

---

# Bases conceptuales en el estudio de los grupos

---

PID\_00267844

Juan Herrero Olaizola

---

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 3 horas

---





**Juan Herrero Olaizola**

El encargo y la creación de este recurso de aprendizaje UOC han sido coordinados por el profesor: Josep Vivas Elías (2019)

Primera edición: septiembre 2019  
© Juan Herrero Olaizola  
Todos los derechos reservados  
© de esta edición, FUOC, 2019  
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona  
Realización editorial: FUOC

*Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.*

# Índice

<b>Introducción</b> .....	5
<b>Objetivos</b> .....	8
<b>1. Individuo y grupo</b> .....	9
<b>2. Definición de grupo</b> .....	14
<b>3. Principales características de los grupos</b> .....	19
3.1. Interacción .....	19
3.2. Estructura .....	21
3.2.1. Estatus .....	22
3.2.2. Roles .....	23
3.2.3. Normas .....	25
3.3. Cohesión grupal .....	27
<b>4. Tipos de grupo</b> .....	30
4.1. Grupo primario .....	30
4.2. Grupo social .....	31
4.3. Grupo de referencia .....	33
4.4. Categoría social .....	35
<b>Resumen</b> .....	37
<b>Bibliografía</b> .....	41



## Introducción

Las dinámicas de grupo son las acciones, procesos y cambios que ocurren tanto dentro de los grupos como entre grupos diferentes. Dinámica de grupos es, por tanto, una disciplina que se preocupa por analizar los grupos y los procesos de influencia que en ellos acontecen, tanto si se trata de aspectos intragrupales (ocurren dentro de los grupos) como intergrupales (ocurren en las relaciones entre diferentes grupos).

El término, acuñado en la década de 1950 por Kurt Lewin, se refiere al **estudio de la naturaleza dinámica de los grupos**, la forma en que se desarrollan y mantienen las estructuras sociales y el modo en que los grupos se relacionan con otros grupos e individuos.

Los temas principales en la investigación de dinámicas de grupo incluyen las etapas de desarrollo que atraviesan los grupos al madurar, el surgimiento de normas, estatus, diferenciación de roles y tareas, membrecía y liderazgo, cohesión, formación de subgrupos, comunicación, toma de decisiones, conflicto, poder y factores que influyen en el rendimiento de manera positiva o negativa.

La mera existencia de esta disciplina supone, en principio, un interés legítimo por comprender al grupo, más allá de las características individuales de sus miembros. Pero esto ya supone una declaración de principios –el grupo como diferente a la suma de los individuos que lo componen– que no ha estado libre de polémica.

No todos los autores que han tratado de estudiar el comportamiento de los individuos en los grupos han mostrado acuerdo unánime sobre el enfoque que este análisis debe tener. Para algunos autores lo realmente relevante es estudiar a los individuos que forman los grupos: sus actitudes, sus conductas, sus valores o sus formas de relacionarse unos con otros. Obteniendo una comprensión completa de estos procesos es posible entender perfectamente lo que sucede en un grupo o el tipo de relaciones que se observan entre dos o más grupos diferentes. Para estos autores un grupo no es ni más ni menos que la suma de sus miembros.

Para otros autores, no es posible reducir los procesos grupales a procesos individuales ya que los grupos son entidades de una naturaleza diferente a los individuos. Mientras no se comprendan adecuadamente los mecanismos que guían la acción de los grupos no será posible una comprensión cabal ni de los propios grupos ni de los individuos que lo componen.

Para entender el alcance de ambas posturas veamos un sencillo ejemplo. En una universidad ficticia el equipo rectoral encarga a un experto que en la primera sesión de sus clases identifique a los cinco estudiantes con un mejor pronóstico en su estancia en la universidad. No se le pide que evalúe el rendimiento –algo mensurable a través de calificaciones y aptitudes– sino que trate de identificar ciertas características que permitan aventurar un aprovechamiento de excelencia en su paso por la universidad. Específicamente, se le pide que identifique a estudiantes con un gran potencial en términos de creatividad, pensamiento flexible e iniciativa. Estos estudiantes formarán parte de un proyecto piloto que pretende transformar completamente la naturaleza de los estudios con una nueva pedagogía. Dejamos al lector que piense sobre cómo debería ser esta pedagogía. La cuestión es que nuestro experto solo tiene una sesión de una hora para, en un aula con treinta estudiantes, identificar quiénes poseen las características mencionadas. La pregunta es ¿es esto posible? Vamos a tratar de presentar cómo contestarían a esta pregunta quienes mantienen que un grupo equivale a la suma de las características de los miembros y quienes defienden que el grupo es más que la suma de individualidades.

**Grupo como suma de individuos.** Si el experto se encontrara dentro de esta perspectiva probablemente no elegiría a nadie del grupo. ¿Por qué? En principio mantendría que las conductas que observa en los estudiantes durante la sesión derivan fundamentalmente de sus características individuales. Se dedicaría, por tanto, a observar a los estudiantes y tratar de identificar creatividad, pensamiento flexible e iniciativa. Pero no es probable que algún estudiante muestre esas características durante la sesión –ni probablemente en sesiones sucesivas. Esto es así porque una clase de universidad quizás no sea el contexto idóneo para que los estudiantes visibilicen ese tipo de conductas.

**Grupo como una entidad diferente a los individuos que lo forman.** En este caso, el experto probablemente informaría, de antemano, que no es posible identificar esas características individuales en los estudiantes. ¿Por qué? Para este experto, las conductas de los estudiantes en el aula son producto, fundamentalmente, de las características del aula y no de sus características individuales. Esto es, lo que se observa en los miembros del grupo tiene mucho que ver con el tipo de grupo y poco que ver con el tipo de estudiante. Y en la práctica ni siquiera necesita entrar al aula para observar comportamientos porque su conocimiento de las características del grupo le permitirá aventurar qué es realmente lo que se va a encontrar: pasividad, conformismo, poca iniciativa y en algunos casos hasta desidia. ¿Cómo ha llegado a esta conclusión? Nuestro experto conoce muy bien las reglas de interacción en el aula, la estructura de la misma, etc., como para pensar que otros tipos de comportamientos sean probables. Para empezar, la comunicación es unidireccional (del profesor al alumno), los objetivos están diseñados por el profesor, los temas seleccionados e impartidos por el profesor, la comunicación horizontal –entre los propios estudiantes– está mal vista o sancionada negativamente como desorden o falta

de disciplina, el pensamiento divergente es censurado, etc. Todo ello lleva a una uniformidad en el comportamiento de los estudiantes que poco tiene que ver con su naturaleza individual, ¿o sí?

## Objetivos

### Objetivo general

El objetivo general de este módulo es introducir al estudio de la dinámica de grupos, prestando especial atención a la relación individuo-grupo.

### Objetivos específicos

1. Explorar teóricamente la relación entre el individuo y el grupo y cómo la dinámica de grupos entiende el comportamiento humano como una interacción entre ambos.
2. Realizar un análisis detallado del concepto de grupo, revisando para ello las principales definiciones.
3. Caracterizar a los grupos, atendiendo fundamentalmente a elementos como la interacción, su estructura y la cohesión.
4. Describir los principales tipos de grupos, y estudiar el tipo de influencia que ejercen en sus miembros.



## 1. Individuo y grupo

Es evidente que gran parte de la vida de las personas se desarrolla en el seno de grupos. Nacemos y nos criamos en el seno de familias, en nuestro desarrollo como adultos nos incorporamos a grupos de clase, grupos de amistades, grupos de trabajo, grupos deportivos, etc. De hecho, estamos tan acostumbrados a percibirnos a nosotros mismos y a los demás como miembros de diferentes grupos que nos es difícil imaginar a alguien que no pertenezca a grupo alguno. Y es que esta es probablemente una de las características esenciales del ser humano: su naturaleza social. No solamente desarrollamos nuestra vida en entornos sociales, sino que necesitamos de esos entornos sociales para convertirnos en personas. Además, nuestra relación con el entorno social no pasa necesariamente por vincularnos a la sociedad en general. Más bien, gran parte de nuestra vida social ocurre en el seno de grupos, mediante los cuales nos integramos en la vida social y comunitaria. De ahí la enorme importancia de tratar de comprender qué son los grupos, cómo afectan a sus miembros y qué aspectos definen mejor su desarrollo.

Los científicos hasta relativamente poco no han acometido el estudio riguroso de los grupos. Es más, como hace más de un siglo ya señaló William Thomas (1896):

«El hombre construyó una ciencia de números, de estrellas, de masas molares y moleculares, de plantas, de piedras y de cosas reptantes, antes de darse cuenta de que él mismo era un objeto capaz de recibir atención científica» (p. 434).

El auge de disciplinas como la Sociología o la Psicología, bien entrado el siglo XIX, permitió un estudio riguroso sobre la naturaleza humana y su condición social, lo que sin duda allanó el camino para el estudio científico de los grupos.

Fue probablemente el sociólogo francés Emile Durkheim quien primero **vincula empíricamente la vida en los grupos y la vida de las personas**. En su obra *El suicidio* (1897) aporta datos empíricos para apoyar su tesis de partida: aquellos que pertenecen a grupos muy unidos presentan menores tasas de suicidio. Esto parece sugerir que la vida fuera de los grupos –especialmente los grupos muy unidos– no es viable.

Para este autor el grupo tiene preeminencia sobre el individuo y, por tanto, no se puede entender aquel a partir de los miembros que lo forman.

«Cada grupo social tiene [...] inclinación colectiva que le es propia y de la que proceden las inclinaciones individuales, de ningún modo nace de estas [...]. Son esas tendencias de la colectividad las que, penetrando en los individuos, los impulsan a matarse» (Durkheim, 1897, p. 326).

### Referencia bibliográfica

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

### Referencia bibliográfica

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

Esta línea de pensamiento encuentra su continuación en autores que asignan a los grupos y colectividades características que son independientes de los miembros que las forman. Quizás el caso más famoso, si bien no el único, es la obra del también francés Gustave Le Bon. En su ya clásico estudio sobre la psicología de las masas, este autor atribuye alma a este tipo de colectivos y afirma que

«sean cuales fueren los individuos que la componen [...] el simple hecho de que se hayan transformado en masa les dota de una especie de alma colectiva. Esta alma les hace sentir, pensar y actuar de un modo completamente distinto de como lo haría cada uno de ellos por separado» (Le Bon, 1896, p. 23).

El individuo se transforma en el seno de la masa y no se puede comprender su comportamiento atendiendo a sus características individuales.

Pero este tipo de explicaciones generan inquietud en una parte de la comunidad científica. ¿Por qué? Probablemente porque suponen una involución y utilizan elementos precientíficos (por ejemplo, alma). Este hecho no pasa desapercibido para Allport, quien, desde una perspectiva eminentemente individualista, critica abiertamente que los grupos sean algo realmente diferente de los individuos que lo componen. Allport llega a afirmar que «no se puede tropezar con un grupo» aludiendo al hecho de que si bien podemos tropezar con individuos –que son realidades objetivas– no así con los grupos –que son entidades simbólicas. En todo caso, un grupo no es diferente a los individuos que lo componen y para estudiar los grupos hay que estudiar cómo los individuos reaccionan y se comportan. Los individuos tienen sistemas nerviosos pero los grupos no. Ni más ni menos. Conceptos como **mente grupal**, utilizados en la teoría de Le Bon, son absolutamente prescindibles. Allport es famoso por su principio de la **falacia grupal**:

«Se puede decir que un individuo «piensa» o «siente»; pero decir que un grupo hace estas cosas no tiene un significado comprobable más allá de decir que muchos individuos las hacen» (Allport, 1962, p. 4).

### Falacia grupal

Explicar los fenómenos sociales en términos del grupo en su conjunto en lugar de basar la explicación en los procesos a nivel individual dentro del grupo; atribuir cualidades psicológicas, como la voluntad, la intencionalidad y la mente, a un grupo en lugar de a individuos dentro del grupo.

Como señala Forsyth (2014), el trabajo de Allport permitió una aproximación más científica al estudio de los grupos, eliminando para ello elementos de dudosa naturaleza empírica y conceptual como mente de grupo, alma, etc. De hecho, no existe corroboración empírica de que estos elementos realmente estén presentes en los grupos. Sin embargo, el hecho de que estos elementos

### Referencia bibliográfica

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

### Referencia bibliográfica

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*, 64, 3-30.

### Referencia bibliográfica

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

del nivel grupal no existan no implica que no exista ningún elemento del nivel grupal con una clara influencia en el comportamiento de los individuos. Y este es quizás uno de los puntos más débiles de la teoría de Allport.

Como veremos, aspectos como las **normas grupales** son elementos del grupo que no pertenecen a los individuos y que, por tanto, no pueden ser comprendidos a partir de estos. Por ejemplo, en un grupo que respete una norma grupal que elimina los intercambios emocionales en el seno del grupo, sus miembros se mostrarán poco afectuosos. Pero esta ausencia de afecto no implica necesariamente que los miembros sean fríos. De hecho, estos mismos miembros cuando interaccionan en otros grupos con diferentes normas sobre los intercambios emocionales (por ejemplo, en sus relaciones familiares y afectivas próximas y de confianza) sí mostrarán probablemente conductas afectuosas entre sí. Al cambiar la norma cambia el comportamiento individual, pero los individuos son esencialmente los mismos.

Es preciso, por tanto, combinar individuo y grupo en una teoría que permita comprender qué parte de la conducta de un individuo en el seno del grupo se debe a sus características individuales y qué parte se explica por las características del grupo. Este es precisamente el cometido de la obra de **Kurt Lewin**, fundador de la dinámica de grupos.

Lewin es un científico alemán que llega a Estados Unidos huyendo de la Alemania nazi. A su llegada a la Universidad de Cornell (USA) trae consigo un bagaje científico con gran tradición en Alemania: la teoría de la Gestalt. Esta teoría, ideada para explicar procesos perceptivos, mantiene que «el todo es más que la suma de las partes» y que durante el proceso perceptivo no se perciben elementos aislados sino totalidades. Por ejemplo, cuando el profesor entra por primera vez en un aula abarrotada de alumnos no percibe individuos aislados que comparten un espacio físico determinado (en este caso, el aula) sino que percibe una «clase». Esa percepción de la totalidad (la «clase») le permite comprender el comportamiento de las partes (los estudiantes). Y aunque en sucesivas ocasiones vuelva a entrar en el aula y el número de alumnos se reduzca considerablemente, seguirá percibiendo una «clase»; esto es, un grupo. Pero además, este grupo de individuos, en el seno del aula, y en tanto pertenecientes a una totalidad, transforman su comportamiento y se convierten en estudiantes. Por ello, mostrarán comportamientos distintos a los que mostrarían en otro tipo de grupo. Por ejemplo, en deportes colectivos o en un funeral. Es más, si el primer día de clase acuden veinte estudiantes y el segundo día de clase acuden veinte estudiantes diferentes, la «clase» seguirá manteniendo las mismas características y su funcionamiento será similar. Pero no será exactamente el mismo.

Esto es así porque para Lewin la conducta (C) es una función (f) de la persona (P) y el ambiente (A) (en este caso, el grupo):  $C = F(P, A)$ . Aplicado al estudio de los grupos, parte de la conducta que observamos en un miembro del grupo – un estudiante, por ejemplo– se explica por las características del estudiante (la

persona, P). Pero otra parte importante de su conducta también se explica por el ambiente (A); esto es, por las características del grupo. Este es su principio de interaccionismo.

### Principio de interaccionismo de Lewin

Las acciones, los procesos y las respuestas de las personas en los grupos (sus conductas) están determinadas por la interacción persona-ambiente.

De las ideas de Lewin se desprende que para comprender la conducta hay que atender al grupo y a la persona. Sin ambos, no es posible una comprensión científica de la conducta. En ocasiones, las características del grupo permitirán predecir con mayor certeza la posible conducta de sus miembros, como sucedería al analizar el ejército. En otros casos, sin embargo, la naturaleza del grupo puede permitir una mayor expresión de la individualidad y, consecuentemente, la conducta de los miembros será menos homogénea. Por ejemplo, las parejas, las amistades o las relaciones familiares, aunque condicionan las conductas de sus miembros también permiten un mayor protagonismo de los elementos individuales en la explicación de la conducta. Si bien es previsible que todos los soldados de diferentes ejércitos del mundo muestren comportamientos muy similares entre sí (camaradería, sacrificio, obediencia, disciplina), la variabilidad en las parejas, amistades y familias del mundo será mucho mayor. En unos casos prima más el grupo y en el otro el individuo, aun reconociendo que en todo caso ambos son imprescindibles para la comprensión de la conducta.

La relación individuo-grupo hace también referencia a la existencia de una tensión dinámica entre la necesidad de percibirse diferente y la necesidad de pertenencia a grupos sociales. Esto es, las personas tienen una **necesidad fundamental de pertenecer a grupos sociales** y, al mismo tiempo, tienen una **necesidad fundamental de defender sus identidades individuales**. La ausencia de pertenencia a todo grupo social, así como la percepción de no tener una individualidad separada del resto, se experimentan en ambos casos como situaciones desagradables que las personas tratan de evitar. ¿Qué hacen las personas para equilibrar esas dos situaciones? De acuerdo con Hornsey y Jetten (2004), las personas tienen a su disposición diversas estrategias. Una estrategia consiste en formar parte de grupos que les permitan sentirse vinculados socialmente y, a la vez, les permitan expresarse como individuos. Estos grupos son generalmente de pequeño tamaño y fomentan la expresión de emociones entre sus miembros. Por ejemplo, los grupos pequeños e íntimos como la familia. Otra estrategia consiste en formar parte de grupos relativamente grandes, con una gran uniformidad en su comportamiento, pero a su vez identificarse con subgrupos dentro de estos. Por ejemplo, con facciones minoritarias dentro de un partido político. Otra estrategia reside en identificarse con grupos que frecuentemente exigen una gran dosis de conformismo en sus miembros –lo que

### Referencia bibliográfica

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

atentaría contra la necesidad básica de sentirse individuos diferenciados– pero que paralelamente se definen muy marcadamente contra la corriente principal. Es el caso de los clubs exclusivos que exigen una gran uniformidad en el comportamiento (etiqueta, por ejemplo). No es probable que los miembros se perciban como personas comunes a los demás, sin un ápice de individualidad. Más bien se percibirán como muy diferentes al resto –y probablemente como privilegiados. Estas y otras estrategias buscan encontrar un equilibrio entre dos necesidades básicas que llevan a las personas a interactuar en grupos con el objeto de satisfacerlas: sentirse parte del grupo y sentirse individuos diferenciados. O, en otros términos, la vida en los grupos permite a las personas satisfacer necesidades básicas tanto sociales como individuales.

## 2. Definición de grupo

Hasta ahora se ha presentado un análisis de la relación individuo-grupo evitando discutir qué se entiende por grupo en dinámica de grupos. Esto es así porque interesaba más que el estudiante tuviera una primera impresión sobre los matices conceptuales de contraponer individuo a grupo y cómo los científicos sociales han argumentado sobre esta temática. Una vez que se asume que ambos aspectos son clave para comprender la conducta de la persona, reviste un interés adicional discutir brevemente qué se entiende por grupo.

Existen numerosas conceptualizaciones de grupo y no existe entre los expertos una definición consensuada y aceptada por todos. Hay diversas estrategias que se han seguido por los distintos autores en sus definiciones de los grupos. Una estrategia consiste en realizar un análisis de las diferentes definiciones prestando especial atención a sus elementos clave. Esta estrategia es la seguida por Hare (1962), quien destaca que los grupos se caracterizan por la **existencia de interacción, objetivos comunes, normas y roles**. Otra estrategia consiste en describir un cierto número de características comunes a diferentes definiciones y, con ello, dar una visión general de los rasgos más importantes que debería incluir una definición de grupo, que normalmente no se explicita. Esta estrategia la siguen, entre otros, autores como Shaw (1972), Brown (1988) o Stangor (2004). De acuerdo con el análisis de este último, las múltiples definiciones de grupo pueden clasificarse, de hecho, en alguna de estas **cinco categorías**:

- 1) **Interacción**: un grupo consiste en personas interactuando (Homans, 1950; Shaw, 1981).
- 2) **Interdependencia**: un grupo está formado por personas interdependientes (que se influyen entre sí a través de las relaciones sociales) (Cartwright y Zander, 1968; Lewin, 1997; Forsyth, 1999).
- 3) **Estructura social**: un grupo está compuesto de miembros cuya conducta está regulada por un sistema de estatus diferenciados, roles y normas (Sherif y Sherif, 1956; Turner, 1987).
- 4) **Autocategorización**: un grupo está formado por personas que se definen a sí mismas como pertenecientes a un grupo (Merton, 1957; Brown, 2000).
- 5) **Identidad social**: un grupo está formado por personas que obtienen cierta identidad social a partir de su pertenencia al grupo (Turner, 1982).

### Referencias bibliográficas

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

Esta clasificación es heredera de otras similares presentadas con antelación, con especial influencia de la de Shaw (1976) quien señala algunas características adicionales, como la existencia de objetivos comunes o motivación.

De especial relevancia es la aportación de Brown (2000) sobre la inclusión de elementos que impliquen de alguna forma el reconocimiento de la existencia del grupo como una unidad diferenciada, que es clave para la existencia de los grupos: que los demás los reconozcan y traten como tales. Es el concepto de **entitatividad** (del inglés, *entitativity*), acuñado por Donald Campbell (1958), que hace referencia al grado en que un grupo aparece ante los demás como una unidad separada –un grupo real. Lo interesante de este término es que se entiende que no es una característica de los grupos de todo o nada, sino que presenta grados, lo que permite comprender mejor la naturaleza de los distintos grupos en función de esta característica.

En un estudio ya clásico de Lickel y otros (2000) se pidió a los participantes que evaluaran el grado de entitatividad (no se usó este término) de más de cuarenta tipos de agrupaciones. Una cola en un banco o personas esperando el autobús fueron percibidas con muy poca entitatividad. Un equipo deportivo profesional, la familia y los amigos obtuvieron las máximas puntuaciones en entitatividad. De acuerdo con Brown (2000), es interesante al conceptualizar un grupo incluir su entitatividad porque algunas de las características de los grupos como la interacción o la estructura social tienen que ver con el grupo en el grado en que potencian la entitatividad. En el estudio de Lickel y otros (2000) la interacción, los objetivos y resultados comunes del grupo y la similitud entre sus miembros se relacionaron claramente con la entitatividad del grupo.

Una característica adicional de la entitatividad, como señala Forsyth (2014), es que cuanto mayor es esta las personas atribuyen mayor homogeneidad a los miembros del grupo y tienden a pensar que de alguna manera los miembros son intercambiables. Y viceversa, cuanto menor es la entitatividad se perciben mayores diferencias entre los miembros. Desde este punto de vista, la entitatividad se relaciona con los estereotipos. Por ejemplo, si se percibe un alto grado de entitatividad en un pequeño grupo de estudiantes con una ideología de extrema derecha, mayor es la probabilidad de que se le asigne a todos sus miembros características asociadas, como racismo, sexismo, intolerancia, etc.

Finalmente, hay autores que, tras un análisis pormenorizado de las definiciones y aun reconociendo la dificultad, y el sesgo potencial, de cualquier definición abogan por proporcionar **conceptualizaciones amplias y flexibles de grupo** con el objeto de que puedan adaptarse a la gran variedad de grupos existentes. Esta es la estrategia que sigue Forsyth (2014). Este autor, atendiendo a numerosas definiciones ofrecidas por distintos autores sobre el concepto de grupo, señala algunos elementos clave que se repiten en muchas de esas definiciones. Estas definiciones recogidas por Forsyth se presentan en la tabla 1.

#### Referencia bibliográfica

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

#### Referencia bibliográfica

B. Lickel y otros (2000). Varieties of groups and the perception of group entitativity. *Journal of personality and social psychology*, 78 (2), 223.

Tabla 1. Definiciones de grupo

Aspecto central	Definición
Categorización	«Dos o más individuos... (que) se perciben como miembros de la misma categoría social» (Turner, 1982).
Comunicación	«Tres o más personas... (que) (a) se ven como grupo, (b) son interdependientes (por ejemplo, con relación a objetivos compartidos o conductas que les afectan mutuamente), y (c) se comunican (interactúan) con el otro (bien cara-a-cara o por medios tecnológicos)» (Frey y Konieczka, 2010).
Cara-a-cara	«Cualquier número de personas implicadas en interacción entre ellos en un único encuentro cara-a-cara o en una serie de tales encuentros» (Bales, 1950).
Influencia	«Dos o más personas que interactúan entre sí de tal manera que cada persona influye y es influida por las otras personas» (Shaw, 1981).
Interacción	«Dos o más individuos interdependientes que se influyen entre sí mediante interacción social» (APA, <i>Diccionario de Psicología</i> , 2007).
Interdependencia	«Una totalidad dinámica basada en la interdependencia más que la similitud» (Lewin, 1948).
Interrelaciones	«Un agregado de dos o más personas que se encuentran en cierto grado de interrelación dinámica con los otros» (McGrath, 1984).
Satisfacción de necesidades	«Una colección de organismos en el que la existencia de todos [...] es necesaria para la satisfacción de determinadas necesidades individuales en cada uno de ellos» (Cattell, 1951).
Significado psicológico	«Un grupo psicológico es cualquier número de personas que interactúan entre sí, son psicológicamente conscientes el uno del otro, y se perciben a sí mismos en un grupo» (Pennington, 2002).
Relaciones	«Individuos que están en cierta relación entre sí, por ejemplo, compartiendo un objetivo común [...] o actuando juntos, o al menos con un interés común» (Gould, 2004).
Identidad compartida	«Dos o más individuos que poseen una identificación social común y cuya existencia como grupo es reconocida por un tercero» (Brown, 2000).
Tareas y metas compartidas	«Tres o más personas que trabajan juntos de forma interdependiente en una actividad o meta acordada» (Keyton, 2000).
Tamaño	«Dos o más individuos» (Williams, 2010).
Estructura	«Una unidad social consistente en un número de individuos con un estatus y unos roles relacionales definidos (en mayor o menor grado) y que poseen un conjunto de valores o normas que regulan el comportamiento de los miembros individuales, al menos en asuntos con consecuencias para el grupo» (Sherif y Sherif, 1956).
Sistemas	«Un sistema social intacto, completo, con límites, interdependencia en algunos propósitos compartidos, y roles de los miembros diferenciados» (Hackman y Katz, 2010).

Fuente: Forsyth (2014).



Aspecto central	Definición
Unidad	«Una unidad compuesta por una pluralidad de organismos separados (agentes) que tienen una percepción colectiva de su unidad y que poseen la capacidad para actuar o que actúan de manera unitaria con relación a su entorno» (Smith, 1945).

Fuente: Forsyth (2014).

Si atendemos brevemente a la tabla, llama la atención la pluralidad de definiciones que inciden en la naturaleza interrelacional e interdependiente de los grupos. Estas definiciones incluyen términos como *comunicación*, *influencia*, *interacción*, *interdependencia*, *interrelación*, *relaciones*, o incluso *sistema* como totalidad de interrelaciones. Las personas, en tanto que miembros de un grupo, no se limitan a estar presentes uno frente a otro, sino que modifican sus comportamientos en función de su relación.

Esta naturaleza relacional de los grupos permite distinguirlos de meras agrupaciones de individuos sin ningún nexo común. Por ejemplo, las personas que tienen un grado en Logopedia. Cuando las personas se vinculan mediante relaciones sociales en el seno del grupo se convierten en interdependientes ya que a través de ellas pueden influirse mutuamente en cuanto a sus pensamientos, emociones, opiniones o resultados. Cuando una profesora evalúa a un alumno que además es su hijo, se espera que esta «relación» siga alguna de las reglas de las relaciones entre profesores y estudiantes en los grupos de clase: objetividad e imparcialidad. Pero madre e hijo mantienen una relación también como familiares, quizás regida por otro conjunto diferente de reglas: empatía y protección. Ambos grupos, por tanto, se caracterizan por relaciones sociales diferentes que además permiten caracterizar el grupo al que pertenecen.

Finalmente, y sin pretender ser exhaustivos en este punto, algunas definiciones hacen mención expresa al **tamaño** mínimo que los grupos deben tener para ser considerados como tales. Los autores en este punto no se ponen totalmente de acuerdo y mientras algunos entienden que a partir de dos un conjunto de personas podría considerarse como grupo, otros autores exigen al menos tres miembros. Los grupos pueden tener desde unos pocos miembros (una familia) hasta una cantidad mucho mayor (multitudes, turbas, congregaciones, etc.). En un estudio pionero, el sociólogo John James (1951) analizó más de 9.000 grupos de su ciudad de residencia (Portland, USA) y llegó a la conclusión de que la mayoría de los grupos gravitan en torno a su mínima expresión (dos personas). Destacó también que los grupos que se originan en torno a un propósito común tienden a ser mayores en tamaño. Para muchos autores, por tanto, a partir de dos miembros pueden existir grupos.

#### Referencia bibliográfica

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

Para Moreland (2010), el problema de centrarse en el estudio de las díadas o parejas como un grupo es que puede llevar a conclusiones sobre los grupos difícilmente asumibles. Por ejemplo, cuando falta uno de sus miembros, la díada desaparece, algo que no ocurre en los grupos de mayor tamaño. Además, en los grupos pueden existir coaliciones y subgrupos, algo que no ocurre en las díadas. Por otra parte, la expresión de emociones es diferente en las díadas – sobre todo en las parejas afectivas. Finalmente, los grupos y las díadas se estudian con diferentes métodos.

Sintetizando el análisis previo, Forsyth propone una definición de grupo lo suficientemente amplia como para hacer frente a la inmensa diversidad de grupos humanos y, al mismo tiempo, hace una distinción entre grupo y otras formas de organización social.

### **Definición de grupo de Forsyth**

Un grupo consiste en dos o más personas que se influyen mutuamente por medio de la interacción social.

El grupo existe desde el momento en que los miembros crean una relación con el grupo como totalidad y cuando a su vez es el grupo el que mantiene, al menos en parte, las relaciones entre cada uno de los miembros individuales. Es una definición breve que puede servir como punto de partida para el estudio de los grupos pero que deja, sin embargo, abiertas numerosas preguntas sobre la naturaleza de estos. Presentamos a continuación un análisis de las principales características de los grupos.

### **Referencia bibliográfica**

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

### 3. Principales características de los grupos

Ya hemos visto que algunas aproximaciones conceptuales enfatizan la existencia de una serie de dimensiones o categorías que deberían formar parte de una definición integradora de grupo. Vamos a analizar ahora algunas de esas dimensiones para obtener una visión más precisa de los grupos, no solo atendiendo a su definición sino a sus elementos fundamentales.

#### 3.1. Interacción

El concepto de **interacción** (social) se refiere al hecho de que en toda relación social las personas influyen y son influidas, en mayor o menor medida, por los otros. Como hemos visto, esta es una característica esencial de los grupos humanos: el grupo se convierte en un espacio de interacción entre los miembros. Esto es, las personas se influyen mutuamente en el seno de los grupos, pero esta influencia está condicionada por el tipo de grupo en el que se produce.

Existe una gran diversidad de grupos y, consecuentemente, numerosas formas en que la interacción puede tener lugar. Una pregunta que podemos formularnos entonces es: ¿existe alguna regularidad entre las múltiples formas de interacción que ocurre en los grupos? El sociólogo Rober Bales (1951) fue quien primero trató de responder científicamente a esta pregunta. Su trabajo se dirigió fundamentalmente al estudio de grupos pequeños con interacciones cara-a-cara. Bales concluyó que existen **dos tipos de interacción básica** en todo grupo humano: la interacción orientada a la tarea y la interacción orientada a las relaciones (o interacción socioemocional).

##### 1) Interacción orientada a la tarea

Cuando una familia se reúne en torno a la mesa para comer o un grupo de alumnos de clase se junta para preparar un trabajo, parece obvio que uno de los aspectos que guían su interacción es alcanzar las metas y objetivos que los han llevado a reunirse. En la familia, los padres tratarán que la comida esté a punto y que los hijos coman de todo, y en el grupo de clase los estudiantes tratarán de cumplir con los requisitos del trabajo. En ambos grupos es preciso que se desarrollen una serie de tareas para tal fin. Pero esas tareas se deben primero distribuir entre los miembros. Esto se realiza a través de la interacción. Los padres discuten sobre el menú y planifican la compra, convienen el horario, y se distribuyen las responsabilidades sobre quién cocina y prepara la mesa o sirve los alimentos. Los hijos también asumen sus responsabilidades: se les conmina a mantener una higiene (por ejemplo, lavarse las manos antes de comer), estar preparados cuando se les llame y respetar una serie de normas una vez sentados a la mesa. Los estudiantes, por su parte, discuten la temática del

#### Referencia bibliográfica

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

trabajo, negocian sus líneas maestras, distribuyen tareas entre ellos, convienen plazos de entrega, etc. Para Bales, todo este conjunto de interacciones que se generan entre los miembros del grupo son interacciones orientadas a la tarea.

### **Interacción orientada a la tarea**

Las acciones conjuntas de los miembros del grupo relacionadas con los proyectos, tareas y objetivos del grupo.

Dependiendo del tipo de grupo, las interacciones orientadas a la tarea pueden tomar muy diversas formas, pero todas ellas comparten la característica de que se generan para alcanzar los objetivos del grupo. Ello, por supuesto, incluirá diferentes formas de negociación, ejecución e incluso evaluación, pero emergen en función de los objetivos del grupo.

## **2) Interacción orientada a las relaciones o interacción socioemocional**

Pero los grupos humanos están formados por elementos (personas) que piensan y sienten y que presentan una naturaleza social muy marcada. Cuando los miembros interactúan, independiente de para qué, también se dedican a fortalecer relaciones, a criticarse, a proporcionarse apoyo, a motivarse, etc. Para Bales este tipo de interacción es muy diferente a la interacción orientada a la tarea, ya que no busca alcanzar unos objetivos relacionados con la ejecución de la tarea. Busca otra cosa: expresar emociones y reforzar el tipo de relaciones que se observan en el grupo.

### **Interacción orientada a la relación o socioemocional**

Las acciones conjuntas de los miembros del grupo que influyen en la naturaleza y la fuerza de los vínculos emocionales e interpersonales dentro del grupo, incluidas las acciones de sostenimiento (apoyo social, consideración) y de socavación (crítica, conflicto).

Sentados a la mesa, los miembros de la familia hablan, discuten, se critican, o hacen bromas. Pero esto nada tiene que ver con el hecho de comer, pues podrían hacerlo por separado o incluso por turnos, y comerían probablemente lo mismo. Pero no sería lo mismo. Se busca comer juntos para fortalecer las relaciones, para sentirse como una familia. Para ello, es preciso fortalecer los vínculos, expresando los problemas, ventilando emociones, riendo, quejándose o criticando –lo que se produzca en cada momento. El grupo de estudiantes, probablemente, no circunscribe tampoco toda su interacción a cuestiones relacionadas con el trabajo. Probablemente contarán anécdotas, compartirán experiencias personales, y tratarán en general temas que no tienen relación

alguna con el objetivo de realizar el trabajo. Pero este tipo de interacciones son básicas para sus miembros, con un potente efecto motivador o desmotivador según el caso.

Muy relacionado con la interacción es el concepto de interdependencia. Sin interacción no hay interdependencia.

### Interdependencia

Dependencia mutua, como cuando los resultados, acciones, pensamientos, sentimientos y experiencias dependen, hasta cierto punto, de otras personas (Forsyth, 2014).

### Referencia bibliográfica

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

Por ejemplo, es a través de la interacción entre los miembros, influyéndose los unos a los otros, como la familia trata de ir alcanzando sus objetivos a corto (organizar la cena), medio (planificar las vacaciones de verano) o largo plazo (asegurar una educación a los hijos). Con el tiempo se generará interdependencia en los miembros, pasando a formar parte de las dinámicas familiares. Para educar, los padres precisan que sus hijos sean receptivos y se dejen guiar (el término *educar* procede del latín *educere*, «guiar»). Pero la existencia del educador precisa a su vez de un educando. En este punto ambos son interdependientes.

En el caso de grupos de trabajo con objetivos claramente delimitados, la interdependencia entre los miembros toma también protagonismo. Los estudiantes reunidos para realizar un trabajo precisan de la colaboración mutua de todos los miembros. Son interdependientes. En otras formas de agrupación, como en las parejas afectivas, la interdependencia puede adquirir una importancia vital para los miembros: para ser felices, necesitan ser amados.

## 3.2. Estructura

Si observamos a la familia sentada a la mesa o a los estudiantes trabajando, probablemente descubriremos que no se relacionan unos con otros al azar. Más bien descubriremos una serie de regularidades en sus interacciones que nos permiten identificar patrones predecibles. Estos patrones de interacción predecibles sugieren la existencia de una estructura en el grupo. Los padres cocinan y dicen a los hijos en todo momento cómo deben comportarse y estos obedecen o no. Los estudiantes realizan sus aportaciones secuencialmente, o bien se interrumpen constantemente. Dependiendo de la estructura de cada uno de los grupos se producirán con mayor probabilidad unas u otras conductas.

### Estructura grupal

Las características persistentes e interrelacionadas de un grupo, como roles o normas, que influyen en el funcionamiento del grupo en su conjunto y crean regularidades en las interacciones de sus miembros.

La estructura grupal condiciona qué conductas aparecerán o no en un grupo y qué miembros las llevarán a cabo. Esto es así porque la estructura grupal implica la existencia de estatus, normas y roles que contienen el guion por el que transcurrirá la interacción grupal.

#### 3.2.1. Estatus

Este término, muy utilizado en Sociología y Antropología, hace referencia a la posición en un sistema social. Trasladado al estudio de los grupos, el estatus se refiere a la **posición que ocupa un miembro en el grupo**. Esta definición inicial se ha extendido para abarcar también el concepto de prestigio.

### Definición de estatus

El rango relativo que un individuo posee, con derechos, deberes y estilo de vida asociados, en una jerarquía social basada en el honor o el prestigio.

Como señala Forsyth (2014), los miembros de los grupos pueden utilizar el estatus como un elemento para clasificar a los miembros por importancia. Aspectos como el poder, la posición o la experiencia pueden estar relacionados con el prestigio. De hecho, el estatus de un miembro se mide en relación con los demás miembros, por lo que los cambios en el grupo (nuevos ingresos, abandonos, etc.) pueden llevar consigo el cambio en estatus de los miembros. Asimismo, las situaciones específicas por las que atraviesa el grupo pueden ejercer una notable influencia en el estatus de sus miembros. Por ejemplo, cuando un grupo se enfoca en temas de salud, el estatus de un miembro del grupo que resulta ser una enfermera puede aumentar.

Existen dos tipos básicos de estatus: el **estatus adscrito** y el **estatus adquirido**. El estatus adscrito deriva de la posesión de características individuales de los miembros y está relativamente fuera del control de estos. Etnia, sexo o edad son características de las personas que pueden afectar a su estatus adscrito como miembros de los grupos. El estatus adquirido hace referencia al hecho de que este se obtiene como consecuencia de una capacidad, habilidad o mérito; se merece.

#### Ejemplo

Una persona, por ejemplo, comienza como hijo (estatus adscrito) y luego puede convertirse en padre (estatus adquirido).

### 3.2.2. Roles

El estatus tiene una notable relevancia en el estudio de los grupos porque es uno de los factores clave para entender los roles que los miembros asumen en sus interacciones en el seno del grupo. El término *rol* (o papel) refleja una metáfora teatral. Si las representaciones en el teatro se diferencian y son predecibles porque los actores están obligados a interpretar «papeles» para los que se escriben «guiones», entonces parece razonable creer que las personas sean actores sociales que interpretan papeles y guiones en diferentes contextos sociales y grupales.

#### Definición de rol aplicada a los grupos

Conjunto coherente de comportamientos esperados en personas que ocupan posiciones específicas dentro de un grupo.

Esto es, la sociedad –y también los grupos– están ordenados, en el sentido de que los actores (las personas) conocen muy bien qué hacer y no hacer en las diferentes situaciones. Siguen unas normas. Es cierto que esto coarta en parte su libertad, pero es probablemente la *conditio sine qua non* para su individualidad, ya que la existencia de roles facilita la vida social y la comunicación, simplificando enormemente la expresión de la individualidad.

Una gran actriz es precisamente eso, una profesional de la actuación que utiliza los papeles que interpreta para expresar de forma única su emocionalidad y su individualidad. Cuanto mejor esté escrito el papel y más detalles aporte sobre su personaje, mayor posibilidad tendrá de expresarse como individuo.

Pero ¿hasta qué punto están «escritos» los roles sociales y grupales? Obviamente, cuando comenzamos a interactuar en un grupo no parece razonable pensar que existan unos papeles escritos para cada uno de los miembros y que estos se dediquen a reproducirlos con mayor o menor exactitud. Pero el hecho es que observaremos cierta armonía en las interacciones que nos puede llevar a pensar que cada uno está siguiendo algún tipo de guion. ¿Cómo es esto posible? La respuesta no es unívoca, y depende del tipo de orientación teórica sobre el rol que se utilice.

#### Teoría del rol organizacional

Una de las orientaciones teóricas sobre el rol con mayor auge es la teoría del rol organizacional. Aunque esta teoría está especialmente diseñada para explicar el comportamiento de los miembros de organizaciones y grupos formales asume una distinción interesante entre relaciones formales e informales que utilizaremos también en este módulo. Las organizaciones diseñan de forma

#### Organizaciones y grupos formales

Algunos ejemplos de organizaciones y grupos formales son las empresas, las comisiones de trabajo, los grupos de clase, etc.

explícita sus puestos de trabajo, a los que asignan tareas y roles, que incluye como hemos visto formas de relacionarse en el seno de la organización o grupo. Estas son *relaciones formales*.

Una supervisora *supervisa* a sus trabajadores y una profesora *evalúa* a sus alumnos. Junto a este tipo de relaciones, coexisten otras formas de interacción no previstas o descritas en la organización o en el grupo. Este tipo de relación tiene que ver con el modo en que las personas desarrollan su actividad y es relativamente independiente de las relaciones formales. Estas son las *relaciones informales*. Por ejemplo, la supervisora puede ser muy distante con sus subordinados y la profesora puede mostrarse especialmente sensible a la situación personal de cada uno de sus estudiantes. Si este tipo de interacciones no están formalizadas previamente por la organización o el grupo –no están descritas en el desempeño de la tarea– entendemos que han surgido a partir de los intereses de los miembros de esos grupos.

Cuando ambas mujeres desempeñan su rol, observamos que el rol de supervisora se caracteriza por la supervisión (aspecto formal) y la distancia personal (aspecto informal) mientras que el rol de profesora se caracteriza por la evaluación (aspecto formal) y la proximidad personal (aspecto informal). ¿De dónde obtienen ambas mujeres la información sobre su desempeño de rol o papel?

La supervisión y la evaluación son aspectos del rol que derivan directamente de la organización o grupo en el que se desarrolla la actividad. Están, por tanto, asociados a su posición en el grupo. Si fueran sustituidas por otras personas, estas personas también realizarían tareas de supervisión y evaluación, probablemente con similares criterios evaluativos. Pero la distancia personal con subordinados y estudiantes depende más de cómo las personas que ocupan ese puesto deciden desempeñarlo y está, por tanto, sujeto a variabilidad. Para entender cómo se producen estos cambios en el desempeño del rol de una persona a otra, hay que entender el papel que juegan las expectativas de rol. La teoría del rol organizacional ha descrito ese proceso en lo que se denomina episodio de rol.

### **Episodio de rol**

En toda organización o grupo formal, existe una persona focal y unos emisores del rol. La persona focal es en quien descansa la asunción del rol (en nuestro ejemplo, la supervisora y la profesora). Los emisores de rol son aquellas personas que transmiten a la persona focal sus expectativas formales sobre cómo debe comportarse. La teoría del rol organizacional suele incidir en el papel de los jefes y supervisores como emisores de rol, pero no se circunscribe solo a aquellos. Los supervisados y subordinados emiten también el rol. ¿Cómo se emite entonces el rol? Fundamentalmente a través de las expectativas de rol.



Las *expectativas de rol* contienen información sobre el desempeño que los emisores de rol esperan de la persona focal. En relaciones formales, estas expectativas están claramente delimitadas. Los subordinados preguntarán a la supervisora aspectos de su desempeño como: ¿qué plazo tenemos para realizar el trabajo?, ¿quién debe realizar esas tareas?, ¿cómo nos organizamos?, ¿cómo se va a evaluar a cada uno de los miembros? etc. Estas demandas contienen en sí lo que se espera que haga la supervisora: tomar decisiones, evaluar desempeño, asignar tareas, etc. Esto es, supervisar. Pero estas demandas coincidirán básicamente con lo que la supervisora estima que es su desempeño y su responsabilidad, puesto que eso es precisamente lo que exige su puesto. Este es el ámbito de las relaciones formales. Hemos visto, sin embargo, que ambas mujeres tienen un trato personal muy diferente con subordinados y estudiantes y que estas formas de relacionarse (informal) no están descritas en el grupo u organización. ¿Cómo se adquieren entonces?

La respuesta a esta pregunta es compleja, puesto que intervienen probablemente otros aspectos como las características de las personas implicadas (supervisora, profesora, subordinados y estudiantes). Pero el proceso es idéntico al descrito para las relaciones formales. Los emisores de rol transmitirán sus expectativas sobre lo que prevén que será la labor de la persona focal. Por ejemplo, la profesora podría ser una persona muy cálida en las relaciones interpersonales lo que le llevaría a trasladar la calidez a su trabajo. Pero si el grupo de estudiantes está formado por personas muy suspicaces, conflictivas y frías, es poco probable que la proximidad personal con ellos sea realmente una demanda del grupo. En otras palabras, el guion que se le exige a la profesora incluye no solo evaluar (aspecto formal) sino también ser distante y vigilante con sus estudiantes (aspecto informal). Pero esto no ha pasado, puesto que la profesora es muy cálida con los estudiantes. Es probable, entonces, que estos de alguna manera le hayan transmitido esa demanda: mostrándose a su vez empáticos entre sí y con ella, aceptando la proximidad personal y el interés de la profesora por su situación personal, etc.

### 3.2.3. Normas

Muy relacionado con el estatus y los roles es el hecho de que los grupos se rigen por normas. Estas normas **regulan el comportamiento de los grupos**, potenciando las interacciones entre los miembros y proporcionando una sensación de unidad al grupo. El grupo, entre otros aspectos, es un conjunto de personas que guían su comportamiento de acuerdo a un conjunto de normas compartido por todos los miembros.

Para entender la importancia de las normas en el funcionamiento del grupo es preciso analizar primero el concepto de norma. Las normas presentan las siguientes **características**:

1) **Deber.** Las normas prescriben lo que se debe y no se debe hacer en el ámbito del grupo.

2) **Situacional.** Las normas se aplican a situaciones y actores concretos. Por ejemplo, la norma de «no matarás» no se aplica a los soldados en tiempo de guerra.

3) **Conductual.** En general, las normas se aplican a conductas específicas (por ejemplo, cuando el profesor expone en clase hay que guardar silencio) pero pueden también incluir creencias (si eres musulmán debes creer en Alá).

4) **Son compartidas.** Las normas son efectivos reguladores de la vida en el grupo en tanto que sean compartidas por todos los miembros.

5) **Conformidad.** Relacionado con lo anterior, se espera que los miembros del grupo se conformen a las normas para lo que el grupo establece una serie de sanciones y recompensas para los que las violan o cumplen, respectivamente. Un grupo de escolares puede marginar al «chivato» y premiar a los que ayudan a otros compañeros. Buena parte de las sanciones y recompensas del grupo tienen que ver con la condición ética del actor, que es un poderoso instrumento de control grupal.

**Condición ética del actor**

Por ejemplo, el «chivato» se convierte en indeseable y los que ayudan a los demás en «buenos compañeros o amigos».

6) **Internas/Externas.** Las normas pueden estar internalizadas por los miembros del grupo. Por ejemplo, los miembros del grupo pueden creer que es «su propia norma», apoyándola firmemente sin darse cuenta de que se ajustan a una norma de grupo. Las normas también pueden percibirse como externas (impuestas a las personas desde dentro o fuera del grupo). Por ejemplo, mientras el profesor esté vigilante, los estudiantes no se dedicarán a copiar en los exámenes. Pero esta norma, a diferencia de la anterior, es impuesta y no internalizada (si el profesor se ausenta del examen, los estudiantes tratarán de copiar).

«Si usted es un camarero y trata a los clientes de su restaurante de la misma manera que trata a sus amigos, es probable que no sea un camarero por mucho tiempo (excepto quizás en California). [...] Si trata a sus amigos de la manera como los médicos tratan a los pacientes, o los abogados tratan a los clientes, probablemente no tendrá muchos amigos. Las personas internalizan rápidamente las normas sociales sobre lo que implican sus roles. Las violaciones de las normas específicas del rol pueden parecer discordantes y producir un castigo social inmediato (o recompensa)» (Sunstein, 1996).

Como vemos, las normas son un elemento esencial de la vida grupal. Por una parte, proporcionan al grupo continuidad y estabilidad a la vez que permiten una coordinación eficaz de los comportamientos de sus miembros. Por otra parte, le proporcionan al individuo guías de acción que le permiten justificar éticamente sus comportamientos (como quiero ser una buena persona, no me «chivaré» de ninguno de mis compañeros de clase).

Es tal la relevancia de las normas para el grupo que lo primero que hacen los miembros de un grupo es establecer normas si estas no están disponibles previamente. En su famoso experimento sobre creación de normas (normalización), el psicólogo social Muzaffer Sheriff (1935) comprobó que en una situación ambigua en la que no existen normas, las personas las crean. Sin ellas, las personas no pueden funcionar porque necesitan marcos de referencia para interpretar su experiencia. Además, si la persona interactúa en el ámbito del grupo, este tratará de crear normas grupales que guíen el comportamiento de todos los miembros. Esto es, los grupos precisan de normas compartidas para su existencia. Y, más aún, cuando se encuentren fuera de la influencia del grupo, las personas seguirán utilizando las normas grupales para orientar su comportamiento. Así, la influencia de los grupos se extiende más allá del punto en el que la persona participa como miembro. Si bien la existencia de normas en los grupos es capital para entender tanto al grupo como a los individuos que los forman, las normas no existen porque sean buenas para ambos. Las normas existen porque sin ellas ni el individuo ni el grupo existirían como los conocemos.

### 3.3. Cohesión grupal

Las personas forman grupos debido a la presencia de fuerzas interpersonales que acaban por vincularlos en una unidad diferenciada del resto. Estos grupos permanecen unidos en tanto que estén cohesionados. La cohesión, por tanto, se vincula directamente con la existencia del grupo: la viabilidad de un grupo es mayor cuanto mayor sea su cohesión. Y aunque grupos poco cohesionados puedan sobrevivir en el tiempo, cuando la cohesión desaparece por completo el grupo se desintegra. La cohesión es una característica distintiva de los grupos que además es de naturaleza grupal, no individual. La cohesión se produce si, y solo si, existe un grupo.

#### Definición de cohesión grupal

La fuerza de las relaciones que unen a los miembros entre sí y con el propio grupo (Dion, 2000).

El grado de cohesión puede utilizarse como un indicador de la evolución del grupo. Un grupo cohesionado tendrá más probabilidades de prosperar con el tiempo, ya que retiene a sus miembros y les permite alcanzar metas que no podrían alcanzar en un agregado poco cohesionado. Y es que a través de la cohesión los grupos retienen a sus miembros, evitando que el grupo se desintegre.

Por otra parte, si el grupo no es beneficioso para los miembros, la cohesión hará que estos tengan más dificultades para abandonar el grupo, lo que comportará probablemente riesgos para su bienestar personal. Los padres de un adolescente miembro de un grupo muy cohesionado de amigos que se dedican a beber grandes cantidades de alcohol los fines de semana desearán probable-

#### Referencia bibliográfica

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

#### Referencia bibliográfica

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

mente que el grupo se desintegre (esto es, que esté muy poco cohesionado) y que, consecuentemente, cesen los comportamientos de ingesta desmesurada de alcohol. En este caso, la cohesión es buena para el grupo, pero potencialmente perjudicial para el individuo.

Hemos definido la cohesión grupal como un conjunto de fuerzas que llevan a los miembros a permanecer en el grupo. Pero ¿en qué consiste realmente este conjunto de fuerzas interpersonales?

Un aspecto muy importante que explica la cohesión de los grupos es la **atracción interpersonal**. Las personas son atraídas entre sí y eso las lleva a formar grupos y a mantener y reforzar los ya existentes. La proximidad, los intereses y actitudes comunes, o la reciprocidad son aspectos que han mostrado una relación empírica con la atracción interpersonal. Se sabe, por ejemplo, que las personas que comparten espacios físicos de interacción tienden a desarrollar actitudes similares, probablemente porque pasan por las mismas experiencias. Además, solemos desarrollar atracción interpersonal hacia quienes nos proporcionan aprecio (reciprocidad).

Los grupos, como ya hemos visto en el apartado 1, permiten satisfacer necesidades individuales y sociales. Entre las individuales, destacan la afiliación o el reconocimiento. El ser humano está diseñado para buscar la compañía de los otros (afiliación). En un experimento clásico de Schachter (1959), cuando a las estudiantes se les decía que iban a participar en un estudio que implicaba recibir descargas dolorosas tendían a preferir esperar el comienzo del experimento junto a otras personas, aunque fueran desconocidas. Es más, nuestra necesidad de afiliación es tan poderosa que percibimos la soledad de manera muy negativa, hasta el punto de que tratamos de evitarla en la medida de nuestras posibilidades, por ejemplo, participando en grupos.

Una razón para sentirnos muy próximos y cohesionados con el grupo reside en el hecho de que en ocasiones los grupos nos proporcionan reconocimiento a nuestra labor y son fuente de valía personal (autoestima). Esta capacidad de los grupos para potenciar aspectos de nuestra identidad (o *self*) se convierte en una poderosa fuerza de cohesión.

Los grupos permiten alcanzar metas y objetivos que los individuos por sí solos no pueden alcanzar y ello puede convertirse en una importante fuente de cohesión. Por ejemplo, si los grupos proporcionan recursos a sus miembros o si estos perciben una gran relevancia en las actividades del grupo, la cohesión grupal aumenta.

En general, los grupos informales tienden a primar la atracción interpersonal como elemento clave de la cohesión grupal, mientras que los grupos de trabajo, por ejemplo, inciden más en el compromiso con la tarea y los objetivos del grupo.

#### Referencia bibliográfica

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

La cohesión se ha relacionado con el rendimiento grupal, de tal modo que los grupos cohesionados tienden a mostrar un mejor rendimiento. Pero esto parece ser así, fundamentalmente, en el caso de los grupos orientados a la tarea. Además, los expertos en dinámica de grupos nos recuerdan que esta relación no está del todo clara. Es más, parece que el rendimiento del grupo es lo que potencia la cohesión y no viceversa. Esto es, por ejemplo, lo que se observa entre los equipos deportivos. Estos grupos orientados a la tarea (son grupos de trabajo) muestran un alto grado de cohesión, fundamentalmente, cuando los resultados positivos acompañan. El rendimiento potencia la cohesión. Cuando los resultados no acompañan (baja el rendimiento) se comienzan a observar críticas entre los miembros, disensiones, conflictos e incluso abandonos en el grupo. El rendimiento disminuye la cohesión.

**Grupos orientados a la tarea**

Un ejemplo de este tipo de colectivos son los grupos de trabajo.

## 4. Tipos de grupo

Dada la amplia diversidad de grupos que existe, cualquier clasificación de los grupos es necesariamente parcial e insuficiente. Seguimos en este punto a Forsyth (2014) quien, aun reconociendo esta multiplicidad, presenta algunos tipos de grupos tradicionalmente identificados por los expertos.

### 4.1. Grupo primario

Este es probablemente el tipo de grupo más importante para las personas desde el punto de vista de su desarrollo personal y social. Fue el sociólogo Charles Cooley (1909) quien utilizó este término para referirse a los grupos que son básicos y nucleares para las personas y sin los cuales la vida en sociedad se vería seriamente amenazada. La familia es el grupo primario por excelencia.

#### Definición de grupo primario

Un pequeño grupo, de larga duración, caracterizado por la interacción frecuente, la solidaridad y los altos niveles de interdependencia que influye sustancialmente en las actitudes, los valores y el mundo social de sus miembros.

Para Cooley, son primarios fundamentalmente porque son estos grupos los que crean la naturaleza social e individual de las personas. «El hombre no la tiene (la naturaleza humana) al nacer; él no puede adquirirlo excepto a través de la compañía, y se descompone en aislamiento» (Cooley, 1909, p. 28). Para Cooley, los grupos primarios son el origen de la naturaleza humana. Su poder socializador es tan poderoso que se convierten en la principal fuente de identidad individual y social.

Existen **cuatro características** distintivas que hacen que estos grupos sean primarios: 1) tienen una prioridad temporal en la experiencia; 2) suponen la existencia de relaciones caracterizadas por la intimidad; 3) proporcionan un fuerte sentimiento psicológico de unidad (es el «nosotros»); y, 4) difunden y comparten ideales primarios. Para Lee (1964) se deben dar estas cuatro condiciones para que un grupo pueda ser considerado como primario.

1) **Prioridad temporal en la experiencia.** Son primarios porque, en parte, son los primeros y de esta manera proporcionan las primeras y más completas sensaciones de unidad grupal en la persona. A través de la participación en grupos primarios durante la primera infancia, los niños adquieren los materiales esenciales para su vida social (y también su individualidad). En este punto convergen prácticamente todas las escuelas psicológicas. Desde el pun-

#### Referencia bibliográfica

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

#### Referencia bibliográfica

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

to de vista de la evolución de *Homo sapiens*, en las primeras sociedades cazadoras-recolectoras las personas interactuaban exclusivamente en grupos vinculados por parentesco (grupos primarios). Por lo tanto, estos grupos son primarios también desde una perspectiva de la evolución de la especie.

**2) Suponen la existencia de relaciones caracterizadas por la intimidad.** Para Cooley (1909), el grupo primario precisa de la existencia de una interacción íntima cara a cara. Aunque puedan existir circunstancias en que la interacción cara a cara no sea estrictamente necesaria para el mantenimiento y desarrollo de relaciones íntimas, para alcanzar la máxima intimidad el contacto cara a cara entre los participantes no solo es necesario, sino también crucial.

**3) El sentimiento de una unidad psicológica o la fusión de individualidades en un todo común.** Cuando el individuo se identifica plenamente con el grupo y surge el sentimiento del «nosotros», la persona se siente más feliz cuando sacrifica sus intereses individuales en favor del bien grupal. De acuerdo con Cooley, un individuo incapaz de sacrificar algunos intereses individuales en favor del bien grupal no será un individuo satisfecho: «Es un individuo limitado el que no siente la necesidad de dedicarse a los propósitos más amplios del grupo» (Cooley, 1909, p. 39).

**4) La difusión de los ideales primarios.** Los grupos primarios tienen una profunda influencia en sus miembros, a través de las actitudes, valores y creencias. Y esta influencia además será duradera, quizás durante toda la vida de la persona. Las primeras relaciones familiares marcan nuestra forma de entender las relaciones afectivas e interpersonales, que probablemente generalicemos a otros contextos (amigos, compañeros, pareja, etc.).

A la familia, se le unen otros grupos primarios durante el desarrollo de las personas en sociedad. Si bien durante los primeros años de vida el niño aprende a relacionarse en el entorno social, muy influido por lo que vive en el seno de la familia, durante el transcurso de su crecimiento va incorporando otros grupos primarios. La familia es un grupo primario no solo fundamental para la persona sino con características muy distintivas. Otros grupos primarios derivan su existencia de la pertenencia de la persona a grupos que en principio no se desarrollaron como primarios: son grupos sociales o secundarios.

#### La familia

Las características distintivas de la familia como grupo primario son, por ejemplo, que la pertenencia al grupo no es voluntaria, que implica convivencia, que dura toda la vida de la persona, etc.

## 4.2. Grupo social

Forsyth (2014) señala que el *Homo sapiens* creó inicialmente grupos primarios y más tarde evolucionó hacia la creación de otras agrupaciones sociales. De los pequeños grupos primarios como tribus y pequeñas comunidades, las sociedades humanas se fueron haciendo más complejas socialmente lo que conllevó también una mayor variedad de agrupaciones. Se comenzaron a produ-

cir agrupaciones más extensas más allá del parentesco, que se caracterizaban por una mayor ausencia de intimidad y una estructura más compleja en las relaciones sociales. Los grupos sociales nacieron durante ese proceso.

En comparación con las sociedades cazadoras-recolectoras, nuestras sociedades presentan una evidente mayor complejidad social que se observa, entre otros muchos aspectos, en la participación de las personas en una multiplicidad de grupos no primarios (grupos sociales o secundarios): juntas de gobierno, equipos deportivos, orquestas, clubes, grupos de estudio, los grupos de trabajo, o comités de expertos, por poner tan solo algunos ejemplos.

### Definición de grupo social

Un grupo relativamente pequeño de individuos que interactúan entre sí durante un período prolongado de tiempo, como grupos de trabajo, clubes y congregaciones (Forsyth, 2014).

### Referencia bibliográfica

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

Una diferencia fundamental entre los grupos primarios y los grupos sociales (o secundarios) es que mientras los primeros generan vínculos fuertes (*strong-ties*) los segundos tienden a generar vínculos más débiles (*weak-ties*).

### Vínculos o lazos fuertes y débiles

La fuerza de un vínculo es una combinación de la cantidad de tiempo, la intensidad emocional, la intimidad (confianza mutua) y los servicios recíprocos que caracterizan el vínculo (Grannoveter, 1973).

### Referencia bibliográfica

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

Los grupos sociales, al caracterizarse por una vinculación más débil entre los miembros, conllevan una menor carga socializadora en aspectos como valores y creencias fundamentales de la persona. Pero también socializan y son tremendamente útiles para la persona.

En su clásico estudio sobre la fuerza de los vínculos débiles, el sociólogo estadounidense Mark Grannovetter (1973) ilustra cómo este tipo de vínculos, que hemos relacionado con los grupos sociales o secundarios, son también esenciales para el desarrollo social. A través de estos lazos débiles las personas pueden vincularse con su comunidad y, por ejemplo, acceder a una mayor cantidad de recursos que a través de los lazos fuertes.

«Cuando la información se difunde a través de un grupo, fluye primero a lo largo de los lazos fuertes, pero para impregnar a todo el grupo también se debe compartir entre los miembros que están vinculados por lazos más débiles. Las personas que están en el mercado de trabajo, por ejemplo, a menudo aprenden de nuevas oportunidades de trabajo a través de conocidos en lugar de a través de amigos íntimos, porque lo que saben sus amigos íntimos, también ellos lo saben. Los lazos débiles, por el contrario, permiten que los miembros del grupo tengan acceso a información que es de conocimiento común fuera de sus círculos sociales muy próximos» (Forsyth, 2014, p. 5).



### 4.3. Grupo de referencia

En 1942, el psicólogo social Herbert Hyman acuña el término de *grupo de referencia* para indicar la existencia de grupos *contra el cual una persona evalúa su propia situación o conducta*. Hyman contrapuso estos grupos a los grupos de pertenencia.

#### Definición de grupo de referencia

Es un grupo en el que el actor toma en cuenta de alguna manera en el curso de la selección de un comportamiento de entre un conjunto de alternativas, o al hacer un juicio sobre un tema problemático. Un grupo de referencia ayuda a orientar al actor en un curso determinado, ya sea de acción o actitud (Kemper, 1968).

#### Referencia bibliográfica

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

La función fundamental del grupo de referencia es proporcionar a la persona un marco interpretativo de la situación. Estos grupos de referencia influyen en cómo las personas perciben, piensan, y forman juicios de acuerdo con el marco de referencia del grupo.

El estudio de los grupos de referencia permite comprender algunas cuestiones que la mera pertenencia a un grupo no puede explicar. Las modernas sociedades son muy complejas socialmente y suelen potenciar la existencia de una gran pluralidad de grupos. Las personas en estas sociedades participan, por tanto, en un gran número de grupos en ocasiones de forma simultánea (familia, amigos, trabajo, deporte, etc.). Pero estos grupos se guían por normas, creencias y valores singulares que pueden además colisionar con los de otros grupos en los que la persona también participa. Cuando decimos entonces que el grupo influye en las conductas del individuo, ¿a cuál de todos esos grupos nos estamos refiriendo? Es más, ¿por qué en ocasiones una persona no sigue los patrones de los grupos en los que participa? El concepto de grupo de referencia viene a tratar de responder a esas preguntas.

De todos los grupos en los que participa la persona, algunos tendrán una gran influencia en su manera de ver el mundo y comportarse: los grupos de referencia. Pero, además, puede darse el caso de que la persona tenga como grupo de referencia a un grupo en el que ni siquiera participa y este tendría, no obstante, una gran influencia en su conducta y sus valores. Sin el concepto de grupo de referencia estas cuestiones quedarían sin aclarar. Los grupos de referencia son de **varios tipos**.

1) **Grupo normativo.** Estos son grupos que proporcionan al actor una guía para la acción al establecer explícitamente las normas y los valores que apoyan. El grupo normativo espera que el actor cumpla con estas normas y valores, y deja bastante en claro sus expectativas. La familia, por ejemplo, puede ser un grupo de referencia normativo, en el que sus miembros perciben de forma clara y explícita qué normas hay que seguir y qué valores predominan en el grupo. Estos grupos normativos tratan de que sus miembros se conformen con sus normas y valores, pero el hecho de que sean de referencia no implica necesariamente que la persona los utilice para conformarse.

«Significativamente, no importa si el actor cumple voluntariamente o no. Tampoco importa si el individuo evalúa las normas y luego responde de manera contra-normativa; puede actuar con rencor y comprometerse en un comportamiento precisamente opuesto al que exige el grupo normativo. La principal característica de identificación de un grupo normativo es que el individuo actúa en referencia a normas o valores que ha promulgado y que, de alguna manera, le ha llamado la atención. La conformidad o la desviación rencorosa es la marca de la influencia del grupo normativo» (Kemper, 1968, p. 32).

2) **Grupo de comparación.** El grupo de comparación es un tipo de grupo de referencia que le ayuda al individuo a evaluar su conducta y sus logros por comparación con ese grupo. Puede coincidir con el grupo normativo, pero también puede ser diferente. Para comprender mejor cómo se realiza esa comparación podemos atender a los niveles de comparación establecidos por Thibault y Kelley (1959) en el análisis de las relaciones interpersonales. Estos pueden ser: a) nivel de comparación; y, b) nivel de comparación de las alternativas. Aplicados a los grupos, las personas pueden compararse con grupos que estiman positivamente para alcanzar sus estándares de comportamiento o creencias (nivel de comparación) o con grupos cuyos estándares quieren evitar (nivel de comparación de las alternativas). Un equipo deportivo puede evaluar su rendimiento tanto en función de los primeros de la liga (nivel de comparación) como de los que están a punto de descender (nivel de comparación de las alternativas). Por tanto, mientras el nivel de comparación hace referencia a lo que el individuo o grupo desean conseguir, el nivel de comparación de las alternativas haría referencia a lo que el individuo o grupo no están dispuestos a asumir, ya que es la peor de las alternativas.

3) **Grupo de audiencia.** Un último tipo de grupo de referencia sería el grupo de audiencia. A diferencia del grupo normativo, el grupo de audiencia no exige conformismo con sus normas y valores. A diferencia del grupo de comparación, el grupo de audiencia no cumple con la función de validar el comportamiento o valores del individuo o grupo, y, por tanto, no actúa como marco de referencia en ese sentido. El grupo de audiencia se caracteriza porque el individuo o grupo le atribuye unos valores y trata de ajustarse a los mismos. Puede darse el caso de que el grupo de audiencia haya formulado sus valores en algún momento específico, pero también es posible que el individuo o el grupo especulen completamente sobre cuáles pueden ser esos valores.

#### Grupos normativos de referencia

Por ejemplo, una persona puede tratar de distanciarse de la manera de pensar y hacer de su familia, pero de acuerdo con la teoría de los grupos de referencia, estará usando su familia como grupo normativo de referencia.

#### Ejemplo

Un equipo deportivo puede evaluar su rendimiento tanto en función de los primeros de la liga (nivel de comparación) como de los que están a punto de descender (nivel de comparación de las alternativas).

«[...] pueden ser imaginarios, como en el caso de los artistas que "nacieron antes de su tiempo", los científicos que trabajan para la "humanidad" [...]. Tales personas estiman sus esfuerzos desde una perspectiva imputada a personas que aún no han nacido. Hay otros que viven para un pasado lejano, idealizando algún período de la historia y anhelando "los viejos tiempos", criticando los acontecimientos actuales desde un punto de vista imputado a personas que hace mucho tiempo ya están muertas» (Shibutani, 1955, p. 555).

Estos tres tipos de grupos de referencia, si bien muestran características singulares, a menudo coinciden en el mismo grupo de personas. Este es el caso de la familia. Los padres monitorizan, aprueban o desaprueban los comportamientos y actitudes de los hijos (grupo normativo). Estos, en ocasiones, evaluarán su desempeño en función de lo que consiguieron sus padres y hermanos (grupo de comparación). Y cuando inician nuevas formas de acción o toman decisiones muy relevantes, pueden estar pensando en cómo lo percibiría su familia (grupo de audiencia).

#### 4.4. Categoría social

Existen otros tipos de grupo cuya relevancia es a menudo señalada por los científicos. Estos grupos, en general, no cumplen necesariamente el requisito de interacción entre sus miembros, por lo que se alejarían de la definición que hemos propuesto de grupo. Pero estos grupos son muy importantes para la comprensión de aspectos tan importantes como la identidad de las personas o las relaciones intergrupales (en especial las que implican diferencias culturales, religiosas, de género, o étnicas). Es el caso específico de las categorías sociales.

##### Definición de categoría social

Una colección percibida de personas que se supone que son similares entre sí de alguna manera, pero diferentes en cierta forma de las personas que no son miembros de esa agrupación (Forsyth, 2014, p. 13).

Los hinchas de un club de fútbol, los seguidores de una misma deidad, las personas de un mismo género, o los miembros de un grupo étnico son ejemplos de categorías sociales. A diferencia de otro tipo de grupos que hemos venido presentando (grupos primarios y sociales o secundarios), en las categorías sociales no se observan algunos de los elementos de los grupos como es la interacción o la cohesión como hemos descrito con anterioridad. De hecho, ni siquiera es preciso atracción interpersonal entre los miembros, que en su mayoría además no se conocen ni, probablemente, se conocerán.

La importancia de las categorías sociales deriva, como señala el psicólogo social Henry Tajfel (1974), de su profunda influencia en la identidad social de sus miembros.

##### Referencia bibliográfica

T. Shibutani (1955). Reference groups as perspectives. *American journal of Sociology*, 60 (6), 562-569.

##### Referencia bibliográfica

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

### Definición de identidad social

La parte del autoconcepto de un individuo que se deriva de su conocimiento de la pertenencia a un grupo social junto con el significado emocional asociado a esa membresía (Tajfel, 1974, p. 69).

### Referencia bibliográfica

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

Ya hemos visto con anterioridad que las personas guían su acción para satisfacer dos necesidades básicas: la necesidad de ser individuos singulares y la necesidad de pertenecer a grupos. Para Tajfel (1974), la identidad de las personas se mueve precisamente a lo largo de un espectro delimitado en sus extremos por estas dos necesidades básicas. Cuando la necesidad de ser un individuo singular predomina, las personas entenderán que sus acciones, valores, actitudes, emociones y creencias les permiten diferenciarse del resto (es la identidad personal). Pero en el extremo opuesto, cuando la necesidad de pertenecer a un grupo predomina, el autoconcepto de la persona incluirá aquellos aspectos de la autoimagen personal (cómo la persona se ve a sí misma) que derivan de las categorías sociales a las que pertenece, así como de las consecuencias emocionales y evaluativas que derivan de esa pertenencia (es la identidad social).

Esta naturaleza social de la identidad, que emana además de las categorías sociales a las que pertenece la persona, es clave para comprender las relaciones interpersonales y, en último término, los conflictos intergrupales. En este sentido, dos personas pueden iniciar una relación reforzada por sus intereses comunes en algún ámbito específico, pero esta relación puede verse truncada si ambos perciben que la otra persona pertenece a una categoría social antagónica. Si la pertenencia a la categoría social es muy visible, el conflicto surgirá antes que si no lo es.

## Resumen

En este módulo hemos presentado un análisis conceptual del grupo y hemos atendido a sus principales características, finalizando con un breve análisis de los tipos de grupo. Para ello, hemos puesto un énfasis especial en la relación que se establece entre la persona y el grupo, y cómo los científicos sociales han discutido el papel que desempeñan, por una parte, las características del grupo y, por otra, las características de la persona, en la explicación de la conducta de los miembros del grupo.

Esta es probablemente la esencia de la disciplina de dinámica de grupo, que en este primer módulo hemos querido presentar al estudiante. Esta disciplina tuvo sus orígenes en los trabajos de Kurt Lewin, quien no solo acuñó el término de *dinámicas de grupo*, sino que con su enfoque interaccionista le dio el empuje definitivo para que se constituyese en un campo relevante de estudio en psicología social. Y es que, para Lewin, la conducta es una función de la persona y el ambiente. Trasladado al estudio de los grupos, para comprender por qué los miembros de los grupos se comportan como lo hacen es preciso atender a las características de los grupos, sin olvidar la naturaleza singular de cada miembro.

Los grupos, como hemos visto, imponen cierta regularidad en el comportamiento de sus miembros. Esto es así porque existe una estructura grupal que regula sus interacciones. A esta estructura contribuyen algunos elementos muy importantes como los roles y las normas. Pero los elementos estructurales no determinan la conducta dentro del grupo, sino que la condicionan. Esto quiere decir que las características personales, como avanzaba Lewin, interactúan con las normas y roles grupales para conformar las conductas de los miembros. Hemos analizado el caso de la supervisora fría y distante y la profesora cálida y próxima. Ambas personas se comportan de una manera específica en el grupo por la confluencia de la estructura del grupo (normas y roles) con sus características personales. Por ejemplo, la profesora evalúa (rol) pero se dirige cálidamente a sus estudiantes porque ella es una persona a la que le gusta sentirse próxima a las demás. No obstante, cuando la estructura sea un obstáculo para ese tipo de manifestaciones afectivas, a la profesora le será difícil mantener ese tipo de conducta en el grupo.

Más allá de las formas de relacionarse con los demás que se observan en los grupos, lo cierto es que las personas muestran una tendencia muy acusada a formar y mantener grupos. Pero ¿con quién se forman esos grupos? Formamos voluntariamente grupos con personas que nos atraen interpersonalmente. Y si nos vemos obligados a interactuar en grupos, aquellos en los que exista una mayor atracción interpersonal entre los miembros durarán más. Es la cohesión grupal. Pero los grupos también muestran cohesión más allá de la atracción

interpersonal de sus miembros. Por ejemplo, la mera participación en grupos permite satisfacer nuestra necesidad básica de afiliación y de reconocimiento a nuestra valía personal. Estos aspectos son también elementos muy cohesivos en los grupos. Finalmente, los grupos nos permiten cumplir objetivos que de otra manera serían muy difíciles de alcanzar. En tanto que estos objetivos se cumplan, el grupo se mantendrá probablemente más cohesionado que si no se cumplen. Esto es especialmente relevante en aquellos grupos muy orientados a la tarea. Por ejemplo, en los grupos de trabajo.

El análisis conceptual del grupo que hemos propuesto en este primer módulo no estaría completo si no atendiéramos a los diferentes tipos de grupos de los que las personas forman parte durante su ciclo vital. Dada la enorme pluralidad de grupos y las diferentes funciones que estos cumplen, es prácticamente inviable ofrecer una clasificación completa de los grupos. Sí podemos, no obstante, identificar algunos grupos muy relevantes para las personas y analizar qué tipo de influencia tiene en nuestro desarrollo personal y social. Esto lo hemos acometido en la última parte del módulo.

Si atendemos al efecto perdurable que los grupos pueden tener tanto en la identidad individual como social, el análisis tiene que iniciarse necesariamente por el estudio de los grupos primarios. Estos son probablemente los grupos más importantes para las personas debido a su potente efecto socializador en valores y creencias fundamentales. La familia o el grupo de amigos íntimos son ejemplos de grupos primarios. Frente a este tipo de grupos, coexisten otras formas de agrupación social que, si bien muestran una menor influencia en la socialización en creencias y valores fundamentales para la persona, nos permiten integrarnos socialmente. Son los grupos sociales o secundarios. Estos grupos no implican necesariamente intimidad entre los miembros y una gran carga afectiva en sus interacciones, pero tienen la virtud de permitirnos desplegar nuestra sociabilidad en entornos próximos y manejables. Frente a los grupos primarios, que se caracterizan por el establecimiento de vínculos o lazos fuertes, los grupos sociales o secundarios tienen una mayor presencia de vínculos o lazos débiles. En este primer módulo, hemos discutido cómo estos vínculos débiles pueden llegar a ser muy importantes para la persona, permitiéndole acceder a recursos que de otro modo no estarían disponibles y proporcionándoles un sentimiento de integración social.

Para comprender cómo baila una persona, hay que atender a la música que está escuchando. En ocasiones puede resultar obvio, porque observamos el baile y escuchamos la música. Pero en el caso de los grupos, en ocasiones puede no serlo tanto. Una persona puede comportarse, sentir y pensar de forma muy diferente a como lo hacen los miembros de su grupo. Pero hemos afirmado durante todo el módulo que los grupos conforman nuestro comportamiento, nuestros valores y nuestras creencias. ¿Es esto contradictorio? No, si atendemos al concepto de grupo de referencia. El grupo de referencia es el grupo que la persona toma en cuenta para evaluar lo apropiado de su conducta, sus creencias y sus valores. En este primer módulo hemos comprobado cómo estos

grupos de referencia pueden solaparse con los de pertenencia, pero también coexistir aisladamente. En este último caso, no podremos comprender por qué las personas piensan y se comportan como lo hacen si no se identifican previamente estos grupos.





## Bibliografía

- Allport, F. (1962). A Structuronomic Conception of Behavior: Individual and Collective. I Structural theory and the master problem of Social Psychology. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64, 3-30.
- Bales, R. F. (1951). Some statistical problems in small group research. *Journal of the American Statistical Association*, 46 (255), 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*, 30, 745-778.
- Campbell, D. T. (1958). Common fate, similarity, and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. *Behavioral Science*, 3 (1), 14-25.
- Cartwright, D. y Zander, A. (1968). *Group dynamics: Theory and research*. Nueva York: Haper & Row.
- Cooley, Ch. H. (1909). *Human Nature and the Social Order*. Nueva York: Charles Scribner's Sons.
- Dion, K. R. (2000). Group cohesion: From «field of forces» to multidimensional construct. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, 4, 7-26.
- Durkheim, E. (1897/1951). *Suicide: A study in sociology*. Londres: Routledge.
- Forsyth, D. (2014). *Group dynamics* (6.ª ed.). Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.
- Forsyth, D. R. (1998). Methodological advances in the study of group dynamics. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 2 (4), 211.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. En *Social networks* (pp. 347-367). Academic Press.
- Hare, A. P. (1962). *Handbook of Small Group Research*. Nueva York: The Free Press of Glencoe.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group. The Human Group*. Nueva York: Harcourt, Brace and Company.
- Hornsey, M. J. y Jetten, J. (2004). The individual within the group: Balancing the need to belong with the need to be different. *Personality and Social Psychology Review*, 8 (3), 248-264.
- Hyman, H. H. (1942). The psychology of status. *Archives of Psychology*, 269, 94. Columbia University.
- James, J. (1951). A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction. *American Sociological Review*, 16 (4), 474-477.
- Kemper, T. D. (1968). Reference groups, socialization and achievement. *American Sociological Review*, 31-45.
- Le Bon, G. (1896). *Psychologie des foules*. París: Alcan.
- Lee, C. (1964). The Primary Group as Cooley Defines It. *Sociological Quarterly*, 5, 23-34.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. *Human Relations*, 1 (1), 5-41.
- Lickel, B., Hamilton, D. L., Wierzchowska, G., Lewis, A., Sherman, S. J., y Uhles, A. N. (2000). Varieties of groups and the perception of group entitativity. *Journal of personality and social psychology*, 78 (2), 223.
- Merton, R. K. (1957). *Social theory and social structure* (rev. ed.). Nueva York: Free Press.
- Moreland, R. L. (2010). Are dyads really groups? *Small Group Research*, 41 (2), 251-267.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation: Experimental studies of the sources of gregariousness*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Shaw, M. (1976). *Dinámica de grupo*. Barcelona: Herder.

- Sherif, M. (1935). A study of some factors in perception». *Archives of Psychology*, 27, 187-196.
- Sherif, M. y Sherif, C. (1956). *An Outline of Social Psychology*. Nueva York: Harper and Brothers.
- Shibutani, T. (1955). Reference groups as perspectives. *American journal of Sociology*, 60 (6), 562-569.
- Stangor, C. (2004). *Social groups in action and interaction*. Nueva York: Psychology Press.
- Sunstein, C. R. (1996). Social norms and social roles. *Columbia Law Review*, 96, 903-912.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *International Social Science Council*, 13 (2), 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*, 8, 138-156.
- Thibaut, J. W. y Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. En H. Tajfel (Ed.), *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., y Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Basilea: Blackwell.