



1. INTRODUCCIÓN

Nos hemos socializado en el seno de grupos (familia, colegio, etc) y en la vida adulta (equipos de trabajo, amigos). Además nuestro género, edad, cultura y nacionalidad nos ubican también dentro de una serie de grupos más amplios.

Para el psicólogo tiene una gran importancia ser consciente de la pertenencia grupal que toda persona lleva consigo y de las consecuencias de dicha pertenencia.

Una persona, sin dejar de ser ella misma, puede comportarse de forma diferente cuando actúa a título individual o en los diversos grupos a los que pertenece.

2. ¿QUÉ ES UN GRUPO?

Todo grupo implica las siguientes características:

- Existencia de una identidad social compartida
- Interdependencia entre los miembros del grupo
- Formación de una estructura social y de roles

Se dice que existe una **identidad social compartida** cuando una serie de personas se consideran parte de un grupo. No es necesaria que exista interacción entre sus miembros para que una serie de personas se consideren miembros del mismo grupo (ser español o estudiante de Psicología)

Desde el punto de vista de la **interdependencia**: Un grupo está constituido por un conjunto de personas que interactúan de forma regular, tienen vínculos afectivos, comparten un marco de referencia común y son interdependientes conductualmente.

Desde el punto de vista de la **estructura**: Un grupo es un sistema organizado de dos o más individuos que llevan a cabo alguna función, relaciones de rol entre sus miembros y un conjunto de normas que regulan la función.

3. LA INFLUENCIA DEL GRUPO SOBRE SUS MIEMBROS

Los grupos influyen sobre las ideas y las conductas de las personas que los componen.

Cuadro 13.1 Experimentos que demuestran la influencia del grupo

La creación de las normas grupales: (Sherif) – La interacción dentro de los grupos tiende a crear normas y dichas normas influyen posteriormente sobre los individuos.

Experimento sobre el efecto autocinético: En un entorno de oscuridad, existe la tendencia a percibir movimiento en un punto luminoso aunque realmente dicho punto permanece inmóvil. Cuando se comparan las percepciones de diversas personas se observa que el criterio de cada uno tiende a converger a un criterio grupal.

La tendencia al conformismo: (Asch) – Se observa la influencia que la mayoría ejerce sobre el individuo aunque esté equivocada. Ante un grupo que se manifiesta unánimemente



equivocado, la persona tiende a expresar conformidad en un porcentaje relativamente elevado de ocasiones.

El grupo como agente de cambio de actitudes (Newcomb) – Se trata de estudiar la influencia del grupo sobre las actitudes sociopolíticas de sus miembros.

Se estudiaron mujeres de clase media-alta provenientes de familias conservadoras que al llegar a universidades liberales cambiaban su manera de pensar.

La línea de investigación basada en el grupo mínimo: Cuando se consigue que las personas se consideren (categoricen) como miembros de un grupo, aunque sea bajo criterios sin importancia, inmediatamente se produce favoritismo endogrupal.

Experimento con un grupo de personas en 2 fases:

Fase 1: Identificar predilección por Klee o Kandinsky (dos pintores). A partir de elegir a uno u otro se forman dos grupos.

Fase 2: Asignar recompensas monetarias mediante un cuadernillo a sujetos anónimos con los cuales no existía contacto real y que estaban identificados tan sólo por su pertenencia grupal (predilección por Klee o Kandinsky).

Resultado: Los participantes demostraron favoritismo endogrupal al tratar de beneficiar a los miembros de su propio grupo preferido (aquellos que preferían a Klee asignaban recompensas más altas a los sujetos anónimos que también preferían a Klee. Lo mismo ocurría con Kandinsky).

A partir de estos trabajos se pone de manifiesto la importancia de la influencia grupal. Sin embargo, dicha influencia adopta diversas formas que vamos a ver a continuación:

La influencia informativa

Cuando no estamos seguros de cuál es la respuesta correcta en una determinada situación tratamos de observar lo que hacen los demás y hacer lo mismo suponiendo que será lo correcto. (el experimento de Sherif comentado anteriormente es un ejemplo de esto). Además la influencia informativa está relacionada con la **ignorancia pluralista**.

La influencia normativa

El individuo se conforma a la opinión o norma del grupo con objeto de mantener unas buenas relaciones con los demás, debido al motivo básico de **pertenencia**. Los experimentos de Asch y Newcomb son un ejemplo de esto.

4. PROCESOS GRUPALES

Formación y desarrollo de los grupos

Los grupos no son estáticos. Se crean en un momento, evolucionan y en muchas ocasiones acaban desapareciendo o transformándose en grupos diferentes.



Worchel, Coutant-Sassic y Grossman proponen un modelo cíclico del desarrollo del grupo en 6 estadios:

Fase de descontento: Partimos de la existencia previa de un grupo. En dicho grupo, algunos de sus miembros creen que sus intereses o ideas no están bien representados y comienzan a mostrarse incómodos. (partido político en el que algunos de sus miembros no están de acuerdo con el proyecto).

Acontecimiento desencadenante: Acontecimiento que agudiza las tensiones y provoca la división del grupo. (elaboración de un programa electoral con el que una parte de los militantes no está de acuerdo)

Identificación grupal: Es la primera fase en la formación de un nuevo grupo. Su principal objetivo es conseguir una identidad social compartida entre sus miembros y poder establecer diferencias con otros grupos. Se busca la unidad, existiendo una fuerte presión hacia la conformidad.

Productividad grupal: El grupo se centra en la consecución de sus objetivos. El conflicto con otros grupos se rebaja y se toleran las discrepancias dentro del grupo.

Individuación: La cohesión grupal empieza a disminuir y comienzan a aparecer subgrupos. Se estimula la participación de los miembros minoritarios y se trabaja menos para las metas grupales y más para las personales.

Declive: El grupo es menos importante para los individuos. Algunos de sus miembros se marchan mientras que otros exigen cambios en el grupo. Si dichos cambios no son aceptados se pasaría al primer estadio del modelo (fase de descontento) y el ciclo empezaría de nuevo.

Cohesión grupal

El concepto de cohesión describe aquellos procesos que contribuyen a que los miembros de un grupo permanezcan unidos.

La cohesión como atracción

Shaw señala 5 posibles causas por las que las personas pueden sentirse atraídas hacia los grupos de los que forman parte:

- **Atracción mutua entre los miembros del grupo.**
- **Atracción hacia las actividades realizadas por el grupo**
- **Atracción hacia los objetivos del grupo** (no confundir con atracción por las actividades, ya que podemos estar de acuerdo con los objetivos del grupo (reducir la contaminación) pero no aprobar las medidas tomadas para conseguir este objetivo (manifestaciones))
- **Atracción hacia la pertenencia a un grupo en concreto:** La propia pertenencia grupal es atractiva en sí misma.
- **Atracción hacia las recompensas que se consiguen formando parte del grupo:** (hacernos socios de una organización de consumidores para obtener asesoramiento jurídico)



Cohesión y categorización

Desde la **teoría de la categorización del yo** (Turner), se sostiene que las personas podemos considerarnos a nosotros mismos, según las circunstancias, como individuos o como miembros de un grupo.

Cuando nos consideramos miembros de un grupo se producen varios efectos importantes:

- Tendemos a ver a los miembros de nuestro grupo parecidos a nosotros y entre sí (**semejanza endogrupal**) y tendemos a incrementar las diferencias existentes con los miembros de otros grupos (**diferenciación exogrupal**).
- Se produce **favoritismo endogrupal**, que consiste en tener una actitud más positiva hacia los miembros del propio grupo que hacia los miembros del exogrupo.
- Percibimos el mundo en **términos “grupales”**. Esto significa que las personas que componen el endogrupo no son vistas ya como individuos sino como miembros del grupo.

La cohesión está relacionada con la **atracción intragrupal** que las personas experimentan hacia los miembros de su propio grupo. En muchas ocasiones la atracción interpersonal y la atracción intragrupal coinciden. Sin embargo, en otras ocasiones puede darse atracción intragrupal, y por tanto, cohesión, sin que exista conocimiento o relaciones interpersonales con la mayoría de los miembros de nuestro grupo.

Por lo tanto podemos definir un grupo cohesivo como un grupo en el que sus miembros se identifican fuertemente a través de un proceso de categorización del yo, y así, manifiestan en diversos grados atracción intragrupal, etnocentrismo, conductas normativas y diferenciación intergrupala. Según esto, la cohesión aumentará en aquellas circunstancias en las que la pertenencia grupal se torna importante, como por ejemplo, en una situación de conflicto con otro grupo.

La toma de decisiones en grupo

Muchas decisiones se toman en grupo. Por ello es importante estudiar los procesos que se generan en los grupos al tomar determinadas decisiones.

El pensamiento de grupo

Este concepto trata de explicar porqué en ocasiones ciertos grupos, a pesar de estar formados por personas altamente cualificadas toman malas decisiones y alejadas de la realidad. (como ejemplo el mantenimiento de la flota Estadounidense en Pearl Harbor)

Este concepto fue acuñado por Janis para referirse a un modo de pensamiento que se da en los grupos cohesivos cuando los esfuerzos de los miembros por mantener la unanimidad superan la motivación por evaluar de forma realista cursos de acción alternativos.

Entre los **antecedentes** del pensamiento de grupo se distinguen:

- Existencia de una alta cohesión grupal
- Existencia de defectos estructurales en la organización como el aislamiento del grupo o la existencia de un liderazgo autoritario.



- Existencia de un contexto situacional provocativo.

Entre los **síntomas** del pensamiento de grupo podemos señalar:

- Sobreestimación del grupo, que vendría dada por la **ilusión de invulnerabilidad**.
- Cerrazón mental
- Presiones hacia la uniformidad

Entre los **fallos en la toma de decisión**:

- Consideración tan sólo, de la alternativa y los objetivos preferidos inicialmente
- Análisis insuficiente de los posibles riesgos de elección
- Los sesgos en el procesamiento de la elección.
- No desarrollar planes alternativos.

Janis propone una serie de medidas que pueden contribuir a dificultar el pensamiento grupal: creación de diversos subgrupos que evalúen por separado las alternativas, fomentar la imparcialidad del líder, etc. Finalmente Janis sugiere que después de llegar a un consenso preliminar acerca de la alternativa a seguir es conveniente realizar una segunda reunión.

5. LAS RELACIONES INTERGRUPALES

El conflicto intergrupal: definición y clases

Se produce cuando dos grupos, sociedades o naciones perciben que sus objetivos, intenciones y/o acciones son mutuamente incompatibles.

Se distinguen conflictos de baja y alta intensidad: En los conflictos de baja intensidad, la competición no abarca todos los aspectos de las relaciones entre los grupos. Pero si la situación no se resuelve pronto, existe el riesgo de que la propia dinámica interna haga que el conflicto se transforme en alta intensidad.

La teoría realista del conflicto grupal

Campbell (1965) – Sostiene que el conflicto intergrupal está originado por una competición real entre los grupos con el fin de acceder a recursos escasos.

Las teorías realistas del conflicto comparten 3 premisas básicas:

- 1 – Que el ser humano es egoísta y trata de obtener los mayores beneficios posibles
- 2 – Que el conflicto surge cuando están en juego intereses incompatibles
- 3 – Que los procesos psicosociales que acompañan al conflicto (actitudes negativas, hostilidad, etc) surgen de la existencia de intereses contrapuestos y no al revés.

Desde esta perspectiva existe la creencia de que el conflicto es algo negativo y que por lo tanto debe ser evitado.

Los trabajos de Sherif: Demostró que la competición entre grupos produce actitudes negativas, prejuicios y comportamientos hostiles hacia los miembros del otro grupo.



Cuadro 13.2 Experimentos de Sherif sobre conflicto entre grupos

Experimento en campamentos de verano. 2 grupos diferentes. Al principio cada grupo realizaba de forma independiente una serie de tareas para consolidar la cohesión grupal. Posteriormente se pasó a juegos competitivos en los que sólo uno de los grupos podía ser vencedor.

A partir de los juegos competitivos, dentro del grupo se produjo un incremento de la solidaridad mientras que en las relaciones con el otro grupo se generaron actitudes negativas y hostiles.

Por último se buscaron maneras de reducir el conflicto. La única medida eficaz para ello fueron las “**metas supraordenadas**” que consistían en una serie de tareas en las que los dos grupos debían colaborar necesariamente si querían tener éxito.

Los grupos desfavorecidos, a pesar de su desigualdad de recursos, no siempre entran en conflicto con el grupo dominante, sino que, por el contrario, en muchas ocasiones consideran de forma negativa al propio grupo y aceptan la distribución desigual como algo legítimo.

La teoría de la identidad social

Todas las personas tratamos de alcanzar y mantener una identidad social positiva. Dicha identidad está formada por aquellos aspectos del autoconcepto del individuo que proceden de las categorías sociales (grupos) a las que pertenece. Esta identidad social positiva se consigue realizando comparaciones entre el propio grupo y otros grupos relevantes. Las personas no dudan en favorecer al propio grupo en detrimento del exogrupo.

Otros conceptos clave:

Movilidad social: En una determinada sociedad predominan las creencias de movilidad social cuando las personas que viven en ella están convencidas de que es posible cambiar de grupo o categoría social fácilmente cuando su grupo de origen no logra satisfacer su necesidad de identidad social positiva.

Cambio social: Cuando las personas perciben que el abandono de su grupo es casi imposible.

A partir de estos conceptos pueden surgir distintos tipos de conflicto intergrupal:

- En una sociedad donde el cambio es posible, cuando la persona no está satisfecha con su grupo, simplemente lo abandonaría y buscaría otro. Lógicamente en este tipo de sociedad el conflicto intergrupal difícilmente llega a producirse.
- En una sociedad donde no se puede abandonar el grupo fácilmente, se adoptarían 2 estrategias con el fin de salvaguardar su identidad social positiva: **Creatividad social y competición social.**

Creatividad social: La persona puede buscar una dimensión de comparación nueva que le permita salir favorecida con respecto al exogrupo. (afroamericanos que se comparan con los inmigrantes mejicanos en lugar de con norteamericanos blancos)



CAPÍTULO 13: PROCESOS GRUPALES Y RELACIONES INTERGRUPALES

Competición social: Se produce cuando los miembros de un grupo deciden buscar su distintividad positiva tratando de superar al exogrupo en aquella dimensión en la que eran inferiores a él. (mujeres que se esfuerzan por ser más competentes que los hombres)

Cada estrategia tiene sus ventajas e inconvenientes

Movilidad individual:

Ventajas: Puede evitar el conflicto intergrupar.

Inconvenientes: La movilidad individual destruye la solidaridad del grupo subordinado y no proporciona una solución contra la identidad social negativa para el grupo en su conjunto.

Creatividad Social:

Ventaja: Puede evitar el conflicto y restaurar una identidad grupal positiva

Inconveniente: Por mucha creatividad social que se utilice, el grupo desfavorecido seguirá estando en una posición de desventaja.

La TIS (teoría de la Identidad Social) es una teoría psicosocial del conflicto intergrupar que tiene un ámbito de aplicación mayor que la teoría realista del conflicto. Explica cuándo y bajo qué condiciones la desigualdad de recursos dará origen a un conflicto intergrupar.

El modelo de los cinco estadios

Desarrollado por Taylor y McKirnan. Es muy difícil de comprobar empíricamente. Se asume que las sociedades están estratificadas, existiendo siempre en ellas grupos de alto y bajo estatus. Las relaciones entre los grupos pasan siempre por 5 etapas cuya duración es imposible de prever y depende de las circunstancias históricas específicas y de la dinámica propia de cada relación grupal. La transición de una etapa a otra se produce a partir de **procesos de atribución causal y procesos de comparación social**.

Las 5 etapas por las que pasan las relaciones intergrupales son las siguientes:

- 1. Relaciones intergrupales claramente estratificadas**: Existencia de dos grupos, uno de los cuales ocupa una posición dominante sobre el otro.
- 2. Emergencia de una ideología social individualista**: Empieza a estimarse la valía o logros personales de los individuos y empieza a pensarse que es posible la movilidad social.
- 3. Movilidad social**: Los miembros más competentes de los grupos desfavorecidos intentan cambiar de grupo.
- 4. Surgimiento de la conciencia**: El ascenso individual de algunos miembros del grupo desfavorecido contribuye a mantener el statu quo por dos razones. En primer lugar hacer ver a los miembros del grupo subordinado la justicia del sistema existente (si se trabaja duro uno obtiene su recompensa). En segundo lugar priva al



CAPÍTULO 13: PROCESOS GRUPALES Y RELACIONES INTERGRUPALES

grupo subordinado de los líderes potenciales. Además, como no todos los que lo intentan pueden pasar al grupo dominantes, se va creando un estado de descontento.

- 5. Relaciones intergrupales competitivas:** La conciencia que nace en el grupo desfavorecido da lugar a intentos de mejorar su posición con respecto al grupo dominante. El grupo desfavorecido trata de realizar comparaciones intergrupales mientras que el grupo dominante intentar hacer creer que sólo las comparaciones individuales son legítimas.

Una vez llegados a este punto, el conflicto intergrupales puede terminar de 3 maneras posibles:

- Si la relación de poder entre el grupo subordinado y el dominante no consigue ser cambiada, se volvería a la etapa II y el ciclo seguiría de nuevo.
- El grupo dominado puede dar la vuelta a la tortilla. Entonces se volvería también a la etapa II pero son una inversión de papeles entre los dos grupos.
- Los grupos pueden alcanzar una relativa igualdad de poder. Es lo que se conoce como “un saludable estado de competición social”.

El conflicto intratable

Bar-Tal (1995) – Los conflictos intratables reúnen las siguientes características:

- Persisten durante mucho tiempo
- Las partes implicadas se perciben como irreconciliables
- Ciertos estamentos (ejército, política) tienen interés en la continuación del conflicto.
- Son violentos
- Cuando uno gana el otro necesariamente pierde
- Son totales, es decir, existe la percepción de que el conflicto es vital para la supervivencia de cualquiera de los grupos.
- Ocupan un lugar central en la vida de las personas y grupos implicados.

Como muchos de vosotros ya os habréis imaginado, un claro ejemplo de este tipo de conflictos es que se desarrolla entre árabes e israelíes.

Cualquier sociedad implicada en uno de estos conflictos necesita desarrollar una serie de mecanismos militares, políticos, económicos y psicológicos que la ayuden a afrontar con éxito la situación. Entre estos mecanismos encontramos:

- Especial devoción hacia el endogrupo
- Alta motivación para contribuir a la lucha
- Capacidad de afrontar el estrés físico y psicológico
- Disposición al sacrificio personal
- Solidaridad, etc.

Según el autor, existen unas creencias societales en este tipo de conflictos. Las creencias societales con un conjunto de cogniciones compartidas por los miembros de una determinada sociedad sobre aquéllos aspectos que tienen una especial importancia para esa sociedad.



Cuadro 13.3 Creencias que mantiene un grupo (o nación) implicado en un conflicto intratable:

- Creencias societales en la justicia de los objetivos que el grupo persigue
- Creencias societales en relación con la seguridad del propio grupo o nación
- Creencias societales que deslegitiman al grupo o nación rival.
- Creencias societales de autoimagen positiva.
- Creencias societales de victimización
- Creencias societales de patriotismo.
- Creencias societales de unidad.
- Creencias societales de paz. Se cree que lo que el propio grupo desea en último término es la paz.

Las creencias societales cumplen dos funciones:

Función cognitiva: Sirven como explicaciones, justificaciones y guía de las acciones emprendidas durante el conflicto.

Función motivacional: Inspiran, motivan y dan coraje a los miembros del grupo para continuar en la lucha.

6. LA REDUCCIÓN DEL CONFLICTO INTERGRUPAL

El contacto intergrupal

Existen una serie de requisitos que contribuyen a que el contacto intergrupal sea eficaz:

- a) Que el contacto esté apoyado institucionalmente.** Quienes ocupan posiciones de autoridad deberán proporcionar incentivos o recompensas si se cumplen los objetivos propuestos. Las autoridades escolares pueden otorgar más fondos a los colegios que mejor hayan contribuido a la integración.
- b) Que los contactos no sean esporádicos** sino que tengan una frecuencia, duración y cercanía suficientes.
- c) Que las personas que interactúan tengan un estatus similar**
- d) Que los contactos se produzcan en situaciones de cooperación**

En un experimento realizado por Pettigrew y Tropp, los resultados mostraron que el contacto intergrupal reduce el prejuicio entre los diferentes grupos y que las cuatro condiciones que acabamos de mencionar, si bien aumentan la eficacia del contacto, no son necesarias para que dicho contacto alcance efectos positivos.

Hipótesis del contacto extendido (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, Ropp): Esta hipótesis sostiene que el mero hecho de conocer u observar que un miembro de nuestro grupo mantiene una relación estrecha con un miembro del exogrupo puede contribuir a la mejora de las actitudes intergrupales.

La reducción del conflicto desde la teoría de la identidad social

La teoría de la Identidad Social sostiene que el favoritismo endogrupal viene producido en gran medida por los procesos de categorización. Dichos procesos establecen la distinción



entre “nosotros” y “ellos”. Si fuera posible de alguna manera modificar estos procesos de categorización, también el favoritismo endogrupal resultaría modificado.

Además todas las personas pertenecen a varios grupos sociales y en la medida en que algunas de esas pertenencias fueran comunes, la hostilidad hacia el individuo del otro grupo se reduciría.

Existen 3 procesos que tienden a reducir el conflicto intergrupales:

1. **Descategorización:** Que los miembros de los grupos discriminados sean percibidos por los miembros del grupo mayoritario como individuos y no como miembros de un grupo.
2. **Categorización cruzada:** Consiste en resaltar las categorías comunes de pertenencia que pueden tener los miembros de dos grupos enfrentados. **Dos mujeres de partidos políticos opuestos pueden suavizar sus posturas al ser conscientes de la condición de mujer que comparten.**
3. **Recategorización:** Consiste en tratar de crear una nueva categorización que englobe conjuntamente a los miembros del exogrupo y del endogrupo. Gaertner y Dovidio proponen el **“modelo de identidad endogrupal común”**. La hipótesis principal de este modelo es que si se induce a miembros de grupos diferentes a imaginar que forman parte de un único grupo y no de grupos separados, las actitudes hacia los miembros del anterior exogrupo se harán más positivas.