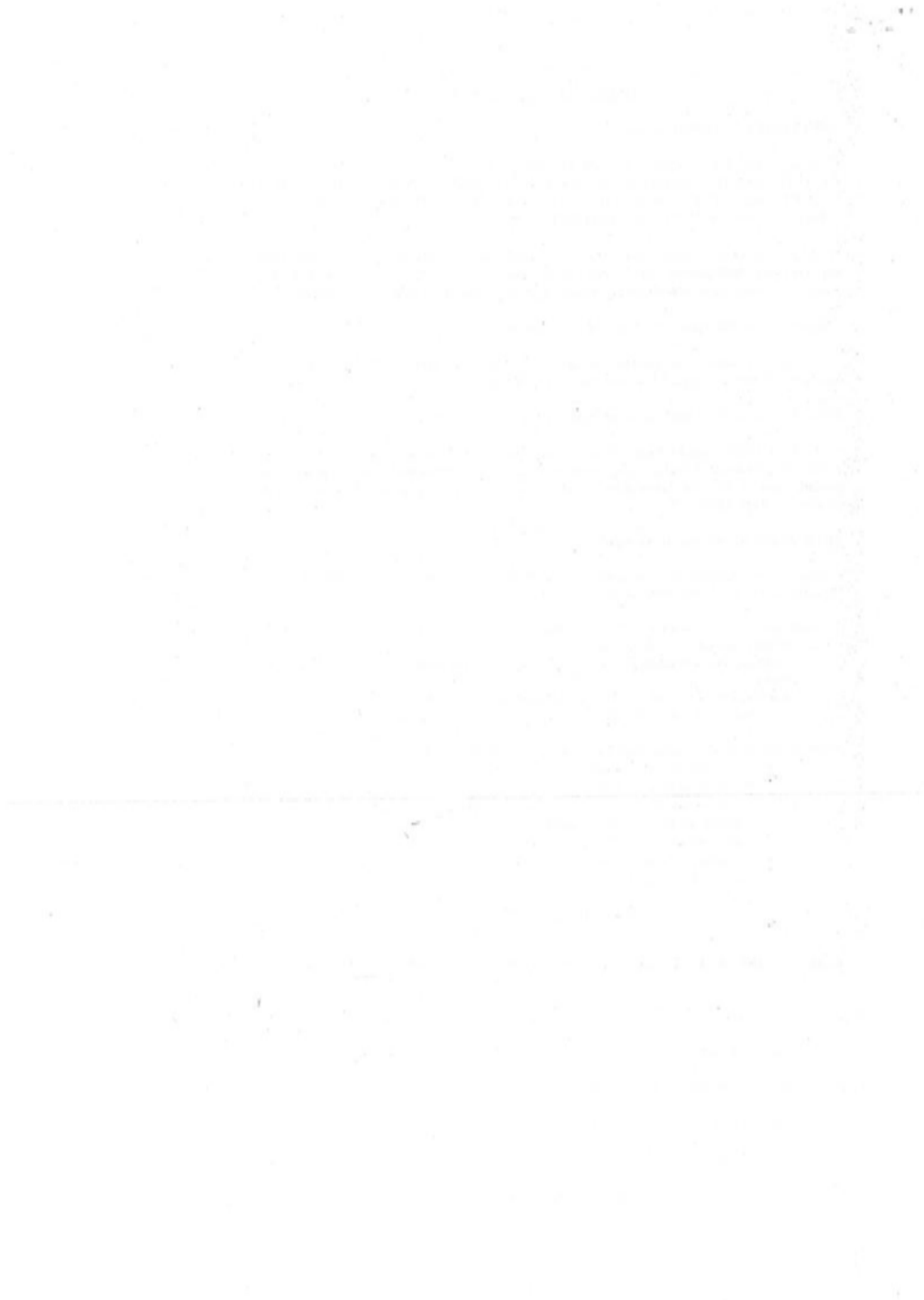


PSICOLOGÍA LABORAL

por Celeste Chiurazzi



“PSICOLOGIA LABORAL”

EQUIPO DOCENTE:

CHIURAZZI, Tania Celeste.

BIBLIOGRAFÍA:

Labake Julio Cesar "Introducción a la Psicología". Ed. Bonum. Buenos Aires. 1997.

Bossellini Leticia y Orsini Alcira "Psicología". Ed. a-Z. Buenos Aires 2001.



Expectativas de logro:

- Conocerán y comprenderán las concepciones fundamentales de los marcos teóricos trabajados.
- Relacionarán los contenidos teóricos con la práctica a implementar.
- Utilizarán vocabulario específico.

Contenidos conceptuales:**MODULO 1**

Antecedentes históricos de la Psicología. Definición de Psicología. Objeto de estudio de la Psicología. Evolución de la Psicología. Campos de la Psicología. Nociones básicas de Personalidad. Conducta. Motivación de la Conducta. Teoría de la Motivación. Definición de Conflicto. Tipos de Conflicto. Conflicto y Negociación. Lo esencial de la Negociación. Percepción. Inteligencia.

MODULO 2

La comunicación. Los Prejuicios. La Propuesta de Reviere. La Teoría del Vínculo. El E.C.R.O. Los Grupos Operativos. Los roles. Los Grupos Humanos. Definición de Grupo. Clasificación de grupos. Grupos Primarios. Grupos Secundarios. Grupos de Pertenencia y de Referencia. Dinámica de Grupos. Los Líderes Grupales.

Contenidos procedimentales:

- Lectura analítica de los marcos teóricos propuestos.
- Relación teórico-práctica acorde sobre la temática estudiada.

Contenidos actitudinales:

- Valoración de la importancia del abordaje del conocimiento de la psicología.
- Consideración de las principales teorías abordadas.

Modalidad de evaluación:

- Dos evaluaciones escritas. Una en cada módulo. Al finalizar el cursado de los módulos se PROMEDIARÁN las clasificaciones obtenidas y de esta manera el alumno con un promedio de 6 (seis) o mayor tendrá aprobado el espacio curricular.

INDICE MODULO 1

Antecedentes históricos de la Psicología.....	2
Qué es la Psicología.....	3
Objeto de estudio de la Psicología.....	3
La evolución de la Psicología.....	4
Campos de la Psicología.....	5
Personalidad.....	7
Conducta.....	8
Motivación de la Conducta.....	9
Teoría de la Motivación.....	9
Conflicto.....	10
Tipos de Conflicto.....	11
Conflicto y Negociación.....	12
Lo esencial de la Negociación.....	12
Percepción.....	13
Inteligencia.....	14

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PSICOLOGIA

Los orígenes de la psicología se encuentran en la filosofía. Filósofos como Platón y Aristóteles, en la antigua Grecia, se planteaban cuestiones que actualmente siguen siendo objeto de estudio. Por ejemplo ¿cómo llega el individuo a conocer el mundo que lo rodea? ¿Ciertos pensamientos son innatos o adquiridos?

En el siglo XVII se inicia la psicología científica con el filósofo racionalista francés René Descartes y los empiristas Thomas Hobbes y John Locke.

Descartes decía que el cuerpo humano era como una maquinaria de relojería, pero que cada mente (alma) era única e independiente. Que esta mente poseía ciertas ideas innatas fundamentales para organizar la experiencia que los individuos tienen del mundo.

Por su parte para los británicos Hobbes y Locke consideraban que el papel de la experiencia en el conocimiento del ser humano era fundamental. Toda la información era captada a través de los sentidos y sostenían que las ideas correctas pueden y deben ser verificadas con la información sensorial de la que proceden.

Este punto de vista fue la corriente más influyente en la psicología a pesar que otras corrientes europeas que han estudiado la percepción afirmaron que la idea cartesiana de que parte de la organización mental también es innata es correcta.



¿QUE ES LA PSICOLOGIA?

No existe una definición unificada de esta disciplina, solo nos acotaremos a dos de ellas.

- La psicología trata de describir y explicar todos los aspectos del pensamiento, de los sentimientos, de las percepciones y de las acciones humanas.
- La psicología se ocupa del estudio de la conducta en función de la personalidad y dentro de un contexto social y cultural, atendiendo la variable biológica.

OBJETO DE ESTUDIO DE LA PSICOLOGIA

Definir una cosa es proporcionar una descripción de las características esenciales que permiten distinguirla de todas las demás. Si queremos definir lo que es una mesa diremos algo que nos sirva para distinguirla de una silla.

Así pues, definir la psicología como el estudio del comportamiento humano no nos sirve para distinguirla de las otras ciencias humanas ya que todas estudian en algún aspecto el comportamiento humano.

Puede verse como ejemplo que la economía estudia el comportamiento humano, en tanto que influye en los fenómenos asociados al dinero, producción de bienes, su distribución, comercialización, etc; estos son fenómenos que resultan del comportamiento humano. Todos estos fenómenos en los que el ser humano persigue, en última instancia, la obtención de dinero, son objeto de estudio de la economía.

Cuando se realiza la selección de personal en una empresa, tiene que ver con el comportamiento humano en relación a sus habilidades, aptitudes y conocimientos; en esto interviene la psicología realizando la evaluación de personal.

La psicopedagogía estudia el comportamiento humano que interviene en los fenómenos del aprendizaje. La lingüística estudia la comunicación en el ser humano.

La antropología estudia el comportamiento humano relacionado con la cultura; la sociología estudia el comportamiento humano relacionado con los grandes sistemas de organización social.

Recapitulando de un modo más gráfico y resumido, veremos el siguiente cuadro:

<u>La disciplina....</u>	<u>Estudia el.....</u>	<u>Relacionado con el....</u>
Economía	comportamiento humano	dinero
Pedagogía	comportamiento humano	aprendizaje
Lingüística	comportamiento humano	comunicación
Antropología	comportamiento humano	cultura
Sociología	comportamiento humano	sist.sociales
Historia	comportamiento humano	evoluc. Temporal
Epistemología	comportamiento humano	ciencia
Psicología	comportamiento humano	conducta



El objetivo fundamental de la psicología es llegar al conocimiento del individuo, de conocer su conducta en la interrelación con sus semejantes y en sus características esenciales que hace a cada ser humano único en su género.

LA EVOLUCION DE LA PSICOLOGIA

Fue apenas a fines del siglo XIX cuando la psicología surgió como una disciplina formal. A lo largo de su historia relativamente breve, varios estudiosos y desde diferentes perspectivas han contribuido a moldear sus enfoques.

El Estructuralismo: Wilhem Wundt y Edward Bradford Titchner.

En 1879 Wundt fundó el primer laboratorio de psicología en la Universidad de Leipzig (Alemania). Allí el uso de los experimentos y de la medición marcó el nacimiento de la psicología como ciencia. Con uno de sus alumnos, E. B. Titchner, crearon un enfoque denominado estructuralismo, el cual se basaba en la suposición de que la psicología tiene por objeto identificar los elementos fundamentales de la experiencia y la manera en que se combinan.

El Funcionalismo: William James.

El psicólogo estadounidense W. James criticó al estructuralismo, afirmando que no podemos separar las sensaciones de las asociaciones mentales que nos permiten aprovechar las experiencias pasadas. Según él, nuestro rico acervo de ideas y recuerdos es lo que nos permite funcionar en el ambiente. A su enfoque se le conoce con el nombre de teoría funcionalista.

La Psicología Psicodinámica: Sigmund Freud.

Las teorías de S. Freud incorporaron una nueva dimensión a la psicología: la idea de que gran parte de la conducta está regida por conflictos, motivos y deseos inconscientes. Sus teorías dieron origen al enfoque psicodinámico.

El Conductismo: John B. Watson.

Watson portavoz de la escuela psicológica conocida como conductismo, sostuvo que la psicología debería ocuparse exclusivamente del comportamiento observable y mensurable. Baso gran parte de su obra en los experimentos que Ivan Pavlov realizó sobre el condicionamiento.

Una revisión del Conductismo: B.F. Skinner.

Las ideas de Skinner se parecen a las de Watson, solo que agregó el concepto de reforzamiento o recompensa. Con ello convirtió al sujeto en agente activo del proceso de aprendizaje. Sus ideas dominaron la psicología estadounidense hasta ya entrada la década de 1960.



Psicología de la Gestalt:

De acuerdo con esta escuela, la percepción se basa en la tendencia del ser humano a ver patrones, a distinguir los objetos contra el fondo y a completar las imágenes a partir de unas cuantas señales. Por su hincapié en el todo, se distingue radicalmente del estructuralismo.

La definición de la gestalt es que "el todo es mas que la suma de las partes". Los elementos de la realidad no son entidades aisladas, sino que están integrados a las totalidades significativas que los contiene. El ser humano, en contacto con la realidad, capta en primer lugar las totalidades y luego de un proceso de abstracción y análisis, reconoce los elementos particulares que constituyen el todo.

Psicología Cognoscitiva:

Esta psicología se basa en el estudio de los procesos mentales en su acepción más general, se centra en la manera en que percibimos, en que interpretamos y recuperamos la información. A diferencia de los conductistas, estos psicólogos creen que los procesos mentales pueden y deben estudiarse con técnicas científicas. Es una corriente que ha ejercido gran influjo sobre la psicología.

Psicología Evolutiva:

La psicología evolutiva se centra en las funciones y en los valores adaptativos de varias conductas del hombre, tratando de entender como han evolucionado. Y así procura darle una nueva dimensión a la investigación psicológica.

Psicología Sistémica:

Esta psicología también considera al ser humano desde una mirada más compleja como un sistema que interactúa permanentemente con otros sistemas mas simples y mas complejos.

CAMPOS DE ESTUDIO DE LA PSICOLOGIA

La psicología tiene grandes subdivisiones, algunas de ellas son:

- La **psicología del desarrollo**: trata de los procesos del crecimiento y del cambio a lo largo de la vida, desde el periodo prenatal hasta la vejez y la muerte.
- La **psicología fisiológica**: se centra en los sistemas nerviosos y químicos del organismo, estudiando como influyen en el pensamiento y en la conducta.
- La **psicología experimental**: investiga los procesos psicológicos básicos; aprendizaje, memoria, sensación percepción cognición motivación y emoción.
- La **psicología de la personalidad**: estudia la diferencia entre los individuos en rasgos como ansiedad, agresividad, y autoestima.
- La **psicología clínica**: se especializa en diagnosticar y tratar los trastornos psicológicos.



- La **psicología social**: se concentra en como las personas influyen mutuamente en sus pensamientos y en sus acciones.
- La **psicología industrial y organizacional**: examina los problemas en el lugar de trabajo y en distinto tipos de organizaciones.

CAMPO PROFESIONAL

El psicólogo en las distintas áreas interviene de las siguientes formas:

Área clínica

En diagnóstico e investigación y tratamiento de desajustes intelectuales emocionales y sociales.

Área educacional

Diagnóstico de dificultades para el aprendizaje, tratamiento, capacitación docente, investigación en el ámbito escolar en todos los niveles.

Área laboral

Selección de personal, condiciones ambientales de trabajo, métodos laborales, relaciones interpersonales, diseño de programas de capacitación.

Área social

Estudio de la conducta de los individuos como integrantes de grupos (roles, actitudes, influencia de las condiciones sociales en el desarrollo de la personalidad, prejuicios, liderazgo, fenómenos de masa).

Área psicofisiológica experimental

Análisis de hechos fácticos diversos con el mayor rigor posible, basados en recursos de la tecnología psicológica y fisiológica y la comparación con la conducta animal

Área de orientación vocacional

Colabora en la toma de decisiones educacionales, laborales o profesionales por tres vías fundamentales: autoconocimiento, información ocupacional y toma de decisiones en su proyecto vocacional

Área jurídica:

Diagnóstico, pronóstico y tratamiento de la personalidad delincuente. Rehabilitación del delincuente a partir de sus potencialidades educacionales, vocacionales y laborales. Planificación de programas de capacitación laboral.

Actuar como peritos en problemáticas legales. Tareas científicas de investigación.

El psicólogo es el promotor de la salud mental a través de su labor asistencial preventiva y de rehabilitación de toda la población que lo requiera.



PERSONALIDAD

No hay una sola definición de personalidad, estas son algunas de ellas sobre las que vamos a trabajar.

- Estructura con características propias, donde la forma en que las cosas se mantienen unidas están siempre desarrollándose y cambiando. Además este atributo humano tendría que ver con lo que nos mueve a actuar (motivación y el como, donde y porqué hacerlo. Esta estructura se compondría de un cierto número de conjuntos que contendrían en sí elementos (mentales, físicos e incluso sociales) entrelazados y que además se caracterizarían por su delimitación.
- Son los factores internos más o menos estables que hacen que la conducta de una persona sea consistente en diferentes ocasiones y distinta de la conducta que otras personas mostrarían en ocasiones comparables.
- Son las estructuras y procesos psicológicos subyacentes y relativamente estables que organizan la experiencia humana y modelan la relación de la persona con el medio.
- Es la configuración única que toma en el transcurso de la historia de un individuo, el conjunto de los sistemas responsables de su conducta.
- **Es la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determinan los ajustes únicos del individuo al medio circundante.**

Organización Dinámica:

Significa que el individuo como un todo interactúa interrelacionando los distintos componentes de la personalidad, en forma activa acorde con los cambios que se van produciendo.

Sistemas psicofísicos:

Porque en el ser humano no es posible separar lo biológico de lo psicológico.

Determinan los ajustes únicos del individuo al medio circundante:

Significa que cada ser humano se adapta al entorno según una única y exclusiva manera de ser según su historia, sus objetivos, sus características físicas y psicológicas, sus costumbres y momento en que se encuentre. Siempre la conducta humana es única e irrepetible, adecuada al aquí y ahora de cada momento particular.



CONDUCTA

La conducta se manifiesta de distintas formas. Se expresa en tres áreas diferentes que coexisten, aunque siempre se da en forma predominante alguna de ellas.

Áreas:

Mente: por ejemplo imaginar, estudiar, amar.

Cuerpo: por ejemplo comer, manejar, sonrojarse.

Mundo externo: por ejemplo exponer una lección, concurrir a una cita.

Hay situaciones en que la conducta se manifiesta en un sentido coincidente en las distintas áreas. Otras veces la conducta se manifiesta en forma opuesta en las distintas áreas. O también puede haber contradicciones en una misma área: el caso de la duda es un ejemplo de esto último.

Niveles de integración

En el organismo ocurren distintos tipos de fenómenos que van a ir formando distintos niveles de integración.

Se llaman niveles de integración por la sucesiva complejidad que surge en cada uno de estos niveles con respecto al anterior.

Toda conducta del ser humano se manifiesta en el nivel psicológico e incluye a los anteriores niveles de integración.

Estos niveles se dividen en:

- Nivel axiológico (valores)
- Nivel psicológico-social
- Nivel biológico
- Nivel físico-químico

Tomemos el siguiente ejemplo para ver lo expuesto:

Una persona conduce un coche y frena bruscamente por causa de haber visto un semáforo en rojo.

Esta conducta puede ser analizada en los distintos niveles.

Nivel físico-químico:

Se han producido diversas secreciones (entre otras sudor) ante la situación de riesgo.

Nivel biológico:

Determinados movimientos musculares y motores han actuado para frenar el vehículo a tiempo.



Nivel psicológico:

El conductor que tal vez estaba distraído por otros pensamientos, observó el color rojo que lo volvió a la realidad y le permitió actuar en consecuencia..

Nivel Social:

Es una convención "social" que el color rojo sea el que señala peligro, el aprendizaje de esta regla de tránsito es solo posible conviviendo en determinada sociedad.

Nivel axiológico:

Es un valor ético cuida la vida propia y la de los demás.

Motivaciones de la conducta

La motivación es el motor de la conducta. Es necesaria para toda actividad psíquica, supone la existencia de una necesidad no satisfecha y es vivida como una inquietud o tensión que solo desaparece cuando se alcanza el objeto deseado, ya sea real o ideal.

Tipos de motivación

Una conducta puede estar motivada por una o múltiples causas que inciden de diversas maneras. Estos son algunos ejemplos de los tipos de motivación

⊗ Unidireccional

Es tarde para llegar a clase.....voy corriendo

⊗ En cadena

No sonó mi despertadorse me hizo tarde..... Voy corriendo y me caigo....vuelvo a casa a curarme.....falto a clase

⊗ Policausal

Me olvidé de poner el despertador - Anoche me acosté tarde - Hace mucho frío, faltó a clase
Puedo aprovechar para visitar una amiga

Estas motivaciones son conocidas por nosotros, es decir son conscientes; sin embargo en la conducta también actúan motivaciones inconscientes. A veces esto hace que coexistan motivaciones contradictorias. Aquí es cuando se generan los conflictos

En los anteriores ejemplos el motivo inconsciente de la llegada tarde podría ser el deseo de evitar el encuentro con una compañera con la que hemos discutido muy fuerte el día anterior.

Teoría De Las Motivaciones

Se basa en los siguientes principios:

- El hombre es un ser que desea.
- Lo que el hombre desea depende de lo que no posee, por consiguiente su comportamiento está motivado por las exigencias insatisfechas.
- Las exigencias y los deseos del hombre ocupan lugar según un orden de importancia, están jerarquizadas. Por lo tanto solo cuando las necesidades básicas son satisfechas, se generan las condiciones para que se manifiesten necesidades más complejas.

La jerarquía de las exigencias humanas se configura gráficamente como una pirámide dividida en cinco niveles. Abraham Maslow, un Psicólogo Social norteamericano, clasificó las necesidades como sigue:

- ❖ **Necesidades físicas:** necesidad de alimento, agua, aire, y casa para poder vivir.
- ❖ **Necesidades de seguridad:** todas las personas necesitan sentirse seguras, tanto física como emocionalmente. Además requieren un ambiente estable y controlado. Esto transmite un sentimiento de seguridad y estabilidad. Ya que del mismo se sabe qué se puede esperar, cuando y como actuar.
- ❖ **Necesidad de amor y pertenencia o necesidades sociales:** todos los seres humanos necesitan dar y recibir cariño y reconocimiento, cuidar de otros y sentirse cuidados. Se desean relaciones afectivas y gratificantes, desde la familia hasta los amigos.
- ❖ **Necesidad de estima y autoestima:** todos necesitan sentirse bien consigo mismo y buscan lograr algún grado de autoestima. Se busca el respeto, la confianza, fortaleza, libertad y reconocimiento.
- ❖ **Necesidad de autorrealización y perfeccionamiento:** se refiere a la necesidad de mejorar en aquello que se es, la necesidad de desarrollar potencialidades y aptitudes, tratando de hacer mejor las tareas que realizan y tratando de ser mejores personas.

En síntesis, una necesidad es algo que es requerido internamente. Es una fuerza interna que motiva un comportamiento determinado.
El trabajo puede ser una fuente muy importante de satisfacción para las necesidades de origen social y en consecuencia, un medio de alcanzarla satisfacción de la vida en general.

CONFLICTO

El conflicto se presenta cuando subsisten motivaciones opuestas o contradictorias. Un conflicto no es necesariamente algo negativo, muchas veces obran como estímulos que nos posibilitan desarrollarnos. Cuando resolvemos un conflicto hemos aprendido a saber discernir, hemos considerado lo que más nos conviene y hemos podido renunciar a algo.

Un conflicto aparece en diversas formas. Puede ser un *desacuerdo* en la interpretación de una norma, a veces es una *discusión* sobre prioridades. Otras veces los objetivos son opuestos.

Uno puede encontrarse con un conflicto por negligencia, por omisión, por comisión. Porque dejó pasar el tiempo, porque actuó mal o porque no dio cabida a estrategias más eficaces.

El **Conflicto**, también es definido como "tensión que un individuo mantiene al estar sometido a dos o más fuerzas que se excluyen mutuamente".



Sigmund Freud y su compatriota austriaco, el fisiólogo Josef Breuer, fueron los primeros en utilizar este concepto. Para Freud, el conflicto surge "cuando las respuestas de comportamiento, necesarias para satisfacer una motivación, no son compatibles con las requeridas para satisfacer otra".

El conflicto puede aparecer a distintos niveles: a nivel verbal (por ejemplo, un individuo que desea decir la verdad pero tiene miedo de ofender); a nivel simbólico (cuando se dan dos ideas contradictorias), o a nivel emotivo (una impresión fuerte causa reacciones viscerales incompatibles con la digestión).

La vida social también entraña un gran número de conflictos. El individuo, presionado por los distintos grupos sociales a los que pertenece, experimenta conflictos personales.

El autor Kurt Lewin describió tres tipos de conflictos. Ellos son:

ATRACCIÓN-ATRACCIÓN:

Hay dos objetos o ideas atraentes pero incompatibles. Ejemplo: ¿salgo con Martín o con Pablo?

RECHAZO-RECHAZO:

Ninguna de las dos situaciones me atrae pero debo elegir una. Ejemplo: estos zapatos no me gustan y las zapatillas están rotas, pero debo ponerme algo.

ATRACCIÓN-RECHAZO:

Hay dos tendencias opuestas pero ambas son compartidas. Ejemplo: tengo ganas de meterme al mar, pero el agua está helada!!

¿Son buenos o malos los conflictos?

Los conflictos no son ni buenos ni malos. Pueden ser manejados bien o mal, que es diferente.

Todo conflicto tiene aspectos positivos:

- La tensión estimula y hace surgir ideas mejores.
- Nos obliga a abrir nuevos rumbos.
- Salen a la luz problemas escondidos, y a veces se resuelven o se da la posibilidad para intentar resolverlos.
- Ayuda a que se establezcan nuevas condiciones de trabajo.

También tiene aspectos negativos:

- Frustran, cansan y deterioran a las personas.
- Provocan suspicacias y hacen que las personas se distancien.
- Hace surgir en ocasiones resistencia y violencia.

La clave está en cómo salirse al cruce. Porque un conflicto no nace por generación espontánea. Lo esperado es que se desarrolle poco a poco y que por diferentes motivos, nadie lo señale y/o advierta, para que el mismo pueda resolverse cuanto antes.



No se pueden dar recetas mágicas, pero sí existen estrategias generales.

Conflicto y Negociación:

SITUACIÓN	MECANISMO	METODOLOGÍA
Competencia Pura	El conflicto se procesa primitivamente (por eliminación o sometimiento)	No hay Negociación. Prevalece el uso de la fuerza. Agresión-Fuga.
Objetivos parcialmente encontrados	Desacuerdos esperables (que se precisan civilizadamente)	A) Negociación Posicional (tradicional). Prevalece la amenaza del uso de la fuerza y el engaño. B) Negociación Efectiva (en beneficio mutuo). Prevalece la integración de los intereses respectivos.
Cooperación Pura	No hay conflicto	No hay Negociación

En el cuadro anterior se pueden observar tres situaciones en las cuales personas o grupos pueden verse involucrados y solo en una de ellas es posible hablar de Negociación "cuando los objetivos están parcialmente encontrados"

Es preciso negociar cuando para satisfacer mis intereses, necesito de otras personas con intereses no totalmente congruentes con los míos. Quiere decir que negocio cuando no pudiendo satisfacer una necesidad, deseo o interés por mi mismo, necesito de otros que quieran, desean o tengan intereses distintos. Ellos a su vez necesitan de mi colaboración para cumplir con sus deseos y necesidades.

Esta necesidad mutua con "objetivos parcialmente encontrados" constituye el núcleo de toda negociación.

Fundamentalmente es necesario negociar con uno mismo: cuando el tiempo o mis recursos me impiden tener o hacer dos cosas a la misma vez, que deseo con la misma intensidad o cuando priorizo mis objetivos o trato de compatibilizarlos.

Lo esencial de la Negociación es la cooperación

Tendemos a ver la negociación principalmente como una competencia, sin embargo, la esencia de la negociación es la búsqueda de cooperación de la otra parte para que uno pueda alcanzar los objetivos. En la negociación lo que en principio resalta es el desacuerdo, lo distinto.



Muchas veces se olvida el interés compartido y que en el aporte mutuo está el potencial de los mas sólidos acuerdos. El riesgo es ir demasiado rápido a lo que nos falta, sin evaluar lo que tenemos en común.

- Toda negociación está condicionada:

Estos condicionantes son de variado tipo: temporales, jurídicos, éticos, culturales o de recursos. En toda negociación hay restricciones y límites que la propia situación genera. Para negociar bien es fundamental conocerlos.

- El verdadero objeto de una negociación es una "compra-venta" de ideas.

Cuando uno vende un terreno, compra un auto, llega a un acuerdo sobre costos o pone fin a un conflicto de límites, lo que está haciendo es aceptar ideas ajenas y conseguir que otro acepte las propias.

Por eso en una negociación lo que hay es un intercambio de ideas, al cabo del cual, ambos negociadores han cambiado parcialmente sus ideas originales y han sufrido una transformación durante el proceso.

PERCEPCIÓN:

La percepción es la captación de todos los estímulos actuantes en un momento dado.

¿Qué percibís en este momento?. Las copias que estas leyendo son tal vez el **foco** (centro) de tu campo perceptual que además esta conformado por los ruidos de la calle, de las personas que te rodean, etc. Según tu grado de concentración en esta lectura percibirás con mayor o menor intensidad los otros estímulos. Puede ser que solo percibas las letras de este escrito y hayas hecho abstracción (no has tenido en cuenta) ninguno de los elementos posibles de ser percibidos a tu alrededor, dado tu gran interés por el tema.

La percepción es una forma de conocimiento de la realidad.

Cada uno percibe según sus circunstancias, sus sentimientos, necesidades y posibilidades sensoriales. Por ejemplo un alumno ciego que esté estudiando la lección, percibe los matices del tono de quien esta leyendo.

La **Percepción**, es definida como "proceso mediante el cual la conciencia integra los estímulos sensoriales sobre objetos, hechos o situaciones y los transforma en experiencia útil".

Los psicólogos de la percepción reconocen que la mayoría de los estímulos puros desorganizados de la experiencia sensorial (vista, audición, olfato, gusto y tacto) son transformados en percepciones o experiencia útil, reconocible. Por ejemplo, un automóvil que circula por una carretera se ve de tamaño real, sin tener en cuenta lo pequeña o grande que sea la imagen formada en la retina del observador. Del mismo modo, un tema musical puede ser seguido a través de un conjunto de notas individuales, sin importar cuántas veces

haya cambiado el compositor la clave musical. El proceso de percepción no se limita a organizar los estímulos sensoriales directos en forma de percepciones, sino que éstas, por sí mismas, recuperadas de la experiencia pasada, también se organizan favoreciendo una más rápida y adecuada formación del proceso de percepción actual.

El estudio y la teoría de la percepción superan a la psicología teórica y tienen aplicaciones prácticas en el aprendizaje, la educación y la psicología clínica. Una percepción deficiente implica experimentar el mundo como un caos, mientras que una 'extrapercepción' —eliminar estímulos que no se ajustan a los esquemas de la percepción o percibir estímulos inexistentes— puede llevar a experimentar el mundo inadecuadamente.

INTELIGENCIA:

Piaget define a la inteligencia como:

"La capacidad de adaptación a situaciones nuevas"

Inteligencia, capacidad para aprender o comprender. Suele ser sinónimo de intelecto (entendimiento), pero se diferencia de éste por hacer hincapié en las habilidades y aptitudes para manejar situaciones concretas y por beneficiarse de la experiencia sensorial.

En psicología, la inteligencia se define como la capacidad de adquirir conocimiento o entendimiento y de utilizarlo en distintas situaciones. En condiciones experimentales se puede medir en términos cuantitativos el éxito de las personas a adecuar su conocimiento a una situación o al superar una situación específica.

Los psicólogos creen que estas capacidades son necesarias en la vida cotidiana, donde los individuos tienen que analizar o asumir nuevas informaciones mentales y sensoriales para poder dirigir sus acciones hacia metas determinadas. No obstante, en círculos académicos hay diferentes opiniones en cuanto a la formulación precisa del alcance y funciones de la inteligencia; por ejemplo, algunos consideran que la inteligencia es una suma de habilidades específicas que se manifiesta ante ciertas situaciones.

No obstante, en la formulación de los tests de inteligencia la mayoría de los psicólogos consideran la inteligencia como una capacidad global que opera como un factor común en una amplia serie de aptitudes diferenciadas. De hecho, su medida en términos cuantitativos suele derivar de medir habilidades de forma independiente o mediante la resolución de problemas que combinan varias de ellas.



INDICE MODULO 2

La Comunicación.....	15
Los Prejuicios.....	16
La Propuesta de Riviere.....	18
La Teoría del Vínculo.....	18
El E.C.R.O.....	19
Los Grupos Operativos.....	19
Los Roles.....	20
Los Grupos Humanos.....	21
Definición de Grupo.....	21
Clasificación de grupos.....	22
Grupos Primarios.....	24
Grupos secundarios.....	25
Grupos de Pertenencia y de Referencia.....	25
Dinámica de Grupos.....	26
Los Líderes Grupales.....	26

LA COMUNICACIÓN

Es posible que casi todos los adolescentes argentinos cuando el domingo leen en el diario "La Bombonera recibe la visita de los millonarios" sepan que ese día se juega un partido de fútbol entre dos importantes cuadros nacionales: Boca Juniors y River Plate.

Las motivaciones, conductas y actitudes que pueden tener algunas personas con referencia a un hecho de esta naturaleza son un tema interesante para estudiar desde la psicología social. Sólo utilizaremos este ejemplo para que puedan entender la comunicación. Para que dentro de los grupos (los habitantes del país en este caso) puedan comprender las mismas cosas o compartir los mismos fenómenos (hecho deportivo) es necesario que existan **normas de grupo**: son marcos de referencia comunes que sirven para comunicarse. En este caso, el hábito de leer la página deportiva y saber los "apodos" de los clubes. Las personas pueden interactuar sin normas comunes pero no pueden establecer comunicación.

La **comunicación** es un proceso por el cual una persona se refiere a algo, sea señalándolo o sustituyéndolo por un símbolo, de tal modo que otra persona tenga una experiencia más o menos similar del objeto en cuestión.

La **comunicación presupone marcos de referencia compartidos por las personas que se comunican entre sí, en forma tal que puedan comprender significados similares.**

Se entiende por COMUNICACIÓN toda conducta (acciones, palabras y expresiones afectivas, mensajes escritos) que influye en las percepciones, acciones y afectos de otras personas, en forma consciente o no, transitoria o permanente.

No en todos los casos la comunicación es deliberada, muchas veces la comunicación se produce sin que haya una intención de hacerlo. Por ejemplo, estoy sentada leyendo en mi casa y escucho desde la calle el ruido de un choque de vehículos seguido por exclamaciones de dolor, voces altisonantes y bocinas; todo ello me está informando que ha habido un accidente.

Las redes de comunicación entre las personas están en permanente funcionamiento ya que toda conducta de un ser humano hacia otro le está comunicando algo que incidirá de algún modo en él.

Por ejemplo: si me cruzo en la calle con un vecino y éste no me saluda es posible que **me esté comunicando** que se ha ofendido conmigo por alguna razón.

El **lenguaje** es una forma de comunicarse. Dentro de la psicología social se estudia el lenguaje acentuando la importancia de las **pautas culturales** que lo originan.

Se ha comprobado; estudiando distintas civilizaciones, que en cada una de ellas un mismo objeto se percibe de modo diferente y se utilizan palabras de acuerdo con esa especial forma de percepción de la realidad.

Para ser más claros: para los esquimales la presencia de la nieve es fundamental ya que regula toda su vida; pues bien, ellos tienen distintas palabras para llamar a la nieve: según la cantidad, su forma, su posición; en cambio los aztecas (de un clima tropical) utilizaron una misma palabra para hablar de frío, hielo y nieve. Los esquimales percibían distintos objetos-nieve; los otros apenas reconocían su diferencia con el hielo y el frío.

Con estos ejemplos hemos querido resaltar aquellos aspectos que demuestran que el **lenguaje es una construcción social**, que los individuos de una sociedad no sólo comparten un **idioma** sino también una forma de entender la realidad de acuerdo con pautas comunes y normas de grupo.

LOS PREJUICIOS

La forma más común de entender lo que es un prejuicio: **pensar mal de otras personas sin motivo suficiente**, se acerca al concepto pero es insuficiente ¿por qué? Pues porque no sólo hay prejuicios negativos (pensar mal), también hay prejuicios positivos (pensar



bien de algo o alguien sin motivo suficiente). Por ejemplo, si una buena fábrica de golosinas saca una nueva variedad de pastillas, tenderemos a creer que son muy ricas, aun sin haberlas probado. Es decir que **los prejuicios son predisposiciones tanto a favor como en contra de algo.**

Una definición poco científica pero bastante clara dice:

El prejuicio es estar seguro de algo que no se sabe.

Otra más completa expresa:

EL PREJUICIO ES UN JUICIO PREMATURO Y SIN FUNDAMENTOS
ACOMPAÑADO DE UN ESTADO DE ANIMO
FAVORABLE O DESFAVORABLE

Existe una cierta predisposición a tener prejuicios, ya que suelen generalizarse informaciones, que sin tener base real consideran como válidos los rumores, datos parciales o fantasías. Los prejuicios más comunes tienen características negativas, es decir se desvaloriza o desprecia algo o alguien sin motivos para juzgarlos (se lo pre-juzga).

Los prejuicios pueden ser abarcativos de todos los habitantes de un país, de determinados grupos hacia otros o individuales.

Es importante poder reconocer en uno mismo y en los demás actitudes prejuiciosas, evaluarlas de acuerdo con la realidad y –comprobado el prejuicio- tratar de modificarlas.

A las personalidades prejuiciosas se le oponen las tolerantes; las primeras toman cualquier dato para hacer una apreciación negativa, las tolerantes lo contrario.

“Las personas con prejuicios explican de modo casi invariable su actitud negativa en función de alguna cualidad objetable que distingue al grupo despreciado. Se alega que tal grupo posee un olor desagradable, mentalidad inferior o naturaleza taimada, agresiva u holgazana. En cambio, la persona tolerante desea ver las pruebas que las diferencias entre los grupos son de escasa importancia, o de que no existen en absoluto. Sería oportuno que tanto la uno como la otra suspendieran todo juicio y dejaran de lado sus propios deseos hasta conocer los hechos científicos existentes sobre el asunto”.

De *La naturaleza del prejuicio*. Gordon ALLPORT.

LA PROPUESTA DEL DR. PICHÓN RIVIÈRE

En nuestro país la psicología social ha cobrado popularidad y características específicas a partir del aporte del médico psicoanalista argentino Dr. Enrique Pichón Rivièrre; fue uno de los pioneros del psicoanálisis en Argentina, trabajó muchos años con pacientes mentales graves, tuvo gran sensibilidad social, fue autor de ideas originales sobre vínculos humanos y trabajo grupal. Fue miembro fundador de la Asociación Psicoanalítica Social en la que trabajó hasta 1.977, año de su fallecimiento.

La teoría del vínculo

Pichón centró la psicología social en la **interacción grupal**, donde el diálogo e intercambio permanente entre sus integrantes permite el reconocimiento de sí mismo y del grupo. Al respecto dice: "Los agrupamientos sociales se organizan en unidades con el objetivo de adquirir mayor seguridad y productividad, surgiendo en su seno la posibilidad de estudiar la red de comunicaciones, es decir los vínculos interhumanos que hacen posible la convivencia y la tarea en común".

A partir de la relación con los demás, establecemos vínculos con **objetos externos**, éstos vínculos psicosociales. Por otro lado establecemos vínculos con las cosas que nos ocurren dentro (emociones, recuerdos, pensamientos, fantasías), estos vínculos con **objetos internos** son intrapsíquicos.

El vínculo es una estructura dinámica en continuo movimiento que engloba por igual al sujeto o al objeto (interno y externo).

El vínculo es siempre un **vínculo social**, aun sin la presencia directa de otra persona, indirectamente hay otros seres humanos involucrados en el mundo interno o externo de cada uno.

Trata de reflexionar sobre esto: aun en nuestros pensamientos o conductas más individuales está el recuerdo, la presencia emocional de otra persona, aunque no estemos conscientes de ello. Esto demuestra el carácter social de los vínculos.

La teoría del vínculo elaborada por Pichón se diferencia de la psicoanalítica pues ésta es fundamentalmente **intrapsíquica** (lo que ocurre "dentro" de cada uno) mientras que Pichón Rivièrre propuso una **psiquiatría social**.



Precisamente la llamó psiquiatría pues en principio fue médico de psicóticos graves en el Hospicio de la Merced (actual Hospital Neuropsiquiátrico en la Capital Federal).
Estableció que los vínculos podían ser normales o patológicos.

Cuando los vínculos son patológicos las relaciones con el "adentro" y el "afuera" acarrear diversas dificultades al individuo, es entonces cuando debe ser tratado psicoterapéuticamente. La psiquiatría –para Pichón Riviére- es el análisis del vínculo, para su esclarecimiento, su comprensión y su modificación.

Posteriormente habló de **psicología social**.

E.E.C.R.O.

Así se llama al ESQUEMA CONCEPTUAL REFERENCIAL Y OPERATIVO que configura otro de los aportes originales del autor que estamos tratando.

Todo esquema conceptual referencial está constituido por informaciones, ideas, teorías, sentimientos, pensamientos y vivencias sobre determinado tema. Los esquemas suelen ser rígidos llevando a quienes los utilizan a encuadrar las nuevas experiencias dentro de ese esquema que ya se posee.

El E.E.C.R.O. que describe Pichón Riviére es un esquema referencial al que siempre se van integrando los nuevos elementos, que debe ser corregido y confrontado en cada caso.

Este esquema fue concebido para el trabajo con pacientes de modo que debe **operarse** en cada caso confrontando o rectificando conceptos para adecuarse a la realidad única e irrepetible que representa cada ser humano.

Todo esquema comienza siendo conceptual, o sea que incluye todos los conceptos que se tienen tanto en forma consciente como inconsciente y se va modificando con el transcurso del tiempo y con el correr de la experiencia y de los conocimientos. Por lo tanto el E.E.C.R.O debe estar en permanente apertura hacia nuevos procesos de rectificación.

El E.E.C.R.O. concibe a las personas en su **dimensión humana** integrando sus tres áreas de expresión: mente, cuerpo y mundo externo.

Los grupos operativos

Quizá el aporte de Pichón Riviére que sintetiza todas sus ideas es la creación de una técnica llamada de **grupos operativos** que se caracteriza por centrarse en una tarea determinada que debe llevarse a cabo.

La tarea del grupo operativo podrá ser: aprendizaje, de organización laboral, de creación publicitaria, de relaciones humanas, de dirección de actores, de "curación" y otras.

La tarea concreta del grupo se llama **tarea explícita**. Además de esta actividad (tratar alguno de los temas propuestos) y mientras se desarrolla, ocurren en el mismo grupo situaciones entre personas, a esto se le llama **tarea implícita**. La misma supone superar los miedos y dificultades emocionales varias que inciden en el grupo y obstaculizan el aprendizaje.

Entre los integrantes de todo grupo se establecen comunicaciones **verbales** (lenguaje oral) y **preverbales** (lenguaje gestual). No sólo tiene importancia lo que se dice sino como se dice.

En los grupos se producen distintos fenómenos:

PERTENENCIA: Hacen posible la planificación.

COOPERACIÓN: Es la contribución de cada uno a la tarea grupal, en ella se cumplen distintos roles.

PERTINENCIA: El grupo se centra en la tarea propuesta.

Ellos deben desarrollarse en todo grupo para que pueda realizarse la tarea.

Un concepto a tener en cuenta dentro de este tema es el llamado factor TELÉ que es la capacidad de disposición que cada uno de nosotros tiene para trabajar con otros. Hay un **telé positivo** (yo quiero trabajar con Laura) y un **telé negativo** (no puedo trabajar con Daniela). A una mayor telé positiva mejor será el proceso de aprendizaje grupal.

Hay un último aspecto que vamos a considerar y es la descripción de roles grupales que describe Pichón. Estos roles son **funcionales**, quiere decir que algún miembro cumple esa función en un momento dado del trabajo grupal, pueden intercambiarse ya que son rotativos. Surgen en forma espontánea, no está previsto de antemano quién será el que en cada grupo cumplirá tal o cual rol.

Los roles son:

	PORTAVOZ	Dice lo que ocurre en el grupo, habla por todos.
ROLES	CHIVO EMISARIO	Es el que representa los aspectos negativos o atemorizadores del grupo. Se le atribuye lo negativo.
	LÍDER	Se le atribuyen las características positivas, lo que el grupo valora afirmativamente.
	SABOTEADOR	Expresa la resistencia al cambio, se opone a lo nuevo o desconocido.

La técnica de grupos operativos se desarrolla con un **coordinador** grupal que interviene señalando aquellos obstáculos que impiden el desarrollo de la tarea.



LOS GRUPOS HUMANOS

Todos los seres humanos pertenecemos a grupos desde el momento en que nacemos.

A partir del grupo familiar, el primero de todos ellos, integramos diversos otros a lo largo de nuestras vidas: el de los niños del jardín de infantes, el de los amiguitos del barrio, el de alumnos de 4° año. La vida humana siempre se ha desarrollado en grupos.

Desde el principio de la humanidad en cualquier tipo de organización social los seres humanos viven uno junto a otros, la vida humana se desarrolla en grupos.

Según el psicoanalista francés Didier Anzieu: "no existe ninguna posibilidad normal que una persona esté psicológicamente aislada de otras, y el estudio de las relaciones con los demás es un capítulo necesario de la psicología individual".

UN GRUPO ES UN CONJUNTO DE PERSONAS DENTRO
DE UN SISTEMA DE RELACIONES SOCIALES

Los miembros de un mismo grupo desarrollan conductas semejantes. Hay diversas definiciones de lo que se entiende por grupo, cada una de ellas obedece a lo que se considere de mayor importancia dentro del mismo: las necesidades entre los miembros, sus afinidades, su interdependencia, etc. De acuerdo con la definición expresada arriba, adoptaremos el criterio de poner el acento en las **relaciones sociales** en el sentido de comunicación de objetos comunes. Uno de las definiciones más aceptadas es la de OLMSTED.

GRUPO es una pluralidad de individuos que se hallan en contacto unos con otros, que tienen en cuenta la existencia unos de otros, y que tienen conciencia de cierto elemento común de importancia.

Por ejemplo: dentro de un grupo familiar se espera que los adultos trabajen y se ocupen de lo necesario para ordenar la vida cotidiana y de la crianza de los menores; a su vez de éstos se espera que vayan adoptando diversas normas y costumbres.

Para que haya grupo hay que concretar la interacción es decir que las acciones de un miembro determinen las de otro y a la recíproca. Para aclarar esto pensemos en la siguiente situación: las personas que van sentadas en el colectivo de la línea 38 no constituyen un grupo

ya que no comparten normas sino que simplemente coinciden en un momento y lugar determinados. Si ese mismo vehículo es utilizado para trasladar a algunas personas que pasarán un fin de semana turístico, ellas sí constituirán un grupo pues compartirán un interés común (conocer las sierras) y deberán cumplir determinadas normas (respetar los horarios de comida, compartir el hotel y las excursiones).

Son **grupos sociales**: una familia, un club deportivo o cultural, una nación, una organización comercial, un partido político, entre otros.

Cuando un conjunto de personas –que no constituye grupo– posee un **atributo común**, éste puede ser la base para la constitución de un grupo. Si los pasajeros que circunstancialmente comparten el colectivo 38 son sometidos a un asalto pasarán a ser el grupo protagonista del incidente policial, el grupo de testigos citados para el día jueves.

Los siguientes conjuntos de personas poseen algún atributo común: los poseedores de televisor, los que pescan en la costanera, los que saben bailar bien el tango. Pueden existir circunstancias (un concurso) que transformen a esos conjuntos de personas en grupos.

Su clasificación

De todas las clasificaciones posibles de grupos, tomaremos la señalada por Anzieu (ver cuadro) y nos detendremos en los llamados grupos primarios y grupos secundarios.

Sugerimos que se lean en clase los ejemplos seleccionados para la actividad anterior; allí será fácil comprobar la variedad grupal que seguramente ha surgido. Un primer análisis sobre sus características mostrará diferencias entre el número de miembros que los conforman, sus intereses y posible duración, el estilo de organización, etc. Esta apreciación será ampliada o tal vez corregida al analizar cada una de las cinco categorías con que el mencionado autor clasifica los grupos humanos:

- Muchedumbre
- Banda (en nuestro país “barra”)
- Agrupamiento
- Grupo primario o pequeño
- Grupo secundario u organización.



CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS HUMANOS

Categorías fundamentales	Estructuración (Grado de organización interna y diferenciación de los roles)	Cantidad de individuos	Relaciones entre los individuos	Conciencia de las metas	Acciones comunes
Muchedumbre	Muy débil	Grande	Contagio de las emociones	Escasa	Apatía o acciones paroxísticas
Banda	Débil	Pequeña	Búsqueda del semejante	Mediana	Espontáneas pero poco importante para el grupo
Agrupamiento	Mediana	Pequeña, media o grande	Relaciones humanas superficiales	Escasa o mediana	Resistencia pasiva o acciones limitadas
Grupo primario o pequeño	Elevada	Pequeña	Relaciones humanas ricas	Elevada	Importantes, espontánea, incluso innovadoras
Grupo secundario u organización	Muy elevada	Media o grande	Relaciones funcionales	Escasa a elevada	Importantes, habituales y planificadas

Invitamos a estudiar con detenimiento el cuadro para informarse de las características esenciales de cada uno de los posibles grupos ya que sólo agregaremos algunos detalles y ejemplos.

Muchedumbre:

Cuando centenares o miles de personas se hallan reunidas en algún lugar sin haberlo acordado expresamente constituyen una muchedumbre. Ej.: los veraneantes que acuden a la playa Bristol de Mar del Plata: su objetivo común es descansar, tomar sol, bañarse en el mar. Sin embargo, el cumplimiento de este objetivo se realizará en forma individual, sin depender unos de otros.

Esta definición excluye las manifestaciones preparadas con anticipación (por ejemplo: encuentros políticos).



Banda ("barra"):

Aquí las personas se reúnen por la voluntad de estar junto a quienes se les parecen, entre sus semejantes. Es una forma de encontrarse junto a otros que piensan y viven de manera parecida.

Preferimos la palabra "barra" porque estimamos que "banda" se asocia con una propensión a actividades valoradas como negativas, en cambio la mencionada en primer término puede o no tener esta connotación. La "barra" ofrece a sus integrantes seguridad y afecto, se forma con el principal objetivo de "andar juntos". Importa más la unión que las actividades que se realicen.

Agrupamiento:

Se constituye cuando las personas se reúnen con cierta frecuencia y para tratar algunos objetivos comunes. No importa el número de miembros sino ese interés común, fuera del cual no hay otros contactos. Los agrupamientos tienen distintas características y denominaciones según el campo al que pertenezcan: academia, círculo, patronato, bloque, partido, sindicato, asociación, etc.

Trataremos aparte las otras dos categorías.

Los grupos primarios.

Los grupos primarios están formados por un número de miembros relativamente reducido que están unidos más por sus afectos y su solidaridad que por sus relaciones formales. Las relaciones entre sus integrantes son "cara a cara"; esto significa que cada uno tiene una percepción individualizada de los otros. Los grupos primarios inciden en los **ideales** de sus miembros, quienes a su vez afirman la personalidad dentro de estos grupos.

En ellos se aprenden los afectos. Desde el punto de vista psicológico la adecuada integración a grupos primarios (familia, vecinos, amigos, compañeros) suele asegurar una afectividad más estable y armónica. Dentro de su grupo primario las personas pueden mostrarse más espontáneas, dar y recibir según sus deseos y necesidades, comunicar sus pensamientos sin temor a las posibles críticas y ser aceptadas por los demás sin exigencias extremas. Esto no significa que los afectos dentro de los grupos primarios sean siempre positivos, también los negativos se desarrollan en ellos (peleas entre hermanos).

Los grupos primarios son más informales que los secundarios y –excepto el grupo familiar–, surgen por afinidades y creencias comunes, actividades compartidas, edades y otras. En la experiencia concreta de cada uno van apareciendo adhesiones a una o más personas con las cuales establecemos una comunicación más estrecha que va determinando la formación de un grupo. Su integración se establece en forma gradual y, si bien hay que cumplir con ciertas obligaciones dentro de un grupo primario, éstas no son vividas como exigencias sino como mutua solidaridad.



Los grupos secundarios

Estos grupos están organizados en función de alguna meta a lograr o de un interés compartido. Ellos no son tácitos o **implícitos** como los grupos primarios sino que son conocidos por todos, son **explícitos**. Las normas de funcionamiento de los grupos secundarios en general están escritas (reglamentos), el número de miembros es variable aunque en general no todos se conocen entre ellos. Los compañeros de división constituyen un grupo secundario, si bien **todos** se conocen entre ellos, entre algunos la relación sólo es superficial. En otros grupos secundarios, como ser los asociados de un club, los integrantes no se conocen entre sí. Dentro del grupo secundario de los alumnos de tu escuela hay numerosos grupos primarios. Esto ocurre en la mayoría de los grupos secundarios.

Los grupos secundarios tienen una organización formal, se reúnen dentro de un lugar o contexto particular y no es necesario que existan relaciones afectivas entre sus integrantes. La cohesión grupal depende de los objetivos compartidos y no de los lazos afectivos entre los miembros.

No es necesario tampoco que todos los integrantes de un grupo secundario coincidan en el mismo lugar y tiempo. Los obreros de una fábrica constituyen entre sí un grupo secundario que generalmente trabaja en distintos turnos, en este caso no coincide en el tiempo pero sí en el mismo lugar. La característica común en los grupos secundarios obliga a cumplir con algunas normas, por ejemplo en los miembros de un club ellas son: cuidar las instalaciones, pagar las cuotas, etc.

En estos grupos las comunicaciones escritas (notas, comunicados, circulares) son más importantes que las verbales.

Grupos de pertenencia y grupos de referencia

Esta clasificación corresponde a la psicología social norteamericana. Dijimos antes que en todo grupo hay **normas** que comparten sus miembros: modos de pensar, actuar, vestirse, y actitudes frente a las diversas circunstancias. De acuerdo con esto se llama **grupo de pertenencia** a aquel dentro del cual una persona es reconocida por los otros como perteneciente al grupo, por lo tanto hace uso de las normas del mismo. El **grupo de referencia** es aquel del cual una persona **aprende** normas pero al cual no pertenece, ya que no es reconocido por los otros miembros como parte del grupo.

Las normas del grupo de referencia influyen en las conductas y actitudes de las personas. Estos grupos pueden ser **positivos**. Ej.: a través de la "copia" de actitudes de los tenistas de éxito, puedo establecer con mis amigos un entrenamiento eficaz.

También pueden ser grupos de referencia **negativos**: aquellos a los que nunca desearía pertenecer, por lo que trato de desarrollar conductas opuestas a ellos: Ej.: un grupo de violentos.

LA DINÁMICA DE GRUPOS

Entre los integrantes de un grupo se establecen **interacciones**; ellas suponen atracciones, rechazos, alianzas, conflictos, es decir **corrientes emocionales** que surgen entre distintos miembros y de cada uno con el grupo total. A estos fenómenos se refiere la **dinámica grupal**.

La dinámica grupal es el conjunto de fuerzas complejas que actúan dentro de todo conjunto organizado de personas.

Hay distintas formas de enfocar la dinámica grupal.

Mencionaremos algunos de los fenómenos comunes a todo tipo de grupos: aparición de conductores (siempre hay alguien que cumple un papel preponderante), la mayor afinidad de algunos miembros entre sí, y una adhesión inconsciente de todos los integrantes a ciertas normas comunes (sentimiento de pertenencia o solidaridad).

Los líderes grupales

Se denomina **líder** de un grupo a aquel integrante con capacidad para influir sobre los otros miembros del grupo.

El líder incide en la actividad grupal, la interacción entre los demás miembros y el estilo de comunicación.

De acuerdo con las características de su líder los grupos pueden clasificarse en: autoritarios, democráticos y "laissez faire".

Grupos autoritarios

En ellos el líder influye con una extrema presión imponiendo sus criterios a los demás miembros; éstos a su vez son sumisos con el líder. Suele haber agresividad contenida y los conflictos se pueden referir a algún integrante en particular (el que "tiene la culpa"), llamado también "chivo emisario". Cuando este tipo de grupos tiene que producir algo, en general lo hace en forma eficiente en presencia de su líder, y en su ausencia decae la productividad.

Grupos democráticos

En los grupos democráticos la participación es más homogénea, el líder dirige las actividades según las decisiones tomadas por el grupo en su conjunto. Son los grupos con mayor responsabilidad y cooperación entre sus miembros. Cuando deben producir, lo hacen en forma bastante uniforme, con o sin la presencia del líder. Éste coordina la tarea.

Grupos "laissez faire"

Se llama así (del francés "dejar hacer") porque el líder deja casi todo librado al deseo individual de los integrantes. Otorgan una excesiva permisividad que hacen casi inexistente el cumplimiento de reglas. Estos grupos resultan poco perseverantes en su trabajo. La imagen del líder es débil.



PLANIFICACION DE UNA EMPRESA

CLASIFICACION

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a:

***SU NATURALEZ JURIDICA** (SOCIEDAD ANONIMA, DEL ESTADO, S.R.L., ETC.)

***SEGUN AL SECTOR A QUE PERTENECEN O DESARROLLAN SUS ACTIVIDADES** (SECTOR: PRIMARIO, SECUNDARIO, TERCIARIO, TIPO DE ACTIVIDAD: EXTRAACCION DE MATERIA PRIMA, INDUSTRIA O SERVICIO)

***SU TAMAÑO** (PEQUEÑA, MEDIANA, GRANDE)

TIPOS DE ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

- PIRAMIDAL
- FUNCIONAL
- MIXTA

→ **PIRAMIDAL**: establece una estructura jerárquica máxima ubicada en la punta de las pirámides autoridades de menor categoría a medida que desciende hacia la base de la pirámide.

VENTAJAS: hay unidad de mando y clara diferenciación jerárquica.

DESVENTAJAS: es un sistema rígido, no incentiva a la participación y exige una alta preparación del nivel superior.

→ **FUNCIONAL**: descentraliza el mando, divide el trabajo por funciones creando distintas áreas de responsabilidad.

VENTAJAS: favorece la especialización y da mayor oportunidad de participación.

DESVENTAJAS: pueden surgir conflictos dado que varios responsables de áreas tienen ingerencia sobre un mismo empleado.

→ **MIXTA**: se basa en la estructura piramidal dividida por funciones, cada función es atendida por un conjunto de puestos de trabajo que brindan asistencia y apoyo.

Es la estructura que mayores ventajas ofrece y la que presenta menor posibilidad de conflicto, existe unidad de mando pero también delegación de responsabilidades y participación en las otras jerarquías.

ORGANIGRAMA

Un organigrama es un diagrama que muestra la estructura organizativa de una empresa. Es un modelo que permite obtener una idea uniforme de organización.

Se pueden clasificar en:

ORGANIGRAMA ANALITICO: son aquellos que exponen y muestran una información detallada de la organización, se puede complementar con informes escritos. Es utilizado por directores y expertos.

ORGANIGRAMA GENERAL: brinda una información muy simple de la organización, son los más comunes.

ORGANIGRAMA SUPLEMENTARIO: este tipo de organigrama se utiliza para mostrar una unidad de la estructura en forma más detallada, suelen acompañar a un organigrama general.



ALUMNO:.....

BREVE RESEÑA HISTORICA Y EVOLUCION DE LA PSICOLOGIA



- ESTRUCTURALISMO.....
- FUNCIONALISMO.....
- PSICOANALISIS.....
- CONDUCTISMO.....
- GESTALT.....
- COGNOSCITIVA.....
- EVOLUTIVA.....
- SISTEMICA.....
- COMPLETE CON EL/LOS OBJETOS QUE ABARCA CADA CAMPO:
- FISIOLOGICO.....
- EXPERIMENTAL.....
- DE LA PERSONALIDAD.....
- CLINICA.....
- SOCIAL.....
- INDUSTRIAL Y ORGANIZACIONAL.....
- DEL DESARROLLO.....



CAMPO PROFESIONAL

COMPLETE CON UN EJEMPLO EN CADA UNA DE LAS AREAS:

- CLINICA.....
- EDUCACIONAL.....
- LABORAL.....
- SOCIAL.....
- PSICOFISIOLOGIA EXPERIMENTAL.....
- ORIENTACION VOCACIONAL.....
- JURIDICA.....

PERSONALIDAD

ELABORE CON SUS PALABRAS UNA DEFINICION DE ACUERDO A LAS DADAS.

.....
.....
.....

¿QUE SIGNIFICA ORGANIZACIÓN DINAMICA?

.....
.....
.....

¿Por qué SE HACE REFERENCIA A SISTEMAS PSICOFISICOS?

.....
.....
.....

EXPLIQUE CON SUS PALABRAS ¿POR QUE DETERMINAN LOS AJUSTES UNICOS DEL INDIVIDUO AL MEDIO CIRCUNDANTE?

.....
.....
.....

DUDA O INQUIETUDES SOBRE LOS TEMAS TRATADOS

.....
.....
.....



TRABAJO PRACTICO N° 2

APELLIDO Y NOMBRE:.....

- 1- DESARROLLE LA DEFINICIÓN DE PERSONALIDAD
- 2- LOS SIGUIENTES FRAGMENTOS DESCRIBEN CONDUCTAS, RECONOZCA EN ELLOS EL AREA PREDOMINANTE Y LOS NIVELES DE INTEGRACION QUE OBSERVE. FUNDAMENTE SU RESPUESTA.

"...El general se puso tenso, sus labios se hicieron duros y pálidos, y los ojos hundidos bajo las cejas enmarañadas recobraron el fulgor salvaje de otros tiempos. No volvió hablar, y una tos pernicioso le estorbaba para concentrarse. Pasadas las hizo parar el juego..."

Gabriel García Márquez. "El General en su laberinto"

"... En otra ocasión se imaginaba que aquel era el hogar de seres invisibles, y en otra se dejaba llevar por la imagen de la abertura y se veía a sí mismo..."

Milan Kundera. "La vida esta en otra parte"

"...El Tupí Viejo, situado frente al teatro Solís, no era solo un café, era mas bien una Institución Nacional. El turista que llegaría a Montevideo sabia que los puntos clave de la ciudad, eran el Palacio Legislativo, el Mercado del Puerto, el Jardín Botánico y por supuesto el Tupí Viejo ..."

Mario Benedetti "Buzón del tiempo"

- 3- Desarrolle un ejemplo de motivación unidireccional y uno de motivación policausal. Describa el motivo inconsciente de unos de ellos.
- 4- Clasifique las necesidades descriptas por Marlon
 - a) Defina el concepto de necesidad
 - b) Desarrolle las necesidades de autorrealización y perfeccionamiento y la necesidad de amor y pertenencia.
 - c) Describa a través de un ejemplo la necesidad física, la necesidad de seguridad, y la necesidad de estima y autoestima.
- 5- Señale con verdadero o falso, según corresponda. Fundamente su respuesta.
 - La conducta puede manifestarse en las tres áreas
 - La motivación es el motor de la personalidad
 - La necesidad de estima se refiere al desarrollo de potencialidades y aptitudes tratando de hacer mejor las tareas que se realizan
 - Las motivaciones son solo conscientes.
 - Sistema psicofísico se refiere a la separación del factor biológico del psicológico

TRABAJO PRACTICO N°3

TEMAS: CONFLICTO Y NEGOCIACION / PERCEPCION / INTELIGENCIA

- 1- ¿En que situaciones es importante utilizar la negociación?
- 2- ¿Cuál es la esencia de la negociación?
- 3- Defina el concepto de Percepción
- 4- Defina el concepto de inteligencia según Piaget.
- 5- Defina el concepto de inteligencia desde el punto de vista de la Psicología.
- 6- Defina el concepto de inteligencia según su opinión personal.

