



Mi Universidad

ENSAYO

Nombre del Alumno: Leslie Floese Velasco Abarca

Nombre del tema: Organización y estructura de los grupos

Parcial: II

Nombre de la Materia: Psicología Social

Nombre del profesor: Johan Daniel Argüello Guillén

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: VII

ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS GRUPOS

La conducta humana está profundamente influenciada por la interacción entre características individuales y factores sociales. A lo largo del tiempo, la psicología social ha evolucionado desde teorías que enfocaban la conducta exclusivamente en la personalidad, como las planteadas por Freud, hasta modelos más complejos que integran tanto las influencias del individuo como de su entorno. En este marco, la organización y estructura de los grupos desempeñan un rol crucial en la formación de actitudes, decisiones y comportamientos. Este ensayo tiene como objetivo analizar cómo se organizan los grupos, cómo se estructuran sus dinámicas internas y el impacto de estas en la conducta de sus miembros.

La importancia de los grupos en la psicología social

En la psicología social moderna, los grupos son vistos como contextos fundamentales en los que los individuos se desarrollan y actúan. Desde el enfoque de la teoría de la identidad social de Tajfel y Turner (1986), se destaca que los grupos no solo influyen en el comportamiento, sino también en cómo los individuos se ven a sí mismos. Esta teoría sostiene que las personas tienden a categorizarse en grupos sociales, y esta pertenencia impacta tanto en su autoimagen como en sus interacciones con los demás.

Los grupos, por tanto, son el marco donde se forman normas, se asignan roles y se crean expectativas sobre cómo deben comportarse los individuos. Es en estos espacios donde las personas experimentan la presión de la conformidad, un fenómeno en el que modifican su conducta para ajustarse a las normas grupales. Sherif (1936) mostró en sus estudios sobre normas sociales cómo estas influyen de manera casi imperceptible, pero poderosa, en las acciones y decisiones individuales.

Estructura y cohesión de los grupos

La estructura de un grupo está determinada por la interrelación de sus miembros a través de jerarquías y roles, elementos que ayudan a organizar las interacciones y las expectativas. Las jerarquías definen el estatus y poder dentro del grupo, influenciando quién toma decisiones y quién sigue órdenes. En grupos formales, esta estructura jerárquica está explícitamente establecida (como en organizaciones o empresas), mientras que en grupos informales, la estructura puede ser más implícita, emergiendo a partir de las relaciones personales.

Según Forsyth (2014), la organización de un grupo se sostiene sobre dos pilares fundamentales: la cohesión y las normas. La cohesión se refiere a la fuerza de los lazos emocionales entre los miembros, lo que influye en su motivación para participar y colaborar en la consecución de los objetivos del grupo. Los grupos con mayor cohesión tienden a ser más eficaces y mantener un nivel más alto de cooperación, ya que sus miembros están más comprometidos con el éxito colectivo (Hogg, 1992).

Por otro lado, las normas son las reglas, ya sean formales o informales, que regulan el comportamiento esperado de los miembros. Estas normas no solo aseguran un funcionamiento fluido del grupo, sino que también crean un sentido de predictibilidad y seguridad, permitiendo que los miembros sepan qué esperar de los demás. Cumplir con estas normas genera aceptación y refuerza la pertenencia al grupo, mientras que desobedecerlas puede resultar en sanciones sociales o exclusión.

Tipos de grupos y su impacto en el comportamiento

Los grupos se pueden clasificar en diversos tipos según su naturaleza y función. Cooley (1909) identificó dos tipos principales de grupos: primarios y secundarios. Los grupos primarios, como la familia y los amigos cercanos, son aquellos en los que los lazos emocionales son más fuertes y las relaciones son más íntimas. Estos grupos tienen una gran influencia en la formación de la identidad personal y los valores individuales.

Por otro lado, los grupos secundarios, como los grupos laborales o las organizaciones profesionales, están orientados hacia la consecución de un objetivo específico, y las relaciones suelen ser más impersonales. Sin embargo, ambos tipos de grupos tienen un impacto en el comportamiento de sus miembros. Mientras que los grupos primarios influyen en las emociones y valores de los individuos, los grupos secundarios tienen un mayor efecto en la conducta relacionada con el logro de metas y el desempeño.

La pertenencia a un grupo puede producir efectos positivos, como el apoyo social y el aumento de la autoestima, pero también puede generar fenómenos negativos como la presión de grupo o la conformidad extrema. En su famoso experimento sobre conformidad, Solomon Asch (1951) demostró que las personas a menudo cambian sus respuestas para alinearse con las opiniones del grupo, incluso cuando estas son claramente incorrectas. Este fenómeno

resalta cómo la estructura y las expectativas grupales pueden llevar a los individuos a actuar de maneras que no siempre reflejan sus creencias o deseos.

La organización y estructura de los grupos son componentes esenciales para entender el comportamiento humano en contextos sociales. La jerarquía, las normas y la cohesión dentro de un grupo moldean las interacciones y regulan el comportamiento de los miembros, facilitando o limitando su capacidad para actuar de manera autónoma. Además, los grupos proporcionan a las personas un marco de referencia para su identidad y pertenencia, aspectos fundamentales en la psicología social. Al integrar las influencias individuales y grupales, podemos tener una comprensión más completa de cómo se configuran las conductas en diferentes contextos sociales.

Referencias

- Asch, S. E. (1951). *Effects of Group Pressure Upon the Modification and Distortion of Judgments*. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, Leadership and Men*. Carnegie Press.
- Cartwright, D., & Zander, A. (1968). *Group Dynamics: Research and Theory*. Harper and Row.
- Cooley, C. H. (1909). *Social Organization: A Study of the Larger Mind*. Charles Scribner's Sons.
- Forsyth, D. R. (2014). *Group Dynamics*. Cengage Learning.
- Hogg, M. A. (1992). *The Social Psychology of Group Cohesiveness: From Attraction to Social Identity*. Harvester Wheatsheaf.
- Sherif, M. (1936). *The Psychology of Social Norms*. Harper and Brothers.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Nelson-Hall.