unas a otras.



Newcomb y Converse (1965), “porque la solución que se le ha ocurrido a uno de los miembros están obligados, que de inmediato a la aceptan los otros”.

➤ Redes de comunicación

Shaw (1964) ha demostrado que también debe tenerse en cuenta la complejidad de la tarea.

Encontró casi llegado más rápido a la solución de las redes centralizadas con dura tarea era sencilla; pero siguiera compleja, resultaron mejor la red centralizada.

Por otra parte, se encontró que no se relacionaban con la complejidad de satisfacción obtenida de previa. Era mayor la satisfacción con las tareas sencillas y complejas cuando se las llevaba a cabo siendo descentralizadas la comunicación.

Conviene indicar aquí que los antecedentes culturales de los sujetos pudieron estar constituyendo una variable de importancia, pues a los estadounidenses se les educa para que rechacen cualquier liderazgo autoritario centralizado.

En otras culturas, donde se acepta la burocracia autoritaria, las redes de comunicación centralizada pueden causar mayor satisfacción por las tareas que las descentralizadas en la siguiente sección examinaremos algunos experimentos donde se ve la importancia en tales cuestiones tienen las variables culturales.



➤ Atmósfera de grupo

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

Como ya se dijo, muchos otros investigadores han estudiado la productividad del grupo en función de liderazgo. A realizar 49 de esos estudios, Anderson (1959) Schac conclusión que los resultados no son ni congruentes ni fáciles de interpretar. En otras palabras, en algunos casos la productividad es mayor con un liderazgo democrático y en otros como liderazgo autoritario.

Como ya se mencionó, 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

Esa conclusión 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

Hasta el momento hemos visto que el que los grupos sean o no superiores a los individuos en la solución de problemas, dependerá de la naturaleza de la tarea y de las características del grupo.

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, 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; es decir, al aumentar el tamaño de grupo la participación se va concentrando en una proporción cada vez menor de personas.

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.



➤ FACILITACION 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. Se evalúa la productividad en función de las presencias de otras personas, así como los efectos ejercidos por los otros sobre la calidad de trabajo. Además, se estudiaron los efectos de trabajar frente a otras personas con los efectos de trabajar sólo así como los efectos de la presencia de otros dedicados a la misma tarea
- ✓ Zajonc (1968) cree que la presencia de público inhibe el aprendizaje, como ocurrió en el estudio de Pessin, pero que puede facilitar la ejecución. Cuando se revisan los resultados obtenidos en varios estudios sobre los efectos ejercidos por el público, la deducción es que conviene aprender cuando se está solo y que nuestro rendimiento mejora cuando estamos en presencia de público.

Zajonc “aconseja al estudiante que estudie solo, preferentemente en un vehículo aislado, y que trate de examinarse en compañía de muchos discípulos en un escenario y en presencia de un público abundante”. Afirma que “los resultados de ese examen superarán en mucho lo que se haya esperado; claro, siempre y cuando haya aprendido bien el material del estudio”.

RELACIONES INTERPERSONALES

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

La amistad y la popularidad son psicológicamente mucho más complejas de los que de primera intención se diría. 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 comprende: de belleza, fuerza u honestidad

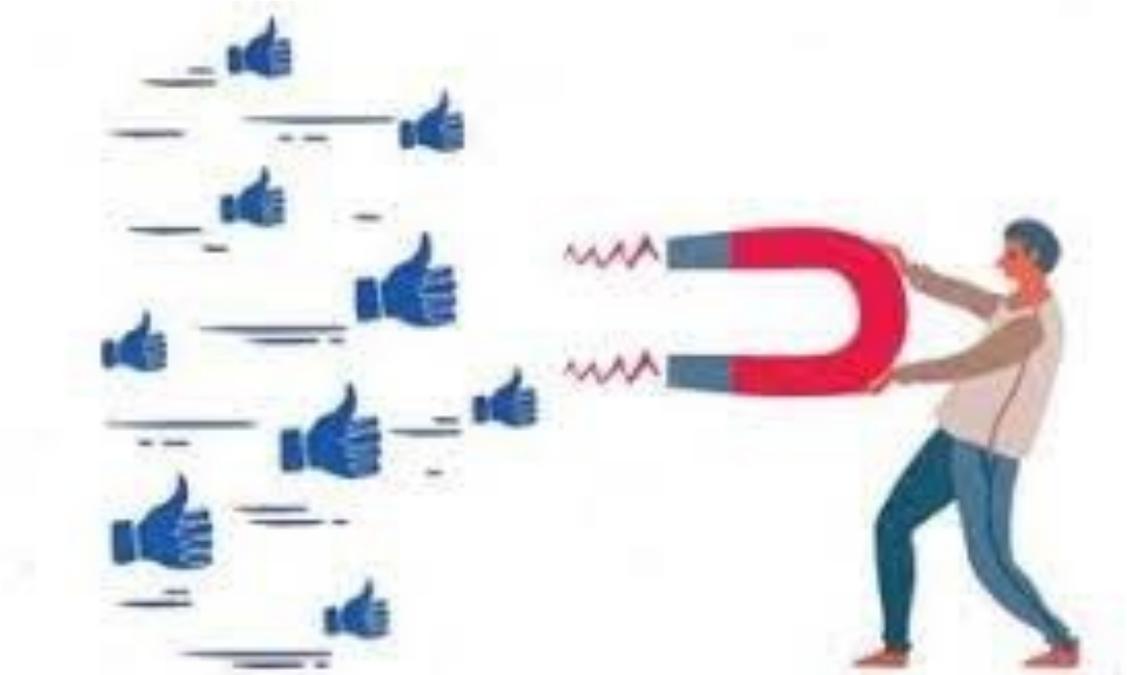
Se trata en verdad de variables interpersonales, pues reflejan interacciones con otras personas” por tanto o, al fin de comprender la base de la tracción interpersonal, nos deben interesar tanto las características de ciertos individuos como la persona o personas que lo encuentren atractivo.



➤ La atracción social

Importante diferenciar entre amistad y popularidad, pues las cualidades psicológicas asociadas con una de ellas no necesariamente aparecen con la otra. Además, se ha visto que 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.

- ✓ Las personas de una situación socioeconómica relativamente elevada suelen ser más populares que las de condición inferior
- ✓ De modo parecido, la inteligencia y el europeo dedicó también parecen correlacionarse con la popularidad y en otros estudios se ha descubierto que son variables de importancia la buena salud y el ajuste psicológico.
- ✓ Finalmente en varios estudios se ha demostrado que elegimos, amigos a quienes comparten con nosotros actitudes y valores



➤ Percepción interpersonal

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

- a) **Primacía:** Información obtenida acerca de una persona nuestro primer contacto con ella tiende a quedar en primer plano de allí en adelante. En otras palabras, lo primero que escuchamos de una persona o en que ella notamos influirá muy probablemente en impresión que nos formemos
- b) **Intensidad:**Y en de hacer de importancia en la determinación de nuestras impresiones cualquiera característica sobresaliente en especial aquellas inesperadas
- c) **Frecuencia:** influyan en determinar nuestras impresiones las características que se repiten



➤ Percepción del yo

Así como los psicólogos sociales se han interesado en saber cómo se forma la gente sus impresiones de los otros, también se ha interesado por saber cómo nos formamos de impresión sobre nosotros mismos.

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 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.

