

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA IZTAPALAPA.

"UNA INVESTIGACION SOBRE INFLUENCIA Y LIDERAZGO  
EN GRUPOS PEQUEÑOS DE PREADOLESCENTES".

SEMINARIO DE INVESTIGACION.

✓ ALICIA SUSANA ORTEGA SOLIS.

ASESORA: ANA MARIA FABRE DEL R.

SUPERVISOR: JORGE OROZ IBARRA.

LECTOR: PEDRO ALVAREZ COLIN.

✓ ENERO 1984.

## INDICE

## INTRODUCCION

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

## CAPITULO I. "GRUPO".

|  |   |
|--|---|
| 1.1 Generalidades.....   | 1 |
| 1.2 La <sup>investigación</sup> Tesis Individualista.....      | 1 |
| 1.3 <sup>investigación</sup> Tesis de Mentalidad de Grupo..... | 3 |
| 1.4 Concepto de Grupo.....                                     | 5 |

## CAPITULO II. "LIDERAZGO".

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 2.1 Liderazgo.....             | 13 |
| 2.2 Concepto de Liderazgo..... | 20 |
| 2.3 Estilos de Liderazgo.....  | 24 |

## CAPITULO III. "INFLUENCIA".

|   |    |
|---|----|
| 3.1 Influencia.....                     | 28 |
| 3.2 Investigación sobre Prestigio.....  | 29 |
| 3.3 Investigación sobre Influencia..... | 30 |
| 3.4 Funciones de la Influencia.....     | 33 |
| 3.5 Alternativas.....                   | 34 |

## CAPITULO IV. "METODOLOGIA".

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 4.1 Planteamiento del Problema..... | 40 |
| 4.2 Justificación del Problema..... | 41 |
| 4.3 Hipótesis.....                  | 41 |
| 4.4 Definición de Variables.....    | 42 |
| 4.5 Operacionalización.....         | 42 |

|   |    |
|---|----|
| 4.6 Obtención y tamaño de la muestra.....     | 45 |
| 4.7 Instrumento.....                          | 46 |
| 4.8 Procedimiento.....                        | 46 |
| CAPITULO V. "ANALISIS DE DATOS".              |    |
| Procedimiento Utilizado.....                  | 49 |
| Procedimiento para Detección del Líder.....   | 50 |
| Material utilizado para la Investigación..... | 51 |
| Instrucciones dadas a los participantes.....  | 52 |
| CAPITULO VI. "CONCLUSIONES Y ANEXOS".         |    |
| Conclusiones.....                             | 58 |
| Anexos.....                                   | 61 |
| Bibliografía.....                             | 70 |

## INTRODUCCION.

Seleccioné esta investigación porque considero que todo individuo, desde el momento de su nacimiento y a través de su desarrollo social, forma parte como miembro, no sólo de uno, sino de varios grupos.

Mi investigación se centra únicamente en preadolescentes (hombres y mujeres) que han pertenecido por lo menos a dos grandes grupos, siendo éstos: la familia y la escuela. Grupos organizados y constituidos a los que pertenecen los preadolescentes. Específicamente en la escuela, en donde han sido miembros de varios grupos y hasta por varios años.

Pretendo observar cómo se llegan a dar en estos grupos de preadolescentes, los fenómenos de liderazgo e influencia, y a su vez, la forma en que son manejados dentro de sus grupos.

Para poder comprender los dos aspectos anteriores, me basé en el marco teórico de ésta investigación, donde en el primer capítulo con las definiciones de varios autores, trato de dar a conocer el concepto de grupo, importancia requerida debido a que todo individuo, pertenece mínimamente a dos o más grupos; siendo éstos grupos

la influencia que se tiene durante el desarrollo de la vida.

En el segundo capítulo, trato de explicar el fenómeno de liderazgo que se presenta en los grupos, tratando de ver cómo se maneja y qué puntos podemos tomar en cuenta para su observación. Principalmente para poder detectarlos en los grupos de preadolescentes a estudiar.

En el tercer capítulo hablo sobre la influencia que se llega a manifestar dentro de los grupos. Para explicar éste fenómeno se toman las aportaciones de varios autores.

En el cuarto capítulo establezco la metodología que llevé a cabo para el desarrollo de la investigación; en éste capítulo traté el procedimiento a seguir con 40 preadolescentes elegidos de los grupos de sexto año de una escuela primaria oficial; después los integré, a su vez, en cinco pequeños grupos de ocho miembros cada uno (cuatro hombres y cuatro mujeres) para dar como resultado el determinar la influencia y el liderazgo producidos en ellos.

Comprobé mi investigación y aporto los resultados en los capítulos quinto y sexto de la investigación.

Comprobando, que aún en los preadolescentes se produce dentro de sus grupos el fenómeno de liderazgo e influencia; ya que no escapan a pertenecer a un grupo.

## CAPITULO I.

### GRUPO.

#### 1.1 Generalidades.

Los grupos representan una relación entre los individuos y las condiciones <sup>CAUSAS DEL GRUPO</sup> sociales; enmarcando los elementos de un sistema social, encontrándose en ellos, procesos como: toma de decisiones, influencia, liderazgo, cooperación, división del trabajo, dependencia, prestigio, - al igual que se puede encontrar: conflicto, tensión, etc.

He encontrado diferentes definiciones sobre el concepto de grupo, así como de la relación individuo-grupo, referidos a diferentes criterios metodológicos, a su marco teórico y por tanto a sus resultados. Encontramos como ejemplo las doctrinas de las <sup>investigaciones</sup> tesis individualista y la <sup>investigación</sup> tesis sobre la mentalidad de grupo que mencionan las propiedades y sus relaciones con los individuos de manera diferente.

#### 1.2 La <sup>investigación</sup> Tesis Individualista.

Para ésta <sup>investigación</sup> tesis, únicamente los individuos constituyen la realidad de los grupos. Nada existe en el grupo - que no haya existido previamente en el individuo. Lo mencionado, se basa en la <sup>investigación</sup> siguiente tesis:

"Los procesos psicológicos ocurren tan sólo en los individuos que constituyen las únicas unidades accesi--



La noción de grupo se convierte en superflua en cuanto -  
describimos las acciones de los individuos (y sus conse-  
cuencias)" (3)

### 1.3 Tesis de la Mentalidad de Grupo.

Por el contrario a la tesis individualista, la tesis de mentalidad de grupo menciona que cuando los hombres ~~viven y~~ actúan en grupo, surgen fuerzas y fenómenos que siguen sus propias leyes. Nos dice que el lenguaje, la cultura, las relaciones de parentesco, etc., no son producto de la individualidad, sino procesos superiores de los que se encuentran en los individuos; poseen leyes diferentes de las características individuales que no son factibles de reducirse.

Al respecto Durkheim nos dice:

"Las mentalidades individuales al formar grupos originan un ser que constituye una individualidad psíquica de nueva índole" (4) \*

Quienes aceptan ésta postura, sostienen que el grupo es una entidad distinta de la suma de los individuos o de las relaciones concretas existentes en ellos. Esto se conoce como Determinación Social, consistente en la existencia de leyes de los sistemas sociales impuestos a los individuos y dichas leyes moldean a menudo contrariamente a la voluntad de quienes se convierten en sus agen

---

(3) Ibid, pág. 247-248

\* (4) Durkheim, E. Las Reglas del Método Sociológico.  
Editorial Morata. México.

tes. También se afirma, que las instituciones de una sociedad, no son el producto de las voluntades y deseos individuales, sino tendencias autónomas del grupo. Las condiciones sociales poseen un poder y una realidad muy superior a aquellas que los individuos pueden dominar. White menciona:

"La entidad real es la sociedad y sus procesos; el individuo constituye meramente una célula del cuerpo social que se transforma en su portador y expresión.

La psicología de los individuos no atañe a los hechos de la sociedad y estos últimos pueden y deben ser estudiados sin referencia alguna a los individuos o a sus características mentales y orgánicas. Los seres humanos constituyen simplemente los instrumentos de fuerza culturales.

En lugar de explicar la cultura en base a términos psicológicos, interpretamos la conducta humana en términos de cultura. Distinguimos y contraponemos de esta manera las interpretaciones culturoológicas y psicológicas de la conducta humana. Si comenzamos con los individuos no podemos comprender la sociedad, si partimos de la sociedad puede no ser necesario comprender a los individuos " (5)

Como se puede observar, éstas dos posiciones se con

---

\* (5) Asch. S.E. *Psicología Social*, 1971

tradicen ante el problema de conceptualizar la relación individuo-grupo.

Para poder partir de una teoría de grupo debemos basarnos en que los hechos sobre los procesos psicológicos que ocurren en los individuos, y no reducirlos a simples objetos de las fuerzas grupales; los cuales surgen de las acciones que los individuos generan. Por tanto, habrá que tomar en cuenta que los fenómenos de los grupos son la condición y el producto de las acciones individuales, sin esperar la importancia de la relación individuo-grupo.

#### 1.4 Concepto de Grupo.

Existen diferentes puntos de vista sobre el concepto de grupo. En las Ciencias Sociales por ejemplo, "grupo social" designa categorías socioeconómicas o clases sociales. Por consiguiente, se debe distinguir y limitar la significación del concepto. Esta investigación se centrará en los grupos humanos también llamados primarios, reducidos o pequeños; definidos como el número de personas en relación cara a cara.

Varios autores nos dan su definición sobre el concepto de grupo, por ejemplo: Kurt Lewin define al grupo por las interdependencias entre sus miembros; Moreno por las afinidades entre ellos; Hoffmans y Bales por la inter

comunicación del grupo y la interacción que de ello resul  
te entre sus integrantes; Sprott nos proporciona una defi  
nición sencilla pero específica del concepto de grupo en  
Psicología Social:

"Grupo en el sentido psicológico es una pluralidad  
de personas que interaccionan una con otra en un contex-  
to dado " (6)

Anziev, sobre el concepto de Grupo nos dice:

"Será conveniente reservar el uso científico del vo-  
cablo grupo para referirnos a conjuntos de personas reu-  
nidas " (7)

No podemos hacer una sola clasificación, ya que un  
grupo puede adoptar diversas formas, pero podemos partir  
de la realizada por Anzieu en sus trabajos sobre grupos  
primarios, quien nos plantea cinco categorías en que se  
dividen los grupos, tomando como parámetros: cantidad -  
de individuos que lo conforman, acciones comunes, dura-  
ción del grupo, relaciones entre ellos, conciencia de -  
las metas, grado de organización interna, diferenciación  
de roles y finalmente, efectos sobre creencias y normas.

Otros autores distinguen tres tipos de grupos pequ-  
ños: 1) Aquellos referentes a diversos intereses y acti-

---

(6) Sprott, Grupos Humanos. Pág. 7.

(7) Anzieu, P. La Dinámica de los Grupos Pequeños.  
Kapelusz. 1971.

vidades; 2) Los dedicados solamente a un interés o tipo de actividad, pero con cierto grado de permanencia, y; 3) Grupos cara a cara en una situación particular.

Anzieu fundamenta la premisa de que los hechos grupales se distinguen de los psíquicos individuales debido a la relación con una pluralidad o conglomerado de individuos, y a su vez, los hechos grupales se diferencian de los sociales porque la pluralidad de los individuos es, en el primer caso, pluralidad de individuos presentes conjuntamente.

Los siguientes subíndices se refieren a las categorías que menciona Anzieu:

a.- Muchedumbre. Cuando están reunidos los individuos en gran número, en el mismo lugar sin haber tratado de hacerlo. Esta categoría está definida por la simultaneidad, además de tener en común, la soledad de sus miembros, ya que cada uno trata de satisfacer al mismo tiempo una idéntica motivación individual. El número de individuos varía de cientos a miles.

Las características psicológicas de la muchedumbre son: pasividad de las personas reunidas hacia todo lo que no sea la satisfacción inmediata de su motivación individual, ausencia o bajo nivel de contacto social y relacio-

nes interhumanas, contagio de las emociones y rápida propagación al conjunto de una agitación surgida en un punto, estímulo latente producido por la presencia de los demás en dosis masivas, acciones colectivas marcadas con el sello de entusiasmo o violencia; o bien, induciendo a una apatía colectiva. Como ejemplos de muchedumbre tenemos: ciudadanos en reunión electoral, vacacionistas en la misma playa. etc.. Existen otros sinónimos para designar éste fenómeno, a saber: concentración, aglomerado, tumulto, concierto, horda o peregrinación.

"Podría confundirse muchedumbre con masa, por lo que sería conveniente emplear el término muchedumbre para toda reunión espontánea o convencional de un gran número de personas y reservar la expresión masa para todos los fenómenos de psicología colectiva que se refieren a un número mayor de personas que no están físicamente juntas, ni podrán estarlo, por ejemplo: quienes siguen una moda, los rumores, la opinión pública, las idolatrías, etc., constituyen esas masas "(8)

b.-Banda. Los individuos que la conforman se reúnen voluntariamente por el placer de estar juntos y ser similares entre sí. "El objetivo es el de estar juntos porque se es semejante "(9)

---

(8) Ibid, pág. 17.

(9) Ibid, pág. 25.

La banda se diferencia de la muchedumbre por el número limitado de sus miembros (varía de unidades a decenas), por la adhesión de ellos a su colectividad y por su mayor duración. La banda permanece en un estado latente y se reconstituye mediante reuniones episódicas, o se puede disgregar por la evolución psicológica individual de sus integrantes.

La banda perdura si se transforma en un grupo primario, pero esto cambia sus características. Afianza los valores comunes, distingue los roles de sus miembros, fija objetivos diferentes a la complacencia colectiva de sí misma. Los miembros tienden a multiplicarse los signos exteriores de semejanza: vestuario, postura, lenguaje, peinado, etc.

c.- Agrupamiento. El agrupamiento lo conforman individuos que se reúnen con una frecuencia más o menos notable. Está conformado por decenas y centenas de individuos; pero rara vez en millares de individuos. Los objetivos del agrupamiento serán de acuerdo al interés particular de sus miembros, los cuales son parcialmente conscientes de ellos. Aunque no la mayoría, no se realiza activamente éste interés, remitiéndose a los representantes, dirigentes e incluso a los acontecimientos. Fuera de este interés, no se produce otra relación, no contac-

to entre los miembros.

Se le asigna un nombre particular al agrupamiento - de acuerdo al campo de actividad en que se desarrolla; - \*campo socio-político y corporativo: alianza, gremio sección, partido, sindicato, unión, senado, cooperativa, - - bloque, etc.; \*campo intelectual y artístico: club, es - cuela, academia, círculo, etc.; \*campo religioso: congre gación, orden, parroquia, concilio, sinagoga, cofradía, - etc.

Puede darse el caso de que algún tipo de estos agru pamientos se relacionen con la muchedumbre o el grupo se cundario y que a la vez sean creados o animados por un - grupo primario.

d.- Grupo Primario o Pequeño. El grupo primario o pequeño consta de características, tales como:

1) Persecución común y activa de los mismos objeti vos del grupo, éstos objetivos responden a diferentes in tereses y son valorizados por los miembros del grupo.

2) Números restringido de miembros, para que cada - uno de ellos pueda percibir individualmente a cada uno - de los otros, y a la vez, ser percibido igualmente por - éstos. Así, se podrá realizar una elevada comunicación-

interindividual.

3) Unión moral de los integrantes del grupo fuera de reuniones y acciones en común.

4) Firme interdependencia de los miembros y sentimiento de solidaridad.

5) Constitución de normas, creencias, signos y ritos propios del grupo, (lenguaje y código grupal).

6) Relaciones afectivas que pueden llegar a ser intensas entre los miembros (simpatías, apatías, etc.) pudiendo constituirse subgrupos de afinidades.

7) Diferenciación de roles entre los miembros.

Las características mencionadas anteriormente no se presentan en el mismo grupo en forma simultánea.

"En ésta categoría se desarrollan conductas de mantenimiento que apuntan a la conservación del grupo como realidad física y como imagen ideal; y conductas de progresión que provocan la transformación: \*de las relaciones entre los miembros; \*de la organización interna; - - \*del sector de la realidad física o social en el que el grupo ha elegido sus objetivos". (10)

---

(10) Ibid, pág. 25.

Varias definiciones acerca de grupos primarios o pequeños coinciden en los siguientes aspectos: la relación cara a cara o frente a frente; relaciones afectivas entre sus miembros y como se emocionó anteriormente, de una dimensión numérica que permita a cada uno de sus miembros percibir de igual manera a los otros reaccionando frente a ellos y ser percibidos por ellos.

e.- Grupo Secundario. El grupo secundario u organización es un sistema social que funciona regido por instituciones jurídicas, económicas, políticas, etc., dentro de un segmento particular de la realidad social (investigación científica, deporte, etc.).

Siendo a la vez un conjunto de individuos que persiguen fines determinados, idénticos o complementarios y un conjunto de estructuras funcionales que rigen las interrelaciones de las partes componentes (servicios, comités, etc.) y que más o menos determinan los roles individuales, pero siendo las relaciones entre los individuos más formales, frías o impersonales.

## CAPITULO II

### 2.1 Liderazgo.

Los primeros estudios que se realizaron sobre liderazgo suponían que el líder poseía cualidades personales que le permitían lograr y mantener el poder; este supuesto ha ido cambiando para dar importancia a las propiedades del grupo, a las relaciones que surgen de la interacción de sus miembros, a las funciones y papeles que desempeñan en la toma de decisiones, en la resistencia al cambio, etc.)

A continuación mencionaremos algunos puntos de vista, los cuales muestran las distintas direcciones que ha adoptado el estudio sobre el liderazgo.)

a). El Método de los Rasgos. La escuela psicológica comúnmente llamada analítica intentó ver al líder como una combinación de rasgos específicos o característicos. Hay ciertos rasgos generales que señalan las características psicológicas que son considerados como principales para el liderazgo, de estos rasgos mencionamos los más representativos: inteligencia, simpatía, sentido del humor, entusiasmo, honradez, iniciativa, confianza en sí mismo, etc.; siendo estos terminos únicamente estereotipos.)

"En el año de 1947 Jennings concluyó que los líderes, en situaciones parecidas, diferían considerablemente en estos aspectos y que aquellos que se encontraban en situaciones diferentes, se diferenciaban aún más en sus rasgos personales". (11)

Jennings concluyó lo siguiente:

"... el porqué del liderazgo parece no residir en ningún rasgo de personalidad considerado aisladamente, ni en una constelación de rasgos relacionados; sino en la contribución personal de la cual se vuelve capaz el individuo en un ambiente específico que evoca tales contribuciones de él". (12)

b). El Enfoque Tipológico. Este enfoque se refiere al intento por estudiar al fenómeno del liderazgo según tipos; por lo que cabe mencionar que; \*el tipo de personalidad, el cual comprende mecanismos dependientes de la estructura constitucional del individuo y de su condicionamiento temprano; \*tipo social, el cual se refiere a una generalización de roles y status.

A su vez, se ha intentado clasificar a los líderes, de acuerdo a <sup>los</sup> ~~sus~~ roles ~~sociales~~ ~~cuando un tanto~~ ~~partic~~ ~~res.~~ Se ha observado cierta relación entre los roles y las estructuras o tipos de personalidad. Aquí sólo se

---

(11) Sherif y Sherif. Psicología Social. Pág. 160-161

(12) Ibid, pág. 163.

mencionarán cinco de éstos grupos (tipos).

1.- Líder persuasivo: Ejerce su dominio principalmente, mediante la palabra y otros símbolos de control.

2.- Líder dominante: Es agresivo. Se desenvuelve dominante no porque refleje a la masa, sino porque, la obliga a creer en él.

3.- Líder funcionario o burócrata: Se desarrolla a medida que el órden político se vuelve más complejo y el campo administrativo se expande.

4.- Líder exponente: Advierte los sentimientos e impulsos de las masas, cristaliza sus deseos y los orienta a la acción.

5.- Líder institucional: Está vinculado con la dominación de clase, su poder se encuentra más o menos formalizado en reglas.

El líder opera en una situación ~~socia~~ que es modificada por las exigencias del momento, por los roles y status, por la tarea o acción específica, por el patrón de nermas, por la energía orientada hacia el mantenimiento del grupo, etc.,

"Kimball manifiesta en sus trabajos la idea de que

la historia es el factor determinante en la posición - del poder; tanto la familia como el ambiente socializan te dan la pauta para que un individuo adquiriera el rol, - ya sea dominante o dominado. La historia hace a sus lí deres y no a la inversa". (13)

Surge una identificación personal en la interac - ción del líder con sus seguidores, ésta identificación - puede ser de simpatía, obediencia o sentimiento.

c). Estímulos Proporcionados por el Líder.

1.- El líder señala la dirección que habrá de to - mar la acción del grupo.

2.- El líder proporciona un foco a la muchedumbre - o sea, facilita la polarización y por tanto la unifica - ción.

3.- El líder emplea mitos, leyendas y recuerda a - contecimientos recientes con el fin de despertar la emo - ción e incitar a la acción.

4.- El líder dirige la acción.

5.- El líder verbaliza las actividades y sentimien - tos vagos de la gente, con ésto le proporciona símbolos de comunicación, los que repetidos y difundidos sirven -

---

(13) Young. Psicología Social y Sociología. Pág. 265-274.

después como estímulos para la acción.

Los grupos que un individuo selecciona como sus grupos de referencia son los únicos que influirán en su conducta y cuya influencia aceptará.

"El atractivo de un grupo puede ser aumentado si un miembro está conciente de que puede satisfacer sus necesidades perteneciendo a dicho grupo". (14)

Anzieu menciona algunas propiedades que pueden aumentar el atractivo de pertenecer al grupo:

1.- Tamaño: El tamaño del grupo influye en la atracción que hacia él sentimos. Los grupos más pequeños son más atractivos que los grandes.

2.- Prestigio: Entre más prestigio tenga una persona dentro de un grupo o cuanto más parezca obtener poder más atraída estará hacia el grupo.

3.- Grado de interacción entre los miembros: La interacción entre los miembros puede incrementar el atractivo del grupo.

4.- El medio: El grupo al trabajar conjuntamente, y al ser evaluado con base en el esfuerzo de equipo, mostrará un ambiente más cordial y amistoso que el de una situación de competencia.

---

(14) Anzieu. Op. Cit. Pág. 164.

Algunos otros autores, plantean que cualquier miembro del grupo puede ejercer liderazgo sobre el grupo, - hasta el grado de llegar a afirmar que tan solo la inclu sión de un miembro modifica las propiedades del grupo. - Según éstos autores, todos los actos de los miembros que ayuden al logro de los objetivos son funciones de lide - razgo.

Holloman hace la distinción en cuanto al concepto - de liderazgo, ~~ya~~ que es necesario diferenciarlo de el -- proceso:

"... el líder puede ser una persona que se encuen-- tre ocupando una posición de autoridad; se le concede el derecho de tomar decisiones que afectan a los demás. Po dría decirse que quienquiera que influya en el grupo (o - cupe o no la posición de liderazgo), exhibe una conducta de liderazgo. Esta se distingue de la posición de líder la conducta de liderazgo tiene que ver con la influencia sobre el grupo, independientemente de la posición". (15)

Este enfoque, adquiere importancia debido a que em - pieza a dar valor a los factores, tanto internos, como - externos del grupo y cómo influyen éstos en la ejecución de la funciones del líder. Por lo tanto, un acto de li - derazgo, consiste en contribuir en alguna función del --

---

✓ (15) Napier. Grupos: Teoría y Experiencia. Cap. V.

grupo.

Para Cartwright y Zander el concepto de liderazgo se basa en dos ideas importantes:

1.- "Cualquier miembro puede ser líder".

2.- "Conductos diversos pueden servir a una función determinante".

La distribución de las funciones que el miembro debe seguir son:

1.- Debe tener conciencia de que necesita una función determinada.

2.- Debe sentirse capaz de ejecutarla, tener la habilidad suficiente para ejecutarla, o poder llevarla a cabo sin causar problemas.

"El liderazgo es considerado, según Cartwright y Zander, como la ejecución de aquellos actos que ayudan a que el grupo logre sus resultados. A tales actos los denominan, como ya vimos, funciones de grupo". (16)

Debemos destacar que la conducta de los miembros del grupo está considerablemente determinada por exigencias dictadas por la situación y la tarea. A continua-

---

(16) Cartwright y Zander. Dinámica de Grupos. Pág. 334-347.

ción se dan algunas definiciones de Liderazgo que nos --  
permitan introducir conceptos indispensables para enten-  
der el proceso en una forma más dinámica. }

## 2.2 Concepto de Liderazgo.

Sherif nos dice:

"Un líder es el miembro con el status más alto (la-  
posición del poder) en una jerarquía organizacional. La  
medida operacional de status es el grado de iniciativa -  
efectiva a lo largo del tiempo". (17)

El liderazgo incluye relaciones de rol entre el lí-  
der y los otros miembros del grupo, así como de instru -  
mentos para coordinar la interacción. Un líder es una -  
parte de la estructura de un sistema social, y no puede-  
entenderse fuera de los roles y status de otros miembros.

Se considera como status, al prestigio que goza un-  
miembro de un grupo. Puede ser status subjetivo (tal y  
como el individuo lo percibe), o bien, status social -  
(el resultado del consenso del grupo acerca de ese indi-  
viduo).

Hay un sistema de status en el grupo, cuando los --  
miembros de éste están de acuerdo con lo que respecta a-

---

(17) Sherif. Op. Cit. Pág. 164.

su status de cada uno de los miembros del grupo. Esto - da origen a un funcionamiento más adecuado, dinámico y - afectivo del grupo en cuestión.

Ahora bien, el rol del líder está sujeto a regula - ción por otras propiedades del grupo (valores o normas).

Las normas son ideas organizadas y ampliamente com - partidas sobre la que los miembros deben hacer, funciona para regular la ejecución de un grupo como unidad organi - zada. Las normas son para mantener al grupo en el curso de sus objetivos. El grupo establece las normas como -- procedimientos o enunciados.

Para poder cambiar las normas dentro de un grupo, - el líder debe introducirse en él, debe respetar las nor - mas para que con ésto; obtenga status. Después de ésto, podría hacer las sugerencias para el cambio de las nor - mas o finalmente poder cambiarlas.

Sherif menciona que la potencialidad para cambiar - el curso de un grupo es mayor cuando:

"1.- Las normas en cuestión no tienen importancia - primordial en el grupo.

2.- La estructura normativa ya se debilita.

3.- Los miembros se enfrentan a nuevos problemas o situaciones críticas para las cuales son inadecuadas las líneas de comportamiento existentes". (18)

Otra definición es la que aporta Hollander:

"... el proceso de liderazgo puede concebirse como una relación de influencia manifiesta entre miembros de un grupo mutuamente dependientes".

Continúa diciendo:

"... es el proceso en virtud del cual se influye sobre las actividades de un grupo organizado con respecto a la fijación y consecución de metas".

Concluye:

"... el líder puede considerarse como un individuo cuyo rol constituye un recurso grupal fundamental, en la medida en que su influencia se encamina a facilitar el logro de metas comunes". (19)

"Por lo tanto, el liderazgo parece basarse en una relación de trabajo entre los miembros de un grupo en el cual, el líder adquiere su status a través de la participación de su capacidad para llevar a cabo determinadas tareas". (19)

---

(18) Ibid. Pág. 168.

(19) Hollander. Psicología Social. Pág. 436-438.

En el liderazgo existe la adhesión, una persona ejerce poder social o influencia y otros son influidos; - el líder puede ser identificado como quien influye o dirige las conductas de los otros miembros del grupo; pero habrá que analizar sobre qué es el poder. Por lo que Napier propone cinco clases diferentes de poder; a saber:

1.- Poder Referente: Se refiere a la clase de influencia en lo que ni siquiera pensamos (imitar la moda que alguien impone. Nos identificamos con personas que ejercen poder sobre nosotros en ciertas áreas, pero sin sentirnos manipulados. Podemos ser influidos por los de status superior, pero éste poder sólo existe mientras esa persona es un referente para nosotros.

2.- Poder Legítimo: Lo constituye la relación de autoridad que una persona -por su posición- recibe el derecho de tomar decisiones que afectan a otras. Los receptores de la influencia consideran legítimo que el individuo poderoso tenga derecho de tomar decisiones por ellos.

3.- Poder del Experto: Puede existir independientemente de la posición. Se basa en el conocimiento, información o habilidades especializadas de la persona.

4.- Poder de Recompensa: Aquí la persona con po -

der apoya a quienes lo ameritan. La recompensa significa obediencia, aceptar las reglas.

5.- Poder Coercitivo: Además de recurrir a la coerción, impide escapar de lo que el poderoso desea.

"Según Napier, para que los actos de liderazgo sean eficientes, deben cifrarse en alguna clase de poder "(20)

### 2.3 Estilos de Liderazgo. ✓

En las investigaciones que se han hecho en los últimos años sobre liderazgo, encontramos que en un gran número de ellas se ha orientado hacia algún aspecto particular de los estilos del liderazgo.

Los estudios de Lewin de 1938 a 1952 se refieren en gran parte al estudio de los grupos de niños de 10 a 12 años que frecuentaban un club de "actividades dirigidas" por un monitor adulto.

La hipótesis que debía probarse era que el comportamiento de los niños en situaciones específicas dependía de la actitud del monitor, estableciéndose tres climas sociales:

Liderazgo Autocrático: Donde el líder determina los movimientos y las tareas, el grupo no decide; el líder formula críticas personales, pero manteniéndose alejado

---

(20) Napier. Op. Cit. Cap. V

del grupo.

Liderazgo Laissez-Faire: Hay una total libertad de decisión grupal o individual sin participación grupal; el líder proporciona materiales pero participa sólo cuando se le pide algo en ese sentido, realiza comentarios poco frecuentes sobre las actividades de los miembros y procura no inferir o participar en el curso de los acontecimientos.

En base a lo anterior, Lippit y White hacen las siguientes definiciones de liderazgo:

Liderazgo Autocrático: El líder determina toda política; la autoridad dicta una a una las técnicas y los procesos a seguir; por lo general el líder dicta a cada miembro su tarea o actividad; el líder tiende a ser "personal al elaborar y criticar el trabajo de cada miembro, pero se mantiene alejado de toda participación activa del grupo, excepto en las manifestaciones.

Liderazgo Democrático: Toda política queda a discusión y decisión del grupo, animado y apoyado por el líder se gana perspectiva de actividad durante el período de discusión. Se esbozan los pasos generales hacia la meta del grupo y cuando se necesita consejo técnico, el líder sugiere dos o más procedimientos alternativos de dónde

elegir; los miembros pueden trabajar con quien deseen y se deja al grupo dividir sus tareas; al elogiar o criticar, el líder trata de ser miembro regular del grupo en su espíritu, sin realizar demasiado trabajo.

En la investigación de Lewin, los principales fenómenos se explicarán oponiendo al estilo autocrático el denominado democrático.

1.-Interacción Social (medida mediante el test sociométrico de los grupos) "autocrático": el líder concentra el mayor número de elecciones y rechazos, hay más elecciones exteriores del grupo. En los grupos democráticos "hay más elecciones intercambiadas entre los miembros".

2.-Estructura y coerción de los grupos.

En "estrella" (en los grupos autocráticos), todo reposa en el líder.

En "red" (en los grupos democráticos), las afinidades entre los miembros son considerables.

3.-Conservaciones y actitudes. En los grupos autocráticos en relación con los democráticos se comprobó:

- Un máximo de hostilidad frente al líder y un mínimo de sociabilidad entre los miembros.

- Un máximo de competición y agresividad entre los miembros.

- Un máximo de conciencia puesta en el cumplimiento de la tarea; el rendimiento disminuye en ausencia del líder.

- Un máximo de dificultad para reemplazar al líder en caso de alejamiento de éste.

En la autocracia como en la democracia, el proceso de liderazgo se refiere a sistemas de acción con sus propias características. En cambio, Laissez-Faire no es un sistema, sino un conjunto de principios o líneas dispersas de acción que pueden manifestarse en cualquier circunstancia.

### CAPITULO III

#### 3.1 Influencia.

En el capítulo anterior se vió, que para definir el problema de liderazgo, se utilizó de una u otra forma la palabra influencia; éste concepto señala la alteración - que un grupo logra sobre las acciones, juicios u opiniones de otro u otros individuos.

"La gente que se encuentra en el mismo campo altera recíprocamente las ideas, sentimientos, propósitos y acciones. No se puede permanecer en un campo social y quedar exento de sus efectos. Las acciones de los demás ejercen sobre nosotros claros efectos intelectuales; nos hacen adoptar ideas correctas y erróneas. Las condiciones sociales también determinan la formación de intereses y propósitos. En condiciones sociales dadas, los individuos hacen lo que haríamos en ausencia de ellas y -- los efectos son a menudo asombrosamente fuertes". (21)

Lo que más impresionaba a los teóricos que comenzaban las observaciones del fenómeno de sugestión, era que una persona pudiera inducir efectos en otra sin introducir cambios correspondientes hacia el medio.

Sobre esto, Asch nos dice:

---

(21) Asch. Psicología Social. Pág. 182-183.

"...estábamos en presencia de un efecto producido por medios puramente psicológicos, que ponía en corto circuito las funciones de las condiciones reales y no poseía fundamentos en los hechos o en la razón. Por lo mismo, los efectos obtenidos mostraban una aceptación ciega y acrítica de las elecciones y creencias. Esto se convirtió en la característica definitoria de la sugestión ..."

Resumiendo más adelante "... la sugestión es la aceptación de una proposición con prescindencia de fundamentos lógicamente adecuados". (22)

Al ir avanzando el estudio de éste fenómeno, se llegó a la conclusión de que la sugestión era una forma de control social de la acción y la experiencia. Se intentó entonces, estudiar experimentalmente los efectos de las presiones de grupo sobre la formación y cambio de opiniones y juicios.

### 3.2 Investigación de Sheriff sobre el Prestigio.

Sheriff intentó demostrar que el factor prestigio puede alterar la valorización de materiales literarios. Algunos grupos de estudiantes universitarios leían un conjunto de pasajes breves en prosa, cada

---

(22) Ibid, pág. 401.

uno de los cuales consistía en los o tres oraciones; se acompañaba cada pasaje con el nombre de un autor muy conocido. La tarea consistía en clasificar los párrafos en orden de mérito. En una fase anterior el mismo grupo había clasificado a los 16 autores según su mérito. Todos los pasajes se extrajeron de los escritos de un mismo autor, los párrafos se seleccionaron de modo que diferían en calidad. No existía relación entre los párrafos y los supuestos autores.

La interpretación de Sherif deducía que los autores altamente calificados tendían a elevar la valorización de los párrafos atribuidos a ellos y a la inversa, los autores poco apreciados tendían a disminuir la estimación de los trozos que se les atribuía. De acuerdo con esta interpretación el "prestigio" de un autor se transfería automáticamente al trozo literario y alteraba su nivel.

### 3.3 Investigación de Moscovici Sobre Influencia.

Moscovici, antropológico francés ha orientado la naturaleza del proceso de influencia a otro ámbito; partiendo de que el juicio o la percepción del individuo se "sitúan en la copresencia o en relación con

otras personas cuya conducta, el ego y el repertorio de respuestas interfiere con los suyos".

"Concibe que la conducta y la respuesta de cada uno se encuentran modificadas, traduciendo así, una afinidad anterior o estableciendo un lazo comunitario, esos lazos por débiles que sean producen un impacto en el comportamiento del individuo". (23)

Por otra parte, el juicio, la percepción y el repertorio de respuestas tienen en cuenta acciones que pueden ser asociadas al objeto (por ejemplo: informe, testimonio, valorización de lo que habrá de hacerse).

Para Moscovici, la naturaleza de la respuesta al objeto, está determinada por la finalidad del juicio y por el contexto en el cual se sitúa: el individuo según él, a sus respuestas anteriores en cuanto al mismo objeto o en cuanto a otros estímulos, es decir, a los papeles o personajes cuya totalidad a través del espacio y del tiempo constituye su ego. Así argumenta, "... es la relación interna la que está en juego y la que desvía la respuesta al estímulo. Y se trata en este caso de influencia, puesto que cada "yo" corresponde a una interacción diferente, he-

---

(23) Moscovici. Psicología Social. Pág. 182-183

cha, de seres y acontecimientos escondidos en los pliegues del pasado...", continúa diciendo: "La presencia de relaciones y de interferencias interpersonales o sociales, relega al segundo plano los mecanismos psicológicos y sus leyes. Si un individuo advierte la desigualdad de dos líneas cuando está aislado y su igualdad cuando no lo está, es lógico atribuir el fenómeno a las propiedades de la interacción antes que a los mecanismos perceptuales o intelectuales.

Se ha comprobado que cuando los miembros de un grupo juzgan un estímulo, tienden a hacer converger sus estimaciones en un punto nodal y medio, esta convergencia está directamente relacionada con la naturaleza de las relaciones que se elaboran en el interior de un grupo informal de ese modo, no solamente las leyes psicológicas llamadas generales se modifican, expresando sus mecanismos, los caracteres propios del proceso de influencia, sino que, además, con respecto a éste, los mecanismos y las funciones psicológicas dejan de diferenciarse; se producen los mismos efectos, los mismos fenómenos, ya se trate de percibir, juzgar, acordarse, etc., todas las facultades aparecen como formas particulares de la influencia".

"Este estudio sobre los procesos, implica, por una parte que se pasa de una psicología de los términos a una psicología de tres, o sea, el paso de una psicología bipolar (ego-objeto) a psicología tripolar (ego-alter-objeto). (24)

### 3.4 Funciones de la Influencia.

Un fenómeno se articula por los grupos sociales y debido a ésto, podemos decir que la influencia cumple las funciones en la sociedad.

a). Formación de Normas. Los individuos colocados en una situación social en la que tienen que juzgar un estímulo, tienden a constituir una norma común y el juicio del individuo colocado luego en una situación aislada reproduce en gran parte la norma común.

b). Socialización del Individuo. Esta es la segunda función reconocida a la influencia. Se refiere a las razones o las circunstancias que permiten al individuo investigar la presencia de los demás individuos; que le obligan a hacerlo.

c). Control Social. Se considera que un grupo para mantener su identidad, debe poder canalizar, prever y concretar el comportamiento de sus miembros.

---

(24) Ibid, pág. 183-184.

Por medio de ciertas convicciones, reglas o sanciones el grupo fija los límites a la acción de cada cual y los vigila. La influencia es un proceso que asegura el equilibrio del conjunto social. La influencia garantiza aún el equilibrio del individuo a quien no satisface el aislamiento o la falta de poder sobre el entorno, le conducen a desear su integración a la comunidad humana.

d). Instrumento de Cambio. Esta es la última función de la influencia. El individuo, en su relación con los demás, trata de contrariarse con ellos.

Algunos individuos o subgrupos, tienen necesidad de ser aprobados socialmente. Un medio para obtener la aprobación de los demás, de mantener su atención o de caer en su agrado consiste en dejarse influir por él, en adherirse a sus opiniones. La participación en el proceso de influencia responderá a la necesidad afectiva de encontrarse en un contexto emocional con aquellos que valoramos o con aquellos cuyo favor deseamos.

### 3.5 Alternativas.

A través de ésta investigación, surgen dos cuestionamientos:

1.- ¿Cómo y por qué un grupo trata de imponer sus opiniones a un individuo o a un subgrupo?

2.- ¿Cómo y por qué un individuo o un subgrupo adopta las opiniones de sus iguales o de su grupo?

Los individuos o subgrupos que ejercen la influencia son siempre considerados como participantes a una mayoría, representando a una autoridad o poseyendo una competencia superior a la media. Por su parte, la minoría, el individuo, no son considerados más que como blanco o receptor de la influencia. El primer término del cambio se entiende como activo, mientras que el segundo es reducido en su explicación, una pasividad total. Limitando el individuo o el subgrupo minoritario no parece tener otra alternativa que la aceptación o el rechazo de lo que le es sugerido o impuesto por la mayoría; en caso de rechazo, lo que le es sugerido o impuesto por las únicas posiciones, que es libre de ocupar en la relación social, son la desviación o la independencia, adecuados a las sanciones de aislamiento por parte del grupo o de sus iguales.

Los factores que determinan la tendencia general a ponerse de acuerdo con la opinión del grupo, son de tres órdenes: el objeto de juicio, el sujeto que for-

mula el juicio y la situación. El sujeto estará más de acuerdo con la opinión grupal cuando el objeto sea ambiguo, cuando tenga que expresarse súbitamente su opinión o deba enfrentarse con una fuerte mayoría de pareceres contrarios y cuando valore en gran medida su propia pertenencia al grupo.

Sin embargo, puede prevalecer el punto de vista de una minoría cuando ella ocupa un status en el grupo cuando posee el poder o está constituida por elementos de elección popular.

En toda influencia de una persona sobre otra subyace una dependencia recíproca.

En esta interacción de dos personas destacan seis tipos posibles de influencia, a saber:

1). Facilitación Recíproca: Cuando los individuos al ejercer algunas acciones en presencia uno del otro, lo hacen con más éxito que estando solos.

2). Entorpecimiento Recíproco: Esta situación se da, por ejemplo, cuando los participantes deben resolver, por separado, pero en presencia uno del otro, problemas complejos.

3). **Facilitación Unilateral:** Se da cuando la persona fuerte, experta, etc., ayuda a la más débil. En este caso la segunda resulta ser dependiente de la primera. Si estas situaciones se repiten la dependencia puede transformarse en un rasgo de la personalidad.

4). **Entorpecimiento Unilateral: (Obstáculo),** una persona a quien molesta la presencia de otra y lo exterioriza desvía la situación a un entorpecimiento o una facilitación asimétrica.

5). **Facilitación asimétrica:** Se produce en los casos en que una de las personas, por facilitar la situación de la otra, se coloca en una situación más molesta.

6). **Independencia:** Es el caso en que la acción de una persona no incide en absoluto en los buenos resultados de la otra. En la realidad se observa en raras ocasiones.

Por otra parte, Lambert menciona que se tiende a considerar a la autoridad como una variable continua, en la que cada individuo tiene una influencia mayor o menor sobre la conducta del grupo.

"... La influencia de un individuo puede ejercer-

se de manera diferente sobre la conducta del grupo al cual pertenece". (25)

La influencia global de un individuo en un grupo es "la resultante de dos componentes:

1). Influencia Directa: Depende del valor de la participación de ese individuo en la ejecución de la tarea y;

2). Influencia Indirecta: Depende de la acción que ejerce sobre otros miembros del grupo para mantener la participación de ellos en determinado nivel, y asegurar la coordinación con el mínimo de pérdida de energía".

"... la influencia directa sería función de la aptitud individual para la tarea considerada y la energía gastada por el individuo durante la ejecución de esa tarea ... la influencia indirecta correspondería a un proceso de maximización con ponderación de cada una de las participaciones en función de las necesidades de la tarea y de las aptitudes del individuo.

La influencia global es casi como una constante, igual al producto de los dos componentes". (26)

---

(25) Lambert citado por Anzieu. *Dinámica de los grupos pequeños*. Pág. 132-134.

(26) Anzieu. *Op. Cit.* Pág. 134.

Con lo anterior, nos damos cuenta que el fenómeno encierra una serie de aspectos y variables que se superponen, impidiendo así, su clara definición y análisis. También, que las diversas modalidades adoptadas por la influencia (conformidad, minoría, dependencia), encierran en sí, un modelo de interpretación que pretende establecer los alcances y las limitaciones del fenómeno, ya sea en base a conocimientos empíricos o a postulados teóricos limitados.

## CAPITULO IV

### Metodología

#### 4.1 Planteamiento del Problema.

a). Problema General. Debido a la influencia, te ma tratado en el capítulo III de esta investigación, -- surgió el propósito de observar qué podría ocurrir, -- cuando un preadolescente en forma aislada se formule -- ciertos juicios sobre alguna situación determinada; pe- ro también investigar si estos juicios los cambiaría -- por otros, aunque se tratara del mismo problema, al en- contrarse integrado en una dinámica de grupo y con un - líder.

b). Problema Específico. ¿Puede un preadolescen- te ser influenciado a cambiar sus juicios o sus respues- tas ante problemas específicos, en una situación indivi- dual, por los juicios o respuestas que imponga un líder en una situación grupal antes los mismos problemas?

"De modo no soloamente las leyes psicológicas lla- madas generales se modifican expresando sus mecanismos- y las funciones psicológicas dejan de diferenciarse: se producen los mismos efectos, los mismos fenómenos, ya - se trate de percibir, juzgar, acordarse, etc.; todas --

las facultades aparecen como formas particulares de la-influencia". (27)

#### 4.2 Justificación del Problema.

Para Moscovici, el juicio y la percepción de un individuo, si se sitúan en la copresencia o en relación con otros individuos, donde su conducta, el ego y el repertorio de respuestas interfieren las suyas. La naturaleza de la respuesta al objeto, está determinada por la finalidad del juicio, por el contexto en el cual se sitúa. Por lo anterior, considero importante realizar mi investigación en grupos de <sup>preadolescentes</sup> ~~preadolescentes~~ debido a que se encuentran en una etapa de cambio en su desarrollo físico y mental. Facilitando la tarea sobre influencia y liderazgo.

#### 4.3 Hipótesis.

-Hipótesis Alternativa: Existen diferencias significativas en las respuestas individuales y grupales ante situaciones específicas.

-Hipótesis Nula: No existen diferencias significativas en las respuestas individuales y grupales ante problemas específicos.

---

(27) Moscovici. Op. Cit. Pág. 180.

#### 4.4 Definición de Variables.

-Variable Independiente: Las instrucciones que se asignarán al líder en relación a las características operacionales de liderazgo y al tipo de respuesta a la que deberá llevar el grupo.

-Variable Dependiente: El cambio en las respuestas (que dará el sujeto individualmente y en grupo).

#### 4.5 Operacionalización.

Variables independiente. Liderazgo.- es uno de los principales temas dentro del proceso que se manifiesta en los grupos.

Los primeros estudios sobre el liderazgo partieron del supuesto que el líder poseía cualidades personales que le permitían lograr y mantener el poder; a medida que han avanzado las investigaciones, éste supuesto se ha venido rechazando, comenzando a darle importancia a las propiedades del grupo, a las relaciones que surgen de la interacción de sus miembros, a las funciones y papeles que desempeñan en la toma de decisiones, en la resistencia al cambio, etc...

El concepto de liderazgo es considerado, como la e

jecución de aquellos actos que ayudan a que el grupo lo  
gre sus resultados. A tales actos los denominan, fun-  
ciones de grupo". (28)

Sherif: "Un líder es el miembro con el status más  
alto (la posición del poder) en una jerarquía organiza-  
cional. /La medida operacional de status es el grado de  
iniciativa efectiva a lo largo del tiempo". (29)

Hollander: "... el proceso del liderazgo puede -  
concebirse como una relación de influencia manifiesta -  
entre los miembros de un grupo mutuamente dependientes"

"... el líder puede considerarse como un individuo  
cuyo rol constituye un recurso grupal fundamental, en -  
la medida en que su influencia se encamina a facilitar-  
el logro de metas comunes". (30)

Napier: "... el líder puede ser una persona que  
se encuentre ocupando una posición de autoridad; se le  
concede el derecho de tomar decisiones que afectan a -  
los demás. / Podía decirse que quienquiera que influya -  
en el grupo (ocupe o no la posición de liderazgo), exhi-  
be una conducta de liderazgo. Esta se distingue de la  
posición del líder; la conducta de liderazgo tiene que-  
ver con la influencia sobre el grupo, independientemente

---

(28) Cartwright y Zander. Op. Cit. Pág. 334-347

(29) Sherif. Op. Cit. Pág. 164.

(30) Hollander. Op. Cit. Pág. 436-438.

temente de la posición". (31)

Anziev: "El atractivo de un grupo puede ser aumentado si un miembro está conciente de que puede satisfacer sus necesidades perteneciendo a dicho grupo". (32)

Variable dependiente: Cambio en las respuestas. - Este cambio de respuestas entre los miembros del grupo se deberá principalmente al grado de influencia que se pueda producir entre los miembros de un grupo. Por lo que se explica el concepto de influencia según algunos autores:

Asch: "... en condiciones sociales dadas los individuos hacen lo que no haríamos en ausencia de ellos y los efectos son a menudo asombrosamente fuertes". (32)

Moscovici: "... esta convergencia está directamente relacionada con la naturaleza de las relaciones que se elaboran en el interior de un grupo informal. De ese modo, no solamente las leyes psicológicas llamadas generales se modifican, expresando sus mecanismos los caracteres propios del proceso de influencia sino que además, con respecto a este, los mecanismos y las funciones psicológicas dejan de diferenciarse; se producen los mismos efectos, los mismos fenómenos, ya se trate -

---

(31) Napier. Op. Cit. Cap. V

(32) Anzieu. Op. Cit. Pág. 120.

(32) bis. Asch. Psicología Social. Pág. 388-390

de percibir, juzgar, acordarse, etc., todas las facultades aparecen como formas particulares de la influencia" (33)

#### 4.6 Obtención y Tamaño de la Muestra.

Debido a las necesidades que requiere ésta investigación, la población que se seleccionaría como universo deberá tener como base las siguientes características:

Serán <sup>11 años</sup> preadolescentes que pertenezcan a <sup>una estructura</sup> una estructura organizada bien definida, que hagan tareas en común, la relación entre ellos deberá ser cara a cara, de tal manera que cada miembro pueda tener una percepción individualizada de los otros, para poder producirse en ellos una elevada comunicación interindividual. Por estas razones, además de disponibilidad y facilidad de acceso, se seleccionarán como universo, <sup>20</sup> ~~40~~ niños de 11 a 13 años como muestra representativa de 64 niños en total que conforman los grupos de 60. grado de la escuela primaria oficial 11-061-6-I-x "Temachtiani", ubicada en la calle de Aldana #28, Colonia Cosmopolita, Delegación Azcapotzalco. Estos niños serán elegidos, escogiendo 10 niños y 10 niñas del 60. "A" y 10 niños y 10 niñas del 60. "B". Siendo el tamaño de la muestra  $n=40$  para formar cinco grupos de ocho miembros cada uno.

---

(33) Moscovici. Op. Cit. Pág. 193 y 184.

#### 4.7 Instrumento.

El instrumento que se utilizará para medir los cam bios, será la construcción de una torre hecha a base de seis cubos de un determinado color. Los ci bos serán hechos con cartulinas en color: rosa, azul, amarillo claro, negro, blanco, verde, anaranjado y amarillo canario. Dicha construcción contendrá cierta incertidumbre en la solución y permitirá dezplazar una acción de influencia.

#### 4.8 Procedimiento.

El procedimiento consistirá en la formación de cin co grupos, que se harán con los 40 preadolescentes ele gidos.

a) El primer grupo estará constituido por ocho pre adolescentes (cuatro hombres y cuatro mujeres) en donde el líder llevará al grupo a la solución correcta de la construcción de la torre, siendo democrático su estilo de liderazgo. Donde la característica del líder democrático será: deberá apoyar las discusiones y decisiones de las respuestas tomadas por el grupo, deberá a-- ceptar las opiniones, reforzar las correctas y recha-- zar las erróneas. Tratará de convencer al grupo para llevarlo a la solución de la torre o no solución, se-

gún lo que se le haya asignado al líder.

b) El segundo grupo de ocho miembros (cuatro hombres y cuatro mujeres) donde el líder llevará al grupo a la solución correcta de la construcción de la torre siendo autoritario su estilo de liderazgo; las características de este estilo de liderazgo serán: deberá determinar toda respuesta, así como también, determinará los pasos a seguir en la construcción de la torre, impondrá sus respuestas asignadas y no aceptará otras respuestas de los demás miembros del grupo.

c) En el tercer grupo (cuatro hombres y cuatro mujeres) el líder llevará al grupo a la solución incorrecta en la construcción de la torre, con un estilo democrático de liderazgo.

d) En el cuarto grupo (cuatro hombres y cuatro mujeres) el líder llevará al grupo a la solución de la construcción de la torre, pero ahora con el estilo de liderazgo autoritario.

e) Y por último, en el quinto grupo, se hará un grupo control en donde al líder no se le dará ninguna instrucción. Se observará su participación en el grupo y qué hará para tener influencia para que el grupo pueda llegar

a la solución correcta o incorrecta en la construcción de la torre.

Ya seleccionados y formados los grupos, se pasará al siguiente procedimiento:

Para detectar al líder en un grupo de ocho personas se les planteará un problema general a discutir (un evento televisivo, por ejemplo), por un lapso de 20 minutos. Esto dará como resultado, el poder detectar al líder por medio de la observación, y para facilitar esto se construirán sociogramas para cada uno de los cinco grupos.

Después se tratará de llegar a la solución de la construcción de la torre, por parte de los preadolescentes integrantes de los grupos. Para después continuar, tratando de llegar a una solución o un resultado general, con los otros preadolescentes, miembros del grupo, aquí no se dará un límite de tiempo.

Sobre las instrucciones que se les darán a los preadolescentes, que surgirán como líderes del grupo; dependerán del grupo (1,2,3,4) en el que se encuentren y de los demás miembros del grupo no deberán darse cuenta de las instrucciones dadas a éste. Así se hará en cada uno de los cinco grupos.

CAPITULO V.

He llegado al punto donde debo comprobar si los objetivos de mi investigación se cumplieron satisfactoriamente. Al iniciar esta investigación partí de la hipótesis que tendría que aceptar o rechazar.

Procedimiento Utilizado en la Investigación.

Esta investigación se llevó a cabo en la escuela primaria oficial "Temachtiani", ubicada en la calle Aldana #28. Colonia <sup>Alameda</sup> Cosmopolita, perteneciente a la <sup>Sub deleg.</sup> Delegación Azcapotzalco, D. F.

De los alumnos inscritos en sexto a o, del período escolar 1983-1984, se tomaron 40 de ellos como muestra representativa, tratando de que fuera igual el número de hombres y mujeres. Se formaron cinco grupos de ocho miembros cada uno, cuatro de ellos hombres y cuatro mujeres, teniendo como variables equilibradas:

| <u>Grupo:</u> | <u>Nivel Escolar:</u> | <u>Porcentaje -</u><br><u>Sexo</u> |
|---------------|-----------------------|------------------------------------|
| 1             | 6o. primaria          | 50% H - 50% M                      |
| 2             | 6o. primaria          | 50% H - 50% M                      |
| 3             | 6o. primaria          | 50% H - 50% M                      |
| 4             | 6o. primaria          | 50% H - 50% M                      |
| 5             | 6o. primaria          | 50% H - 50% M                      |

En la formación de los cinco grupos, se tomó en cuenta el sexo y el nivel escolar. Como se puede observar, todos los sujetos tienen el mismo grado de escolaridad, todos los grupos estuvieron formados por cuatro hombres y cuatro mujeres y estuvieron en edad de 10 a 13 años, aunque la edad no tuvo ningún propósito en la derivación de los resultados.

Procedimiento que se llevó a Cabo para la Detección del Líder.

A cada grupo se le pidió que discutiera sobre algún programa de televisión, que tuviera interés general para sus miembros, durante un lapso de 20 minutos, aquí cada uno de los cinco grupos discutió sobre programas diferentes, estaban sentados en cinco círculos de ocho miembros cada uno, en relación cara a cara, cuatro de ellos mujeres y cuatro hombres por cada círculo o grupo formado. Para poder detectar al líder, se utilizó una tabla de frecuencias de la participaciones hechas por cada uno de los integrantes, en cada uno de los cinco grupos.

Después de 20 minutos de discusión y para finalizar, se les pidió a cada grupo, que sus integrantes eligieran a uno de los miembros que consideraran que había participado o fungido como líder en la discusión. Con-

los datos obtenidos construí los sociogramas de cada grupo. (Ver anexos #1,2,3,4,5).

Material Utilizado para la Investigación.

Para realizar la siguiente investigación fue necesario tener 48 cubos hechos de cartulina de colores, cada cubo medía 6 cms. por lado. Como fueron 8 miembros por cada grupo, se les dió a cada uno 6 cubos de color diferente, para que formaran una torre con dichos cubos.

Las torres que se formaron debían tener los 6 cubos de un color determinado; según el color que les tocara era como tenía que ser la torre. Se le repartió a un miembro del equipo 6 cubos de color amarillo, a otro 6 cubos de color rosa, al siguiente 6 cubos de color azul, al otro cubos de color verde, a otro 6 cubos de color blanco y al otro miembro del equipo se le dió un color amarillo canario y a otro se le dió 6 cubos de color negro y al octavo 6 cubos de color naranja. Los miembros que construyeran con esos 6 cubos la torre, eran los que looraban realizar la tarea. Por ser mucho material que se requería y por ser yo la única observadora, trabajé por separado en los grupos, o sea, primero se utilizó éste material con el grupo uno, luego el-

grupo dos, y así, sucesivamente. Para las inómicas de los grupos empleó un salón grande con mesas de trabajo y sillas, en donde se les repartieron los cubos a los miembros de los equipos.

### Instrucciones Dadas a los Participantes.

Después de la fase 1.- En donde se detectó al líder de cada grupo, se procedió a lo que se puede llamar fase 2, en donde:

Fase 2 Situación Individual.- Al día siguiente de que se llevó a cabo la detección del líder, se procedió a la situación individual de la construcción de la torre por medio de seis cubos hechos de cartulina de acuerdo al color que les haya tocado. Se pidió que volvieran a formar los grupos, integrado cada grupo por 4 hombres y por 4 mujeres. Así quedaron formados los cinco grupos, quedando en el primero ocho miembros, el grupo dos con ocho miembros, el grupo tres con ocho miembros, el grupo cuatro con ocho miembros, y el grupo cinco con ocho miembros, cabe aclarar que esta selección se hizo sin tomar en cuenta la edad, ya que la edad no tuvo una derivación en los resultados.

Se procedió a repartirles el material, primero se trabajó con el grupo uno, a quien se le dió 6 cubos a -

cada uno de los ocho participantes del grupo.

Se hicieron las indicaciones correspondientes para que en un lapso de cinco minutos trataran de hacer una torre con los cubos. Procediendo así con los cuatro -- grupos restantes, conforme iban terminando los grupos -- anteriores.

El observador marcó por cada grupo, el número de -- integrantes que logró realizar la construcción de la to rre, quienes la terminaban levantaban la mano para indi car que habían terminado la tarea, no se permitió ningu na discusión con los demás.

La fase tres, se llevó a cabo en cinco días dife -- rentes, ésta fue la situación grupal. Se les dió un -- tiempo de veinte minutos a cada uno de los cinco grupos para tratar de llegar a la solución uno de la construc -- ción de la torre.

Las instrucciones al líder de cada grupo, se le -- dieron momentos antes de iniciar la tarea, fuera del sa lón de trabajo y sin que lo advirtieran los demás miem -- bros del grupo, ésto se facilitó; pues la tarea se rea -- lizó después del recreo de los alumnos, por lo que du -- rante el descanso de los miembros se dieron las instruc -- ciones o indicaciones al líder, impidiendo que se die --

ran cuenta los demás miembros del grupo, y así, al comenzar la tarea, el líder ya tenía las instrucciones que -- siguió.

Las instrucciones que se les dieron a los grupos en esta fase fueron las siguientes:

"Los equipos de trabajo se reunirán con el propósito de llegar a la solución de la construcción de la torre con los cubos dados, no podrán detenerles las manos, colocar los cubos cerca de ellos o dárselos unos a otros en la mano, los miembros tendrán que construir la torre guiándose únicamente con las proposiciones o sugerencias que les haga el miembro del grupo que eligieron como líder. Tienen 20 minutos para tratar de realizar sus construcciones".

Cada uno de los cinco grupos tuvieron las siguientes condiciones:

Grupo 1.- El líder llevó al grupo a la solución correcta de la construcción de una torre hecha con cubos, siendo democrático su estilo de liderazgo, hizo:

a). Toda discusión y decisión de las respuestas tomadas por el grupo estuvieron apoyadas por el líder.

b). Hizo que los pasos generales hacia la solución de la construcción de la torre fueran apoyadas por el grupo.

c). El líder debió aceptar las opiniones del grupo reforzando las correctas y rechazando las erróneas.

d). El líder trató de convencer al grupo, para quedara la respuestas que se le asignaron.

Grupo 2.- El líder llevó al grupo a la solución incorrecta de la construcción de la torre hecha con cubos, quien adoptó un estilo democrático de liderazgo.

Las definiciones operacionales fueron las mismas que se le asignaron al líder del grupo 1.

Grupo 3.- El líder llevó al grupo a la solución correcta de la construcción de la torre hecha con cubos, -- siendo autoritario su estilo de liderazgo, por lo que:

a). El líder determinó toda respuesta.

b). Decidió los pasos a seguir para la construcción de la torre.

c). No aceptó respuestas alternativas de los demás miembros del grupo.

d). El líder impuso y trató de convencer al grupo - de sus respuestas asignadas.

Grupo 4.- El líder llevó al grupo a una solución in correcta de la construcción de la torre, hecha con cubos, adoptando un estilo autoritario de liderazgo.

Las definiciones operacionales fueron las mismas que se le asignaron al líder en el grupo 3.

Grupo 5.- Este grupo fue el grupo control de la investigación. Aquí al líder no se le dió ninguna instrucción. Unicamente se observó su participación en el grupo y se determinó si ejerció influencia para que el grupo -- llegara a la solución de dicha torre.

Dependiendo del tipo de grupo, se le dieron al líder las instrucciones con el tipo de respuestas y características de cada líder, para manejarlas dentro del grupo.

Los demás miembros del grupo no se dieron cuenta de las instrucciones dadas al líder.

La relación fue cara a cara, sentados los grupos en círculos. Lo anterior se hizo por separado con cada uno de los cinco grupos, y en días diferentes.

Las observaciones que se anotaron de los cambios, en

los integrantes de los cinco diferentes grupos en la situación individual y en la situación grupal se encuentran en los anexos (6,7 y 8).

## CAPITULO VI.

### CONCLUSIONES Y ANEXOS.

Las conclusiones más importantes a las que llegué después de haber realizado ésta investigación, son las siguientes:

El fin primordial de la investigación estuvo dirigido a comprobar cómo las acciones del líder en un grupo alteran los juicios y las opiniones de los demás miembros. No importando si éstos juicios son erróneos.

En los cinco grupos hubo diferencias significativas entre los juicios emitidos en las situaciones "antes-después".

El tipo de respuestas a las que el líder tenía que llevar al grupo fueron cumplidas, en los cuatro grupos experimentales.

En el grupo control por su parte, el líder sin tener instrucciones especificadas, llevó al grupo a emitir las respuestas que según él, eran las correctas.

En los grupos democráticos hubo mayor interacción entre los miembros, la satisfacción del grupo fué más elevada.

La elección del líder (Sociometría) fué estable en ambas situaciones. El ambiente fué cooperativo, sin manifestaciones de agresividad.

En los grupos autoritarios, comparados con los anteriores encontramos menor interacción entre sus miembros.

La elección popular sufrió ajustes (Sociometría), el líder ya no fué elegido por la mayoría, las elecciones se dispersaron en otros miembros del grupo. Encontrándose muestras de hostilidad.

El líder con estilo democrático concentró el mayor número de elecciones, mientras que el líder con estilo autoritario perdió elecciones.

El sistema de interdependencia propio de un grupo en determinado momento- esto se puede observar en el análisis de sociometría e interacción-, explica el funcionamiento del grupo y su conducta.

Mi investigación ha contribuído a reafirmar de alguna manera, los postulados teóricos establecidos por Lewin, Moscovici y Anzieu respectivamente. Aunque sin plantear nuevas postulaciones teóricas.

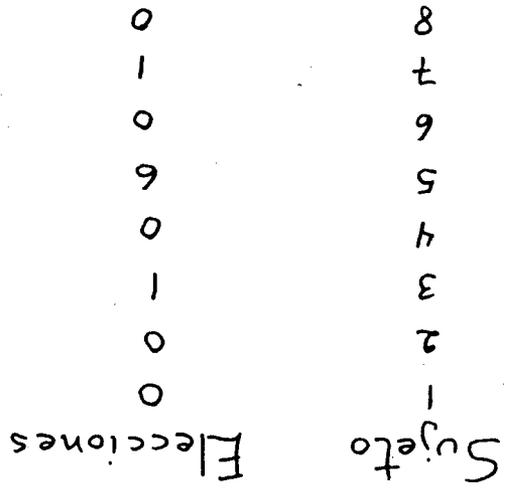
Si el éxito de alguna investigación se obtiene al

comprobar las hipótesis que se plantean al inicio, y en ésta investigación, se han cumplido, puedo decir que he concluido.

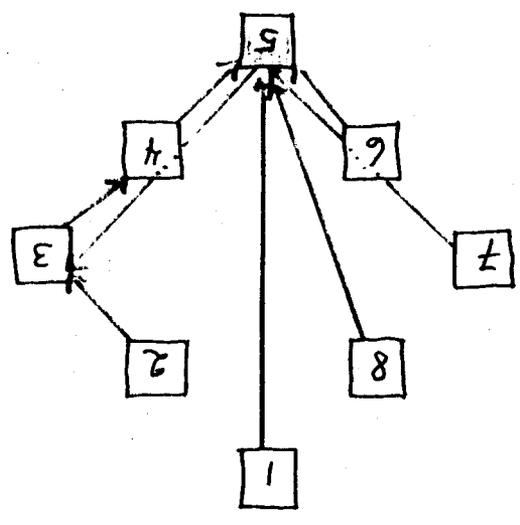
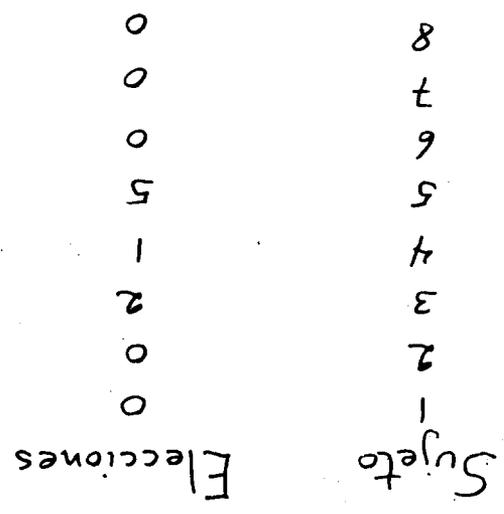
En lo personal, la investigación me ayudó a mejorar las relaciones entre el grupo. Ya que se obtuvo una mayor interacción y cooperación en sus relaciones. Influ--yendo en el mejoramiento del aprendizaje dentro de la escuela primaria donde estudian.

060005

# Grupo 1. Sociometría - Interacción. Fase Detección del Líder.



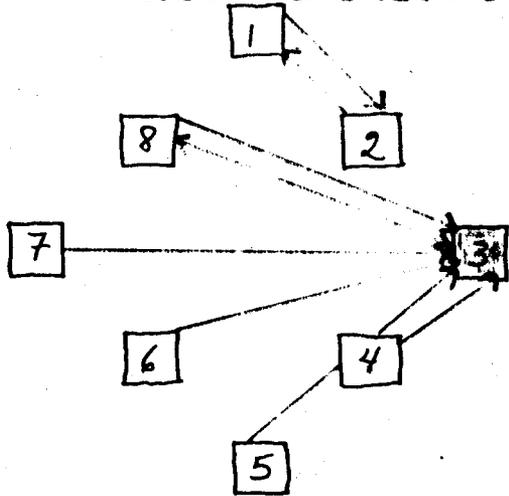
# Fase Discusión de Grupo.



Anexo Uno

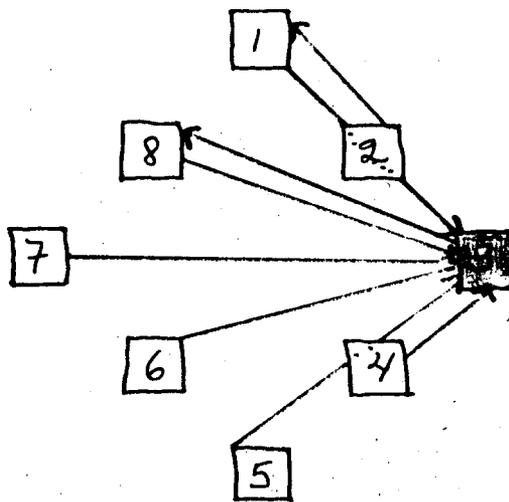
# Grupo 2. Sociometría - Interacción.

## Fase Detección del Líder.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 1          |
| 2      | 1          |
| 3      | 5          |
| 4      | 0          |
| 5      | 0          |
| 6      | 0          |
| 7      | 0          |
| 8      | 1          |

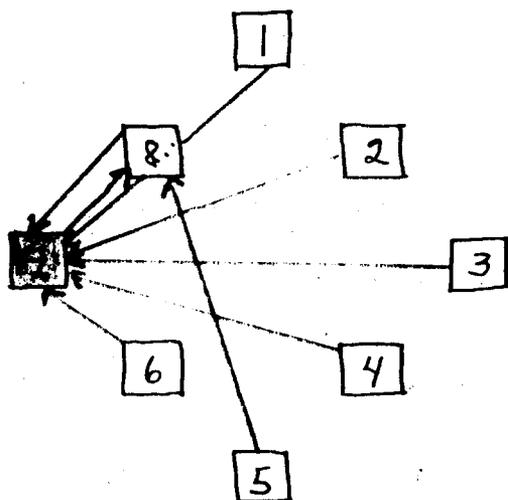
## Fase Discusión de Grupo.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 1          |
| 2      | 0          |
| 3      | 6          |
| 4      | 0          |
| 5      | 0          |
| 6      | 0          |
| 7      | 0          |
| 8      | 1          |

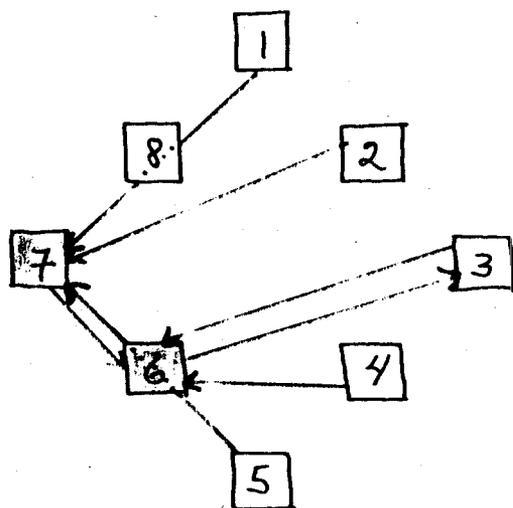
Anexo Dos

Grupo 3. Sociometría - Interacción.  
Fase Detección del Líder.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 0          |
| 2      | 0          |
| 3      | 0          |
| 4      | 0          |
| 5      | 0          |
| 6      | 0          |
| 7      | 6          |
| 8      | 2          |

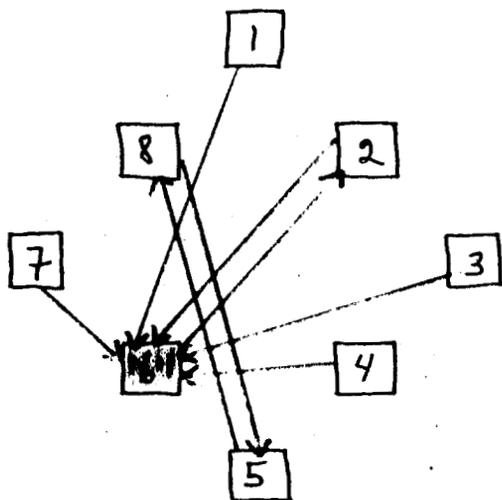
Fase Discusión de Grupo.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 0          |
| 2      | 0          |
| 3      | 1          |
| 4      | 1          |
| 5      | 0          |
| 6      | 3          |
| 7      | 3          |
| 8      | 0          |

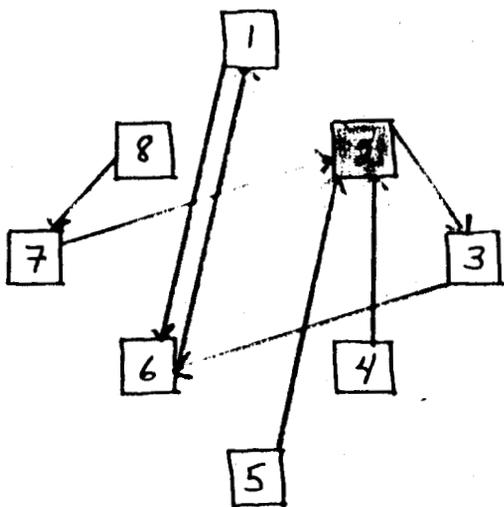
Anexo Tres

Grupo 4. Sociometría - Interacción  
Fase Detección del Líder.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 0          |
| 2      | 1          |
| 3      | 0          |
| 4      | 0          |
| 5      | 1          |
| 6      | 5          |
| 7      | 0          |
| 8      | 1          |

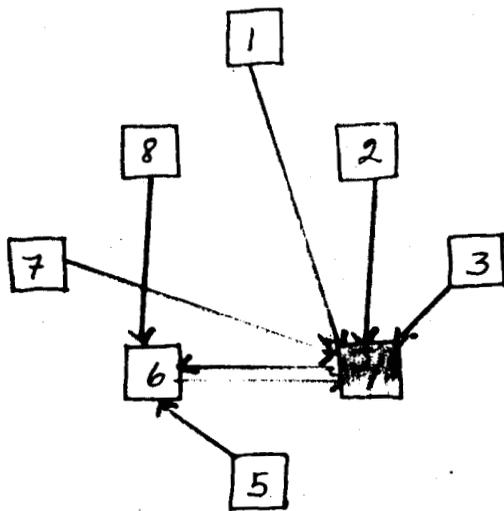
Fase Discusión del Grupo.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 1          |
| 2      | 3          |
| 3      | 1          |
| 4      | 0          |
| 5      | 0          |
| 6      | 2          |
| 7      | 1          |
| 8      | 0          |

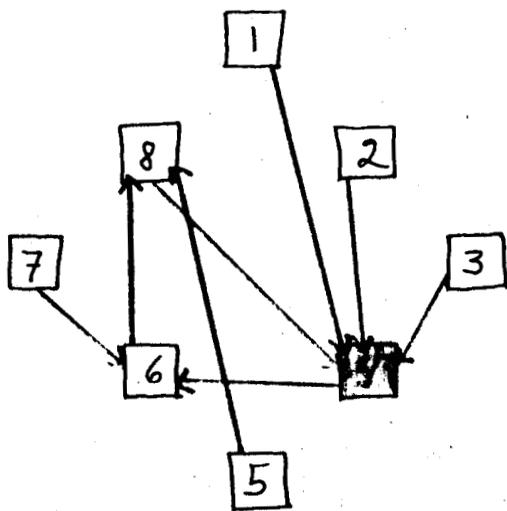
Anexo Cuatro

Grupo 5. Sociometría - Interacción.  
Fase Detección del Líder.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 0          |
| 2      | 0          |
| 3      | 0          |
| 4      | 5          |
| 5      | 0          |
| 6      | 3          |
| 7      | 0          |
| 8      | 0          |

Fase Discusión de Grupo.



| Sujeto | Elecciones |
|--------|------------|
| 1      | 0          |
| 2      | 0          |
| 3      | 0          |
| 4      | 4          |
| 5      | 0          |
| 6      | 2          |
| 7      | 0          |
| 8      | 2          |

Anexo Cinco

## Anexo 6.

### Cambios por Influencia.

#### Grupo 1. Construcción de la Torre - Liderazgo Democrático.

| Sujeto | Sexo | Escolaridad             | Sit. Individual | Sit. Grupal |
|--------|------|-------------------------|-----------------|-------------|
| 1      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 2      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 3      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 4      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 5      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si          |
| 6      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 7      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si          |
| 8      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si          |

Duración 5 minutos. Duración 20 minutos.  
Cambios observados 5.

#### Grupo 2. No Construcción de la Torre - Liderazgo Democrático.

| Sujeto | Sexo | Escolaridad             | Sit. Individual | Sit. Grupal |
|--------|------|-------------------------|-----------------|-------------|
| 1      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 2      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 3      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 4      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 5      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 6      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 7      | H    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 8      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |

Duración 5 minutos. Duración 20 minutos.  
Cambios observados 6.

Anexo 7.  
Cambios por Influencia.

Grupo 3. Construcción de la Torre - Liderazgo Autoritario.

| Sujeto | Sexo | Escalaridad             | Sit. Individual | Sit. Grupal |
|--------|------|-------------------------|-----------------|-------------|
| 1      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 2      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 3      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 4      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 5      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si          |
| 6      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 7      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 8      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si          |

Duración 5 minutos. Duración 20 minutos.  
Cambios observados 4.

Grupo 4. No Construcción de la Torre - Liderazgo Autoritario.

| Sujeto | Sexo | Escalaridad             | Sit. Individual | Sit. Grupal |
|--------|------|-------------------------|-----------------|-------------|
| 1      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 2      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 3      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si          |
| 4      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 5      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 6      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |
| 7      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no          |
| 8      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | no          |

Duración 5 minutos. Duración 20 minutos.  
Cambios observados 5.

Anexo 8.  
Cambios por Influencia

Grupo 5. Construcción Libre - Liderazgo Libre.

| Sujeto | Sexo | Escolaridad             | Sit. Individual | Sit. Grupal. |
|--------|------|-------------------------|-----------------|--------------|
| 1      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si           |
| 2      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si           |
| 3      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si           |
| 4      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si           |
| 5      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si           |
| 6      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | si           |
| 7      | F    | 6 <sup>º</sup> primaria | si              | no           |
| 8      | M    | 6 <sup>º</sup> primaria | no              | si           |

Duración 5 minutos. Duración 30 minutos.  
Cambios observados 6.

BIBLIOGRAFIA.

Asch, S. "Psicología Social". Editorial Universitaria.  
Buenos Aires. 1972.

Anzieu, D. y Martin, J. "Dinámica de Grupos". Editorial  
Kapelusz. Buenos Aires. 1971.

Bauleo, Armando. "Ideología, Grupo y Familia". Folios  
Ediciones. México. 1982.

Cartwright y Zander. "Dinámica de Grupos". Editorial Tri  
llas. México. 1980.

Deustch, M. y Krauss, R. "Teorías en Psicología Social".  
Editorial Paidós. Argentina. 1979.

+ Hollander, E. "Principios y Métodos de Psicología Social".  
Editorial Amorrortu. Argentina. 1976.

Kerlinger, F. "Investigación del Comportamiento".  
Editorial Interamericana. México. 1979.

Mc. Guigan. "Psicología Experimental". Editorial Trillas.  
México. 1982.

Maissonneuve, J. "La Dinámica de los Grupos". Ediciones  
Nueva Visión. Buenos Aires. 1981.

Moscovici, S. "Introducción a la Psicología Social".  
Editorial Planeta. Barcelona. 1976.

\* Napier, R. "Grupos: Teoría y Experiencia". Editorial Trillas. México. 1975.

Sherif y Sherif. "Psicología Social". Editorial Harla. México. 1975.

Young, K. "Psicología Social y Sociología". Editorial Paidós. Buenos Aires. 1974.

Objetivos

Marco Histórico Conceptual