



Nombre del alumno: Mileydi del Rosario Jiménez Trujillo

Nombre del profesor: Luis Sánchez

Licenciatura: Ciencias de la Educación

Materia: Psicología

Nombre del trabajo: Supernota

Ocosingo, Chiapas a 09 de Octubre del 2021.

DINÁMICA DE GRUPO

Como ya hemos visto, 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.

3.1 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 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 (Escritas en normas, reglamentos o leyes)
- Informales e implícitas (no escritas, pero si acatadas por los miembros del grupo).

- Las normas pueden ser mecanismos conservadores, que tienden como regla a mantener el statu quo dentro del grupo.
- Su función es análoga a la del giroscopio, pues proporcionan en impulso que sirve para mantener al grupo en el curso que inicialmente haya adoptado.

- Normas y valores se parecen mucho. Suele emplearse la palabra "valores" para nombrar una u otra de las normas principales de una sociedad, como serian la libertad, la igualdad, la justicia, etc.
- toda norma social conlleva algún tipo de sanción o forma de retribución utilizada por el grupo cuando hay violaciones o desviaciones.

- 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. De este modo, "el ridículo, la burla pública y la amenaza de contar a la gente algo son sanciones en un sentido tan estricto como las leyes, la policía y los juzgados".

- Algunas de las características generales de las normas, estamos listos para ver ejemplos de cómo las normas afectan a la conducta y no se la pueden separar de modas, novedades, estilos, costumbres y tradiciones de todo tipo.

Cómo se forman las normas

Dos condiciones por lo menos afectan a la formación de normas sociales:

- Uno tiene que ver con la naturaleza el material de estímulo al que se enfrentan los participantes por una situación de grupo
- La otra con la antecedentes y la experiencia previa del participante, cuanto unidos los individuos se enfrentan a problemas de juzgar o evaluar estímulos nítidos y sin ambigüedades.

3.2 Conformidad y desviación.

Los términos conformidad y desviación son relativos, 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

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.

Conformidad en situación de grupo

Un estudio de Merri (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, Merri comenzó observando simplemente, durante varios días, la conducta de los niños.

- 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.
- Desde el punto de vista de la personalidad el tipo de individuos menos capaz de resistirse a las presiones para que ella conformidad, así como probablemente también a las presiones existentes en un interrogatorio

3.3 Productividad y efectividad de los grupos.

Las investigaciones han demostrado que para tal pregunta hay más de una respuesta y que él lo conveniente estriba en estudiar las variables relacionadas con una ejecución de grupo superior y las relacionadas con una ejecución individual superior.

Solución de problemas en el grupo

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.

- Otro factor importante que surgió muy al principio del estudio de la solución de problemas en grupo fue la naturaleza de la tarea o del problema y en cuestión.
- Con estado quieren decir que es más fácil 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

Redes de comunicación

- La naturaleza de la comunicación que se presenta dentro del grupo es una de las variables estudiadas más a fondo.
- Por su naturaleza, el aparato impedía que los sujetos se dieran y el experimentado podía abrir canales para evitar mensajes escritos entre cualquier combinación de posiciones que deseada.

Atmósfera de grupo

Es cierto número de estudios se ha relacionado la productividad de los grupos con el liderazgo o con atmósfera de grupo. Lewin, Lippitt y White, a finales de la década de 1900 xxx, llevaron a cabo el más conocido de ellos.

- El primero decidió la política, los procedimientos y las técnicas que deberían seguir los muchachos en ciertos proyectos de artesanía. Se desalentaba la comunicación entre los muchachos, así como otras formas de interacción.
- Les interesaba a los investigadores la cantidad y la calidad de trabajo producido en las tres condiciones así, la satisfacción de los muchachos con las áreas. Además, se estudió el grado de lesividad mostrando por los muchachos en cada una de las de similitudes de liderazgo que sumamos los resultados.

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.

Facilitación social

En el último capítulo mencionamos que en alguno de los primeros experimentos de psicología social se estudiaba si la presencia de otros individuos facilitaba o recordaba la ejecución proporcionada por el individuo.

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.
- La amistad y la popularidad son psicológicamente mucho más complejas de los que de primera intención se diría.

La tracción 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.

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.

- Igualmente, cierto es que en gran medida la hicimos grupos porque nos dan aceptación y aprobación, elevando con ello nuestra estima.
- Finalmente, podría decirse que existe una conspiración social a nivel mundial, cuyo propósito consiste en elevar el nivel General de estima de sí mismo; y todos formamos parte de una conspiración.

Bibliografía

- James O. Whittaker La Psicología Social en el mundo de hoy. Trillas. 2010.
- Pablo Sapia Psicología Social para principiante. 2010.
- <http://psikolibro.blogspot.com>.
- Morales, J. F. (1994). Procesos de atribución. En J. F. Morales (coord.). Psicología Social (pp. 239-252). Madrid: McGraw-Hill.