
Bases conceptuales en l'estudi dels grups

PID_00267837

Juan Herrero Olalzola

Temps mínim de dedicació recomanat: 3 hores





Juan Herrero Olaizola

L'encàrrec i la creació d'aquest recurs d'aprenentatge UOC han estat coordinats pel professor: Josep Vivas Elias (2019)

Primera edició: setembre 2019
© Juan Herrero Olaizola
Tots els drets reservats
© d'aquesta edició, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realització editorial: FUOC

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars dels drets.

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Individu i grup	9
2. Definició de grup	14
3. Principals característiques dels grups	19
3.1. Interacció	19
3.2. Estructura	21
3.2.1. Estatus	22
3.2.2. Rols	22
3.2.3. Normes	25
3.3. Cohesió grupal	27
4. Tipus de grup	29
4.1. Grup primari	29
4.2. Grup social	30
4.3. Grup de referència	32
4.4. Categoria social	34
Resum	36
Bibliografia	39

Introducció

Les dinàmiques de grup són les accions, els processos i els canvis que tenen lloc tant dins dels grups com entre grups diferents. Per tant, la dinàmica de grups és una disciplina que s'ocupa d'analitzar els grups i els processos d'influència que hi esdevenen, tant si es tracta d'aspectes intragrups (que passen dins dels grups) com intergrupals (que passen en les relacions entre diferents grups).

El terme, encunyat en la dècada dels anys cinquanta per Kurt Lewin, es refereix a l'**estudi de la naturalesa dinàmica dels grups**, la manera com es desenvolupen i mantenen les estructures socials i com els grups es relacionen amb altres grups i individus.

Els temes principals en la investigació de dinàmiques de grup inclouen les etapes de desenvolupament que travessen els grups quan maduren, el sorgiment de normes, estatus, diferenciació de rols i de tasques, filiació i lideratge, cohesió, formació de subgrups, comunicació, presa de decisions, conflicte, poder i factors que influeixen en el rendiment de manera positiva o negativa.

La mera existència d'aquesta disciplina és, en principi, un interès legítim per a comprendre el grup més enllà de les característiques individuals dels membres. Però això ja és una declaració de principis –el grup com a diferent a la suma dels individus que el formen– que no ha estat exempta de polèmica.

No tots els autors que han mirat d'estudiar el comportament dels individus en els grups han mostrat un acord unànime sobre l'enfocament que l'anàlisi ha de tenir. Per a alguns autors, el realment rellevant és estudiar els individus que formen els grups: les seves actituds, conductes, valors o maneres de relacionar-se els uns amb els altres. Si obtenim una comprensió completa d'aquests processos, és possible entendre perfectament el que succeeix en un grup o el tipus de relacions que s'observen entre dos o més grups diferents. Per a aquests autors, un grup no és ni més ni menys que la suma dels seus membres.

Per a altres autors no és possible reduir els processos grupals en processos individuals, ja que els grups són entitats d'una naturalesa diferent de la dels individus. Mentre no es comprenguin adequadament els mecanismes que guien l'acció dels grups, no serà possible una comprensió total ni dels grups ni dels individus que els formen.

Per a entendre l'abast d'ambdues postures podem veure un senzill exemple. En una universitat fictícia, l'equip rectoral encarrega a un expert que en la primera sessió de les seves classes identifiqui els cinc estudiants amb un millor pronòstic en l'estada a la universitat. No se li demana que n'avalui el rendi-

ment –quelcom mesurable mitjançant les qualificacions i les aptituds–, sinó que miri d'identificar determinades característiques que permetin aventurar un aprofitament d'excel·lència en el seu pas per la universitat. Específicament, se li demana que identifiqui estudiants amb un gran potencial en termes de creativitat, de pensament flexible i d'iniciativa. Aquests estudiants formaran part d'un projecte pilot que pretén transformar completament la naturalesa dels estudis amb una nova pedagogia. Deixem al lector que pensi com hauria de ser aquesta pedagogia. La qüestió és que el nostre expert només té una sessió d'una hora per a identificar, en una aula amb trenta estudiants, quins tenen les característiques esmentades. La pregunta seria: això és possible? Mirarem de presentar com contestarien aquesta pregunta els qui mantenen que un grup equival a la suma de les característiques dels membres i els qui defensen que el grup és més que la suma d'individualitats.

Grup com a suma d'individus. Si l'expert estigués dins d'aquesta perspectiva, probablement no triaria ningú del grup. Per què? En principi mantindria que les conductes que observa en els estudiants durant la sessió deriven fonamentalment de les característiques individuals. Per tant, es dedicaria a observar els estudiants i mirar d'identificar creativitat, pensament flexible i iniciativa. Però no és probable que cap estudiant mostri aquestes característiques durant la sessió (ni probablement en sessions successives), atès que una classe d'universitat potser no és el context idoni perquè els estudiants visibilitzin aquest tipus de conductes.

Grup com una entitat diferent dels individus que el formen. En aquest cas, l'expert probablement informaria, per endavant, que no és possible identificar aquestes característiques individuals en els estudiants. Per què? Per a aquest expert, les conductes dels estudiants a l'aula són producte, fonamentalment, de les característiques de l'aula i no de les característiques individuals. És a dir, el que s'observa en els membres del grup té molta relació amb el tipus de grup i poca amb el tipus d'estudiant. En la pràctica ni tan sols li cal entrar a l'aula per a observar comportaments, perquè el seu coneixement de les característiques del grup li permetrà aventurar què és realment el que trobarà: passivitat, conformisme, poca iniciativa i, en alguns casos, fins i tot desídia. Com ha arribat a aquesta conclusió? El nostre expert coneix molt bé les regles d'interacció a l'aula, la seva estructura, etc., per a pensar que altres tipus de comportaments siguin probables. Per a començar, la comunicació és unidireccional (del professor a l'alumne), els objectius estan dissenyats pel professor, els temes són seleccionats i impartits pel professor, la comunicació horitzontal –entre els estudiants– està mal vista o sancionada negativament com a desordre o manca de disciplina, el pensament divergent és censurat, etc. Tot això duu a una uniformitat en el comportament dels estudiants que té poc a veure amb la seva naturalesa individual, o sí?

Objectius

Objectiu general

L'objectiu general d'aquest mòdul és introduir en l'estudi de la dinàmica de grups, posant especial atenció a la relació individu-grup.

Objectius específics

1. Explorar teòricament la relació entre l'individu i el grup, i com la dinàmica de grups entén el comportament humà com una interacció entre ambdós.
2. Dur a terme una anàlisi detallada del concepte de grup, revisant-ne les principals definicions.
3. Caracteritzar els grups, tractant-ne fonamentalment elements com la interacció, l'estructura i la cohesió.
4. Descriure els principals tipus de grups i estudiar el tipus d'influència que exerceixen en els membres.

1. Individu i grup

És evident que gran part de la vida de les persones es desenvolupa en el si de grups. Naixem i ens criem en el si de famílies, en el nostre desenvolupament com a adults ens incorporem a grups de classe, grups d'amistats, grups de treball, grups esportius, etc. De fet, estem tan acostumats a percebre'ns, a nosaltres i als altres, com a membres de diferents grups, que ens és difícil imaginar que algú no pertanyi a cap grup, ja que aquesta és probablement una de les característiques essencials de l'ésser humà: la naturalesa social. No només desenvolupem la nostra vida en entorns socials, sinó que els necessitem per a convertir-nos en persones. A més, la nostra relació amb l'entorn social no passa necessàriament per a vincular-nos a la societat en general. Més aviat, gran part de la nostra vida social té lloc en el si de grups, mitjançant els quals ens integrem en la vida social i comunitària. Per això l'enorme importància de mirar d'entendre què són els grups, com afecten els membres i quins aspectes en defineixen millor el desenvolupament.

Fins fa relativament poc temps, els científics no han escomès l'estudi rigorós dels grups. De fet, com fa més d'un segle ja va assenyalar William Thomas (1896):

«L'home va construir una ciència de números, d'estrelles, de masses molars i moleculars, de plantes, de pedres i de coses reptants, abans d'adonar-se que ell mateix era un objecte capaç de rebre atenció científica» (pàg. 434).

L'auge de disciplines com la Sociologia o la Psicologia, ben entrat el segle XIX, va permetre un estudi rigorós sobre la naturalesa humana i la condició social, la qual cosa, sens dubte, va aplanar el camí per a l'estudi científic dels grups.

Probablement va ser el sociòleg francès Emile Durkheim qui primer **vinculà empíricament la vida en els grups i la vida de les persones**. En l'obra *El suïcidi* (1897) aporta dades empíriques per a recolzar la seva tesi de partida: els qui pertanyen a grups molt units tenen menors taxes de suïcidi. Això sembla suggerir que la vida fora dels grups –especialment dels grups molt units– no és viable.

Per a aquest autor, el grup té preeminència sobre l'individu i, per tant, no es pot entendre aquest a partir dels membres que el formen.

«Cada grup social té [...] inclinació col·lectiva que li és pròpia i de la que procedeixen les inclinacions individuals, de cap manera neix d'aquestes [...]. Són aquestes tendències de la col·lectivitat les que, penetrant en els individus, els impulsen a matar-se.» (Durkheim, 1897, pàg. 326)

Referència bibliogràfica

W. I. Thomas (1896). «American Academy of Political and Social Science, Personal Notes». *Annals of the American Academy of Political and Social Science* (núm. 8, pàg. 138-156).

Referència bibliogràfica

E. Durkheim (1897/1951). *Suicide: A study in sociology*. Londres: Routledge.

Aquesta línia de pensament troba la continuació en autors que assignen als grups i col·lectivitats característiques que són independents dels membres que les formen. Potser el cas més famós, si bé no l'únic, és l'obra del també francès Gustave Le Bon. En el seu estudi clàssic sobre la psicologia de les masses, l'autor atribueix ànima a aquest tipus de col·lectius, i afirma que

«siguin quins siguin els individus que la componen [...] el simple fet que s'hagin transformat en massa els dota d'una espècie d'ànima col·lectiva. Aquesta ànima els fa sentir, pensar i actuar d'una manera completament diferent de com ho faria cadascun d'ells per separat» (Le Bon, 1896, pàg. 23).

L'individu es transforma en el si de la massa i no se'n pot comprendre el comportament ateses les característiques individuals.

Però aquests tipus d'explicacions generen inquietud en una part de la comunitat científica. Per què? Probablement perquè signifiquen una involució i utilitzen elements precientífics (per exemple, ànima). Aquest fet no passa desapercebut per a Allport, qui, des d'una perspectiva eminentment individualista, critica obertament que els grups siguin alguna cosa realment diferent dels individus que el formen. Allport arriba a afirmar que «no es pot ensopegar amb un grup», tot al·ludint al fet que si bé podem ensopegar amb individus (que són realitats objectives) això no passa amb els grups (que són entitats simbòliques). En tot cas, un grup no és diferent dels individus que el formen i per a estudiar els grups cal estudiar com els individus reaccionen i es comporten. Els individus tenen sistemes nerviosos, però els grups no. Ni més ni menys. Conceptes com **ment grupal**, utilitzats en la teoria de Le Bon, són absolutament prescindibles. Allport és famós pel principi de la **fal·làcia grupal**:

«Es pot dir que un individu «pensa» o «sent»; però dir que un grup fa aquestes coses no té un significat comprovable més enllà de dir que molts individus les fan.» (Allport, 1962, pàg. 4)

Fal·làcia grupal

Explicar els fenòmens socials en termes del grup en el seu conjunt, en lloc de basar l'explicació en els processos en el pla individual dins del grup; atribuir qualitats psicològiques, com la voluntat, la intencionalitat i la ment a un grup, en lloc d'individus dins del grup.

Com assenyala Forsyth (2014), el treball d'Allport va permetre una aproximació més científica a l'estudi dels grups, eliminant per a això elements de dubtosa naturalesa empírica i conceptual, com ara ment de grup, ànima, etc. De fet, no hi ha corroboració empírica que aquests elements estiguin realment presents en els grups. No obstant això, el fet que aquests elements del nivell grupal no existeixin no implica que no hi hagi cap element del nivell grupal amb una clara influència en el comportament dels individus. I aquest és, potser, un dels punts més febles de la teoria d'Allport.

Referència bibliogràfica

G. Le Bon (1896). *Psychologie des foules*. París: Alcan.

Referència bibliogràfica

F. Allport (1962). «A Structural Conception of Behavior: Individual and Collective. I. Structural theory and the master problem of Social Psychology». *Journal of Abnormal and Social Psychology* (núm. 64, pàg. 3-30).

Referència bibliogràfica

D. Forsyth (2014). *Group dynamics* (6a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Cengage Learning.

Com veurem, aspectes com les **normes grupals** són elements del grup que no pertanyen als individus i que, per tant, no es poden comprendre a partir d'aquests. Per exemple, en un grup que respecti una norma grupal que elimina els intercanvis emocionals en el si del grup, els membres es mostraran poc afectuosos. Però aquesta absència d'afecte no implica necessàriament que els membres siguin freds. De fet, aquests membres, quan interaccionen en altres grups amb diferents normes sobre els intercanvis emocionals (per exemple, en les relacions familiars i afectives properes i de confiança), sí que probablement mostraran conductes afectuoses entre ells. Quan la norma canvia, canvia el comportament individual, però els individus són essencialment els mateixos.

Cal, per tant, combinar individu i grup en una teoria que permeti comprendre quina part de la conducta d'un individu en el si del grup es deu a les característiques individuals, i quina part s'explica per les característiques del grup. Aquesta és precisament la comesa de l'obra de **Kurt Lewin**, fundador de la dinàmica de grups.

Lewin és un científic alemany que arriba als Estats Units fugint de l'Alemanya nazi. Quan arriba a la Universitat de Cornell (EUA), té un bagatge científic amb gran tradició a Alemanya: la teoria de la Gestalt. Aquesta teoria, ideada per a explicar processos perceptius, manté que «el tot és més que la suma de les parts», i que durant el procés perceptiu no es perceben elements aïllats, sinó totalitats. Per exemple, quan el professor entra per primera vegada en una aula plena d'alumnes, no percep individus aïllats que comparteixen un espai físic determinat (en aquest cas, l'aula), sinó que percep una «classe». Aquesta percepció de la totalitat (la «classe») li permet comprendre el comportament de les parts (els estudiants). I encara que les següents vegades que torni a entrar a l'aula el nombre d'alumnes es redueixi considerablement, continuarà percebent una «classe»; és a dir, un grup. Però a més, aquest grup d'individus, en el si de l'aula i pertanyents a una totalitat, transformen el seu comportament i esdevenen estudiants. Per això mostraran comportaments diferents dels que mostrarien en un altre tipus de grup, com per exemple en esports col·lectius o en un funeral. A més, si el primer dia de classe hi van vint estudiants i el segon dia vint estudiants diferents, la «classe» continuarà mantenint les mateixes característiques i el funcionament serà similar, però no serà exactament igual.

Això és així perquè per a Lewin la conducta (C) és una funció (f) de la persona (P) i l'ambient (A) (en aquest cas, el grup): $C = F(P, A)$. Aplicat a l'estudi dels grups, part de la conducta que observem en un membre del grup (un estudiant, per exemple) s'explica per les característiques de l'estudiant (la persona, P). Però una altra part important de la seva conducta també s'explica per l'ambient (A), és a dir, per les característiques del grup. Aquest és el seu principi d'interaccionisme.

Principi d'interaccionisme de Lewin

Les accions, els processos i les respostes de les persones en els grups (les seves conductes) estan determinades per la interacció persona-ambient.

De les idees de Lewin es desprèn que per a entendre la conducta cal entendre el grup i la persona. Sense ambdós no és possible una comprensió científica de la conducta. De vegades, les característiques del grup permetran predir amb més certesa la possible conducta dels membres, com passaria si analitzéssim l'exèrcit. En altres casos, tanmateix, la naturalesa del grup pot permetre una major expressió de la individualitat i, conseqüentment, la conducta dels membres serà menys homogènia. Per exemple, les parelles, les amistats o les relacions familiars, encara que condicionen les conductes dels membres, també permeten un major protagonisme dels elements individuals en l'explicació de la conducta. Si bé és previsible que tots els soldats de diferents exèrcits del món mostrin comportaments molt similars entre ells (companyonia, sacrifici, obediència, disciplina), la variabilitat en les parelles, amistats i famílies del món serà molt més gran. En uns casos preval més el grup, i en altres l'individu, tot i reconèixer que ambdós són imprescindibles per a la comprensió de la conducta.

La relació individu-grup també fa referència a l'existència d'una tensió dinàmica entre la necessitat de percebre's diferent i la necessitat de pertinença a grups socials. És a dir, les persones tenen una **necessitat fonamental de pertànyer a grups socials** i, al mateix temps, tenen una **necessitat fonamental de defensar les identitats individuals**. L'absència de pertinença a tot grup social i la percepció de no tenir una individualitat separada de la resta s'experimenten com a situacions desagradables que les persones miren d'evitar. Què fan les persones per a equilibrar aquestes dues situacions? D'acord amb Hornsey i Jetten (2004), les persones tenen a la seva disposició diverses estratègies. Una estratègia consisteix a formar part de grups que els permetin sentir-se vinculats socialment i, alhora, els permetin expressar-se com a individus. Aquests grups són generalment petits i fomenten l'expressió d'emocions entre els membres, com per exemple la família, un grup petit i íntim. Una altra estratègia consisteix a formar part de grups relativament grans, amb uniformitat en el seu comportament, però alhora identificar-se amb subgrups dins d'aquests. Per exemple, amb faccions minoritàries dins d'un partit polític. Una altra estratègia és identificar-se amb grups que freqüentment exigeixen una gran dosi de conformisme dels membres –cosa que atemptaria contra la necessitat bàsica de sentir-se individus diferenciats–, però que alhora es defineixen molt marcadament contra el corrent principal, com seria el cas dels clubs exclusius, que exigeixen una gran uniformitat en el comportament (vestir-se d'etiqueta, per exemple). No és probable que els membres es percebin com a persones comunes als altres, sense una engruna d'individualitat, més aviat es percebran com a molt diferents de la resta (i probablement com a privilegiats). Aquestes i altres estratègies busquen trobar un equilibri entre dues necessitats bàsiques que

Referència bibliogràfica

M. J. Hornsey i J. Jetten (2004). «The individual within the group: Balancing the need to belong with the need to be different». *Personality and Social Psychology Review* (vol. 8, núm. 3, pàg. 248-264).

duen les persones a interactuar en grups amb l'objecte de satisfer-les: sentir-se part del grup i sentir-se individus diferenciats. O, en altres termes, la vida en els grups permet a les persones satisfer necessitats bàsiques tant socials com individuals.

2. Definició de grup

Fins ara s'ha presentat una anàlisi de la relació individu-grup evitant discutir què s'entén per grup en dinàmica de grups. S'ha fet així perquè interessava més que l'estudiant tingués una primera impressió sobre els matisos conceptuals de contraposar individu a grup, i com els científics socials han argumentat sobre la temàtica. Una vegada que s'assumeix que tots dos aspectes són clau per a comprendre la conducta de la persona, té un interès addicional discutir breument què s'entén per grup.

Hi ha nombroses conceptualitzacions de grup i no trobem entre els experts una definició consensuada ni acceptada per tots, però hi ha diverses estratègies que han seguit els diferents autors en les seves definicions dels grups. Una estratègia consisteix a dur a terme una anàlisi de les diferents definicions posant especial atenció en els elements clau. Aquesta estratègia és la seguida per Hare (1962), qui destaca que els grups es caracteritzen per l'existència **d'interacció, d'objectius comuns, de normes i de rols**. Una altra estratègia consisteix a descriure un determinat número de característiques comunes a diferents definicions i, amb això, donar una visió general dels trets més importants que hauria d'incloure una definició de grup, que normalment no s'explicita. Aquesta estratègia la segueixen, entre altres, autors com Shaw (1972), Brown (1988) o Stangor (2004). D'acord amb l'anàlisi del darrer, les múltiples definicions de grup poden classificar-se, de fet, en alguna d'aquestes **cinc categories**:

- 1) **Interacció**: un grup consisteix en persones que interactuen (Homans, 1950; Shaw, 1981).
- 2) **Interdependència**: un grup està format per persones interdependents que influeixen entre elles mitjançant les relacions socials (Cartwright i Zander, 1968; Lewin, 1997; Forsyth, 1999).
- 3) **Estructura social**: un grup està format per membres la conducta dels quals es regula per un sistema d'estatus diferenciats, rols i normes (Sherif i Sherif, 1956; Turner, 1987).
- 4) **Autocategorització**: un grup està format per persones que es defineixen com a pertanyents a un grup (Merton, 1957; Brown, 2000).
- 5) **Identitat social**: un grup està format per persones que obtenen certa identitat social a partir de la pertinença al grup (Turner, 1982).

Referències bibliogràfiques

- R. Brown (1988). *Group processes: Dynamics within and between groups*. Basilea: Blackwell.
- A. P. Hare (1962). *Handbook of Small Group Research*. Nova York: The Free Press of Glencoe.
- M. Shaw (1976). *Dinàmica de grupo*. Barcelona: Herder.
- C. Stangor (2004). *Social groups in action and interaction*. Nova York: Psychology Press.

Aquesta classificació és hereva d'altres de similars presentades amb antelació, amb especial influència de la de Shaw (1976), qui assenyalava algunes característiques addicionals, com ara l'existència d'objectius comuns o la motivació.

D'especial rellevància és l'aportació de Brown (2000) sobre la inclusió d'elements que impliquin d'alguna manera el reconeixement de l'existència del grup com una unitat diferenciada, que és clau per a l'existència dels grups: que els altres els reconeguin i els tractin com a tals. És el concepte d'**entitativitat** (de l'anglès, *entitativity*), encunyat per Donald Campbell (1958), que fa referència al grau en què un grup apareix davant dels altres com una unitat separada, un grup real. El més interessant d'aquest terme és que s'entén que no és una característica dels grups de tot o res, sinó que té graus, la qual cosa permet comprendre millor la naturalesa dels diferents grups en funció d'aquesta característica.

En un estudi ja clàssic de Lickel i altres (2000) es va demanar als participants que avaluessin el grau d'entitativitat (no es va utilitzar aquest terme) de més de quaranta tipus d'agrupacions. Una cua en un banc o persones esperant l'autobús es van percebre amb molt poca entitativitat. Un equip esportiu professional, la família i els amics van obtenir les màximes puntuacions en entitativitat. D'acord amb Brown (2000), quan es conceptualitza un grup és interessant incloure'n l'entitativitat perquè algunes de les característiques dels grups, com ara la interacció o l'estructura social, tenen relació amb el grup en el grau amb què potencien l'entitativitat. En l'estudi de Lickel i altres (2000) la interacció, els objectius i els resultats comuns del grup i la similitud entre els membres es van relacionar clarament amb l'entitativitat del grup.

Una característica addicional de l'entitativitat, com assenyalava Forsyth (2014), és que com més gran és aquesta, les persones atribueixen major homogeneïtat als membres del grup i tendeixen a pensar que d'alguna manera aquests són intercanviables; i viceversa, com més petita és l'entitativitat majors es perceben les diferències entre els membres. Des d'aquest punt de vista, l'entitativitat es relaciona amb els estereotips. Per exemple, si es percep un alt grau d'entitativitat en un petit grup d'estudiants amb una ideologia d'extrema dreta, major és la probabilitat que s'assignin a tots els membres característiques associades, com ara racisme, sexisme, intolerància, etc.

Finalment, hi ha autors que, després d'una anàlisi detallada de les definicions i tot i reconeixent la dificultat i el biaix potencial de qualsevol definició, advoquen per proporcionar **conceptualitzacions àmplies i flexibles de grup** amb l'objecte que puguin adaptar-se a la gran varietat de grups existents. Aquesta és l'estratègia que segueix Forsyth (2014). Aquest autor, atenent nombroses definicions ofertes per diferents autors sobre el concepte de grup, assenyalava alguns elements clau que es repeteixen en moltes d'elles. Les definicions recollides per Forsyth es presenten en la taula 1.

Referència bibliogràfica

M. Shaw (1976). *Dinàmica de grupo*. Barcelona: Herder.

Referència bibliogràfica

B. Lickel i altres (2000). «Varieties of groups and the perception of group entitativity». *Journal of personality and social psychology* (vol. 78, núm. 2, pàg. 223).

Taula 1. Definicions de grup

Aspecte central	Definició
Categorització	«Dos o més individus [...] [que] es perceben com a membres de la mateixa categoria social» (Turner, 1982).
Comunicació	«Tres o més persones [...] [que]: (a) es veuen com a grup, (b) són interdependents (per exemple, en relació amb objectius compartits o conductes que els afecten mútuament) i (c) es comuniquen (interactuen) amb l'altre (bé cara a cara, o per mitjans tecnològics)» (Frey i Konieczka, 2010).
Cara a cara	«Qualsevol número de persones implicades en interacció entre ells en una única trobada cara a cara, o en una sèrie de trobades» (Bales, 1950).
Influència	«Dues o més persones que interactuen entre elles de manera que cada persona influeix i és influïda per les altres persones» (Shaw, 1981).
Interacció	«Dos o més individus interdependents que s'influeixen entre ells mitjançant interacció social» (APA, <i>Diccionario de Psicología</i> , 2007).
Interdependència	«Una totalitat dinàmica basada en la interdependència més que en la similitud» (Lewin, 1948).
Interrelacions	«Un agregat de dos o més persones que estan en un cert grau d'interrelació dinàmica amb els altres» (McGrath, 1984).
Satisfacció de necessitats	«Una col·lecció d'organismes en què l'existència de tots [...] és necessària per a la satisfacció de determinades necessitats individuals de cadascun» (Cattell, 1951).
Significat psicològic	«Un grup psicològic és qualsevol número de persones que interactuen entre elles, que són psicològicament conscients l'un de l'altre, i que es perceben en un grup» (Pennington, 2002).
Relacions	«Individus que estan en certa relació entre ells, per exemple, compartint un objectiu comú [...] o actuant junts, o almenys amb un interès comú» (Gould, 2004).
Identitat compartida	«Dos o més individus que posseeixen una identificació social comuna i l'existència de la qual com a grup és reconeguda per un tercer» (Brown, 2000).
Tasques i metes compartides	«Tres o més persones que treballen juntes de manera interdependent en una activitat o meta acordada» (Keyton, 2000).
Grandària	«Dos o més individus» (Williams, 2010).
Estructura	«Una unitat social consistent en un nombre d'individus amb uns estatus i uns rols relacionals definits (en major o menor grau) i que posseeixen un conjunt de valors o de normes que regulen el comportament dels membres individuals, almenys en assumptes amb conseqüències per al grup» (Sherif i Sherif, 1956).
Sistemes	«Un sistema social intacte, complet, amb límits, interdependència en alguns propòsits compartits, i rols dels membres diferenciats» (Hackman i Katz, 2010).

Font: Forsyth (2014).

Aspecte central	Definició
Unitat	«Una unitat formada per una pluralitat d'organismes separats (agents) que tenen una percepció col·lectiva de la unitat i que posseeixen la capacitat per a actuar o que actuen unitàriament en relació amb l'entorn» (Smith, 1945).

Font: Forsyth (2014).

Si mirem breument la taula, crida l'atenció la pluralitat de definicions que incideixen en la naturalesa interrelacional i interdependent dels grups. Aquestes definicions inclouen termes com ara *comunicació*, *influència*, *interacció*, *interdependència*, *interrelació*, *relacions*, o fins i tot *sistema* com a totalitat d'interrelacions. Les persones, com a membres d'un grup, no es limiten a estar presents l'una davant de l'altra, sinó que modifiquen els seus comportaments en funció de la relació.

Aquesta naturalesa relacional dels grups permet distingir-los de meres agrupacions d'individus sense cap nexa comú. Per exemple, les persones que tenen un grau de Logopèdia. Quan les persones es vinculen mitjançant relacions socials en el si del grup, esdevenen interdependents, ja que per mitjà d'elles poden influir-se mútuament quant als pensaments, emocions, opinions o resultats. Quan una professora avalua un alumne que a més és el seu fill, s'espera que aquesta «relació» segueixi alguna de les regles de les relacions entre professors i estudiants dels grups de classe: objectivitat i imparcialitat. Però mare i fill també mantenen una relació com a familiars, potser regida per un altre conjunt diferent de regles: empatia i protecció. Tots dos grups, per tant, es caracteritzen per relacions socials diferents que, a més, permeten caracteritzar el grup a què pertanyen.

Finalment, i sense pretendre ser exhaustius en aquest punt, algunes definicions fan una menció a la **grandària** mínima que els grups han de tenir per a ser considerats grups. En aquest punt, els autors no es posen totalment d'acord, i mentre que alguns entenen que a partir de dues un conjunt de persones podria considerar-se com a grup, altres exigeixen almenys tres membres. Els grups poden tenir des de pocs membres (una família) fins a una quantitat molt més gran (multituds, turbes, congregacions, etc.). En un estudi pioner, el sociòleg John James (1951) va analitzar més de 9.000 grups de la seva ciutat de residència (Portland, EUA) i va arribar a la conclusió que la majoria dels grups graviten al voltant de la mínima expressió (dues persones). Va destacar també que els grups que s'originen entorn d'un propòsit comú tendeixen a ser més grans. Per a molts autors, doncs, a partir de dos membres pot existir un grup.

Per a Moreland (2010), el problema de centrar-se en l'estudi de les díades o parelles com un grup és que pot portar a conclusions sobre els grups difícilment assumibles. Per exemple, quan falta un dels membres, la díada desapareix, cosa que no succeeix en els grups de més grandària. A més, en els grups

Referència bibliogràfica

J. James (1951). «A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction». *American Sociological Review* (vol. 16, núm. 4, pàg. 474-477).

Referència bibliogràfica

R. L. Moreland (2010). «Are dyads really groups?» *Small Group Research* (vol. 41, núm. 2, pàg. 251-267).

pot haver-hi coalicions i subgrups, cosa que no ocorre en les díades. D'altra banda, l'expressió d'emocions és diferent en les díades, sobretot en les parelles afectives. Finalment, els grups i les díades s'estudien amb diferents mètodes.

Forsyth proposa, sintetitzant l'anàlisi prèvia, una definició de grup prou àmplia per a fer front a la immensa diversitat de grups humans i, al mateix temps, fa una distinció entre grup i altres formes d'organització social.

Definició de grup de Forsyth

Un grup consisteix en dues o més persones que s'influeixen mútuament per mitjà de la interacció social.

El grup existeix des del moment en què els membres creen una relació com a totalitat i quan, al seu torn, és el grup el que manté, almenys en part, les relacions entre cadascun dels membres individuals. És una definició breu que pot servir com a punt de partida per a l'estudi dels grups, però que deixa, tanmateix, obertes nombroses preguntes sobre la seva naturalesa. A continuació presentem una anàlisi de les principals característiques dels grups.

3. Principals característiques dels grups

Ja hem vist que algunes aproximacions conceptuals emfatitzen l'existència d'una sèrie de dimensions o de categories que haurien de formar part d'una definició integradora de grup. Tot seguit analitzarem algunes d'aquestes dimensions per a obtenir una visió més precisa dels grups, no només segons la seva definició, sinó els seus elements fonamentals.

3.1. Interacció

El concepte d'**interacció** (social) es refereix al fet que en tota relació social les persones influeixen i són influïdes, en major o menor mesura, pels altres. Com hem vist, aquesta és una característica essencial dels grups humans: el grup esdevé un espai d'interacció entre els membres. És a dir, les persones s'influeixen mútuament en el si dels grups, però aquesta influència està condicionada pel tipus de grup en què té lloc.

Hi ha una gran diversitat de grups i, conseqüentment, la interacció pot tenir lloc de moltes maneres. Una pregunta que podem formular-nos aleshores és: hi ha alguna regularitat entre les múltiples formes d'interacció que passen en els grups? El sociòleg Robert Bales (1951) fou qui primer va mirar de respondre científicament aquesta pregunta. El seu treball es va dirigir fonamentalment a l'estudi de grups petits amb interaccions cara a cara. Bales va concloure que hi ha **dos tipus d'interacció bàsica** en tot grup humà: la interacció orientada a la tasca i la interacció orientada a les relacions (o interacció socioemocional).

1) Interacció orientada a la tasca

Quan una família es reuneix al voltant de la taula per a menjar o un grup d'alumnes de classe s'ajunta per a preparar un treball, sembla obvi que un dels aspectes que en guien la interacció és aconseguir les metes i els objectius que els han fet reunir-se. En la família, els pares miraran que el menjar estigui a punt i que els fills mengin de tot, i en el grup de classe els estudiants miraran de complir els requisits del treball. En tots dos grups cal que es desenvolupin una sèrie de tasques amb aquesta finalitat, però aquestes tasques primer s'han de distribuir entre els membres. Això es farà mitjançant la interacció. Els pares parlen del menú i planifiquen la compra, fixen l'horari i es distribueixen les responsabilitats sobre qui cuina i qui para la taula o serveix els aliments; els fills també assumeixen les seves responsabilitats: se'ls comina a mantenir una higiene (per exemple, rentar-se les mans abans de menjar), estar preparats quan se'ls cridi i respectar una sèrie de normes una vegada asseguts a taula. Els estudiants, d'altra banda, discuteixen la temàtica del treball, en negocien les

Referència bibliogràfica

R. Bales (1951). «Some statistical problems in small group research». *Journal of the American Statistical Association* (vol. 46, núm. 255, pàg. 311-322).

línies mestres, es distribueixen les tasques, fixen els terminis de lliurament, etc. Per a Bales, aquest conjunt d'interaccions que es generen entre els membres del grup són interaccions orientades a la tasca.

Interacció orientada a la tasca

Les accions conjuntes dels membres del grup relacionades amb els projectes, les tasques i els objectius del grup.

Depenent del tipus de grup, les interaccions orientades a la tasca poden adoptar formes molt diverses, però totes elles comparteixen la característica que es generen per a assolir els objectius del grup. Això, per descomptat, inclourà diferents formes de negociació, execució i fins i tot avaluació, que emergiran en funció dels objectius del grup.

2) Interacció orientada a les relacions o interacció socioemocional

Però els grups humans estan formats per elements (persones) que pensen i senten i que presenten una naturalesa social molt marcada. Quan els membres interactuen, independent de per a què, també es dediquen a enfortir relacions, a criticar-se, a donar-se suport, a motivar-se, etc. Per a Bales aquest tipus d'interacció és molt diferent de la interacció orientada a la tasca, ja que no busca assolir uns objectius relacionats amb l'execució de la tasca, sinó que busca una altra cosa: expressar emocions i reforçar el tipus de relacions que s'observen en el grup.

Interacció orientada a la relació o socioemocional

Les accions conjuntes dels membres del grup que influeixen en la naturalesa i en la força dels vincles emocionals i interpersonals dins del grup, incloses les accions de sosteniment (suport social, consideració) i de soscavació (crítica, conflicte).

Asseguts a taula, els membres de la família parlen, discuteixen, es critiquen o fan bromes. Però això no té res a veure amb el fet de menjar, ja que podrien fer-ho per separat o fins i tot per torns, i menjarien probablement el mateix. Però no seria el mateix. Es busca menjar junts per a enfortir les relacions, per a sentir-se com una família. Per a això, cal enfortir els vincles, expressant els problemes, ventilant emocions, rient, queixant-se o criticant (el que es produeixi en cada moment). El grup d'estudiants, probablement, no circumscriu tampoc tota la interacció a qüestions relacionades amb el treball. Segurament explicaran anècdotes, compartiran experiències personals i tractaran, en ge-

neral, temes que no tenen cap relació amb l'objectiu de fer el treball. Aquests tipus d'interaccions són bàsiques per als membres, amb un potent efecte motivador o desmotivador segons el cas.

Molt relacionat amb la interacció hi ha el concepte d'interdependència. Sense interacció no hi ha interdependència.

Interdependència

Dependència mútua, com ara quan els resultats, accions, pensaments, sentiments i experiències depenen, fins a cert punt, d'altres persones (Forsyth, 2014).

Referència bibliogràfica

D. Forsyth (2014). *Group dynamics* (6a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Cengage Learning.

Per exemple, és per mitjà de la interacció entre els membres, influint-se els uns als altres, com la família mira d'aconseguir els seus objectius a curt (organitzar el sopar), mitjà (planificar les vacances d'estiu) o llarg termini (assegurar una educació als fills). Amb el temps es generarà interdependència entre els membres, passant a formar part de les dinàmiques familiars. Per a educar, els pares necessiten que els seus fills siguin receptius i es deixin guiar (el terme *educar* prové del llatí *educere*, 'guiar'). Però l'existència de l'educador requereix alhora un educand. En aquest punt, ambdós són interdependents.

En el cas de grups de treball amb objectius clarament delimitats, la interdependència entre els membres també pren protagonisme. Els estudiants reunits per a dur a terme un treball necessiten la col·laboració mútua de tots els membres. Són interdependents. En altres formes d'agrupació, com en les parelles afectives, la interdependència pot adquirir una importància vital per als membres: per a ser feliços necessiten ser estimats.

3.2. Estructura

Si observem la família asseguda a taula o els estudiants treballant, probablement descobrirem que no es relacionen els uns amb els altres a l'atzar. Més aviat descobrirem una sèrie de regularitats en les seves interaccions que ens permeten identificar patrons predictibles. Aquests patrons d'interacció predictibles suggereixen l'existència d'una estructura en el grup. Els pares cuinen i diuen als fills en tot moment com han de comportar-se, i aquests obeeixen, o no. Els estudiants fan les seves aportacions seqüencialment, o bé s'interrompen constantment. Depenent de l'estructura de cadascun dels grups es produiran amb més probabilitat unes conductes o unes altres.

Estructura grupal

Les característiques persistents i interrelacionades d'un grup, com ara rols o normes, que influeixen en el funcionament del grup en conjunt i creen regularitats en les interaccions dels membres.

L'estructura grupal condiona quines conductes apareixeran o no en un grup i quins membres les duren a terme. Això passa perquè l'estructura grupal implica l'existència d'estatus, normes i rols que contenen el guió amb què transcorrerà la interacció grupal.

3.2.1. Estatus

Aquest terme, molt utilitzat en sociologia i en antropologia, fa referència a la posició en un sistema social. Traslladat a l'estudi dels grups, l'estatus es refereix a la **posició que ocupa un membre en el grup**. Aquesta definició inicial s'ha estès per a incloure també el concepte de prestigi.

Definició d'estatus

El rang relatiu que té un individu, amb drets, deures i estil de vida associats, en una jerarquia social basada en l'honor o en el prestigi.

Com assenyala Forsyth (2014), els membres dels grups poden utilitzar l'estatus com un element per a classificar els membres per importància. Aspectes com el poder, la posició o l'experiència poden estar relacionats amb el prestigi. De fet, l'estatus d'un membre es mesura en relació amb els altres membres, per la qual cosa els canvis en el grup (noves incorporacions, abandonaments, etc.) poden comportar el canvi en l'estatus dels membres. Així mateix, les situacions específiques per les quals travessa el grup poden exercir una notable influència en l'estatus dels membres. Per exemple, quan un grup s'enfoca en temes de salut, l'estatus d'un membre del grup que és infermera pot augmentar.

Hi ha dos tipus bàsics d'estatus: l'**estatus adscrit** i l'**estatus adquirit**. L'estatus adscrit deriva de la possessió de característiques individuals dels membres i està relativament fora del seu control. Ètnia, sexe o edat són característiques de les persones que poden afectar el seu estatus adscrit com a membres dels grups. L'estatus adquirit fa referència al fet que aquest s'obté com a conseqüència d'una capacitat, habilitat o mèrit; és a dir, que es mereix.

Exemple

Una persona, per exemple, comença com a fill (estatus adscrit) i després pot convertir-se en pare (estatus adquirit).

3.2.2. Rols

L'estatus té una notable rellevància en l'estudi dels grups perquè és un dels factors clau per a entendre els rols que els membres assumeixen en les interaccions en un grup. El terme *rol* (o paper) reflecteix una metàfora teatral. Si les

representacions en el teatre es diferencien i són predictibles perquè els actors estan obligats a interpretar «papers» per als quals s'escriuen «guions», aleshores sembla raonable creure que les persones siguin actors socials que interpreten papers i guions en diferents contextos socials i grupals.

Definició de rol aplicada als grups

Conjunt coherent de comportaments esperats en persones que ocupen posicions específiques dins d'un grup.

És a dir, la societat –i també els grups– estan ordenats, en el sentit que els actors (les persones) coneixen molt bé què fer i no fer en les diferents situacions. Segueixen unes normes. És cert que això en coarta en part la llibertat, però és probablement la *conditio sine qua non* per a la seva individualitat, ja que l'existència de rols facilita la vida social i la comunicació, i simplifica enormement l'expressió de la individualitat.

Una gran actriu és precisament això, una professional de l'actuació que utilitza els papers que interpreta per a expressar de manera única la seva emocionalitat i la seva individualitat. Com millor estigui escrit el paper i més detalls porti sobre el seu personatge, més possibilitats tindrà d'expressar-se com a individua.

Però, fins a quin punt estan «escrits» els rols socials i grupals? Òbviament, quan comencem a interactuar en un grup no sembla raonable pensar que hi hagi uns papers escrits per a cadascun dels membres i que aquests es dediquin a reproduir-los amb més o menys exactitud, però el fet és que observarem certa harmonia en les interaccions que ens pot fer pensar que cadascú segueix algun tipus de guió. Com és això possible? La resposta no és unívoca, i depèn del tipus d'orientació teòrica que s'utilitzi sobre el rol.

Teoria del rol organitzacional

Una de les orientacions teòriques sobre el rol amb més auge és la teoria del rol organitzacional. Encara que aquesta teoria està especialment dissenyada per a explicar el comportament dels membres d'organitzacions i de grups formals, també assumeix una distinció interessant entre relacions formals i informals que utilitzarem en aquest mòdul. Les organitzacions dissenyen de manera explícita els seus llocs de treball, als quals assignen tasques i rols, que inclouen, com hem vist, maneres de relacionar-se en l'organització o grup. Aquestes són les **relacions formals**.

Una supervisora *supervisa* els treballadors i una professora *avalua* els alumnes. Amb aquests tipus de relacions coexisteixen altres formes d'interacció no previstes o descrites en l'organització o en el grup. Aquest tipus de relació té a veure amb la manera com les persones desenvolupen l'activitat, i és relativa-

Organitzacions i grups formals

Alguns exemples d'organitzacions i de grups formals són les empreses, les comissions de treball, els grups de classe, etc.

ment independent de les relacions formals. Són les **relacions informals**. Per exemple, la supervisora pot ser molt distant amb els subordinats, i la professora pot mostrar-se especialment sensible a la situació personal de cadascun dels estudiants. Si aquests tipus d'interaccions no estan formalitzades prèviament per l'organització o el grup –no estan descrites en l'acompliment de la tasca–, entenem que han sorgit a partir dels interessos dels membres dels grups.

Quan ambdues dones exerceixen el seu rol, observem que el rol de supervisora es caracteritza per la supervisió (aspecte formal) i la distància personal (aspecte informal), mentre que el rol de professora es caracteritza per l'avaluació (aspecte formal) i la proximitat personal (aspecte informal). D'on obtenen ambdues dones la informació sobre l'acompliment de rol o paper?

La supervisió i l'avaluació són aspectes del rol que deriven directament de l'organització o del grup en què es desenvolupa l'activitat, per tant, estan associats a la seva posició en el grup. Si fossin substituïdes per altres persones, elles també farien tasques de supervisió i d'avaluació, probablement amb similars criteris avaluatius, però la distància personal amb els subordinats i els estudiants depèn més de com les persones que ocupen el lloc decideixen exercir-lo i està, per tant, subjecte a variabilitat. Per a entendre com es produeixen aquests canvis en l'acompliment del rol d'una persona a una altra, cal entendre el paper que tenen les expectatives de rol. La teoria del rol organitzacional ha descrit aquest procés en el que s'anomena episodi de rol.

Episodi de rol

En tota organització o grup formal hi ha una persona focal i uns emissors de rol. La persona focal és en qui descansa l'assumpció del rol (en el nostre exemple, la supervisora i la professora). Els emissors de rol són les persones que transmeten a la persona focal les expectatives formals sobre com ha de comportar-se. La teoria del rol organitzacional acostuma a incidir en el paper dels caps i dels supervisors com a emissors de rol, però no se circumscriu només a aquests. Els supervisats i els subordinats emeten també el rol. Com s'emeten aleshores el rol? Fonamentalment per mitjà de les **expectatives de rol**.

Les expectatives de rol contenen informació sobre l'acompliment que els emissors de rol esperen de la persona focal. En relacions formals, les expectatives estan clarament delimitades. Els subordinats preguntaran a la supervisora aspectes del seu acompliment com ara: quin termini tenim per a fer la feina?, qui ha de dur a terme aquestes tasques?, com ens organitzem?, com s'avaluarà cadascun dels membres?, etc. Aquestes demandes contenen el que s'espera que faci la supervisora: prendre decisions, avaluar acompliments, assignar tasques, etc. És a dir, supervisar. Però aquestes demandes coincidiran bàsicament amb allò que la supervisora creu que és el seu acompliment i la seva responsabilitat, ja que això és precisament el que exigeix el seu lloc. Aquest és l'àmbit de les relacions formals. Hem vist, tanmateix, que ambdues dones tenen un tracte

personal molt diferent amb subordinats i estudiants, i que aquestes maneres de relacionar-se (informals) no estan descrites en el grup o organització. Llavors, com s'adquireixen?

La resposta a aquesta pregunta és complexa, ja que probablement hi intervien altres aspectes, com ara les característiques de les persones implicades (supervisora, professora, subordinats i estudiants), però el procés és idèntic al descrit per a les relacions formals. Els emissors de rol transmetran les seves expectatives del que preveuen que serà la labor de la persona focal. Per exemple, la professora podria ser una persona molt càlida en les relacions interpersonals, cosa que faria que traslladés la calidesa a la feina. Però si el grup d'estudiants està format per persones molt suspicaces, conflictives i fredes, és poc probable que la proximitat personal amb ells sigui realment una demanda del grup. En altres paraules, el guió que s'exigeix a la professora inclou no només avaluar (aspecte formal), sinó també ser distant i vigilant amb els estudiants (aspecte informal). Però això no ha passat, ja que la professora és molt càlida amb els estudiants. És probable, aleshores, que ells d'alguna manera li hagin transmès aquesta demanda: mostrant-se alhora empàtics entre ells i amb ella, acceptant la proximitat personal i l'interès de la professora per la seva situació personal, etc.

3.2.3. Normes

Molt relacionat amb l'estatus i els rols hi ha el fet que els grups es regeixen per normes. Aquestes normes **regulen el comportament dels grups**, potencien les interaccions entre els membres i proporcionen una sensació d'unitat al grup. El grup, entre altres aspectes, és un conjunt de persones que guien el seu comportament d'acord amb un conjunt de normes compartit per tots els membres.

Per a entendre la importància de les normes en el funcionament del grup cal analitzar primer el concepte de norma. Les normes presenten les següents **característiques**:

- 1) **Deure**. Les normes prescriuen el que s'ha i no s'ha de fer en l'àmbit del grup.
- 2) **Situacional**. Les normes s'apliquen a situacions i a actors concrets. Per exemple, la norma de «no mataràs» no s'aplica als soldats en temps de guerra.
- 3) **Conductual**. En general, les normes s'apliquen a conductes específiques (per exemple, quan el professor exposa a classe cal estar en silenci), però també poden incloure creences (si ets musulmà has de creure en Al·là).
- 4) **Són compartides**. Les normes són efectius reguladors de la vida en el grup mentre siguin compartides per tots els membres.

5) Conformitat. Relacionat amb l'anterior, s'espera que els membres del grup es conformin a les normes, per la qual cosa el grup estableix una sèrie de sancions i de recompenses per als qui les violen o les compleixen, respectivament. Un grup d'escolars pot marginar l'«acuseta» i premiar els qui ajuden altres companys. Bona part de les sancions i de les recompenses del grup tenen relació amb la condició ètica de l'actor, que és un poderós instrument de control grupal.

6) Internes/externes. Les normes poden estar internalitzades pels membres del grup. Per exemple, els membres del grup poden creure que és «la seva norma», donant-li suport fermament sense adonar-se que s'ajusten a una norma de grup. Les normes també poden percebre's com a externes (imposades a les persones des de dins o fora del grup). Per exemple, mentre el professor estigui vigilant, els estudiants no es dedicaran a copiar durant els exàmens. Però aquesta norma, a diferència de l'anterior, és imposada i no internalitzada (si el professor s'absenta de l'examen, els estudiants miraran de copiar).

«Si vostè és un cambrer i tracta els clients del restaurant de la mateixa manera que tracta els seus amics, és probable que no sigui cambrer gaire temps (excepte potser a Califòrnia). [...] Si tracta els seus amics de la manera com els metges tracten els pacients, o els advocats tracten els clients, probablement no tindrà gaires amics. Les persones internalitzen ràpidament les normes socials sobre el que impliquen els seus rols. Les violacions de les normes específiques del rol poden semblar discordants i provocar un càstig social immediat (o recompensa).» (Sunstein, 1996)

Com podem veure, les normes són un element essencial de la vida grupal. D'una banda, proporcionen al grup continuïtat i estabilitat alhora que permeten una coordinació eficaç dels comportaments dels membres. D'altra banda, proporcionen a l'individu guies d'acció que li permeten justificar èticament els seus comportaments (com que vull ser una bona persona, no «xerraré» de cap dels companys de classe).

La rellevància de les normes per al grup és tan gran, que el primer que fan els membres d'un grup és establir normes si no estan disponibles prèviament. En el seu famós experiment sobre la creació de normes (normalització), el psicòleg social Muzaffer Sherif (1935) va comprovar que en una situació ambigua en què no hi ha normes, les persones les creen. Sense elles, les persones no poden funcionar perquè necessiten marcs de referència per a interpretar la seva experiència. A més, si la persona interactua en l'àmbit del grup, aquest mirarà de crear normes grupals que guiïn el comportament de tots els membres. És a dir, els grups necessiten normes compartides per a l'existència. I, més encara, quan estiguin fora de la influència del grup, les persones continuaran utilitzant les normes grupals per a orientar el seu comportament. Així, doncs, la influència dels grups s'estén més enllà del punt en què la persona participa com a membre. Si bé l'existència de normes en els grups és cabdal per a entendre tant el grup com els individus que els formen, les normes no existeixen perquè són bones per a tots dos. Les normes hi són perquè sense elles ni l'individu ni el grup existirien com els coneixem.

Condicció ètica de l'actor

Per exemple, l'«acuseta» es converteix en indesitjable i els qui ajuden els altres en «bons companys o amics».

Referència bibliogràfica

M. Sherif (1935). «A study of some factors in perception». *Archives of Psychology* (núm. 27, pàg. 187-196).

3.3. Cohesió grupal

Les persones formen grups per la presència de forces interpersonals que acaben vinculant-los en una unitat diferenciada de la resta. Aquests grups romanen units mentre estiguin cohesionats. La cohesió, per tant, es vincula directament a l'existència del grup: la viabilitat d'un grup és major com més gran en sigui la cohesió. I encara que grups poc cohesionats puguin sobreviure en el temps, quan la cohesió desapareix del tot, el grup es desintegra. La cohesió és una característica distintiva dels grups que, a més, és de naturalesa grupal, no individual. La cohesió es produeix si, i només si, hi ha un grup.

Definició de cohesió grupal

La força de les relacions que uneixen els membres entre ells i amb el grup (Dion, 2000).

Referència bibliogràfica

K. R. Dion (2000). «Group cohesion: From "field of forces" to multidimensional construct». *Group Dynamics: Theory, Research and Practice* (núm. 4, pàg. 7-26).

El grau de cohesió pot utilitzar-se com un indicador de l'evolució del grup. Un grup cohesionat tindrà més probabilitats de prosperar amb el temps, ja que reté els seus membres i els permet assolir metes que no podrien aconseguir en un agregat poc cohesionat. Perquè per mitjà de la cohesió, els grups retenen els seus membres i eviten que el grup es desintegri.

D'altra banda, si el grup no és beneficiós per als membres, la cohesió farà que aquests tinguin més dificultats per a abandonar el grup, la qual cosa comportarà probablement riscos per al benestar personal. Els pares d'un adolescent membre d'un grup molt cohesionat d'amics que es dediquen a beure grans quantitats d'alcohol els caps de setmana probablement desitjaran que el grup es desintegri (és a dir, que estigui molt poc cohesionat) i que, consegüentment, cessin els comportaments d'ingesta desmesurada d'alcohol. En aquest cas, la cohesió és bona per al grup, però potencialment perjudicial per a l'individu.

Hem definit la cohesió grupal com un conjunt de forces que porten els membres a romandre en el grup. Però en què consisteix realment aquest conjunt de forces interpersonals?

Un aspecte molt important que explica la cohesió dels grups és l'**atracció interpersonal**. Les persones s'atrauen entre elles, i això les porta a formar grups i a mantenir i reforçar els que ja hi ha. La proximitat, els interessos i les actituds comunes, o la reciprocitat, són aspectes que han mostrat una relació empírica amb l'atracció interpersonal. Se sap, per exemple, que les persones que comparteixen espais físics d'interacció tendeixen a desenvolupar actituds similars, probablement perquè passen per les mateixes experiències. A més, solem desenvolupar atracció interpersonal cap als qui ens proporcionen estima (reciprocitat).

Els grups, com ja hem vist en l'apartat 1, permeten satisfer necessitats individuals i socials. Entre les individuals destaquen l'afiliació o el reconeixement. L'ésser humà està dissenyat per a buscar la companyia dels altres (afiliació). En un experiment clàssic de Schachter (1959), quan a les estudiants se'ls deia que participarien en un estudi que implicava rebre descàrregues doloroses preferien esperar el començament de l'experiment al costat d'altres persones, encara que fossin desconegudes. A més, la nostra necessitat d'afiliació és tan poderosa que percebem la solitud molt negativament, fins al punt que mirem d'evitar-la en la mesura de les nostres possibilitats, per exemple participant en grups.

Una raó per a sentir-nos molt propers i cohesionats amb el grup està en el fet que de vegades els grups proporcionen reconeixement a la nostra labor i són font de vàlua personal (autoestima). Aquesta capacitat dels grups per a potenciar aspectes de la nostra identitat (o *self*) esdevé una poderosa força de cohesió.

Els grups permeten assolir metes i objectius que els individus per si sols no poden aconseguir, i això pot convertir-se en una important font de cohesió. Per exemple, si els grups proporcionen recursos als membres, o si aquests perceben una gran rellevància en les activitats del grup, la cohesió grupal augmenta.

En general, els grups informals tendeixen a prioritzar l'atracció interpersonal com a element clau de la cohesió grupal, mentre que els grups de treball, per exemple, incideixen més en el compromís amb la tasca i els objectius del grup.

La cohesió s'ha relacionat amb el rendiment grupal, de manera que els grups cohesionats tenen tendència a mostrar un millor rendiment, però això sembla que és així, fonamentalment, en el cas dels grups orientats a la tasca. A més, els experts en dinàmica de grups ens recorden que aquesta relació no està del tot clara i sembla que el rendiment del grup és el que potencia la cohesió, i no a l'inrevés. Això és el que s'observa, per exemple, entre els equips esportius. Aquests grups orientats a la tasca (són grups de treball) mostren un alt grau de cohesió, fonamentalment, quan els resultats positius acompanyen. El rendiment potencia la cohesió. Quan els resultats no acompanyen (baixa el rendiment), es comencen a observar crítiques entre els membres, dissensions, conflictes i fins i tot abandonaments en el grup. El rendiment disminueix la cohesió.

Referència bibliogràfica

S. Schachter (1959). *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness*. Palo Alto, Califòrnia: Stanford University Press.

Grups orientats a la tasca

Els grups de treball són un exemple d'aquest tipus de col·lectiu.

4. Tipus de grup

Atesa l'àmplia diversitat de grups que hi ha, qualsevol classificació dels grups és forçosament parcial i insuficient. En aquest punt, seguim Forsyth (2014), que, tot i reconèixer aquesta multiplicitat, presenta alguns tipus de grups tradicionalment identificats pels experts.

4.1. Grup primari

Aquest és probablement el tipus de grup més important per a les persones des del punt de vista del desenvolupament personal i social. Fou el sociòleg Charles Cooley (1909) qui va utilitzar aquest terme per a referir-se als grups que són bàsics i nuclears per a les persones, i sense els quals la vida en societat es veuria seriosament amenaçada. La família és el grup primari per excel·lència.

Definició de grup primari

Un petit grup, de llarga durada, caracteritzat per la interacció freqüent, la solidaritat i els alts nivells d'interdependència que influeix substancialment en les actituds, els valors i el món social dels membres.

Per a Cooley, els grups primaris ho són fonamentalment perquè creen la naturalesa social i individual de les persones. «L'home no la té (la naturalesa humana) en néixer; ell no pot adquirir-la excepte per mitjà de la companyia, i es descompon en aïllament» (Cooley, 1909, pàg. 28). Per a Cooley, els grups primaris són l'origen de la naturalesa humana. El seu poder socialitzador és tan poderós que es converteixen en la principal font d'identitat individual i social.

Hi ha **quatre característiques** distintives que fan que aquests grups siguin primaris: 1) tenen una prioritat temporal en l'experiència; 2) impliquen l'existència de relacions caracteritzades per la intimitat; 3) proporcionen un fort sentiment psicològic d'unitat (és el «nosaltres»), i 4) difonen i comparteixen ideals primaris. Per a Lee (1964) cal que aquestes quatre condicions es donin perquè un grup pugui considerar-se com a primari.

1) Prioritat temporal en l'experiència. Són primaris perquè, en part, són els primers i d'aquesta manera proporcionen les primeres i més completes sensacions d'unitat grupal en la persona. Mitjançant la participació en grups primaris durant la primera infància, els nens i les nenes adquireixen els materials essencials per a la vida social (i també per a la individualitat). En aquest punt convergeixen pràcticament totes les escoles psicològiques. Des del punt de vista de l'evolució d'*Homo sapiens*, en les primeres societats caçadores-recol·lectores les

Referència bibliogràfica

C. H. Cooley (1909). *Human Nature and the Social Order*. Nova York: Charles Scribner's Sons.

Referència bibliogràfica

C. Lee (1964). «The Primary Group as Cooley Defines It». *Sociological Quarterly* (núm. 5, pàg. 23-34).

persones interactuaven exclusivament en grups vinculats per parentiu (grups primaris). Per tant, aquests grups són primaris també des d'una perspectiva de l'evolució de l'espècie.

2) L'existència de relacions caracteritzades per la intimitat. Per a Cooley (1909), el grup primari requereix l'existència d'una interacció íntima cara a cara. Malgrat que pugui haver-hi circumstàncies en què la interacció cara a cara no sigui estrictament necessària per al manteniment i el desenvolupament de relacions íntimes, per a aconseguir la màxima intimitat el contacte cara a cara entre els participants no només és necessari, sinó també crucial.

3) El sentiment d'una unitat psicològica o la fusió d'individualitats en un tot comú. Quan l'individu s'identifica plenament amb el grup i sorgeix el sentiment del «nosaltres», la persona se sent més feliç quan sacrifica els interessos individuals en favor del bé grupal. D'acord amb Cooley, un individu incapaç de sacrificar alguns interessos individuals en favor del bé grupal no serà un individu satisfet: «És un individu limitat el que no sent la necessitat de dedicar-se als propòsits més amplis del grup» (Cooley, 1909, pàg. 39).

4) La difusió dels ideals primaris. Els grups primaris tenen una profunda influència en els membres per mitjà de les actituds, els valors i les creences. Aquesta influència, a més, serà duradora, potser al llarg de tota la vida de la persona. Les primeres relacions familiars marquen la nostra manera d'entendre les relacions afectives i interpersonals, que probablement generalitzem a altres contextos (amics, companys, parella, etc.).

A la família s'uneixen altres grups primaris durant el desenvolupament de les persones en societat. Si bé durant els primers anys de vida l'infant aprèn a relacionar-se en l'entorn social, molt influït pel que viu dins de la família, durant el seu creixement incorpora altres grups primaris. La família és un grup primari no només fonamental per a la persona, sinó amb característiques molt distintives. Altres grups primaris deriven la seva existència de la pertinença de la persona a grups que en principi no es van desenvolupar com a primaris: són els grups socials o secundaris.

La família

Les característiques distintives de la família com a grup primari són, per exemple, que la pertinença al grup no és voluntària, que implica convivència, que dura tota la vida de la persona, etc.

4.2. Grup social

Forsyth (2014) assenyala que l'*Homo sapiens* va crear inicialment grups primaris i que més tard va evolucionar cap a la creació d'altres agrupacions socials. Dels petits grups primaris, com ara tribus i petites comunitats, les societats humanes es van anar fent socialment més complexes, la qual cosa va comportar també una major varietat d'agrupacions. Van començar les agrupacions més extenses i més enllà del parentiu, que es caracteritzaven per l'absència d'intimitat i una estructura més complexa en les relacions socials. Els grups socials van néixer durant aquest procés.

En comparació amb les societats caçadores-recol·lectores, les nostres societats presenten una evident major complexitat social que s'observa, entre molts altres aspectes, en la participació de les persones en una multiplicitat de grups no primaris (grups socials o secundaris), com ara juntes de govern, equips esportius, orquestres, clubs, grups d'estudi, grups de treball o comitès d'experts, per a posar tan sols alguns exemples.

Definició de grup social

Un grup relativament petit d'individus que interactuen entre ells durant un període perllongat de temps, com ara grups de treball, clubs i congregacions (Forsyth, 2014).

Referència bibliogràfica

D. Forsyth (2014). *Group dynamics* (6a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Cengage Learning.

Una diferència fonamental entre els grups primaris i els grups socials (o secundaris) és que mentre que els primers generen vincles forts (*strong ties*), els segons tendeixen a generar vincles més febles (*weak ties*).

Vincles o llaços forts i febles

La força d'un vincle és una combinació de la quantitat de temps, la intensitat emocional, la intimitat (confiança mútua) i els serveis recíprocs que caracteritzen el vincle (Grannovetter, 1973).

Referència bibliogràfica

M. S. Granovetter (1973). «The strength of weak ties». *Social networks* (pàg. 347-367). Academic Press.

Els grups socials, en caracteritzar-se per una vinculació més feble entre els membres, comporten una menor càrrega socialitzadora en aspectes com els valors i les creences fonamentals de la persona, però també socialitzen i són tremendament útils.

En el seu estudi clàssic sobre la força dels vincles febles, el sociòleg nord-americà Mark Grannovetter (1973) il·lustra com aquests vincles, que hem relacionat amb els grups socials o secundaris, també són essencials per al desenvolupament social. Per mitjà d'aquests llaços febles, les persones poden vincular-se amb la comunitat i, per exemple, accedir a una major quantitat de recursos que per mitjà dels llaços forts.

«Quan la informació es difon per un grup, primer flueix al llarg dels llaços forts, però per a impregnar tot el grup també s'ha de compartir entre els membres vinculats per llaços més febles. Les persones que són en el mercat del treball, per exemple, sovint aprenen noves oportunitats de treball per mitjà de coneguts en comptes de per mitjà dels amics íntims, perquè el que saben els amics íntims també ho saben ells. Els llaços febles, per contra, permeten que els membres del grup tinguin accés a informació que és de coneixement comú fora dels cercles socials molt propers.» (Forsyth, 2014, pàg. 5)

4.3. Grup de referència

L'any 1942, el psicòleg social Herbert Hyman encunya el terme *grup de referència* per a indicar l'existència de grups contra el qual una persona avalua la seva situació o conducta. Hyman va contraposar aquests grups als grups de pertinença.

Definició de grup de referència

És un grup en el qual l'actor té en compte d'alguna manera, en el curs de la selecció d'un comportament, un conjunt d'alternatives, o en fer un judici sobre un tema problemàtic. Un grup de referència ajuda a orientar l'actor en un curs determinat, tant d'acció com d'actitud (Kemper, 1968).

Referència bibliogràfica

T. D. Kemper (1968). «Reference groups, socialization and achievement». *American Sociological Review* (pàg. 31-45).

La funció fonamental del grup de referència és proporcionar a la persona un marc interpretatiu de la situació. Aquests grups de referència influeixen en com les persones perceben, pensen i formen judicis d'acord amb el marc de referència del grup.

L'estudi dels grups de referència permet comprendre algunes qüestions que la mera pertinença a un grup no pot explicar. Les societats modernes són molt complexes socialment i acostumen a potenciar l'existència d'una gran pluralitat de grups. Les persones d'aquestes societats participen, per tant, en un gran nombre de grups de vegades de manera simultània (família, amics, treball, esport, etc.), però aquests grups es guien per normes, creences i valors singulars que poden, a més, col·lisionar amb els d'altres grups en què també participa la persona. Aleshores, quan diem que el grup influeix en les conductes de l'individu, a quin de tots aquests grups ens referim? I per què de vegades una persona no segueix els patrons dels grups en què participa? El concepte de grup de referència intenta respondre aquestes preguntes.

De tots els grups en què participa la persona, alguns tindran una gran influència en la seva manera de veure el món i de comportar-se: els grups de referència. Però, a més, pot passar que la persona tingui com a grup de referència un en el qual ni tan sols participa, i que tindria, no obstant això, una gran influència en la seva conducta i valors. Sense el concepte de grup de referència aquestes qüestions quedarien sense aclarir. Els grups de referència són de diversos tipus.

1) **Grup normatiu.** Aquests grups proporcionen a l'actor una guia per a l'acció en establir explícitament les normes i els valors que recolzen. El grup normatiu espera que l'actor compleixi aquestes normes i valors, i deixa força clares les seves expectatives. La família, per exemple, pot ser un grup de referència normatiu, en el qual els membres perceben clarament i explícitament quines normes cal seguir i quins valors predominen en el grup. Els grups normatius intenten que els membres es conformin amb les seves normes i valors, però el fet que siguin de referència no implica necessàriament que la persona els utilitzi per a conformar-se.

«Significativament, no importa si l'actor compleix voluntàriament o no. Tampoc no importa si l'individu avalua les normes i després respon de manera contranormativa; pot actuar amb rancúnia i comprometre's en un comportament precisament oposat al que exigeix el grup normatiu. La principal característica d'identificació d'un grup normatiu és que l'individu actua en referència a normes o valors que ha promulgat i que, d'alguna manera, li han cridat l'atenció. La conformitat o la desviació rancuniosa és la marca de la influència del grup normatiu.» (Kemper, 1968, pàg. 32)

2) **Grup de comparació.** El grup de comparació és un tipus de grup de referència que ajuda l'individu a avaluar la seva conducta i els seus assoliments per comparació amb el grup. Pot coincidir amb el grup normatiu, però també pot ser diferent. Per a entendre millor com es fa aquesta comparació podem fixar-nos en els nivells de comparació establerts per Thibault i Kelley (1959) en l'anàlisi de les relacions interpersonals. Els nivells poden ser: a) nivell de comparació, i b) nivell de comparació de les alternatives. Aplicats als grups, les persones poden comparar-se amb grups que valoren positivament per a assolir els estàndards de comportament o de creences (nivell de comparació) o amb grups els estàndards dels quals volen evitar (nivell de comparació de les alternatives). Un equip esportiu pot avaluar el seu rendiment tant en funció dels primers de la lliga (nivell de comparació) com dels que estan a punt de baixar de categoria (nivell de comparació de les alternatives). Per tant, mentre que el nivell de comparació fa referència a allò que l'individu o el grup desitja aconseguir, el nivell de comparació de les alternatives faria referència a allò que l'individu o el grup no està disposat a assumir, ja que és la pitjor de les alternatives.

3) **Grup d'audiència.** Un últim tipus de grup de referència seria el grup d'audiència. A diferència del grup normatiu, el grup d'audiència no exigeix conformisme amb les normes i els valors. A diferència del grup de comparació, el grup d'audiència no compleix la funció de validar el comportament o els valors de l'individu o del grup, i, per tant, no actua com a marc de referència en aquest sentit. El grup d'audiència es caracteritza perquè l'individu o el grup li atribueix uns valors i mira d'ajustar-s'hi. Pot passar que el grup d'audiència hagi formulat els seus valors en algun moment específic, però també és possible que l'individu o el grup especulin completament sobre quins poden ser aquests valors.

Grups normatius de referència

Per exemple, una persona pot mirar de distanciar-se de la manera de pensar i fer de la seva família, però d'acord amb la teoria dels grups de referència, estarà utilitzant-la com a grup normatiu de referència.

Exemple

Un equip esportiu pot avaluar el seu rendiment tant en funció dels primers de la lliga (nivell de comparació) com dels que són a punt de baixar de categoria (nivell de comparació de les alternatives).

«[...] poden ser imaginaris, com en el cas dels artistes que "van néixer abans del seu temps", els científics que treballen per a la "humanitat" [...]. Aquestes persones valoren els seus esforços des d'una perspectiva imputada a persones que encara no han nascut. N'hi ha d'altres que viuen per a un passat llunyà, idealitzant algun període de la història i anhelant "els vells temps", criticant els esdeveniments actuals des d'un punt de vista imputat a persones que fa molt de temps que són mortes.» (Shibutani, 1955, pàg. 555)

Aquests tres tipus de grups de referència, si bé mostren característiques singulars, sovint coincideixen en el mateix grup de persones. És el cas de la família. Els pares monitoren, aproven o desaproven els comportaments i les actituds dels fills (grup normatiu). Aquests, de vegades, avaluaran l'acompliment en funció del que van aconseguir els seus pares i germans (grup de comparació), i quan inicien noves accions o prenen decisions molt rellevants, poden pensar en com ho percebria la família (grup d'audiència).

4.4. Categoria social

Hi ha altres tipus de grup, la rellevància dels quals és sovint assenyalada pels científics. Aquests grups, en general, no compleixen necessàriament el requisit d'interacció entre els membres, per la qual cosa s'allunyarien de la definició que hem proposat de grup. Tanmateix, aquests grups són molt importants per a la comprensió d'aspectes tan transcendents com la identitat de les persones o les relacions intergrupals (especialment les que impliquen diferències culturals, religioses, de gènere o ètniques). És el cas específic de les categories socials.

Definició de categoria social

Una col·lecció percebuda de persones que representa que són similars entre elles d'alguna manera, però diferents en determinada manera de les persones que no són membres d'aquesta agrupació (Forsyth, 2014, pàg. 13).

Els seguidors d'un club de futbol, els seguidors d'una deïtat, les persones d'un mateix gènere o els membres d'un grup ètnic són exemples de categories socials. A diferència d'altres tipus de grups que hem presentat (grups primaris i socials o secundaris), en les categories socials no s'observen alguns dels elements dels grups, com ara la interacció o la cohesió, com hem descrit amb anterioritat. De fet, ni tan sols cal atracció interpersonal entre els membres, ja que la majoria no es coneixen ni, probablement, es coneixeran mai.

La importància de les categories socials deriva, com assenyalava el psicòleg social Henry Tajfel (1974), de la profunda influència en la identitat social dels membres.

Referència bibliogràfica

T. Shibutani (1955). «Reference groups as perspectives». *American Journal of Sociology* (vol. 60, núm. 6, pàg. 562-569).

Referència bibliogràfica

D. Forsyth (2014). *Group dynamics* (6a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Cengage Learning.

Definició d'identitat social

La part de l'autoconcepte d'un individu que deriva del seu coneixement de la pertinença a un grup social, juntament amb el significat emocional associat a la filiació (Tajfel, 1974, pàg. 69).

Referència bibliogràfica

H. Tajfel (1974). «Social identity and intergroup behaviour». *International Social Science Council* (vol. 13, núm. 2, pàg. 65-93).

Ja hem vist amb anterioritat que les persones guien la seva acció per a satisfer dues necessitats bàsiques: la necessitat de ser individus singulars i la necessitat de pertànyer a grups. Per a Tajfel (1974), la identitat de les persones es mou precisament al llarg d'un espectre delimitat en els extrems per aquestes dues necessitats bàsiques. Quan la necessitat de ser un individu singular predomina, les persones entenen que les seves accions, valors, actituds, emocions i creences els permeten diferenciar-se de la resta (és la identitat personal). Però en l'extrem oposat, quan la necessitat de pertànyer a un grup predomina, l'autoconcepte de la persona inclourà els aspectes de l'autoimatge personal (com es veu la persona a si mateixa) que deriven de les categories socials a les quals pertany, així com de les conseqüències emocionals i avaluatives que deriven de la pertinença (és la identitat social).

Aquesta naturalesa social de la identitat, que emana a més de les categories socials a les quals pertany la persona, és clau per a comprendre les relacions interpersonals i, en últim terme, els conflictes intergrupals. En aquest sentit, dues persones poden iniciar una relació reforçada pels interessos comuns en algun àmbit específic, però aquesta relació es pot trencar si tots dos perceben que l'altra persona pertany a una categoria social antagònica. Si la pertinença a la categoria social és molt visible, el conflicte sorgirà abans que si no ho és.

Resum

En aquest mòdul hem presentat una anàlisi conceptual del grup i hem atès les principals característiques, tot acabant amb una breu anàlisi dels tipus de grup. Per a això, hem posat un èmfasi especial en la relació que s'estableix entre la persona i el grup, i com els científics socials han discutit el paper que exerceixen, d'una banda, les característiques del grup i, de l'altra, les característiques de la persona, en l'explicació de la conducta dels membres del grup.

Aquesta és, probablement, l'essència de la disciplina de la dinàmica de grup que hem volgut presentar a l'estudiant en aquest primer mòdul. La disciplina de la dinàmica de grup va tenir els orígens en els treballs de Kurt Lewin, qui no només va encunyar el terme *dinàmica de grups*, sinó que amb un enfocament interaccionista va donar-li l'embranchida definitiva perquè es constituís en un camp rellevant d'estudi en psicologia social. Perquè, per a Lewin, la conducta és una funció de la persona i de l'ambient. Traslladat a l'estudi dels grups, per a entendre per què els membres dels grups es comporten com ho fan cal atendre les característiques dels grups, sense oblidar la naturalesa singular de cada membre.

Els grups, com hem vist, imposen certa regularitat en el comportament dels membres. Això passa perquè hi ha una estructura grupal que en regula les interaccions. A l'estructura hi contribueixen alguns elements molt importants, com ara els rols i les normes. Però els elements estructurals no determinen la conducta dins del grup, sinó que la condicionen. Això vol dir que les característiques personals, com avançava Lewin, interactuen amb les normes i els rols grupals per a conformar les conductes dels membres. Hem analitzat el cas de la supervisora freda i distant i de la professora càlida i propera. Ambdues persones es comporten d'una manera específica en el grup per la confluència de l'estructura del grup (normes i rols) i de les característiques personals. Per exemple, la professora avalua (rol), però es dirigeix càlidament als estudiants perquè ella és una persona a qui agrada sentir-se propera als altres. No obstant això, quan l'estructura sigui un obstacle per a aquest tipus de manifestacions afectives, a la professora li serà difícil mantenir aquest tipus de conducta en el grup.

Més enllà de les maneres de relacionar-se amb els altres que s'observen en els grups, la veritat és que les persones mostren una tendència molt acusada a formar i a mantenir grups. Però amb qui es formen aquests grups? Formem voluntàriament grups amb persones que ens atreuen interpersonalment. Si ens veiem obligats a interactuar en grups, aquells on hi hagi una major atracció interpersonal entre els membres seran els que duraran més. És la cohesió grupal. Però els grups també mostren cohesió més enllà de l'atracció interpersonal dels membres. Per exemple, la mera participació en grups permet satisfer

la nostra necessitat bàsica d'afiliació i de reconeixement a la nostra vàlua personal. Aquests aspectes també són elements molt cohesius en els grups. Finalment, els grups ens permeten complir objectius que d'una altra manera serien molt difícils d'aconseguir. Mentre aquests objectius es compleixin, el grup es mantindrà probablement més cohesionat que si no es compleixen. Això és especialment rellevant en aquells grups molt orientats a la tasca. Per exemple, en els grups de treball.

L'anàlisi conceptual del grup que hem proposat en aquest primer mòdul no estaria complet si no atenguéssim els diferents tipus de grups dels quals les persones formen part durant el cicle vital. Atesa l'enorme pluralitat de grups i les diferents funcions que compleixen, és pràcticament inviable oferir una classificació completa dels grups. No obstant això, sí que podem identificar alguns grups molt rellevants per a les persones i analitzar quin tipus d'influència tenen en el nostre desenvolupament personal i social. Això ho hem escomès en l'última part del mòdul.

Si atenem a l'efecte perdurable que els grups poden tenir tant en la identitat individual com en la social, l'anàlisi ha d'iniciar-se necessàriament per l'estudi dels grups primaris. Aquests són probablement els grups més importants per a les persones a causa del potent efecte socialitzador en valors i en creences fonamentals. La família o el grup d'amics íntims són exemples de grups primaris. Enfront d'aquest tipus de grups, coexisteixen altres formes d'agrupació social que, si bé mostren una menor influència en la socialització en creences i en valors fonamentals per a la persona, ens permeten integrar-nos socialment. Són els grups socials o secundaris. Aquests grups no impliquen necessàriament intimitat entre els membres ni una gran càrrega afectiva en les interaccions, però tenen la virtut de permetre'ns desplegar la nostra sociabilitat en entorns propers i manejables. Enfront dels grups primaris, que es caracteritzen per l'establiment de vincles o de llaços forts, els grups socials o secundaris tenen una major presència de vincles o de llaços febles. En aquest primer mòdul hem discutit com els vincles febles poden arribar a ser molt importants per a la persona, permetent-li accedir a recursos que d'una altra manera no estarien disponibles, i proporcionant-los un sentiment d'integració social.

Per a entendre com balla una persona, cal fixar-se en la música que escolta. De vegades pot ser obvi, perquè observem el ball i sentim la música, però en el cas dels grups de vegades pot no ser-ho tant. Una persona pot comportar-se, sentir i pensar de manera molt diferent a com ho fan els membres del seu grup. Però hem afirmat durant tot el mòdul que els grups conformen el nostre comportament, els nostres valors i les nostres creences. És això contradictori? No, si atenem el concepte de grup de referència. El grup de referència és el grup que la persona té en compte per a avaluar si la seva conducta, les seves creences i els seus valors són els apropiats. En aquest primer mòdul hem comprovat que aquests grups de referència poden solapar-se amb els de pertinença,

però també coexistir aïlladament. En aquest últim cas, no podrem comprendre per què les persones pensen i es comporten com ho fan si prèviament no s'identifiquen els grups.

Bibliografia

- Allport, F. (1962). «A Structural Conception of Behavior: Individual and Collective. I. Structural theory and the master problem of Social Psychology». *Journal of Abnormal and Social Psychology* (núm. 64, pàg. 3-30).
- Bales, R. F. (1951). «Some statistical problems in small group research». *Journal of the American Statistical Association* (vol. 46, núm. 255, pàg. 311-322).
- Brown, R. (1988). *Group processes: Dynamics within and between groups*. Basilea: Blackwell.
- Brown, R. (2000). «Social identity theory: Past achievements, current problems and future challenges». *European Journal of Social Psychology* (núm. 30, pàg. 745-778).
- Campbell, D. T. (1958). «Common fate, similarity, and other indices of the status of aggregates of persons as social entities». *Behavioral Science* (vol. 3, núm. 1, pàg. 14-25).
- Cartwright, D; Zander, A. (1968). *Group dynamics: Theory and research*. Nova York: Harper & Row.
- Cooley, C. H. (1909). *Human Nature and the Social Order*. Nova York: Charles Scribner's Sons.
- Dion, K. R. (2000). «Group cohesion: From "field of forces" to multidimensional construct». *Group Dynamics: Theory, Research and Practice* (núm. 4, pàg. 7-26).
- Durkheim, E. (1897/1951). *Suicide: A study in sociology*. Londres: Routledge.
- Forsyth, D. (2014). *Group dynamics* (6a. ed.). Belmont, Califòrnia: Wadsworth Cengage Learning.
- Forsyth, D. R. (1998). «Methodological advances in the study of group dynamics». *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice* (vol. 2, núm. 4, pàg. 211).
- Granovetter, M. S. (1973). «The strength of weak ties». *Social networks* (pàg. 347-367). Academic Press.
- Hare, A. P. (1962). «*Handbook of Small Group Research*». Nova York: The Free Press of Glencoe.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group*. Nova York: Harcourt, Brace and Company.
- Hornsey, M. J.; Jetten, J. (2004). «The individual within the group: Balancing the need to belong with the need to be different». *Personality and Social Psychology Review* (vol. 8, núm. 3, pàg. 248-264).
- Hyman, H. H. (1942). «The psychology of status». *Archives of Psychology* (núm. 269, pàg. 94). Universitat de Colúmbia.
- James, J. (1951). «A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction». *American Sociological Review* (vol. 16, núm. 4, pàg. 474-477).
- Kemper, T. D. (1968). «Reference groups, socialization and achievement». *American Sociological Review* (pàg. 31-45).
- Le Bon, G. (1896). *Psychologie des foules*. París: Alcan.
- Lee, C. (1964). «The Primary Group as Cooley Defines It». *Sociological Quarterly* (núm. 5, pàg. 23-34).
- Lewin, K. (1947). «Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change». *Human Relations* (vol. 1, núm. 1, pàg. 5-41).
- Lickel, B.; Hamilton, D. L.; Wierzchowska, G.; Lewis, A.; Sherman, S. J.; Uhles, A. N. (2000). «Varieties of groups and the perception of group entitativity». *Journal of personality and social psychology* (vol. 78, núm. 2, pàg. 223).
- Merton, R. K. (1957). *Social theory and social structure* (ed. rev.). Nova York: Free Press.
- Moreland, R. L. (2010). «Are dyads really groups?» *Small Group Research* (vol. 41, núm. 2, pàg. 251-267).

- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness*. Palo Alto, Califòrnia: Stanford University Press.
- Shaw, M. (1976). *Dinámica de grupo*. Barcelona: Herder.
- Sherif, M. (1935). «A study of some factors in perception». *Archives of Psychology* (núm. 27, pàg. 187-196).
- Sherif, M.; Sherif, C. (1956). *An Outline of Social Psychology*. Nova York: Harper and Brothers.
- Shibutani, T. (1955). «Reference groups as perspectives». *American Journal of Sociology* (vol. 60, núm. 6, pàg. 562-569).
- Stangor, C. (2004). *Social groups in action and interaction*. Nova York: Psychology Press.
- Sunstein, C. R. (1996). «Social norms and social roles». *Columbia Law Review* (núm. 96, pàg. 903-912).
- Tajfel, H. (1974). «Social identity and intergroup behaviour». *International Social Science Council* (vol. 13, núm. 2, pàg. 65-93).
- Thomas, W. I. (1896). «American Academy of Political and Social Science, Personal Notes». *Annals of the American Academy of Political and Social Science* (núm. 8, pàg. 138-156).
- Thibaut, J. W.; Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. Nova York: John Wiley & Sons.
- Turner, J. C. (1982). «Towards a cognitive redefinition of the social group». A: H. Tajfel (ed.). *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, J. C.; Hogg, M. A.; Oakes, P. J.; Reicher, S. D.; Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Basilea: Blackwell.