



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del alumno: Marcela Pulido Tovar

Nombre del tema: UNIDAD 3 Y 4

Módulo: II

Nombre de la Materia: Psicología Social

Nombre del profesor: Jazmín López Pérez

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 7

Dinámica de grupo

3.1 NORMAS SOCIALES

Son líneas de conducta que regulen el comportamiento y la experiencia de los miembros de un grupo.

No solo son importantes para comprender las actitudes y el cambio de actividad ya que nos ayuda a comprender motivación, el funcionamiento cognoscitivo, la socialización y muchos otros temas.

Características Formales y explícitas (Escritas en normas, reglamentos o leyes)
Informales e implícitas (no escritas, pero si acatadas por los miembros del grupo)

Muchas normas representan lo que, quienes la comparten, consideran lo ideal. Toda norma social conlleva algún tipo de sanción o forma de retribución utilizada por el grupo cuando hay violaciones o desviaciones. La sanción puede ser moderada o dura, al depender esto de la importancia que la norma tenga para el grupo.

Cómo las normas afectan a la conducta

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.

En un principio, todas las normas son externas para el niño. Se las interioriza mediante un sistema de recompensas (reforzamientos) y castigos (castigos). En particular se ataca durante la conducta agresiva dirigida contra la madre los límites de conducta aceptables son estrecho si se recurre a los castigos severos para asegurar la conformidad.

El conocer las normas sociales de otra cultura provoca veces tantos problemas como él no conocerla

Cómo se conforman 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

Cuando los individuos se enfrentan a problemas de juzgar o evaluar estímulos nítidos y sin ambigüedades, quizás de principios difieran a sus juicios pero poco a poco llegan a un consenso sumamente relacionado en las propiedades físicas de los estímulos presentes

3.3 PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LOS GRUPOS.

Solución de problemas en 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 demandas críticas a esas exigencias conductuales. Un individuo por sí solo resuelve con mayor facilidad otros problemas porque dos o más personas se estarían interponiendo unas a otras como lo han indicado 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

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. En otros experimentos se buscó evaluar la autoridad centralizada en oposición de la descentralizada y los resultados fueron contradictorios. En algunos se confirmaban los hallazgos de Leavitt, pero el otro se tienen resultados superiores en los sistemas de comunicación descentralizados. Shaw (1964) ha demostrado que también debe tenerse en cuenta la complejidad de la tarea, 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 puede ser diferente.

Átmosfera de grupo	Otras variables	Relaciones interpersonales	Percepción interpersonal	Percepción del yo
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.	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. El tamaño del grupo y las diferencias del estatus. Las diferencias de consideración en el estatus	La amistad y la popularidad son psicológicamente mucho más complejas de los que de primera intención se diría.	Factores: a) Primacia: primero que escuchamos de una persona o en que ella notamos influirá muy probablemente en impresión que nos formemos. b) Intensidad: 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.	En parte toda la amistad es una “sociedad de admiración mutua”, en la que cada persona participante ayuda a mantener lástima de sí mismo de la otra. Rosenberg

3.2 CONFORMIDAD Y DESVIACIÓN

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

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

Blake y Mounton (1961) “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”

Delincuencia y uso de drogas en un contexto social

Razón es que muchos delincuentes no están en ninguna manera “enfermo”. Su conducta refleja conformidad a las normas sociales de los grupos a los que están afiliados.

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.

CONDUCTA COLECTIVA

4.1 INVESTIGACIONES SOBRE LA CONDUCTA COLECTIVA.

Parecen haberse empleado dos niveles de explicación principal. Con unos se intenta explicar la conducta de los miembros de un grupo pequeño teniendo en cuenta las características de los individuos del grupo y las interacciones entre esos individuos. Por otra parte, se puede explicar la ejecución dada por el equipo haciendo referencia únicamente a las características del equipo como un todo, sin considerar a los miembros del mismo como individuos

Tipos de grupos

Por su grado de formalidad (planeados) o de informalidad (espontáneos)

De actividad o de pasividad.

Por tener normas establecidas hubo información (creencias respecto o a lo que es una conducta adecuada o aceptable).

Papeles sociales respecto a la conducta de la gente en el grupo

Otros ejemplos de conducta colectiva

Las dimensiones descritas -formal-informal, activo-pasivo, normas establecidas-normas emergentes-son distinciones relativas, que ayudan a identificar las diferencias que existen entre grupos que manifiestan una conducta colectiva. Nótese, además, que un grupo puede cambiar en una o varias de esas dimensiones según vaya pasando el tiempo.

Conclusión

En estas dos unidades podemos apreciar la importancia acerca del grupo de personas que nos rodea llevándonos a tener normas, valores, pensamientos entre otras cosas, es interesante el hecho de cómo podemos llegar a ser manipulados por medio de un grupo de persona ya que es importante todos necesitamos ser parte de un grupo ya que somos seres sumamente sociales, un dato interesante es que muchas cosas que nosotros podemos llegar a decir de nosotros como características es porque mínimo una persona lo ha dicho.

Esta información no solo es algo normal ha sido experimentado por varias personas que les intereso el hecho de que si podría podríamos cambiar las respuesta que podríamos dar, si nuestras normas y valores podrás prevalecer a pesar de los demás, incluso esto nos puede llevar a una conformidad o desviación.