

Código asignatura	Nombre asignatura
<b>47403</b>	<b>Psicología de Grupos</b>
Fecha incorporación:	Convocatoria:
<b>07/06/2007</b>	<b>Septiembre original 05</b>

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA . PLAN NUEVO  
CENTROS NACIONALES- SEPTIEMBRE 05  
ASIGNATURA: PSICOLOGIA DE GRUPOS; CODIGO 4740311**

**NOMBRE Y APELLIDOS..... DNI..... .**

**CENTR ASOCIADO.....**

**Duración 2 horas. Responda en el espacio asignado a las siguientes preguntas  
(No se corregirán los contenidos escritos fuera del espacio correspondiente)**

**1. Señale los dos mecanismos causales que se han propuesto desde el punto de vista evolucionista para explicar la formación de los grupos.**

p. 84. Desde el punto de vista evolucionista se han propuesto dos mecanismos causales de la formación de los grupos que, aunque no son incompatibles, sí pueden llevar a conclusiones diferentes. Los sociobiólogos recurren a los conceptos de aptitud inclusiva y altruismo recíproco e insisten en las ventajas reproductivas que la pertenencia grupal aporta a los individuos. Por su parte los etólogos adoptan una perspectiva más interpersonal y proponen el apego como mecanismo reutilizable de forma flexible a lo largo de la vida de los individuos.

**2. Señale las ventajas del aumento de tamaño del grupo**

(p.109)

- a) El grupo tiene más recursos (económicos, tiempo, energía, expertos);
- b) Por tanto puede aspirar a metas más ambiciosas
- c) Existe una mayor diversidad dentro del grupo (que puede transformarse en un inconveniente por las dificultades de coordinación)
- d) Al ser más grande puede obtener mayores apoyos, poder y legitimidad

**3. La formación de los grupos: integración afectiva y cognitiva**

La integración afectiva se refiere al hecho de que el grupo puede formarse cuando las personas desarrollan sentimientos compartidos. En este caso la persona experimenta atracción hacia el grupo, hacia sus miembros y hacia los objetivos.

La integración cognitiva hace hincapié en que el grupo puede formarse cuando las personas se dan cuenta de que comparten importantes características personales. En ese momento, al ser conscientes de la semejanza, es probable que empiecen a pensar en sí mismos como grupo. (p. 180)

#### 4. Variables antecedentes de la cohesión grupal

(241). En general se considera que todos aquellos factores que incrementan la atracción interpersonal entre los miembros del grupo incrementarán también la cohesión. Entre dichos factores se pueden mencionar: la proximidad e interacción entre los miembros del grupo, la realización de tareas cooperativas y la semejanza de rasgos de personalidad y actitudes entre los miembros del grupo.

#### 5. Procesos de influencia en grupo: la dependencia informativa

p. 267. Se habla de dependencia informativa cuando el individuo está motivado a mantener una respuesta adaptada a la realidad pero es incapaz de evaluar por sí mismo dicha adecuación y por tanto es dependiente de la información que le aportan los demás. El individuo considera a los otros como mediadores entre él y la realidad, es decir como instrumentos de percepción y juicio o como sustitutos de los instrumentos que él no tiene. Lo que los demás hacen o dicen se considera correcto y por tanto este tipo de influencia implica una verdadera interiorización (la persona está convencida de que lo que los otros dicen es cierto) de la respuesta de la fuente (influencia latente).

#### 6. Argumentación persuasiva y polarización

(p. 297) Desde esta postura se pone el énfasis en la influencia informativa del grupo así como en el procesamiento cognitivo de la información. Se supone que durante la discusión grupal, el grupo proporciona argumentos a favor de la postura que el individuo no tenía inicialmente. Eso hace que la postura de la persona se vuelva más favorable de lo que era inicialmente. La validez percibida y la novedad son las características que hacen persuasivos a los argumentos aportados por el grupo

#### 7. Relaciones intergrupales: enfoques individuales

P. 373. Desde esta perspectiva se trata de explicar las relaciones intergrupales a partir de características personales, orientaciones, rasgos de personalidad o incluso rasgos psicopatológicos de los individuos. Entre estas orientaciones podemos citar la Teoría de la Personalidad Autoritaria, que explica el prejuicio a partir de los postulados psicoanalíticos, el enfoque del Autoritarismo de Derechas que supone que existen diferencias individuales en la tendencia a plegarse a la autoridad. Esta teoría se basa en la teoría del aprendizaje social. Desde la orientación de la dominancia social se presta atención a las relaciones jerárquicas entre grupos dentro de la estructura social y a la existencia de ideologías que favorecen o tratan de reducir las desigualdades. Se supone que existen diferencias individuales en cuanto a la tendencia a legitimar las desigualdades sociales.

#### 8. Según el modelo de la contingencia de Fiedler, en situaciones en las que los líderes tienen un bajo grado control situacional ¿qué tipo de liderazgo es más eficaz? (Razone la respuesta)

Como se señala en la p. 151 cuando el líder tiene un bajo grado de control situacional (mala relación con el grupo, tarea poco estructurada y poco poder de recompensa) consiguen mejores resultados los líderes orientados a la tarea. La posible explicación sería que puesto que la situación es ya crítica, centrarse en la tarea dará lugar a un incremento de la eficacia aunque dicho incremento no sea muy elevado.