



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

IZTAPALAPA

División de Ciencias Sociales y Humanidades



**COHESION DE GRUPO
ESTUDIO DE UN GRUPO:
NEUROTICOS ANONIMOS**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA SOCIAL

P R E S E N T A :

MARGARITA MACIAS PEREZ

**Asesores: Mtro. Manuel González Navarro
Dr. Francisco A. Gómez Jara S.
Profr. Miguel Angel Aguilar**

MEXICO, D. F.

OCTUBRE DE 1991

126634

Dedico este trabajo, como una muestra de profunda admiración y agradecimiento, a quienes me dieron la vida y todo lo que soy.

A la memoria de mi madre NELLY RUTH PEREZ DE M.

A mi querido padre ATANASIO ALEJANDRO MACIAS R.

A su respetable y amada esposa DOMINGA LOPEZ DE M.

A mis hermanos agradeciendo su compañía y amor incondicional

ALEJANDRO, OCTAVIO, FRANCISCO, RUTH,

ERNESTO, JULIETA y DANIEL.

A mis cuñadas(o) y sobrinos.

Con respeto y agradecimiento por su apoyo, cariño,
ayuda intelectual (y más) frente a este trabajo.

Al Actuario Mat. ANDRES VELAZQUEZ ISLAS.

A la Lic. Psicologa. ROSA EDITH RECODER EXIGA.

En sincero agradecimiento a los profesores
que dieron pauta para el presente
MTRD. MANUEL GONZALEZ NAVARRO
y en forma especial al
DR.FRANCISCO A. GOMEZJARA S.

A todos
mis parientes, amigos y profesores que han
compartido y ayudado en el trayecto de mi vida.

CONTENIDO

INTRODUCCION.

3

CAPITULO I

SOCIALIZACION DE LA NEUROSIS.

6

A) Significado cultural de la neurósis.

6

B) La sociedad considerada enferma.

7

C) Necesidades sociales que hacen al hombre neurótico.

10

D) La neurotizaci3n de la sociedad y control social.

11

Investigaci3n de N.A. (observaci3n participante).

113

CAPITULO II

DEFINICION Y FORMACION DE GRUPOS.

16

A) El grupo como parte del medio social.

19

B) Afiliaci3n a un grupo.

21

C) Tipos de grupos.

23

Investigaci3n de N.A. (observaci3n participante).

25

CAPITULO III

COHESION, ORGANIZACION Y PARTICIPACION DEL GRUPO.

32

A) Cohesi3n social.

32

A.1) Medici3n de la Cohesi3n.

32

A.2) Consecuencias de la cohesi3n del grupo.

37

B) La organizaci3n (estructura) del grupo.

38

B.1) Concepto de organizaci3n.

38

B.2) Relaciones entre los miembros de la organizaci3n.

40

B.3) Relaciones grupo-lider y obediencia a las normas.

44

B.4) Caracteristicas del liderazgo.

46

C) Participaci3n del grupo (normas sociales).

50

Investigaci3n de N.A. (observaci3n participante).

53

CAPITULO IV

| | |
|---|----|
| PERCEPCION Y ATRACCION INTERPERSONAL. | 67 |
| A) Percepción interpersonal. | 67 |
| B) Percepción Social. | 69 |
| C) Algunas formas de percepción. | 70 |
| D) Atracción interpersonal. | 74 |
| E) Procesos de interacción en la atracción. | 76 |
| Investigación de N.A. (observación participante). | 77 |

CAPITULO V

| | |
|---|----|
| COMUNICACION INTERPERSONAL PERSUASIVA. | 81 |
| A) Proceso de la comunicación. | 82 |
| B) El significado que tienen las palabras en la comunicación. | 83 |
| C) Comunicación persuasiva. | 85 |
| D) Componentes de la comunicación persuasiva. | 86 |
| E) Comunicación y persuasión en las necesidades humanas. | 91 |
| F) Asimilación de la información. | 95 |
| Investigación de N.A. (observación participante). | 96 |

| | |
|---------------|-----|
| CONCLUSIONES. | 105 |
|---------------|-----|

| | |
|----------|-----|
| FUENTES. | 109 |
|----------|-----|

| | |
|-----------------------|-----|
| A) Bibliográfica. | 109 |
| B) Documental de N.A. | 111 |

INTRODUCCION.

Las teorías médicas y sociales, elaboran un diagnóstico de acuerdo al comportamiento que se observa, cuando no se siguen las normas sociales con eficiencia y productividad, se considera al individuo enfermo mental. A estos se les etiquetan como enfermos mentales, aunque sus trastornos de comportamiento se deben al trabajo enagenado, injusto, sobre-explotado, etc., teniendo formas de vivir paupérrimas. El estar "enfermo mental" no causa problemas económicos en el sistema, sino al contrario aumenta el consumo con la asesoría psicológica.

La enfermedad mental no tiene razón psicológica. Son trastornos de conducta que se dan porque la gente responde ante la explotación, miseria sexual, egoísmo, competitividad, etc. Existen individuos que no se adaptan ni se resignan a esas normas sociales. La terapia psiquiátrica adapta al sujeto para que soporte el medio hostil.

En el presente trabajo veremos como el grupo de N.A. intenta cohesionar al grupo haciendo a los individuos más dependientes al mismo y con menos raciocinio, tomando como pretexto la neurósis.

Se hará con una metodología específica.

1.- Técnica documental. Tomando las investigaciones de diversos teóricos que han estudiado sobre las formas en que se cohesionan los grupos. La teoría siguiente es:

En el capítulo uno presento como han clasificado a la neurósis y cual es al etiqueta que normalmente se ha dado al neurótico. Todos los seres humanos buscan en la vida la felicidad

de acuerdo a su naturaleza, al tener límites muestran otros tipos de conducta, a estos se les nombra neuróticos. Y para mantenerlos bajo control social se les margina.

--Definición y formación de grupos es tratado en el capítulo dos. Aquí veremos que se necesita para formar un grupo y como se forma. Para formar a un grupo se necesitan las normas e ir modificandolas de acuerdo a los patrones y características que va tomando el grupo, así también los objetivos que persigue.

--Cohesión, organización y participación de grupo, lo de desarrollo en el capítulo tres. Aquí se verán las formas que se utilizan para tener "a gusto" a los individuos, poniendo juntos a los que simpatizan entre sí. Para que exista una organización debe haber roles y estatus definidos, los que tienen un estatus más alto (líderes) deben tener determinadas características, así también cumplir con todas las normas. Dentro de la participación, las normas llegan a ser violadas, el manejo de estas es estricto para todo el grupo y es el líder quien presiona a seguirlas correctamente.

--En el capítulo cuatro describo la percepción y atracción interpersonal teóricamente y como en N. A. se manipula la información de acuerdo a como se quiere ser percibido y así pueda atraer individuos, manejando aspectos en la experiencia general de la sociedad. Se intenta que se perciba al grupo de tal manera que la gente se interese por él y quede adherida al mismo.

--La comunicación la abordo en el capítulo cinco, porque es uno de los aspectos más importantes en la formación de los grupos. Es la forma en que se logra crear diferentes comportamientos; en especial la comunicación persuasiva, esta cargada de palabras con

varios significados, para que cada individuo de su propia interpretación de acuerdo a sus intereses. Aquí no se da una comunicación para cada tipo de persona.

2.- Técnica de observación participante. Es donde se observa desde dentro del grupo.

Me integre en el grupo, como un miembro más de ellos, participando dentro de sus normas, pero teniendo presente que hay que observarlos (llevando un diario), haciendo entrevistas abiertas a diferentes personas, para saber que es lo que se piensa del grupo, y comparando los dicho con los actos.

Al integrarme al grupo, fui observadora, pero a la vez participe con ellos para saber cuales son sus sensaciones.

Compare la teoría con las acciones del grupo, intentando comprobar que el grupo de N.A. no es un grupo de terapia, sino un grupo de cohesión; y con la presión de unos miembros a otros controlan comportamientos y los hacen dependientes al grupo.

Dentro de las diferentes funciones del programa de N.A., se dan algunas técnicas teóricas, aunque no en su totalidad, pues las desvian de acuerdo a sus intereses. Los cuales cuidan ocultar celosamente.

CAPITULO I

SOCIALIZACION DE LA NEUROSIS

La idea enfermedad mental se da por la inadaptación de los individuos, a la cultura en que viven.

Se condiciona la producción de alimentos y bienes de consumo en aras del equilibrio económico, se aumenta la producción de armamento, se condenan inmoralidades, se aceptan cerros de basura literaria, T.V. y radio que obstaculizan el raciocinio. La televisión y publicidad obligan a que se busque ganar más, pero sutilmente obligan a producir plus-valor del trabajo, en aras de la economía.

La salud mental de la sociedad es medida a través de los datos sobre suicidios, homicidios y alcoholismo, implicando falta de estabilidad mental y emocional para inibir a los individuos.

A) SIGNIFICADO CULTURAL DE LA NEUROSIS.

El término neurótico no puede utilizarse sin tomar en cuenta su significado cultural. Por ejemplo, algunas tribus indias se comunicaban con los muertos; sin embargo en nuestra sociedad esa conducta es desviada. Así también varía con las distintas clases sociales. Aunque se afirma que todas las culturas creen tener la razón, pues se recargan a sus impulsos y sentimientos. Cada cultu -

ra, clase social, sexo, da sus conceptos de normalidad en base a sus pautas de conducta y sentimiento.

"La neurósis implica una desviación de la normalidad, por lo tanto, se llama trastorno neurótico cuando el comportamiento de un individuo se aparta de la norma vigente en la cultura respectiva", Fromm (1955). Al haber sentimientos de inferioridad y de inadecuación se muestra en forma abierta de lamentaciones o preocupaciones.

La sociedad ha dado una ideología donde el hombre debe ser superior a los que le rodean, aunque exista rivalidad entre los mismos familiares; esto hace a los individuos más hostiles y tensos, con más miedo a fracasar. Se ha creado la idea de que el tener éxito es tener autoestima; el fracasar implica ser menospreciado. Esto trae gran competencia entre los semejantes.

Se crean ideas no satisfactorias como: competencia por generar el éxito y a la vez demostrar amor fraterno. Otra es cuando la sociedad crea las necesidades de ostentación, sin hacer crecer la economía para satisfacerlas, como la moda cambiaria. Así también se crea una idea de libertad y se le ponen restricciones reales. Por ejemplo el dar una idea de éxito y poner límites para no alcanzarlo.

B) LA SOCIEDAD CONSIDERADA ENFERMA.

La sociedad es normal porque funciona, si existe algo mal es porque hay individuos inadaptados. Las principales tendencias y pasiones del hombre son resultado de la existencia total del mismo que pueden conducir a salud y felicidad o enfermedad e infelicidad. El orden social no crea ninguna de esas tendencias fundamentales, -

sólo determina cuales se manifiestan o predominan, la naturaleza del hombre esta determinada por el tipo de organización social en que se vive. Pero, si vive en condiciones y situaciones contrarias a su naturaleza y a sus exigencias básicas de salud y desenvolvimiento humano, surge una reacción: regenera y parece o crea condiciones más adecuadas con sus necesidades.

El hombre con respecto a su cuerpo y funciones fisiológicas pertenece al reino animal. Ello implica que debe existir en armonía con la naturaleza y tiene conciencia de su vida. Esto es que debe vivir una vida distinta a todos los que le rodean. Como tal, el hombre debe encontrar soluciones a las contradicciones que su propio desarrollo le presenta, buscando unidad con la naturaleza, sus semejantes y él mismo. El hambre, sed, apetito sexual, como necesidades básicas del hombre, pueden ser satisfechas pero ello no conlleva ni felicidad ni infelicidad.

El hombre ante cada nuevo paso siente temor por la inseguridad que ello le provoca, pues se pasa de lo conocido a lo desconocido, se crea en el ansiedad. En el instinto vital de avance subyace el progreso como individuos, pero también la fuente de nuevas angustias.

Tanto avanzar como detenerse es doloroso, pero avanzar es también temible, aunque al avanzar el miedo y la duda van teniendo proporciones menores, el detenerse implica sufrimiento y enfermedad mental. No se puede permanecer en una contemplación pasiva de la naturaleza, lo que da energía al hombre son las necesidades mismas de su existencia, más no son necesidades instintivas, lo que le hace actuar son las fuerzas de su existencia humana.

Fromm E. (1955) manifiesta que nuestra cultura esta inmersa en una contradicción y es el resultado de amar a los demás y a uno mismo. Se enseña que amar a los demás es una virtud, y ser egoísta es defecto. En la sociedad actual esta es una contradicción porque se vive en una doctrina de egoísmo como tendencia e impulso al bien común. Esta contradicción se da en: te amas y eres egoísta o renuncias a ti y amas a los demás, esto es fundamento de la doctrina de Calvino y Lutero, dentro de la cual se da énfasis a la insignificancia del individuo para consigo mismo. Este concepto del hombre sigue teniendo arraigo dentro del desarrollo de las sociedades.

El hombre debe renunciar a su posición y a su fin, que es el interés por crecer, desarrollarse y ser productivo con capacidad de hablar, pensar y amar para alcanzar la felicidad; si es bloqueado en estas capacidades, entonces trata de minimizar sus sufrimientos a través de las realizaciones o vías de escape que establece la sociedad; llegando entonces a ser un medio, un complemento de fines que están por encima de él. Bajo el completo control de las autoridades del Estado, iniciativa privada y los negocios del consumismo. Se niega el hecho de que el individuo debe revelarse a un gobierno que le tiraniza.

Percibimos que la doctrina del egoísmo o del amar a los demás no sólo es cuestión de teología o filosofía; sino más bien es un hecho de la vida cotidiana. Es lo que se nos impregnan a través del hogar, la escuela, películas, libros; pero para quienes les impregnan el no ser egoístas, lleva implícito realmente que no hagan lo que se desea, buscando someterse a una autoridad. Se comprende, en la sociedad actual, que el no ser egoísta es uno de los instrumentos

ideológicos más poderosos en el manejo de los individuos; pero surge la contradicción de manifestar la lucha por obtener ventaja y lo que se desea para sí mismo. Es patente que lo que rige a la sociedad es el principio del egoísmo. En este conflicto es donde emana la situación de amarse a uno mismo y amar a los demás.

Fromm (1955) en su libro "Psicoanálisis de la sociedad contemporánea" nos dice que es una virtud amar al prójimo y amarse a sí mismo. El amor a sí mismo lleva implícito el amor por el semejante; por lo tanto, este amor no es egoísmo, ya que el egoísta manifiesta que no se ama a sí mismo.

Lo que sucede en la sociedad actual es una tremenda polaridad; por un lado el hombre ha aceptado el pensamiento de Calvino y Lutero, de rechazarse a sí mismo suprimiendo su propio interés. Por otro lado el hombre piensa sólo en ser un fin en sí mismo, buscando su propio provecho. Lo único que ha logrado, dada esa polaridad, es ser un instrumento de la estructura económica o del Estado, ser una herramienta de la industrialización, buscando sólo el amar fortuna y éxito que nos marca la sociedad; y han logrado a ser tan sólo mercancías, separando al hombre de sí mismo.

La sociedad, bajo el esquema social del capitalismo, se olvida del hombre como tal y no permite que el individuo preste interés en su verdadera esencia.

C) NECESIDADES SOCIALES QUE HACEN AL HOMBRE NEUROTICO.

El individuo como tal, tiene necesidades instintivas y sociales que satisfacer con lo que podría sentirse satisfecho. Pero la sociedad ha llegado a determinar prácticamente todo el porvenir

del hombre, desde su inconsciente hasta las creaciones más elevadas de su mente.

El hombre necesita comer, protegerse del frío y del calor, satisfacer urgencias sexuales. Pero el comer todo el tiempo, el construir palacios para habitar, organizar harenes concretos o abstractos, etc. son resultados de necesidades sociales que poseen la característica de no poder ser llenadas.

Al individuo se le carga de un estereotipo ajeno a él, dentro del cual él llega a identificarse experimentando al mundo y a sí mismo, es una forma pasiva respectivamente. El individuo al revelarse con su insatisfacción al esquema de manipulación y coerción social se le tacha de "neurótico" y se busca alinear de nuevo a través de desahogos personales, dependencia y sentimiento de culpa; todo ello para evitar alteraciones sociales. Esto se hace para reforzar las ideas que predominan.

D) LA NEUROTIZACION DE LA SOCIEDAD Y CONTROL SOCIAL.

Basaglia (1972) nos dice que para mantener la estructura que se desea, se logra a través de instituciones e ideología. A la gente se le considera enferma mental y se le margina con técnicas terapéuticas, sin que haya rehabilitación. Esto hace excluir a la gente productiva del mercado.

Al individuo enfermo se le clasifica como tal por las reglas administrativas, jurídicas, intelectuales, afectivas y socialmente establecidas. Así también es estereotipado el grado de enfermedad social, perdiendo diferencia individual. El modo en que concibe el individuo y siente, es el resultado del trabajo que le deposita la

familia y las instituciones educativas directas e indirectas desde la primera infancia, a imagen de los modelos socialmente establecidos.

Un tipo de identidad se ha estereotipado, así que su experiencia, pensamiento, comportamiento y afectividad han llegado a formar parte de la producción-consumo. Por identidad se entiende sentirse y concebirse como unidad, entidad separada de otros teniendo libertad intelectual, moral, que crea un rechazo consciente de adaptación e inseguridad material y psicológica.

El estar sano implica tener valores positivos, seguir las normas sociales, las reglas de vida y la ideología dominante. El estar enfermo es no seguir las relaciones físicas y morales que siguen la sociedad en que se vive.

La sociedad moderna es altamente industrializada y su permecanizada, esto afecta al conjunto de la población la cual se manifiesta mayormente en las urbes. Este fenómeno nos revela que debido a los tipos de condiciones que impone la sociedad tecnológica actual da a los individuos una inadaptación general, en la sociedad actual hay mucha competitividad, en la cual impera el consumismo, el estímulo del instinto de afirmación, el instinto de inseguridad; que genera en los individuos la necesidad de poder y de riqueza, genera sentimientos de preocupación referente a sus posesiones y la conservación de las mismas, que hace surgir los estados de alarma, angustia, astenia, irritabilidad, polarización como reacción normal, ante todas las situaciones que se pueden considerar como amenazas para la vida. Es por ello que el aumento de la neurósis, trae tensiones relacionadas con la responsabilidad y obligaciones típicas de nuestra condición sociocultural.

Dalma Juan (1974) en sus investigaciones demográficas y sociopsiquiátricas, nos habla de la densidad psicológica y la explosión demográfica, trae consigo un incremento en la emancipación y la expansión de los individuos. Este menciona cinco puntos en cuestión:

- 1.- La alfabetización y toma de conciencia.
- 2.- La equiparación y alfabetización de la mujer.
- 3.- Emancipación de los pueblos de color.
- 4.- Anticipación en la maduración de los jóvenes.
- 5.- Postergación del proceso de envejecimiento.

Esto indica un mayor número de población "consiente" que origina un momento crítico, de estado de lucha por el espacio vital psicológico, originando tensión y conflicto a nivel interno y externo que provoca a su vez fenómenos psicopatológicos llamados neurósis.

INVESTIGACION DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A).

OBSERVACION PARTICIPANTE

Aquí se investigara al grupo con el proceso de integración total y observación.

- 1.- La manera en que la gente es atraída al grupo de N.A. es por saber de su existencia como grupo, a través de las promociones que realiza N.A. invitando a sus juntas públicas de información. Dentro de la sociedad se marcan ciertas pautas de conducta y quién no esta de acuerdo con ellas no las sigue, tiene desequilibrios mentales y emocionales; cuando se anuncia un grupo que ayuda a continuar con las normas sociales, es como los individuos llegan a sentirse atraídos por el grupo.

2.- El grupo anuncia la neurósis como un exceso de egoísmo y una falta de amor. Nos dice que el egoísmo es nato y algunos niños llegan a desarrollarlo, lo cual es falso ya que el egoísmo es aprendido a través de las conductas familiares y sociales; algunos individuos tienen mucho más arraigado el egoísmo que no le permite amar a los demás ni desear tener relaciones sociales. Por lo tanto el egoísmo acarrea neurósis y falta de control emocional. Según N.A., en su libro "Las leyes de la enfermedad".

El grupo va a enseñar a su gente a amar a los demás (pero no a sentirse amado), va a seguir algunas técnicas de terapia grupal aunque sin razonamiento alguno. Se anuncia que la neurósis disminuye desahogando todo aquello que se siente ya sea molesto o no, por lo tanto hay que escuchar el mayor número posible de juntas para saber si esta enfermo o no. La neurósis se presenta como una enfermedad individual, más no social; la gente es egoísta por pensar en sí misma y no saber compartir esto es, no crear felicidad en su vida. El grupo de N.A., sus miembros y literatura lo dicen.

3.- El programa de N.A. (mencionado en el capítulo de cohesión) es el que ayuda a mantener tranquilidad y disminuir la neurósis, aunque solo se hace dependiente al individuo y se le crea culpabilidad ansiosa. Este llega al convencimiento de que el grupo le ayuda y le da equilibrio emocional.

El grupo de N.A. da la idea de basarse en la neurósis y llevar a cabo una terapia grupal, pero estando dentro del

grupo lo que hacen es cargarlo de conflictos de los demás. Lo que se intenta es evadir angustia y depresión buscando una euforia artificial, por ejemplo no seguir las drogas o el alcohol.

- 4.- Dadas las formas en que funciona N.A., como lo es el éxito tan rotundo que ha tenido, donde se puede vaciar cargas emocionales; funciona como catalizador de insatisfacción. Es un control social evitando los estallidos sociales fructíferos que busquen alcanzar una sociedad más equitativa.

CAPITULO II

DEFINICION Y FORMACION DE GRUPOS

En este capítulo se dará la definición de grupo y como se forma.

Extracto de información acerca de grupos. "Una unidad social que consta de una cierta cantidad de individuos que tienen unos con otros relaciones de rol y de estatus, que han estabilizado en cierto grado en ese momento, y que poseen un conjunto propio de valores y normas que regulan su comportamiento, al menos en asunto que tienen consecuencias para el grupo". Sheriff, 1953.

Un conjunto de personas forman un grupo en cuanto : su organización (que son las relaciones de rol y de estatus), estable y su conjunto de valores y normas de comportamiento, tanto la comparten los miembros como sirven para unirlos.

El grupo no se da por cantidad de individuos sino por un grado de consenso entre todos, donde existen expectativas normativas, estos se les define en su unidad.

Un grupo comienza a formarse en las interacciones de los individuos, aunque no solo importa su proximidad o interacción sino que establezcan su relaciones de rol, estatus o norma, propias y comunes. Una a otra dependen mutuamente, esto es; el comportamiento

de roles, de regulaciones normativas depende de la interacción previa de los miembros.

Cuando los individuos tienen presión directa donde existe autoridad que la fuerza, hay poca probabilidad de que formen un grupo.

Los grupos formales hacen sus esquemas normativos y de comunicación siguiendo tareas diversas. A cada quién se le especifica su rol y normatividad. Dentro de estos grupos formales se forman grupos informales; si no coinciden en la organización pueden llegar a ejercer control en el manejo oficial. También puede ser viceversa, donde el grupo informal crea uno formal. Tuchman (1965), dice que en cualquier grupo sin importar el sitio donde funcione debe tener como objetivo completar exitosamente una tarea. En la interacción común, los individuos se comprometen en dar y recibir.

La localización y facilitación es importante para determinar el carácter de la interacción entre los miembros. Al formar un grupo debe haber contacto entre uno y otro, esto es proximidad; en cuanto ubicación geográfica, la cercanía al desarrollar las actividades o tareas correspondientes a sus roles dentro del grupo; y la necesidad de resolver problemas comunes, existiendo mayor entendimiento, comunicación y organización.

Para que exista formación y mejor funcionamiento de los grupos debe haber cuatro características esenciales, Sherif.

- 1.- Motivación compartida para conducir la interacción continua y frecuente.
- 2.- Organización y estructura al grupo, con roles y estatus diferenciados para separar a los miembros del grupo, de los

que no lo son.

3.- Establecer el conjunto de normas.

4.- Mantener en consistencia la actitud y el comportamiento -
de los miembros.

El grupo debe de ir renovando sus motivos comunes dentro del mismo. La base motivacional debe ser común en todo el grupo, como son: deseos, intereses, inseguridades, ansiedades y aspiraciones.

Ahora definiremos en que consiste la relación rol-estatus y el conjunto de normas.

Relación de Rol.- Rol es el término relacional, esto es, los roles se dan dentro de la interacción entre los individuos y no son atributos individuales. Estas relaciones son las pautas de comportamiento recíproco entre dos o más individuos y son características de la interacción que poseen. Son actividades de dar y recibir en diferentes formas ya sea verbal o no verbal.

Estatus.- Es la posición o rango que tiene un miembro en una jerarquía de relaciones de poder; es la efectividad que tienen la iniciativa por controlar la interacción; la toma de decisiones y las actividades para sancionar cuando no hay participación o no hay sumisión. La dimensión del poder tiene mucho peso y limita dentro de un grupo humano. Quien tiene poder social tiene iniciativa efectiva dentro de la interacción y toma de decisiones. El estatus es una de las propiedades esenciales para formar un grupo, se da en la evaluación y el respeto entre unos y otros; así también influye el prestigio.

Conjunto de normas sociales.- Una norma social es evaluativa y se designa tanto lo que se valora como lo que se espera

(inclusive lo ideal) lo que debe hacerse y lo que no debe hacerse, lo que es aceptable y lo que se objeta. Las normas sociales toman en cuenta las diferencias individuales de las circunstancias y la novedad, designando rangos de coalición positivo y negativo que son relativos, no absolutos.

La norma social es una escala evaluativa que designa lo aceptable u objetable para el comportamiento, la actividad, los eventos, las creencias o cualquier otro objeto de interés para los miembros de una unidad social.

En la formación de grupos naturales se define lo que se debe hacer a los miembros y lo que no se debe hacer. Las normas para la estabilidad del grupo se deciden en concenso por el mismo grupo.

A) EL GRUPO COMO PARTE DEL MEDIO SOCIAL.

El medio social es todo aquello influencia al hombre en su vida, ésto es: la cultura, el grupo étnico, la educación, los factores políticos, económicos, ecológicos o ambientales del lugar donde crece se reproduce y muere, los hábitos religiosos, etc., lo que les forma un manera de pensar y sentir. Por lo tanto el medio social tiene características de acuerdo a los individuos que lo forman.

De esta manera se puede observar las diferentes fases de la persona al irse socializando y como se integra su personalidad, lo que es una configuración psicológica particular propia de los miembros de una sociedad dada y que se manifiesta en cierto estilo de

vida sobre la cual los individuos bordan sus variantes singulares. (Mikael Dufrenne, 1959).

La personalidad como fenómeno psicosocial esta ligada en sus acciones entre las relaciones sociales que entablan, el individuo se desarrolla con quien se encuentra en interacción. La cual se va formando de acuerdo a aquellas cualidades que se tienen innatas así como las que recibimos en la experiencia social como : conocimientos , hábitos, costumbres, etc. y se llega a tener inclinaciones determinadas. Esta se manifiesta dentro de la colectividad de acuerdo a los objetivos que se persiguen. El trabajo colectivo exige intercambio cuando se tiene diversidad de objetivos y hay sugestión , el colectivismo se convierte en conformismo de la personalidad. Dentro de la sugestión hay imitación de acciones y el que sugestiona es activo y el sugestionado es pasivo. Esta sugestión es conciente pero no se diferencia sino se ve en el conformismo lo que se denomina por A.A.Smirnov carácter social.

Temperamento.- El aspecto biológico no puede separarse de lo social como: el sexo o la edad que determinan ciertos comportamientos sociales. La forma en que el individuo moviliza y descarga la energía para satisfacer sus necesidades y mantener su equilibrio psicológico es la parte correspondiente al temperamento lo cual ha sido explicado a lo largo de la historia por distintos investigadores y filósofos, relacionando principalmente los componentes físicos de los seres humanos, con la conducta específica de los mismos, no cabe duda que la base del temperamento se encuentra en el orden fisiológico, este sin embargo no esta del todo caracterizado por -

las cualidades físicas de las personas. La base del temperamento - sin embargo esta determinado genéticamente, de ahí podemos explicar ciertas habilidades y cualidades que serán desarrolladas a partir del aprendizaje que los individuos tengan de las interacciones con los individuos de su grupo primario. Por ello se explica que el hombre es social por naturaleza. La vida de un individuo transcurre en unos y otros grupos, con sus nexos intragrupal, de relaciones, subordinaciones, expectativas y roles sociales.

B) AFILIACION A UN GRUPO.

Según Stanley y Shacter (1959) investigaron sujetos ansiosos diciendo que gran parte de las personas han experimentado por razones diversas, el deseo de estar ante la presencia física de otros. La gente ansiosa no se afilia indiscriminadamente sino que busca a otra gente ansiosa, el afligido ama la compañía de otras personas afligidas. A todos les gusta oír confirmadas sus creencias y se ven tranquilizados por quienes comparten sus opiniones. Los deseos de escuchar lo que se quiere escuchar y de pensar lo que se quiere pensar pueden interferirse cuando se exaltan los ánimos o cuando se siente la angustia de confirmar una creencia o un valor que se tambalea.

Muchas veces las personas adquieren importancia, porque mediante la interrelación humana se logra aprobación y apoyo.

La conducta de afiliación puede ser resultado de influencias sociales que funcionan en ambos sentidos. Un ejemplo cuando un hombre se afilia por una fuerte presión social que lo lleva

a ello, como ocurre en el caso de sindicatos, pandillas, congregaciones religiosas, etc. La gente se afilia por:

- * Estados de ansiedad y de hambre.
- * Por falta de comunicación ya sea completamente libre o no verbal.
- * Los sujetos ansiosos solo desean estar con quienes sufren lo mismo (tendencia direccional) .
- * Tanto en el estado de ansiedad como el de saciedad hay sólidas pruebas de que los procesos de influencia social son funcionales y el individuo evalúa los sentimientos propios comparandola con los otros.
- * La sociedad enseña la necesidad de logro. Si el hombre tiene una urgente pulsión de logro, suele mostrarse dócil cuando se le persuade de tratar con más energía aún.
- * Varía mucho la necesidad de logro, se puede preparar un mensaje persuasivo basado en la necesidad de afiliación, logro y equilibrio emotivo que el hombre tiene.

C) TIPOS DE GRUPOS.

Un grupo real es unión de personas que interactúan unos con otros en aras de lograr un objetivo del que se ha tomado conciencia, los grupos son sujetos en acción. En un grupo pequeño predominan - contactos personales, en los grandes no todos los miembros tienen - contacto directo entre sí.

Tipologías de grupo:

1.- Los grupos según su origen nacen o surgen en dos formas:

a) grupos naturales, se crean de manera natural, no por decisión o intención propia. b) grupos contruidos, al no ser naturales se tienen que formar, estos grupos se hacen por la decisión de las personas; por lo general se forman con algún propósito o finalidad.

2.- Los grupos según la vinculación entre sus miembros. De acuerdo al grupo en que esten, las personas tienden a relacionarse de alguna manera, estas relaciones forman dos tipos de grupos:

a) grupos primarios.- Estos son pequeños, tienen un vínculo emocional muy elevado, existe mucha identificación entre los miembros. Las personas en este tipo de grupo se tratan de frente, cara a cara, conociéndose mucho entre sí. Cuando tienen un ambiente más agradable es cuando se sienten más agusto y con mayor confianza, se desenvuelven con naturalidad y conviven la mayor parte del tiempo posible, su relación es constante y duradera.

b) Grupos Secundarios.- Se organizan para lograr.

determinado objetivo, sus relaciones son reguladas por normas, por lo regular son grupos grandes. En este tipo de grupos la convivencia de los individuos y su relación entre si no es muy estrecha, se reúnen pocas veces y corto tiempo para tratar algunas cosas. Su mayor vinculación es para realizar una tarea o para dar opiniones e iniciativa, para la realización correcta de las tareas. Estos grupos son complementarios en nuestra vida; esto es, todos necesitamos del grupo primario y para complementar nuestras actividades se da la incorporación a grupos secundarios.

3.- Los grupos según su función.

- a) Grupos de aprendizaje. Su fin es aprender algo, para acrecentar sus conocimientos, en aspectos variados, deben estar dirigidos por una persona capacitada que dirige al grupo en su aprendizaje.
- b) Grupos Terapéuticos. Dirigidos por especialistas en psicología resuelven problemas emocionales o de comportamiento con ayuda del especialista.
- c) Grupos de Acción. La gente se reúne para hacer algo se pretende aprender y practicar lo aprendido.

4.- Los grupos según la influencia que pretenden. Se actúa de manera diferente que en la sociedad, se crea una conducta entre sus participantes.

- a) Grupos normalizantes. Crean sus normas y toman en cuenta su comportamiento así se expresan en la sociedad.
- b) Grupo conformista. Acostumbran a conformarse a la mayoría;

originan que la gente ya no piense, solo confie y siga a la mayoría. Existe ignorancia en sus miembros y sacan beneficios para una minoría.

- c) Grupos innovadores. Se invita a la discusión y el pensar; se aumenta el criterio aunque acarre problemas al estar en contra de la mayoría, reciben muchas críticas e inclusive persecuciones.

5.- Los grupos según su duración. Puede ser formal o informal de acuerdo a la cercanía de sus relaciones personales y contactos permanentes en su relación se diferencian estatus, reglamentos, derechos y deberes, tienen programas actividades precisas. Cuando no tienen organización su interacción es espontánea y temporal.

- a) Grupos permanentes. Estos grupos son para convivir y hacer lo propuesto, siempre persiguen objetivos.

- b) Grupos temporales. Se forman para aprender a hacer alguna cosa y al concluir la termina el grupo. Su duración es definida por la tarea.

INVESTIGACION DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A.)

OBSERVACION PARTICIPANTE.

El grupo fue investigado teniendo participación total a través de observación.

La definición que se da en N.A. (enunciado al iniciar la junta) es:

"Neuróticos Anónimos es una asociación de personas que se reúnen para resolver sus problemas emocionales siguiendo el Programa de Recuperación de Alcohólicos Anónimos, adaptado para N.A.

El único propósito de Neuróticos Anónimos es ayudar a las personas emocionalmente enfermas a recuperarse de su enfermedad y a mantener su recuperación.

Todos pueden asistir a las reuniones de Neuróticos Anónimos en donde siempre son bienvenidos.

El único requisito para ser miembro de N.A. es tener el deseo de alcanzar tranquilidad. Para ser miembro de N.A. no se pagan cuotas ni derechos, nos mantenemos con nuestras propias contribuciones voluntarias. Neuróticos Anónimos no pertenece a ninguna secta religiosa ni política, ni a organización o institución alguna; no desea intervenir en ninguna controversia; ni apoya o combate otras causas. Nuestro fin primordial es mantener nuestra estabilidad emocional y ayudar a otros a alcanzar el estado de tranquilidad".

Este es el enunciado de N.A. es su razón de ser, según sus dirigentes. Al inicio de cada junta se lee este enunciado, así también aparece en los cuestionarios que manejan al ingresar.

Aquí se hablara de como fue formado el grupo de N.A.

El fundador de N.A. fué psicólogo, Grover B., quien al estar alarmado por su excesiva forma de beber (con antecedentes de angustia) acudió a Alcohólicos Anónimos; esto le hizo conocer a Dios y disminuir su ansiedad junto con su forma de beber. De esto dedujo que el antecedente de un alcohólico es la neurósis, por lo tanto aplicó el Programa de Alcohólicos Anónimos a personas neuróticas y le dió resultado.

El fin primordial del fundador es que se conozca a Dios y así se tenga una nueva vida.

Desde que inició el Programa de Alcohólicos Anónimos, se vio la necesidad de que las personas que tuviesen semejanzas (como antecedentes, intereses similares, religión, raza, etc.) convivieran mutuamente, principalmente compartir con él intereses del grupo.

Al comenzar a unirse las personas (empezar por dos) necesitan hacer un programa a seguir de doce pasos y doce tradiciones, los cuales necesitan de normas que las apoyen para poder manejar al grupo.

El grupo se va constituyendo conforme van llegando las personas; a través de Grover, se retoma el programa y normas de A.A., las cuales constan en mantener orden en el grupo.

La manera como ingresan sus afiliados es porque organizan periódicamente juntas de información muy grandes, alquilando ya sea salones de baile, auditorios, deportivos y hasta hoteles de super lujo; todo ello con el fin de presentar una buena imagen al público en general y a la vez atraerlo.

Previo a estos eventos es la proliferación de carteles publicitarios y persuasivos en centros comerciales, farmacias, tiendas, metro y todo tipo de establecimientos; a tal grado que en una misma calle se encuentran varios posters.

N.A. acude a autoridades de instituciones educativas, del sector salud, empresas privadas, para pedir autorización de dar pequeñas pláticas y pegar sus carteles publicitarios, para llegar al mayor número de individuos e invitarlos a sus eventos o acudir directamente al grupo.

En los eventos se da énfasis al aspecto tranquilidad, - algunos N.A. "sobresalientes" dan su testimonio diciendo que han alcanzado la tranquilidad y el amor a su prójimo; se reparten - cuestionarios de autoevaluación sobre neurósis y se invita a la - gente a autoanalizarse e ingresar al grupo.

Algunos miembros de N.A. invitan a sus familiares y amis - tades a ingresar al grupo para recibir "terapia" y se superan en sus problemas emocionales.

Cuando la gente llega sola, se presenta y la canalizan con un individuo que tenga antigüedad, a quién le comenta su situación, este la escucha y le da un cuestionario invitándole a pasar a la - junta, en la cual es presentado, se le da la bienvenida con aplausos y se le integra al grupo.

Analizando el cuestionario.

El ser sensible implica que sabes amar porque te conmueves por lo tanto si eres supersensible eres muy amoroso, entonces no eres egoísta.

Comiserarse es tener compasión con el prójimo, así que hay amor hacia los demás. Ahora tener compasión de uno mismo implica - provocar el bien humano para con uno mismo y con los demás.

El tratar siempre de justificarse y defenderse implica que hay necesidad en la persona más no descontrol mental.

Es cotidiano proceder con ansiedad ante determinadas situaciones predecibles o impredecibles, caben dentro de la consecución y satisfacción de las necesidades humanas.

Los medios publicitarios que inducen a pensar que doquiera que se va la gente te observa y se asumen posiciones ante ellos.

El ser desconfiado implica una posición de alerta ante cualquier situación que te rodea, donde intuyas peligro. Ser celoso obsesivo no es desajuste mental, en sí es falta de autoconfianza.

. Sí es para evaluar la "crítica" ayuda a tu crecimiento individual; si es crítica mordaz implica inconformidad personal.

El exagerar pequeños problemas, optimismo, depresión, - disturbios sexuales, disgustos con el mundo, enojo fácil; se debe a tener insatisfacción personal sobre las necesidades que no están satisfechas socialmente y esto bloquea en forma individual.

Los individuos solo tienen ambiciones de superación o no las tienen, pero esto está determinado por ambientes familiares.

Cabe dentro de lo común dejar pasar oportunidades "económicas" que no van de acuerdo a la personalidad y capacidad del individuo.

El ser ordenado o desordenado tiene antecedentes familiares, de acuerdo al tipo de educación que se da.

En sí el mentir es falta de respeto y responsabilidad, haya o no necesidad de hacerlo y esto es característico de la sociedad urbana.

El ser supersticioso es producto de una ideología e influencia social como el horóscopo.

El diferente comportamiento se da por sus intereses y sabe que son tontos ya que los hizo y se tenderá a clasificarlos.

Quando la compulsión o miedo es excesivo se recomienda ir al psicólogo, pues el individuo no tiene control en su cuerpo. Y N.A. solo mirá el bajo control de las emociones.

El no poder concentrarse es falta de un hábito o técnica de estudio.

Son males físicos más que emocionales, en cuanto al dolor de cabeza, la tensión del trabajo, etc. como resultado de cansancio y tensión por los grandes recorridos, por falta de una buena alimentación y de sueño.

El médico si no descubre enfermedad física, solo sintomas lo canaliza al psicólogo.

El grupo de N.A. fué construido con un proposito y una finalidad. Es un grupo secundario y logra determinados objetivos:

- A.- Formar en el individuo una idea de culpabilidad constante.
- B.- Hacer dependiente al grupo; disfrazado de curar neurósis.

Están regidos por normas como son:

- a.- No hacer parejas con rol sexual.
 - b.- No interrumpir en las juntas.
 - c.- Seguir el programa de los doce pasos.
 - d.- Aceptar el apadriamiento.
 - e.- Hacerse voluntario para las tareas básicas. (ofrecer café, lavar tasas, limpieza de varios tipos).
 - f.- Se necesita antigüedad, participación en el grupo y avance en los pasos para que se le asigne ciertos servicios "privilegiados" como son: promover al grupo a través de campañas, contestar el teléfono, dirigir las juntas, apadrinazgo, control de literatura, escuchar a los nuevos.
- Es un grupo que hace conformista al individuo; hay diferenciación en estatus, reglamentos, derechos y deberes.

CAPITULO III

COHESION, ORGANIZACION Y PARTICIPACION DEL GRUPO.

A) COHESION SOCIAL.

Cartwright y Zander (1960), la cohesión tiene por objeto mantener juntos a los miembros de un grupo y estar contra las fuerzas de desintegración de la atracción global del grupo para todos sus miembros, se mantiene el orden y la organización en función del control de normalización.

Existen factores comunes en la cohesión de un grupo. Material que rige las redes de comunicación y similitud o diferencia de las posiciones sociales.

Dentro de la cohesión hay fuerzas positivas que actúan en los miembros de un grupo para que permanezcan dentro de él, son atrayentes, los grupos, donde los miembros simpatizan con los que les atraen. Como tener amigos dentro del grupo.

A.1) MEDICION DE LA COHESION.

Cartwright, entre mayor sea la atracción de los miembros, mayor será el atractivo del grupo y su cohesión proporciona poder - suficiente para influir sobre los miembros. El método de centrado - en el grupo y centrado en el líder muestra que existe mayor cohesión; aunque no existe alguna base para definir cual es el mejor método de medir la cohesión.

Las relaciones interpersonales, que se dan para cohesionar más al grupo es cuando los miembros se sienten atraídos mutuamente; esto es: a) atracción hacia el grupo, resistencia a abandonarlo, b) moral, nivel de motivación que muestran los miembros, c) coordinación de los esfuerzos de los miembros del grupo.

Cuando hay más cohesión hay más actividades en el grupo, cuando hay poca cohesión las actividades del grupo importan menos.

Festinger (1950) dice, la atracción interpersonal contribuye a la cohesión grupal, reeleva a las atracciones individuales, se pueden tomar las semejanzas de cada miembro con respecto al resto del grupo; semejanzas uno a uno en los miembros del grupo.

La cohesión del grupo se ve en diversas conductas de los miembros por ello varía su medición de una investigación a otra. La técnica más corriente es la sociometría, esta medida se basa en la atracción experimentada por los miembros del grupo dentro del mismo.

Para una mayor cohesión la interacción y la atracción interpersonal, une a las personas atractivas a uno mismo.

La cohesión y la calidad de la interacción están relacionadas cuando el grupo se trabaja como un "nosotros" y no como un "yo", así se da una organización y permite que haya mayor cohesión. Cuando sólo hay atracción interpersonal, se desvían los fines del grupo formando mayores amistades. Si el grupo tiene alta cohesión es por su prestigio y su eficiencia en sus fines sin poner en peligro el estatus. En alta cohesión, los miembros son cooperadores, amistosos, se alegran mutuamente al conseguir sus objetivos. En baja cohesión los miembros son hostiles, agresivos, y se alegran de los errores de los demás.

La cohesión sobre el rendimiento del grupo se ejerce con factores motivacionales a través del sociograma y aumenta la cohesión cuando hay mayor satisfacción en los individuos.

El factor socioafectivo tiene la atracción de un objeto común, su móvil será el comunicarse y unirse de alguna manera a los demás para disminuir la ansiedad y la soledad. La sociometría mide la atracción de los integrantes, al relacionarse de manera íntima y personal con otras personas del grupo.

Determinantes de la atracción de un grupo. Cuanto obtengo por pertenecer a él y a cambio de que obtengo eso, así también de termina recompensas satisfactorias, entran aquí las características del grupo que satisfacen necesidades y valores de sus miembros. Mientras mejores resultados obtenga el individuo por pertenecer al grupo, mayor atracción por el grupo sentirá.

Los incentivos de los grupos son los que motivan a la gente a pertenecer a ellos se basan en las características de los miembros y la posible conexión de las propiedades de los grupos.

En todo grupo existe un sentimiento dominante, compartido por todos los miembros del grupo con matices individuales, suele ser inconsciente, gobierna la vida del grupo en todos sus niveles.

Cuando hay psicoterapia en grupo, se ayuda al grupo para que este ponga en evidencia de manera cada vez más consciente y explícita afectos inconscientes.

Lo que unifica al grupo es :

- * Las contribuciones de varios o todos los miembros del grupo.

* Diversos niveles de vida del grupo, se pueden denominar niveles de lenguaje; de atracción física, simbólico, de la emoción y sentimiento inmediato.

Propiedades de permanencia. Los factores socio-operativos o propiedades de permanencia, se consideran como la distribución y articulación de los roles; estos dependen de las actividades realizadas y las actitudes de los diversos miembros, pues conciernen a individuos o subgrupos afectados en una misma función y en forma horizontal porque hay ordenamiento en las diferentes acciones o trabajos.

La conducta del grupo y el modo de liderazgo se conduce en la medida en que el grupo se mantiene, aunque cada miembro ejerce sobre esa conducta una influencia diferente, tanto en intensidad como en calidad. La cohesión se manifiesta por un conjunto de conductas colectivas que no solo son sus síntomas sino además constituyen factores dinámicos por si mismos.

Las propiedades de permanencia del grupo son según Thibaut y Kelley (1959):

- a) Similitudes entre miembros. Es el grado de relaciones por actitudes, valores y atracción interpersonal. Se comparan con los demás buscando a alguien similar a ellos.
- b) Metas del grupo. El tener un fin específico atrae gente con base motivacional hacia el grupo, el objetivo influirá positiva o negativamente a sus miembros. La atracción por la membresía al grupo tiene base en la similitud de valores e intereses centrales.
- c) Tipos de interdependencia entre los miembros. Competitivo y cooperativo, el primero estimula a los miembros del grupo

pero no los une a un fin común; el segundo saca lo mejor de los miembros para su apoyo mutuo y alcancen los fines del grupo.

- d) Actividades de grupo. El grupo depende de las actividades que se realicen buscando satisfacción total en los individuos.
- e) Liderazgo y toma de decisiones. Usualmente hay liderazgo democrático, donde los individuos toman las decisiones junto con el líder.
- f) Propiedades estructurales. Dependiendo de la estructura del grupo se puede satisfacer a sus miembros, incluyendo el estatus laboral.
- g) Atmosfera del grupo. Determina las maneras de reaccionar de los miembros hacia el grupo como una sola entidad.
- h) Tamaño de grupo. El tamaño de grupo determina la lucidez en las relaciones del mismo. Se observa que a mayor tamaño del grupo mayor problema en la comunicación y menor satisfacción en el trabajo.

Evaluación del grupo como un todo. Se busca evaluar al grupo sin tomar en cuenta individualmente a sus miembros, entra en juego los beneficios individuales para pertenecer al grupo y la atracción que se tiene hacia el resto del grupo; es importante la opinión de los miembros al evaluar al grupo, por ser entidades diferentes.

Cercanía e identificación con el grupo. Es observar hasta que límite se sienten implicados los miembros para con el grupo.

Esto se basa en que tan cercano se siente a un grupo, y que tanto interés tiene por su actual situación. A mayor interés mayor identificación, grado de involucramiento, sentido de pertenencia.

A.2) CONSECUENCIAS DE LA COHESION DEL GRUPO.

Conservación de la membresía. Está relacionada con la alta atracción que existe en una persona y los niveles de comparación de distintas membresías los resultados que están dando y si son esperados.

Si obtiene mejores resultados de los que esperaba, le parecerá que esa membresía es mejor a la de otros grupos.

Poder del grupo sobre los miembros. Las consecuencias de la cohesión es el poder que otorga el grupo para influir sobre los miembros. A mayor cohesión mayor disposición de interactuar entre sí, aceptar influencias, aceptar metas del grupo, decisiones, asignación de tareas y responsabilidades. Si los resultados son mejores de lo esperado habrá mayor dependencia al grupo y mayor cohesión.

Participación y lealtad. Se da en la comunicación frecuente entre los miembros del grupo; a mayor participación mayor influencia, mayor cohesión y así se retienen más a los miembros del grupo.

Consecuencias personales. Cuando mejores son las relaciones interpersonales en el grupo, ya sea a través de metas comunes o de competencia, se logra que el individuo aumente su autoestima e interactue con mayor confianza como parte importante del grupo, todo ello aumenta la cohesión. A mayor cohesión mayor intensidad de grupo

por influenciar o retener y hacer participar a los miembros en las - actividades propias del grupo.

B) LA ORGANIZACION (ESTRUCTURA) DEL GRUPO.

B.1) CONCEPTO DE ORGANIZACION.

Las relaciones entre los miembros durante la integración en las actividades colectivas son evidencia de una organización o estructura del grupo.

En la organización se ven los roles y estatus más o menos estables de los diferentes miembros, es difícil dar un concepto de "organización" para diferentes grupos sociales, aunque se sabe que el concepto se refiere a una propiedad de un sistema social.

Refiriendonos al concepto de organización:

"... Una red interdependiente de roles y estatus jerárquicos que defienden las expectativas reciprocas, las responsabilidades y - relaciones de poder de los miembros en una unidad social orientada normativamente." Sheriff (1954).

Mc. David Harari dice que las propiedades organizacionales esenciales que define al grupo son el funcionamiento unitario la - interrelación de elementos de un mecanismo de regulación.

Algunas definiciones de organización se recargan a las - propiedades estructurales como son: estatus, roles y normas; aunque hay muchos otros elementos en la estructura de un grupo; relaciones de poder, afectivas, etc.

Lewin (1952), señaló que el aspecto esencial que constituye a un grupo de individuos es la interdependencia mutua, la semejanza entre los miembros es un rasgo decisivo de los grupos. Los individuos que comparten un destino común son interdependientes, lo que le afecta a un individuo le puede afectar a otros miembros del grupo.

Firo: es una teoría de las relaciones interpersonales, acerca de la conducta que se basa en la directriz psicoanalíticas formulada por Schutz (1967).

El firo orienta las relaciones interpersonales fundamentales y afirma que las personas se orientan hacia los demás, siguiendo características de inclusión, control y afecto que determinan la conducta interpersonal. Estas características existen ya en el niño (como necesidades sociales) y como responde a su tratamiento es como responde ahora.

La inclusión es la necesidad de estar junto con otros o de vincularse con otros creando conductas de atracción y atención e intenta alcanzar preminencia, aprecio, prestigio, etc. En esta inclusión hay procesos interpersonales donde existe un control en la toma de decisiones. Esto abarca desde la necesidad de dominar a otros, tener poder y autoridad sobre ellos y también el ser controlados. Las personas que necesitan ser controladas muestran complacencia y sumisión.

B.2) RELACIONES ENTRE LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACION.

Todos los grupos, al igual que los miembros individuales - que les dan vida, comparten ciertas características importantes que permiten al observador deducir su naturaleza específica y la forma - en que tienden a funcionar.

Podemos considerar a un grupo, con su estructura social - que se define en todas sus relaciones posibles e intentan mantenerse.

Existen muchas y distintas relaciones entre los miembros de un grupo aunque son cinco las que tienen importancia:

- 1.- Las personas al ser interdependientes entre sí se evalúan por el progresivo interés en el modo en el que aparecen ante los demás.
- 2.- La conducta de las personas se da en diferentes formas, cada una determinará modos para la clase de relación que surja.
- 3.- La interdependencia se transforma en la realidad conductual a través del lenguaje, el poder y la influencia son los medios usados.
- 4.- La comunicación consiste en quien puede hablar y a quien - habla.
- 5.- Los grupos tienen estructuras de acuerdo con sus roles y - posiciones.

En conjunto estas cinco dimensiones de estructura social - (evaluación, interdependencia, influencia, comunicación y roles) nos permiten analizar la organización de casi cualquier grupo, aunque - dichos procesos están unidos en cadena de causalidad; son indepen - dientes entre sí.

Evaluación de la estructura. Moreno (1953), es el iniciador de la medida de sociometría, el cual es el instrumento para medir la cantidad de organización manifestada por grupos sociales. En el sociograma se indican las actitudes positivas o negativas entre sí. Este instrumento, identifica a líderes; además se logra juntar a las personas que simpatizan mutuamente, se crea una comunidad armónica. Se evita la fricción y aumenta la cohesión y compatibilidad. En sí es el nivel de agrado que existe entre unos y otros. Y las relaciones de evaluación se dan en: los lazos afectivos en su atracción interpersonal, grupos cuyos miembros simpatizan porque son atractivos.

Se da la evaluación del grupo mientras el grupo esta con alto nivel de cohesión, aumenta la obediencia a las normas. Cuando mayor es la cohesión hay mayor influencia teniendo éxito.

Interdependencia (medios y fines). Los grupos son en general más eficaces cuando sus miembros son positivos e interdependientes respecto a los medios, tienden a restaurar sus fines y a funcionar con eficiencia cada vez mayor. El proceso se da cuando los miembros ejecutan una tarea paralela dando a los individuos herramientas necesarias para su realización. Es molesto competir con aquellos que se necesitan para alcanzar un objetivo.

Los individuos realizan tareas complementarias necesitando una división del trabajo, así son positivamente interdependientes respecto a los miembros; la división del trabajo hace a los miembros ser expertos y los trabajadores desean ver todo el proceso de su trabajo y no ser un engrane más de la máquina impersonal.

Otra desventaja es que todos deben trabajar al ritmo del menos eficaz, cuando los miembros del grupo son cooperativos, donde

coordinan sus esfuerzos y son más atentos entre sí, esto hace su satisfacción y moral más alta.

Comunicación. Al comenzar a reunir a la gente para formar un grupo, sin darle instrucciones, comienzan a conversar entre ellos sin que pase mucho tiempo. Si se les pide resolver una tarea comenzarán a interactuar de inmediato. Cuando los miembros tienden a revelar información de sí mismos, forman lazos, exploran a los demás, consiguen mejor identificación dentro del grupo (tal vez por sentirse insatisfechos), pueden jugar un papel más activo emergiendo como líderes. En la conversación se desarrollan patrones semejantes.

Roles. En un grupo pueden surgir dos tipos de niveles, el que cumple con las tareas, que generará ideas y mueve al grupo para el cumplimiento de su trabajo; otro es el socio emocional que mantiene la armonía y sentimientos positivos dentro del grupo. Casi nunca son asignados esos papeles, sino los miembros lo asumen y cuando la necesidad se presenta, se dirige a estos miembros. Los papeles se basan en patrones tradicionales o culturales. Como la mujer que debe ser sumisa y agraciada y el hombre varonil y fuerte, aunque existen grupos donde se les pide que realicen otro papel.

Relaciones humanas. Las organizaciones armónicas son productivas y la armonía está en función de habilidades en las relaciones humanas. En un grupo pequeño las relaciones interpersonales son semejantes y los valores mayores. Aún cuando en cada grupo social existe estructura de estatus y relaciones de poder. Muchos grupos informales surgen en las organizaciones formales por la relación interpersonal entre los miembros de la unidad. Si este grupo informal tiene fines muy distintos en la organización formal no ge -

nera problemas. Sin embargo la situación cambia cuando los grupos informales surgen debido al mal funcionamiento de la organización formal. Entonces se reflexiona que las líneas formales de autoridad se les impusieron y que es posible liberarse de ellas. La autoridad que empieza a unirlos es el liderazgo informal.

Por lo tanto la organización funciona adecuadamente si se impide que haya grupos informales dentro de ella no permitir que el liderazgo y estatus sea diferente al que tiene la organización formal. En cuanto surge una organización informal es necesario mirar en que falla la organización formal referente a sus valores, normas o posiciones.

Relaciones de Rol y Estatus. El desarrollo de la organización se define entre las relaciones de rol entre un cierto número de individuos, empleamos el concepto de rol en forma útil para investigar interacción social, sin calificarlos como : roles sexuales ocupacionales. Hay roles sociales particulares donde existe un tipo de comportamiento (médico-paciente) un individuo se mueve diferenciado en su rol cuando tiene efectividad en sus acciones como: tomar o aprobar decisiones, coordinar la interacción, proponer sanciones, evaluar, etc.

* El estatus del individuo refleja una dimensión de las relaciones de rol. El poder se manifiesta cuando la influencia aumenta por medio de sanciones. La posición más alta de estatus es la de líder en un grupo informalmente organizado, el líder se designa abiertamente. El liderazgo esta sujeto a cambio cuando se alteran las condiciones de interacción.

Las relaciones son cambiantes de acuerdo a la naturaleza de las tareas y las situaciones que se dan según el potencial de los diferentes individuos. Al estabilizar los roles y las diferentes actividades surgen las normas.

El poder de los individuos acepta la interacción y se eligen actividades y relaciones para influir sobre otros. La estructura de los roles y estatus estabiliza las actividades en el comportamiento haciendo predecible el rol del individuo en la estructura.

El comportamiento en situaciones de grupo se da:

- 1.- La relación del individuo con la tarea y el estar junto con otros.
- 2.- El grupo tiene diferenciaciones y se determina en su estructura de estatus rol y conjunto de normas que emerge. Mientras mayor sea su estatus se estimará más la ejecución de su tarea o viceversa.

B.3) RELACIONES GRUPO LIDER Y OBEDIENCIA A LAS NORMAS.

Las actividades diferenciales estabilizadas se refleja en los juicios que los miembros hacen unos a otros. En las evaluaciones que hacen los miembros entre si se pueden ver las relaciones de estatus y de rol en un grupo.

Cada grupo pequeño o grande es una estructura de estatus. La dimensión de estatus es la dimensión de poder por lo tanto un líder es el miembro con el estatus más alto en una organización. El estatus se da con el grupo de iniciativa efectiva a través del tiempo.

El liderazgo es la relación que hay entre el líder y los otros miembros, es para coordinar la interacción. Se puede dar tomando decisiones dentro y fuera del grupo. Revisando y continuando con las tareas, dando sanciones a las personas que no estén de acuerdo. Dentro de la organización el líder tiene las siguientes especificaciones: esta en una organización o un sistema social; regula propiedades del grupo como valores o normas. El líder no puede violar las relaciones de rol estabilizadas en la organización. Si se desvía de los límites esperados es rechazado se adhiere más a los valores y las normas del grupo, es más consciente de las normas y limitaciones con los otros miembros.

En los grupos informales cuando se enfrenta una situación nueva el líder puede ejercer influencia sobre otros miembros, para que se vea que el grupo esta moldeando las normas. Cuando el líder se desvía sin mostrar innovaciones entonces pierde poder. El líder puede cambiar las normas cuando:

- 1.- Las normas que se rigen en ese momento no tienen importancia primordial para el grupo.
- 2.- La estructura normativa se ha delimitado.
- 3.- Los miembros se enfrentan a nuevos problemas o situaciones críticas para las cuales son inadecuadas esas normas.

El líder es solo una parte de la organización del grupo por los valores o normas que comparten los miembros; este trata a los demás miembros de acuerdo a las relaciones de rol que existen en el grupo.

B.4) CARACTERISTICAS DEL LIDERAZGO.

El líder puede tener posición en la estructura del grupo, tener un papel o conductas determinadas, es el que tiene más funciones en las actividades del grupo; todos estos aspectos lo pueden tener diferentes personas y en su conjunto son aspectos de liderazgo. Como influencia interpersonal orienta con la comunicación, hacia el logro de una meta específica.

Definición de líder y liderazgo, Browne (1969). El líder es el individuo capaz de dirigir al grupo hacia sus objetivos. Que es cumplir la tarea en el menor lapso y con la mejor calidad y desempeño. El liderazgo es una influencia efectiva en controlar las acciones de otros miembros; es líder quien ejerce una influencia efectiva.

Según Stogdill (1948), nos dice que el liderazgo se basa en una relación de trabajo entre miembros de un grupo donde el líder adquiere un estatus especial en la participación activa y su capacidad para determinadas tareas. Aunque no son líderes por tener atributos de personalidad o cualidades, según los distintos estudios que se han realizado.

Por lo general el líder implica autoridad, se elige de distintas maneras: elección oficial, designación o selección, o por apoderamiento. Aunque el liderazgo es de quien ejerce influencia independientemente de la posición, así ayuda a lograr las metas del grupo. El liderazgo implica adhesión, es quien influye o dirige las conductas de los otros miembros; no solo implica que pueda dirigir, depende de otros factores como son: grado de coordinación, puede diagnosticar, puede marcar pautas de conducta y puede saber si

se tienen sentimientos de aceptación o rechazo. Un determinante para tener ese poder es que el líder ejerza tal influencia al grado de ser imitado, así poder tomar decisiones que afectan a otros.

El liderazgo esta relacionado con las situaciones en que se encuentra el grupo, cuando este crece las necesidades, obligaciones e influencia aumenta.

Lewin, Lippitt y White (1952), dijeron que el estilo de liderazgo (autoritario, democrático y laissez-faire), se da respecto a la productividad y satisfacción de los miembros del grupo. La efectividad de los distintos estilos de liderazgo, no solo depende de las características del líder, sino también de las características de los seguidores. Por ello no pueden ser más efectivas unas técnicas que otras; pues depende de lo que esperan los seguidores, así como de la tarea a realizar.

El grupo junto con el líder establecen metas, resuelven sus problemas y se mantienen cohesivos en armonía. El líder intenta:

- a.- Ayudar a definir y alcanzar las metas del grupo, creando políticas y coordinando actividades para los diferentes miembros.
- b.- Mantener en armonía al grupo, reduciendo la tensión entre las diferencias de los miembros.
- c.- Proporcionar un símbolo de identificación siendo él un modelo a seguir.
- d.- Representar al grupo en las relaciones con otros grupos.

Según Secord, Paul (1976), los atributos del líder son características de su personalidad que en determinada situación permiten que una persona contribuya a la obtención de los objetivos

del grupo, manteniendolo unido. Tenemos que bajo ciertas circunstancias, algunos grupos cuentan con el líder de tarea, quién produce ideas y guía al grupo en la solución de las tareas, tiene también un líder socioemocional, quien ayuda a aumentar la moral del grupo e - eliminando tensiones cuando las cosas se vuelven difíciles. Esta mezcla de fuerzas mantienen el balance entre permitir la consecución de la tarea y proporcionar las funciones socioemocionales del grupo.

Baltes y Slater (1955) nos dicen que el líder de tarea, dadas las condiciones de trabajo, inicialmente resuelto altamente aprobado porque permite alcanzar la tarea, satisfaciendo las necesidades del grupo; pero llega a crear la hostilidad porque exige a los miembros que se concentren en su respectiva tarea. Aquí surge el líder socioemocional restableciendo los valores deseados y las actitudes que fueron perturbadas, menospreciadas, fuera de las exigencias de la tarea.

Thibaut y Kelley (1959), nos mencionan un líder democrático que promueve la participación en las responsabilidades y en las decisiones siendo capaz de tener los roles de líder de tarea y socioemocional.

Tanto el líder como sus seguidores adquieren ganancias y costos por su papel dentro del grupo. Para el líder las ganancias son: satisfacción por completar con éxito una tarea y la satisfacción de las necesidades del grupo y de dominación, esto refuerza sus estatus. Los costos para el líder son: esfuerzos en las actividades relacionadas con el objetivo, presiones por ser el modelo de comportamiento, ansiedad por posible fracaso, arriesga su estatus y

popularidad. Las ventajas para los seguidores son: la obtención del objetivo a través del líder, ya que sin él no lo obtendrían, llenan sus necesidades de dependencia, al identificarse con el líder se sienten orgullosos por él, comparten objetivos y formas de entender la realidad social. Dentro de los costos esta el bajo estatus y el poco control sobre las actividades del grupo.

George C. Hommans (1968), nos dice que a través de ordenes que gobiernan la conducta de los miembros es como el líder puede llevar al grupo a alcanzar sus objetivos. Tanto como las ordenes como las normas son comunicación que parte del líder hacia el grupo, especificando la conducta que deberán observar los miembros del grupo. Las ordenes pueden llegar a ser ley o costumbre. El líder puede llegar al grupo de un estado a otro, necesita que sus ordenes sean obedecidas; estas deben aplicarse al cambio futuro y surgir de la interacción pautada.

Hommans, resume así la autoridad-aceptación de ordenes, el control-obediencia a las normas de un grupo, no son diferentes; constituyen dos formas de un mismo proceso. La tarea del líder tiene solo dos aspectos: lograr los propositos del grupo y mantener un equilibrio de incentivos.

El líder no necesita un conjunto de reglas sino un buen método para analizar la situación social en la cual debe actuar. Se pueden lograr líderes ideales donde: el líder mantenga su posición dirigiendo, viva con conformidad a las normas del grupo, tome la iniciativa ante cada situación, dar ordenes cuando puedan ser obedecidas, no imponerse entre sus seguidores en los acontecimientos sociales, no censurar ni elogiar a algún miembro en presencia de

otros, preocuparse poco por influir en castigos y mucho por crear condiciones básicas para que el grupo se dicipline sólo.

El líder debe tratar al grupo como grupo y no como un conjunto de individuos para poder alcanzar el objetivo, debe escuchar y dar ordenes que mantengan un equilibrio móvil; debe haber comunicación en ambos sentidos líder-seguidor, seguidor-líder. Este debe estimular una situación que no haga difícil la comunicación. Al escuchar y aceptar el líder esta cada vez mejor informado del total de aspectos técnicos y sociales que afronta su grupo; recordando que los problemas importantes para sus seguidores son importantes para él. El pensamiento de sus seguidores cambia a medida que habla, al hablar de sus propios problemas y de los del grupo permite verlos con mayor claridad, permitiendo acción efectiva sobre ellos. El líder puede dar menos ordenes si los demás miembros del grupo ven por si mismos cuales son sus actividades.

El líder debe conocerse a sí mismo, esto implica poder ser capaz de ver su propia posición como individuo, ya que para el líder debe ser esencial el fin del grupo y vislumbrando la senda correcta la pueda seguir.

C) PARTICIPACION DEL GRUPO (NORMAS SOCIALES).

Dentro de cada grupo humano existe un aspecto normativo que rige su vida social y lo ordena de acuerdo a valores, metas, actividades, comportamientos que no son sino su forma de vivir.

El concepto de norma social se usa para referirse a todas las situaciones de la vida que deben ser reguladas y evaluadas :

objetos, personas, ideas y acciones. Las normas sociales son una parte importante en la cultura de un grupo o de la sociedad que abarca casi por completo toda la problemática del comportamiento social. Es por lo tanto que las normas sociales son cambiantes en base a distintos grupos sociales o a distintas épocas y desarrollos.

La regulación humana del comportamiento. Esta muestra que la personalidad humana es netamente un producto biopsicosocial, porque el ser humano desde su nacimiento y desarrollo está ligado al proceso social. El proceso de tornarse se da al comunicarnos, al participar, etc. Como el sexo está regido por normas sociales. Al existir un tabú implica que existe un puesto para cada uno.

La regulación social del comportamiento es arbitraria por completo y se trata de compararla con el hecho de que la moral puede ser también arbitraria dependiendo de las normas de un grupo o sociedad determinada. Este es un enfoque pobre pues no toma en cuenta que la gente enfrenta problemas de tipo colectivo que debe resolver mediante normas y procedimientos de los individuos para encontrar solución a sus problemas.

Se cree que las normas son arbitrarias pues llegan a tomar prescripciones sociales como contrarias a la naturaleza del individuo, según Freud.

Se sabe que determinado tipo de normas llegan a producir armonía social y psicológica o conflicto entre grupos, dependiendo del sitio o espacio particular; lo que comúnmente se arguye contra las regulaciones normativas y crea oposición a las normas, es el hecho de que sientan a las mismas como artificiales y contrarias a la naturaleza humana.

Las razones psicológicas para regular normativamente la regulación social son: necesidades humanas que satisfacen la interacción y regulan comportamiento. Conformidad y desviación en una norma que hay en una unidad social, donde el individuo que es miembro tiene cierto rol y cierto estatus en el esquema de organización. Las desviaciones limitan y norman el comportamiento.

El grupo da normas básicas y rígidas que se conforman para lograr las metas principales. La desviación o la aceptación de una norma se ve claramente en el comportamiento que tienen los individuos ante la misma; esto es la norma define una amplitud de aceptación o rechazo.

La norma clasifica la conformidad y la desviación que son las actitudes y comportamientos, la similitud del comportamiento en la interacción y el número de sanciones y premios que se dan por el comportamiento.

Función principal de las normas. Las normas se manifiestan como control y consideración por los individuos. Cuando hay varios individuos en el mismo ambiente hay presión para mantener una relación entre ellos. Una función principal, es establecer modalidades de acción y claras expectativas. En la interacción de unos con otros las normas están presentes. Estas se dan por innovaciones y se ven en las realizaciones físicas y psicológicas. Son realizadas por las personas que están orientadas hacia las mismas condiciones, las normas se dan dentro de las relaciones sociales.

Dentro de un grupo, el representante es el único que puede dictar una norma y solo los miembros del grupo están obligados a seguirlas. Las normas cohesionan al grupo y limitan su libertad de

acción. A pesar de que son aprobadas, tienen compulsión, muchas veces se obedecen por el temor de las consecuencias.

Cuando los individuos están de acuerdo con el orden social y expresan necesidades y propósitos obedecen a ellas pero haciéndoles observaciones o sea, que no se aceptan tal cual pero también se analizan.

INVESTIGACION DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A)

OBSERVACION PARTICIPANTE.

En N.A. existen diferentes fuerzas que unen a la gente y hacen al grupo atrayente.

Primero se persuade a la gente de que si llegó a ese grupo es porque tiene intereses semejantes al mismo, esto es que es neurótico. Para que la persona vea más claro sus problemas, se le sugiere que vaya al mayor número de juntas diarias durante los primeros meses. Cuando entra en la junta y llega a salir antes de que esta termine, le sugieren que si quiere hablar sobre su problemática personal. Se le da atención amable y personal, la bienvenida es amorosa.

Las personas que hablan con los recién llegados son personas que tienen un buen tiempo en el grupo, que están convencidas de que es agradable pertenecer a él y tratan de que la gente que llega se quede en N.A.

Cuando la gente tiene varios días de haber ido se le ofrece que haga algún servicio básico: limpieza, ofrecer café, recoger la séptima (cooperación), todo ello para que se sienta parte del grupo, bajo el esquema de que "al servir a otros del grupo empieza a vencer

su egoísmo y a progresar en su lucha contra la neurósis". Esto es una forma de atracción.

Se dice y se repite cuando comienza cada junta que el fin del grupo es obtener tranquilidad; por lo tanto, el tener tranquilidad implica ser amistoso y amable; esto hace más agradable la estancia en el grupo. Se les hace sentir y creer que todos son neuróticos, es que exista una gran competencia por ver quien es el que más sufre y esto se observa con toda claridad cuando pasan a platicar su problema en la tribuna.

Al sentir todos el mismo interés como neuróticos, realmente se sienten orgullosos de ser N.A., de que exista un grupo de individuos que les comprende y les hace sentir pertenencia a través de los servicios, sintiéndose útiles.

Aunque el grupo lo maneja como para no pensar en conflictos que le agobian (los mantiene ocupados). El grupo busca en sí que las personas pasen al frente y comenten lo que les ha afectado para que los oyentes tomen sus problemas (algunos comunes) como si fuera lo peor que les ha podido suceder.

Para entrar a explicar las normas y valores que hay en N.A., daremos un pequeño bosquejo, de la estructura con la cual funciona el programa de N.A., retomando que por sus valores y normas se logra llevar un grupo para mantenerlo unido como tal. El programa consta de juntas, apadrinamiento, servicios y cumplimiento de los doce pasos. Para poder llevar esto a cabo se prohíbe hacer parejas sentimentales, escuchar las juntas sin interrumpir, ni criticar, no comentar sobre las otras personas descubriendo su identidad.

Desarrollando el programa:

Las juntas. Son reuniones que hace el grupo (estas por lo general duran 1 hora 50 minutos) en las cuales la gente expresa lo que quiere o lo que le haya impresionado en otro lugar ya sea en el grupo o fuera de él; junto con esto hablan dando el historial de su vida, generalmente de cosas negativas. A través de las juntas hay una fuerte manipulación que se imprime en las personas, principalmente por comunicación y presión social; las personas que hablan en tribuna y expresan lo que sienten se encuentran con fallas con alguno de los doce pasos, por lo tanto cuando baja de tribuna da las gracias por lo que se le ha escuchado, los oyentes le aplauden y el coordinador de la junta toma la palabra diciendo que él estaba muy mal y toma un ejemplo propio semejante a lo que se dijo en tribuna; reforzando que él se pudo curar asistiendo a N.A., siguiendo los doce pasos trabajando su historial, etc. El individuo que coordina (que ocupa la mesa) siempre tiene presente de nombrar que el grupo da tranquilidad y ésta se logra a través de visitas continuas, así también que el individuo es culpable de lo que le pasa en su vida, que no puede cambiar a los demás pero a él mismo si. Como los demás no comprenden la situación emocional que el individuo vive, entonces debe acudir al grupo ya que el programa le proporcionará tranquilidad. El lema o motivo principal obtener tranquilidad durante 24 horas.

El apadrinamiento. Es tan importante como los demás puntos, aquí el manejo de la gente es enorme y en forma individual, aunque el control sigue siendo grupal. Este proceso consta de cuando el individuo ha llegado al grupo y tiene asistiendo un mes o más en forma continua, el nuevo integrante tiende a identificarse, en especial -

con algún miembro del grupo, se requiere que dicho miembro tenga antigüedad en el grupo, y se le puede pedir si quiere ser su padrino. El apadrinazgo en N.A., se tiene planeado para que la persona al identificarse con otra y jugar el rol padrino-ahijado, mantenga una relación personal, pues el ahijado puede decir lo que siente y desea al hablar, aquí predominan las emociones que acaban de acontecerle al N.A. El padrino debe tener cuidado de no ser tan brusco al recomendar lo que se tenga que hacer para que el ahijado no se decepcione y realmente obedezca.

Los servicios. A través de ellos se da mantenimiento al local y al grupo, pero también es para controlar a las personas. Hay diversos servicios que se pueden ir realizando conforme aumenta la antigüedad y participación de los miembros. esto conlleva a que los individuos estén convencidos de que les funciona el grupo y se sientan parte importante de N.A. como neuróticos, pudiendo así ir convenciendo a los individuos que van llegando.

Los doce pasos. En el grupo la antigüedad, como la participación es medida a través de los doce pasos. Las personas que han pasado del quinto paso y a pesar de ello reconocen que sin el grupo no pueden ya vivir en tranquilidad, estas tienden a reconocer más al grupo y convencer a nuevos integrantes de que el grupo funciona.

Cumplimiento de los doce pasos:

- 1.- "Admitimos que eramos impotentes contra nuestras emociones y que ya nos era imposible manejar nuestras propias vidas"

Esto es aceptar el fracaso y el hecho de que no se tiene estabilidad emocional, sino disturbios mentales y no se logra recuperar, solo al aceptar esta amarga verdad, vamos a pedir ayuda a N.A. También podemos llegar allí sin aceptar este paso y al asistir continuamente cambiar de opinión; aceptando este hecho el individuo esta dispuesto a hacer cualquier cosa por librarse de esta enfermedad.

2.- "Llegamos al convencimiento de que solo un poder superior a nosotros mismos, podría devolvernos el sano juicio".

Como principio si existe un individuo con falta de sano juicio, entonces este individuo no podría interactuar socialmente y todos los miembros de N.A. juegan un papel tanto laboral como academicamente, por lo tanto todos ellos si estan en su sano juicio. Al recurrir a un poder superior se pone de manifiesto a Dios y si acudimos a Dios entonces no es enfermedad emocional sino enfermedad espiritual que conlleva una falta de amor al proximo y un exceso de egoísmo que es acrecentado socialmente. La solución es amar al semejante.

3.- "Decidimos poner nuestra voluntad y nuestras vidas al cuidado de Dios, tal como nosotros los concebimos".

Aquí tenemos que actuar en lo que creemos esto es que estamos poniendo en práctica el amor de Dios para disminuir el egoísmo, la fé es necesaria pero se debe practicar para poder tener control sobre las soluciones. Con la idea de ponerse al cuidado de Dios (como cada individuo lo conciba) y bajo su voluntad.

4.- "Sin ningún temor, hicimos un inventario moral de nosotros mismos".

Por lo general los instintos mal encauzados son los que causan problemas emocionales. El individuo (neurótico) debe descubrir que sus instintos fueron desbocados o destructivos, al descubrirse deben ser completamente honesto. Cuando los ha "visto" realmente puede hacer algo para eliminarlos. Este inventario se va haciendo a través del tiempo.

5.- "Admitimos ante Dios, ante nosotros mismos y ante otro ser humano la naturaleza exacta de nuestras faltas".

En este paso se descubre el carácter, debilidades, etc. Quizás no se digan las grandes crisis emocionales, pero si se debe hablar de aquellos defectos que ya fueron capaces de reconocer y desechar. Muchos individuos al entrar al quinto paso son regresados a pasos anteriores puesto que aún no son capaces de reconocerse como culpables de sus actos.

6.- "Estuvimos dispuestos a dejar que Dios eliminase todos nuestros defectos de carácter".

Esto es tener una entrega total para con Dios, sin poner condiciones, sino que sea toda la voluntad de Dios; puesto que tu propia fuerza de voluntad no te ayuda.

7.- "Humildemente le pedimos a Dios que nos libre de nuestros defectos".

Aquí no se aceptará el orgullo propio para actuar ni se tendrá egoísmo, sino que todos los logros y fracasos se

darán por voluntad de Dios, que es quién nos esta perfeccionando en nuestra forma de amar.

- 8.- "Hicimos una lista de todas aquellas personas a quienes habiamos ofendido y estuvimos dispuestos a reparar el daño que les causamos".

Este paso es importante pues es cuando se comienza a interarctuar con las demás personas, se les aceptarán tal cual son, sin ninguna critica y perdonando sus errores con los cuales hirieron. Esto ayuda a no aislarse de los demás ni de Dios.

- 9.- "Reparamos directamente a cuantos nos fue posible el daño que les habiamos cuasado, salvo en aquellos casos en que el hacerlo perjudicaria a ellos mismos o a otros".

Conforme se logre sentir alivio en la forma de vivir y haya cambiado la conducta se puede hablar o tratar de otra forma a aquellas personas que hemos dañado y comenzar a relacionarse con esas personas sintiendo un verdadero amor y quitando remordimientos anteriores.

- 10.- "Continuamos haciendo nuestro inventario personal y cuando nos equivocamos lo admitimos inmediatamente".

Cuando se vive el paso diez se tiene presente que no siempre se va hacer lo que se quiera a nivel social. Aquí evitaremos las expresiones de cólera llevando siempre el amor por delante; sin tener disturbios como los celos, envidia, lástima de sí mismo, etc. Este paso requiere mucho tiempo y se debe tener en práctica con ayuda de N.A. indefinidamente.

11.- "Buscamos a través de la oración y la meditación mejorar nuestro contacto consciente con Dios, tal como lo concebimos, pidiéndole solamente que nos deje conocer su voluntad para con nosotros y nos de fortaleza para aceptarla".

En este paso se dice que hay necesidad de oración y meditación, que exista comunicación con Dios para tener satisfacción con Dios y enfrentarnos a la realidad de la vida y así poder ayudar a otro neurótico cuando se acerque. Ahora dentro de las oraciones entra mucho el dar todo lo que se tiene y no recibir nada a cambio.

"Señor: Concédeme que pueda consolar y no ser consolado, comprender y no ser comprendido, amar y no ser amado..."

"Dios nos conceda serenidad para aceptar las cosas que no podemos cambiar, valor para cambiar las que podemos y sabiduría para discernir la diferencia".

12.- "Habiendo experimentado un despertar espiritual como resultado de estos pasos, tratamos de llevar este mensaje a los neuróticos y de practicar estos principios en todos nuestros actos".

Aquí se empieza a practicar los doce pasos del programa en la vida cotidiana. Se ve un amor desinteresado especialmente para ayudar a otro neurótico, donde se sentirá satisfacción, aún sabiendo que no se recibirá

recompensa alguna por ello. Se debe tener madurez para que no queden "heridas" por dar un consejo y no sea tomado.

Las normas se hicieron en el momento de crear el grupo, dentro del programa de N.A. se siguen normas (algunas explicitas, otras implícitas) en el comportamiento de los individuos, dentro de las normas caben los doce pasos, que se muestran de una forma, pero no se siguen. Se dan doce pasos con una "cara" de tener valor, como lo es de obtener completa tranquilidad y hacer creer a sus miembros que ese es el grupo que realmente tiene la solución (en el proceso de percepción se detalla más).

Los doce pasos son a seguir para obtener "sano juicio" o "tranquilidad".

De entrada al individuo le convencen de que él no puede manejar su propia vida, es un individuo fracasado socialmente y no tendrá estabilidad de relacionarse. Nombran la creencia de un poder superior para recuperar el "sano juicio", recordando que el perderlo es estar fuera de la realidad.

Este aspecto es inválido, pues si no se tiene el sano juicio no se puede tener conciencia de que puede recibir ayuda de un poder superior. No se vive en la realidad ni se es consciente de que se hace y que no mientras no se tenga sano juicio. Ellos dicen que el sano juicio se recupera amando al semejante.

"Ya que no tenemos el sano juicio vamos a concebir a Dios como queramos". Por esto entiendo, concebir a la realidad como se quiera así no pueden actuar para comprenderla y transformarla.

Al hacer un inventario moral sin ningún temor, es hablar - sobre sus cargas y todo lo que ha sido sin que nadie le critique. Al hacer un inventario se van a las consecuencias, no a las causas. Las personas se culpan por todo lo que hicieron sin ver porque tuvieron esos comportamientos. En base a esos defectos y crueldades del comportamiento que traen cargando le permiten a Dios que los moldea, para que no sean ellos quienes actuen sino el amor a Dios. Se intenta que el individuo muestre humildad, aunque en el grupo dicen que si tiene resentimientos, los saque y siga hablando de ellos para poder olvidarlos; al hablar sobre tantas crueldades, siente que se descarga pero necesita seguir "regalando" sus experiencias.

El grupo dice que es necesario perdonar a los que nos rodean y sanar el daño que les hicimos, aunque ya estando dentro del grupo, solo se pide que se asistan a las juntas y se cumplan con los servicios que ofrecen, sin importar los extraños al grupo; pues lo importante es que el individuo sienta tranquilidad.

Ya que se hizo un inventario personal y cuando haya equivocación debe admitirse inmediatamente, pero esto es hacer a los individuos más hipócritas, pues se pueden reservar todo lo que hacen en la calle y no tener conductas como el grupo las ordena.

El grupo de N.A. retoma algunas características de las formas en que se expresa la neurósis, para mostrar al público en general que el grupo intenta atraer y curar a la gente neurótica.

A los individuos de N.A. se les crea una idea de "superiores" porque aceptaron sus culpas, su enfermedad y acudieron al grupo, que es donde realmente se le puede curar (eso es lo que dicen). Cuando están convencidos de ello es más fácil que entre ellos

se adhieran al grupo. Una forma de sentir mayormente la adhesión al grupo es el pasar a tribuna, cuando el individuo (después de varios días de asistir a juntas) pasa a tribuna, habla sobre lo que desea, se expresa en forma un tanto incongruente, se explaya diciendo todo lo que siente; no piensa ni razona sobre lo que hizo realmente. Al subir a tribuna saluda, da su nombre y se identifica como neurótico (enfermo), esto le hace sentir más parte del grupo.

Los individuos llegan al grupo con necesidades emocionales que no tienen donde exponerlas; al llegar al grupo se da una transferencia entre los mismos, habiendo comparación y a la vez contradicción.

Comparación en el sentido que un individuo que escucho lo que se dice en tribuna se compara pensando que el emisor esta peor que el receptor, sin ser racional en lo que en esencia se dice.

Es contradictorio porque a pesar de que escucha historias terroríficas y hace comparaciones, ve como satisfactorio el hablar en forma más terrorífica que el anterior. Todo este aspecto se da sin ser racional.

Como no tiene auditorio en otros lugares y en el grupo si lo tiene, les satisface el ser escuchado y complacer a su público, contando su historial en forma patética.

Dentro de la cohesión todavía quedan muchos aspectos por investigar a fondo, pues N.A. es un grupo reconocido y admitido por el gobierno y la sociedad.

En el presente trabajo se dan ciertas pautas y observaciones donde se anuncia que el grupo de N.A. es un grupo de cohesión; quedando hipótesis abiertas para nuevas investigaciones.

Daremos un breve ejemplo. En las juntas de la mañana y - mediodía se llegan a reunir en la llamada "séptima" al rededor de veinte mil pesos en cada junta, por la tarde y noche se llega reunir arriba de ciento cincuenta mil pesos en cada junta. Hay alrededor de ciento veinte sillas, por la tarde y noche el local se llena. Existen personas que hablan en tribuna de sus compromisos económicos con el grupo.

En el pizarrón donde anuncian actividades al haber eventos grandes, se dan listas en donde aparecen los nombres de tesoreros, secretarios, jefes de informática, jefes de prensa y propaganda, jefes de limpieza, edecanes, etc. Para haber estas divisiones ¿cómo esta organizado el dinero? ¿cuáles son sus ingresos? ¿cuáles son sus gastos? ¿qué hacen cuando faltan recursos económicos? ¿qué hacen cuando hay excedentes de recursos económicos?.

Por lo que respecta al liderazgo en el grupo de N.A.

Se da en una forma implícita donde se nombran coordinadores de juntas, padrinos, etc. de los que tienen más tiempo en el grupo y han avanzado en los doce pasos. Los ya dichos son los líderes quienes manejan y cohesionan al grupo, influenciando y controlando las acciones de los mismos.

Las personas que llegan a tener un fuerte liderazgo son las que más antigüedad y participación tienen dentro del grupo.

El grupo Buena Voluntad de Cumbres de Maltrata 24 horas, es el que maneja, controla, organiza a los demás centros del Distrito Federal en el esta el miembro más antiguo a nivel nacional, Martín (1977).

Se hacen las juntas, paseos, congresos, a nivel nacional; donde va el representante de cada grupo. Tocando temas específicos de la organización que tienen los diferentes grupos.

Conforme la gente va teniendo mayor antigüedad se da el liderazgo "mayor".

Dentro de los grupos de zona los que llevan la organización son aquellos individuos que tienen más tiempo, así como los que son más activos dentro del grupo.

La tarea del líder en el grupo de N.A. es tener en observación que se cumplan las normas como: que se lleven a cabo las juntas, que se sigan las normas correctamente y convencer al grupo de que presione cuando haya desviación en las normas.

Un aspecto sumamente importante es la tarea de atender a los individuos que son muy nuevos dentro del grupo y usar las palabras adecuadas para convencer a los individuos a que se queden. En sí se explica que la neurósis es una enfermedad que se desarrolla teniendo como base el egoísmo.

Por otro lado está el apadrinazgo, donde se intenta que los individuos con sentimientos semejantes se unan para hablar entre sí de los mismos; pero realmente el padrino es el que mantiene una relación de dominio, pues el ahijado confía totalmente en el padrino y hace lo que se le "aconseja"; los consejos son por lo general mantener paciencia ante todo y desahogarse con el grupo con el pretexto de no aflorar la neurósis. Se da un control social, se hace que los individuos tengan una dependencia del ahijado al padrino, pues el primero anuncia en las juntas que el padrino le dijo que actuará y

tuviera un comportamiento que conviene al grupo y a la vez no cauce problemas fuera.

Los individuos que manejan al grupo estan mucho más tiempo dentro del mismo; saben como manejar al grupo con información pero no tienen todas las técnicas y características que teóricamente se estipulan, por lo tanto cuando fallan en algo muestran mucha autoridad para mantener a los individuos bajo su dependencia.

CAPITULO IV

PERCEPCION Y ATRACCION INTERPERSONAL.

A) PERCEPCION INTERPERSONAL.

El proceso de percepción interpersonal y categorización. Las relaciones interpersonales son relaciones directas que se van conformando en la vida real entre los individuos que piensan y sienten. Son relaciones empíricas de hombres reales en su comunicación social, estas relaciones dependen del carácter del hombre en sus particularidades psíquicas de quienes participan en ellas: si aumentamos las relaciones interpersonales en un estudio psicosocial se puede aumentar la eficacia de la producción social.

Cuando el individuo da "buena impresión" este es aceptado en el grupo, así también cuando se percibe una actitud positiva (aunque no sea así el individuo). En sí en la percepción se captan los estímulos y se interpreta su significado o sentido. Esta tiene un proceso de comunicación cognoscitiva, donde va categorizando de alguna forma. Se codifica y se categoriza en un esquema esto es, cuando percibimos un objeto o sujeto lo relacionamos con la memoria a corto o largo plazo en la experiencia.

Según Kantor y Mischel (1979), son dos formas como se aplican las categorías, se categoriza un objeto cuando se tienen rasgos esenciales de esa categoría; basta con que el objeto o sujeto tenga alguna categorización de donde lo vamos a "poner".

A través de un proceso psicosocial se inserta la percepción en una categoría cognoscitiva. Hay dos modelos clásicos en la percepción de las personas:

a.- El modelo de Halo. En cuanto lo usamos las emociones en la percepción interpersonal evalúan al sujeto en un rango superficial (su físico, su vestido, su sonrisa, etc.). El conocimiento sigue al afecto, es cuando se tiene experiencia previa y se categoriza a alguien en una sola percepción. Cuando acumulamos características en un término o símbolo, es prototipo perceptivo o estereotipo, ya sea que tenga valor el objeto.

b.- Modelo de categorías abstractas. El proceso de percepción no solo depende del objeto que se percibe, sino de su contexto, donde y en que momento tiene interés específico. El sujeto percibe al objeto de acuerdo a sus expectativas. Con la experiencia previa se percibe al objeto con mayor o menor acierto. Cuando tenemos dos conductas diferentes, con datos contradictorios se toma o elimina la realidad. La personas aceptamos las contradicciones en la medida en que somos producto de ellas; esto es la disonancia cognoscitiva que se tenga. Se percibe al sujeto en base a su actuación y se actúa de acuerdo a la misma. Se categoriza al grupo de acuerdo a los intereses y los valores propios del individuo. Se clasifica a un individuo como parte de un grupo sin saber las características de ese individuo.

Summer (1906), observó al exogrupo y endogrupo, descubrió que intentando cumplir con el grupo se le dan alabanzas y a otros

grupos se les recriminan y rechazan. E inclusive se beneficia al grupo; aunque no se obtenga beneficio, para "aplastar" al otro grupo; este es un proceso de valoración grupal. Cuando no existe consenso social dentro del grupo se tiende a imitar a exogrupos dominantes, mientras que en los grupos socialmente integrados se mantienen con mayor cohesión.

B) PERCEPCION SOCIAL.

Dentro de la existencia de la interacción social es necesario que las personas que interactúan se perciban mutuamente. Esto es para que "X", emita una respuesta a determinado comportamiento de "Y", es necesario que se perciba dicha conducta, pues la interacción se mantiene con una respuesta de "Y".

El proceso perceptivo tiene variables que están entre el estímulo sensorial y la toma de conciencia, como: percepción selectiva. Los órganos sensoriales alcanzan simultáneamente una gran variedad de estímulos. Al conversar se pierden muchos de ellos pues se concentran en el estímulo emitido por quien habla. En las relaciones sociales se manifiesta selectividad perceptiva en gran cantidad de situaciones: negativas al sentir aversión, positivas al sentir simpatía.

Al afirmar que la selección de las personas dependen de los objetos son agentes causales, se organiza el comportamiento de acuerdo a la selección o intención acto-efecto. Se infiere la elección del otro de acuerdo a su personalidad permanente.

Generalmente los comportamientos son expresivos, afectivos o emocionales y como no son intencionales se les considera como reacciones a estímulos, a través de estos hay percepción.

Las experiencias previas facilitan la percepción y los estímulos con los que se ha tenido relación anteriormente y facilitan el aprendizaje, esto tiene influencia significativa que esta orientada a objetivos específicos. De acuerdo a lo que se percibe se dará una respuesta dentro de la conducta. El comportamiento ocurre con un actor y en un contexto que son las situaciones externas para el mismo, de acuerdo al contexto se puede hacer juicios instantáneos en la conducta de los individuos; a menudo los contextos ayudan al perceptor a interpretar el comportamiento que tiene el actor.

C) ALGUNAS FORMAS DE PERCEPCION.

La apariencia de un hombre se percibe como: un conjunto de rasgos anatómicos, funcionales y sociales accesibles a los sentidos sensoriales. Se puede clasificar un modo de vida al aspecto físico, el lenguaje, se puede ver la posición económica y las normas aceptadas. Algunas veces por su vestimenta se puede conocer el rol que desempeña. Se reconoce en algunos gestos la actitud que tienen las personas ante diferentes momentos vivenciales. Ciertas personas firman para ocultar sus vivencias íntimas en el proceso de interacción.

Resulta complicado interpretar los movimientos expresivos para dar información completa sobre la persona. Mucha gente oculta su personalidad a través de estereotipos, muestra "esquemas sociales" de comportamientos "medidos", en las circunstancias apropiadas. De acuerdo al individuo, se puede ejercer influencias sobre su conducta. Los estereotipos sociales son estudiados por la psicología de clase.

Las condiciones de formación de un hombre, cuando aprende a considerar cosas, fenómenos y cualidades. Un individuo va a percibir a otro en base a su influencia o experiencia anterior; algunas veces, se tienen datos sistematizados o fragmentados y esto no permite hacer una buena percepción del otro, o tener una errónea percepción.

El efecto de aureola ejerce influencia sobre la impresión general, se puede dar a otra persona en la percepción y valoración de su personalidad.

Cuando una persona es influenciada por información contradictoria y percibe al individuo por lo que acaba de suceder; es cuando se da el efecto de continuidad.

La proyección se da cuando inconscientemente se reciben cualidades indeseables y que se contraponen a la persona misma y para mantenerse en equilibrio, se trata de rebajar a otros y estar encima de ellos.

El efecto de sobre-estimación es la excesiva valoración de una persona de quien se recibe un apoyo emocional. Esto es, que la armonía del hombre con quien lo rodea es la armonía en las relaciones consigo mismo, en la percepción y comprensión de otra persona influye la distancia social entre los hombres; la cual es producto de la

diferencia económica, política, cultural y de otros tipos. Los estereotipos en los individuos que interactúan dan la sensación de distancia, con esta se impide la percepción, no hay sentimiento de unión que ligue a los hombres como : los negros y los blancos. Según el estereotipo social y el como se clasifica a las personas es la distancia que hay entre unos y otros, esta no se da por la poca o mucha familiaridad que existe, aunque se tenga la misma estructura económica-social, en la productividad debe existir armonía, pero no mucha familiaridad.

Percepción y sentimiento. Se valora a las personas como tal, los sentimientos conjuntivos facilitan la colaboración; los sentimientos disyuntivos dividen a la gente y no hay actos conjuntos. En la interacción con los demás se da presunción a la personalidad a través de la observación, con ello llega a ser simpática o antipática. Como en un grupo el líder es honesto, sincero, valiente, etc. y en el grupo contrario es cobarde, mentiroso, etc. Para culpar al adversario se culpan sus rasgos de conducta condenados en el ámbito cultural propio; se da en contra de algo común, esto une más a la gente que esta en la lucha.

Los polos de atracción humana son relaciones interpersonales de elección un poco libre, ya sea por cumplir la tarea o por mutuo afecto. En las relaciones interpersonales hay un mejor resultado en el objetivo previsto, dependiendo de las relaciones que tenga el individuo es como se relacionará con los demás, sin embargo la atracción interpersonal es diferente donde no se llega a la popularidad pero si hay mucha confianza.

La influencia del hombre sobre el hombre en la percepción social, existen diferentes tipos de influencia donde uno influye porque tiene más poder sobre el otro y se le mira como una autoridad legítima, el padre sobre el hijo, alguien quien tiene un título superior a otro y existe dependencia. En la interacción reciproca es necesaria la interdependencia, esto es, cuando en la conducta del uno se logran los objetivos del otro. Al ambicionar varios individuos el mismo objetivo hay ayuda mutua y se acepta buen grado de influencia. Al haber relaciones de interrelación algunos intentan llevar la iniciativa, la operativa atañe el contenido objetivado de la conducta. Modificar las interrelaciones de los participantes y querer resaltar, se deben manejar las posiciones, esto se denomina posicionales. Aquí entra el conflicto de unos con otros.

Hay tres tipos de grupos ofensivos posicionales:

- 1.- El que lleva la ofensiva y esta en contra de los intereses, derechos, obligaciones, posibilidades, gustos e ideas.
- 2.- El que lleva la ofensiva quita la relación existente.
- 3.- El que lleva la ofensiva recalca donde esta mal el otro y aleja a quién pretenda un acercamiento.

La influencia de contacto directo, es cuando una persona esta cerca de otra, esta llega a realizar mejor su tarea o peor, según la influencia que reciba de otros. En la interacción hay dos tipos posibles de influencia: reciproca, realizar mejor la tarea en presencia de otro; unilateral, una persona fuerte ayuda al débil y se da una dependencia.

La integración de las influencias se da cuando un individuo llega a un grupo e interactúa con él, sigue las normas del grupo y recibe la influencia del mismo, se integra a ella. En la comunicación de los individuos se forma la evaluación grupal, junto con la conciencia grupal.

D) ATRACCION INTERPERSONAL.

Newcomb (1956), cuando los extraños en un nuevo grupo - empiezan a interactuar y obtienen información de unos y otros, se forman fuertes vínculos de atracción entre las personas que tienen actitudes semejantes para un objetivo común.

"Las tendencias de equilibrio donde hay mutua afectividad, como determinantes de la atracción son más importantes en los grupos cuya función primaria es la satisfacción de las necesidades socio - emocionales y menos importantes en los grupos orientados hacia la tarea". Secord, P. (1964).

Lester (1965) y Byrne (1966), las semejanzas que se asocian con la atracción que un individuo experimenta, es cuando percibe del otro actitudes similares a las propias.

Las personas necesitan evaluar la realidad social, aunque se necesita de otros para verificar la realidad social, este proceso es llamado es llamado invalidación consensual.

La afectividad del grupo se determina dependiendo del gusto y disgusto que tienen los miembros del grupo; la atracción por tener semejanzas en un estado equilibrado, porque las personas se premian mutuamente y por gusto mutuo, hay un gusto por el amigo potencial. Las personas resultan atractivas a otras cuando comparten el mismo

patrón normativo como base de su criterio. Las semejanzas compartidas son importantes para la atracción. El cual es determinante para la atracción social.

Cuando un individuo ha sufrido un mal, le lleva a percibir semejanza entre el y los otros que han tenido la misma experiencia, al haber esta atracción se da mucha simpatía entre ambos; para que la atracción prosiga debe darse estimulación; interactuar con personas parecidas no solo es estimulante sino reforzante, los rasgos que se perciben en sí mismos se reafirman al ser observados en otros. Las semejanzas interpersonales facilitan la interacción social, pueden servir como base de comunicación, empatía, formación de las normas de grupo y pautas culturales de la conducta.

Semejanza y teoría del equilibrio. Según Heider y Newcomb (1956), las personas que interactúan viven en un mundo con objetos comunes; la experiencia con estos objetos les crea cierta actitud. Si su actitud es semejante esos objetos generan equilibrio. Las personas sienten atracción cuando encuentran el mismo sentimiento que ellas tienen de sí mismas. La tendencia de equilibrio es determinante de la atracción, en los grupos cuya función primaria es la satisfacción de las necesidades socioemocionales no se orientan tanto a la tarea. Esta atracción es suficiente para compensar la atención que se da en la divergencia de actitudes.

La atracción de necesidades complementarias, se da cuando hay atracción y necesidades entre las personas, ya sea como gratificación mutua de las necesidades hacia un yo ideal, esto es cuando la otra persona tiene las características que se aspiraron alguna vez pero las circunstancias le impidieron manejar.

E) PROCESOS DE INTERACCION EN LA ATRACCION.

La atracción interpersonal se deriva del proceso de interacción. La validación consensual se da cuando los individuos necesitan de otros para validar su realidad social, pero también necesitan comparar sus reacciones con las de los otros que han tenido la misma experimentación.

Atracción como medio para resolver la disonancia cuando se siente gusto o disgusto por otra persona, se cambia este sentimiento ya sea atribuyendo características menos deseables y poniendo su propia imagen favorable, disminuye el gusto por esta persona y aumenta el gusto por otros miembros del grupo.

En la atracción interpersonal hay cuatro conceptos básicos:

- 1.- El premio es la gratificación de las necesidades de otra personas, la persona gratificada es la premiada.
- 2.- El costo se da por castigo o pérdida de un premio por atender otra necesidad.
- 3.- El resultado puede ser positivo o negativo dependiendo si es ganancia o pérdida.
- 4.- El nivel de comparación tendrá mucha importancia en las experiencias pasadas.

La proximidad y la atracción tienen mayor posibilidad de interactuar debido al bajo costo de la iniciación de esa interacción.

La teoría del intercambio y la atracción ve la relación entre los individuos más que los individuos mismos. La satisfacción se ve de acuerdo a las experiencias pasadas dentro de la relación y las relaciones comparables, en otras de sus percepciones.

La semejanza entre las personas lleva atracción mutua, cuando un individuo llega a ser muy preferido puede llegar a ser líder, si el líder tiene alta preferencia en un grupo también la tendrá en otros grupos.

INVESTIGACION DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A.)

OBSERVACION PARTICIPANTE.

La manipulación en N.A. esta dada por un juego de emociones, donde se busca reforzar el sufrimiento.

La forma de reclutamiento se da, cuando a la gente se le dice (con amabilidad) que ésta oportunidad que se dio, de ir al grupo le va a ser de mucha ayuda. Pero para saber si el individuo es neurótico, para conocer más al grupo y llegar a sentirse parte del mismo, debe asistir a las juntas. Cuando el individuo comienza a ir a las juntas en forma continua, se comienzan a dar formas de manipulación y enagenación, así los individuos llegan a sentir que los problemas nunca se van a solucionar y la única forma de sentirse sin ellos es platicando de los mismos en el grupo de N.A.

De hecho el salón de juntas se comienza a llenar entre las 17 y 18 horas, en días laborales; en domingo y días festivos la asistencia es menor. Por lo tanto, considero que la gente termina el día cansada y con tensión, supuestamente va a descargarse; puede ser que se descargue e ignore la tensión que tuvo en el día, pero se carga de lo que escucha en N.A.

Al percibir a una persona no sólo cuenta lo que dice, sino su físico, su vestimenta y su carácter. Cuando el grupo logra tocar

los sentimientos más profundos de la persona (que por lo regular - siempre sucede), esta llega a sentirse muy identificada con el grupo y de esta forma, muy atraída por él; resaltando al grupo como lleno de virtudes.

El grupo logra ser percibido como un grupo que ayuda y fortalece. Los individuos ven al grupo positivamente, saben que allí pueden sacar todas aquellas necesidades e insatisfacciones sociales que la misma sociedad no les permite sacar.

Al llegar al grupo, todos los individuos se reciben entre ellos con alegría y sonrisas, aunque al hablar en tribuna manejen su problemática como algo sumamente grave y patético. Esto hace que las personas que llegan se sientan cómodas y al escuchar piensen en momentos negativos de su vida; se comienzan a identificar y sean influenciados.

Cuando los individuos N.A. que hablan en juntas hablan de su persona, lo que fueron, lo que son y lo que les gustaría ser; creando así mayor influencia a otras personas que llegan a tomar como suyas y propias esas ideas e historias, inclusive llegan a modificar su propia historia.

Recordemos que en sí el pasar a tribuna es una competencia por ver quién es el que sufre más en lo que esta narrando. Referente al poder superior, solo lo nombran pero no lo hacen parte de sí, como algo que les ayude a no sufrir tanto. Supuestamente el grupo persigue obtener la tranquilidad y lo único que logra es acrecentar más la ansiedad en base a lo que la gente escucha, le hacen creer que el descargar su problemática ayudará.

Lo que les carga de ansiedad es que escuchan más problemas de los que descargan, pues no siempre tienen oportunidad de pasar a tribuna, ni de hablar con el padrino, comunmente solo escuchan juntas.

Un individuo al estar inmerso en el grupo obtiene obediencia a las normas a seguir para sentirse aceptado, aunque esto no hace que sienta mucha pertenencia al grupo, y sea mucho más influenciado, así también que le controlen sus acciones tanto fuera como dentro del grupo.

Cuando un miembro no esta de acuerdo con las normas y valores del grupo, entonces se le persuade a ser manejado o se le rechaza para que se aparte.

En N.A. se dice que los individuos fuera del grupo son normales y como no sienten lo que sienten los integrantes del grupo, no puede comprender su situación; por lo tanto le harán críticas de todo tipo. El grupo de N.A. intenta reducir el contacto social de sus miembros con la gente que no es N.A., absorbiendo así su personalidad, uniformandola. Este grupo es muy etiquetado como perceptor de enfermos mentales y los mismos se clasifican así, con desequilibrio de sus emociones y de juicio; esto hace que los miembros perciban al grupo como algo único para el propio manejo y control de sus emociones, siendo así su única "salvación".

Este grupo al ver que existen grupos diversos, se compara con ellos haciendose resaltar de entre los demás sin nombrar cualidades. El grupo de N.A. se escuda de que ahí los individuos se llegan a sentir muy ayudados y se convencen de hallarse en vías de recuperación exclusiva.

Al sentirse más apoyados por el grupo llegan a perder el sentimiento de debilidad que tenían respecto a su persona, pero solo dentro del grupo y perciben al grupo con una mayor veracidad.

El grupo persigue que los integrantes apoyen y sigan las normas para que se sientan más adheridos al grupo, le apoyen y admiren, recibiendo así mismo la influencia tal cual. El grupo manipula de tal forma que solo se escuchen juntas y no se haga un cuestionamiento profundo a los diferentes problemas. Esto ayuda a que las personas sean atraídas unas con otras, en base a sus semejanzas. Los individuos llegan a tener una atracción socio-emocional y como en ningún otro lugar pueden sincerarse en sus emociones como aquí, se sienten más atraídos al grupo. Escuchando juntas es como hacen valer su realidad social.

Los individuos se identifican con los demás interactuantes y les son agradables y semejantes, incluyendo las características personales.

El grupo les hace creer que mientras más pasos avancen, más se sentirán tranquilos, ese es el premio que otorga el grupo. Aunque el premio es para quien habla con problemas más fuertes; pues así logra llamar la atención, cuando termina cada junta se le aplaude, realmente el premio es dado ahí cuando "regalan" su experiencia y ellos se sienten valorados y desahogados pero teniendo presente contar con un mayor sufrimiento en las próximas ocasiones en que narren sus experiencias.

CAPITULO V

COMUNICACION INTERPERSONAL PERSUASIVA.

Dentro de la comunicación humana por necesidad, hay algo mutuo, es decir la influencia funciona en ambos sentidos.

En la comunicación interpersonal se siente lo que pudiera llamarse una "naturaleza transaccional" este proceso incluye una comunidad de experiencias y mutualidad de influencias; habrá comunicación en la medida en que la reproducción sea similar a la del transmisor; esto es que la idea, concepto o significado en la mente de quien escucha, dependerá de los conocimientos y experiencias que lleve el mensaje cifrado.

La comunicación intencional es un proceso transaccional que consiste en clasificar, seleccionar y compartir cognitivamente símbolos, para que la otra persona lo interprete de acuerdo a su propia experiencia o significado que sea similar al mensaje original.

Toda la operación de la comunicación son estímulos que recibe el receptor: sensación, interpretación de los significados y el proceso de percepción.

La sensación es la disposición, expectación o preparación que una persona tenga para percibir. La percepción esta en función de fuentes de estimulación internas y externas; aquí participan los signos que se originan dentro del ser humano, que estabilizan o distorsionan la percepción.

Interpretación de los significados. Las palabras son símbolos importantes que componen el lenguaje. Tienen significado diferente en situaciones distintas. Cuando se percibe un símbolo o signo, se dirige al centro del pensamiento o de referencia, esto es se consulta el almacén de experiencias para localizar aquel objeto referente a que el signo alude.

El proceso de percepción es la abstracción, interpretación de los sentidos que llegan al individuo.

Cuando se emplea un lenguaje en un sentido presimbólico es necesario mirar más allá de las palabras reales para captar su verdadero significado.

A) PROCESO DE LA COMUNICACION.

Mediante la comunicación el hombre puede interactuar socialmente en la transmisión de su pensamiento en general a través de experiencias, necesidades, satisfacción, etc.

En el proceso de comunicación en individuos de una misma clase, el cambiar ideas y crear una concepción del mundo sistematizado forman la ideología. En el medio actual el hombre ha llegado a mantener comunicación a través de la noticia, medios masivos; al recibir esta cantidad completa de información principalmente por hombres de conocimientos el individuo llega a resolver gran cantidad de problemas que se le van presentando en el trayecto de su vida. Así también satisface necesidades.

Los procesos psicosociales se interesan por conocer cuales son los motivos por los que un individuo interactúa con otro, que

función tienen sus palabras, así también porque precisamente dice algo y de esa forma; cuales son las distintas formas de comunicación.

El desarrollo de la personalidad a través de la socialización no se da sin comunicación, llega a manejarse como un proceso disimulado.

En forma histórica la comunicación surgió en la actividad colectiva laboral, mientras mas complejas eran las labores su psique y su conciencia se desarrollaban, cuando se fue creando el lenguaje, la conciencia social evoluciono y aumento.

Las funciones sociales tienen características para satisfacer necesidades sociales e individuales dentro del medio. Estas eliminan tensión psiquica provocada por la sociedad.

La comunicación siempre se da a nivel social y va ligada al medio laboral.

B) EL SIGNIFICADO QUE TIENEN LAS PALABRAS EN LA COMUNICACION.

Los signos como medio de comunicación se dan cuando los individuos tienen el mismo idioma, usan palabras en su actividad cognoscitiva, como un signo, como el sonido que tenga una palabra y tiene una expresión especial, el timbre, brevedad, duración, etc. Los signos de un idioma tienen significados dependiendo del grupo donde se este para dar significado. Por ejemplo la palabra tierra, para un campesino es parte de su supervivencia, para un habitante de la ciudad es algo sucio y molesto.

Existe un aspecto objetivo y subjetivo de los significados; el individuo pone signos en su lenguaje de acuerdo a su actividad y sentido personal.

El aspecto subjetivo es por los motivos que rigen la actividad de un hombre. Según Vigotsky el signo es lo que identifica a un grupo y da sentido a su comunicación.

En el aspecto objetivo de la comunicación el lenguaje es el más importante aunque no es el único, pudiéndose emplear otros sistemas signícos. Como los individuos sordomudos que utilizan la mímica y diferentes signícos para expresarse; aunque también en la comunicación oral existen gestos y expresiones que son signícos, como pueden ser símbolos matemáticos, físicos, químicos, le transmiten un significado a las funciones, por ejemplo los lenguajes de máquinas que son formaciones artificiales.

Lo individual y lo social en la comunicación. Algunos tipos de comunicación se mediatizan por los roles sociales, esto crea una forma de comunicación formal e informal. Un individuo toma el rol y comunicación que le corresponde en el momento en que lo requiere, pero puede variar en su comunicación y mezclarla con un forma informal. Como un médico con su paciente, donde el médico usa la terminología adecuada pero también usa el lenguaje común.

Cuando podemos "leer", en el rostro del otro que es lo que piensa es una comunicación significativa. En esta comunicación se introducen también conceptos de definición, identificación y empatía. La definición es comunicación signíca, es cuando recibimos información y tomamos conciencia de ella pero no cambiamos la actitud en lo circundante.

La identificación es cuando adoptamos un papel social o rol para tener acceso a un grupo social e incorporación al mismo. La empatía se da cuando el que escucha participa de la misma emoción que

el otro; aunque no solo se mezclan todos los sentimientos sino se -
deben comprenderlos.

Para tener una comunicación cabal se debe orientar con -
rápidez la información, plantear el lenguaje y elegir bien el con -
tenido, encontrar medios adecuados para transmitir claramente el
mensaje, saber asegurar el vínculo inverso.

La comunicación psicosocial se puede definir como inter -
personal muy diferente a la comunicación de masas (radio, tv y -
otros). En esta comunicación se ve la actitud de los interlocuto -
res en la masiva no es así sino se habla para todo un público.

C) COMUNICACION PERSUASIVA.

La forma de influir en la comunicación es la persuasión, es
un proceso de fundamentación lógica, a fin de lograr el acuerdo del
interlocutor. Se intenta que éste defienda la idea que se le esta -
dando.

En la persuasión se transmiten significados en forma lógica
para demostrar quien tiene veracidad. Muchos de los individuos usan
la persuasión dando la justificación de una forma compartida, esta
demostración persuade porque se muestra el razonamiento por con -
centración. Aquí opera la actitud crítica por falta de argumentación
lógica para reelevar los valores dominantes del grupo por posiciones
ideológicas, etc., se apelan a los sentimientos manejando a las per -
sonas por su dignidad, orgullo, moral, etc. usando sentimientos de -
lástima, compasión, modestia, etc., para que el individuo desee estar
con la mayoría. Se debe usar el procedimiento correcto dependiendo de
condiciones concretas. Cuando el persuasivo se aprovecha de un

individuo para producir acción en otras personas se le llama propaganda. La herramienta para persuadir es la comunicación, e intenta controlar el comportamiento humano, algunas veces es por la fuerza, esto trae resultados negativos y funciona más la autoridad.

En sí, el término persuasión es una manipulación de símbolos con el fin de producir acción en otras personas. Es una forma de comunicación que se da en las relaciones interpersonales. Esta es necesaria porque todos difieren en sus objetivos.

El estilo de vida de los seres sociales, es con necesidad de compañía y aprobación de los otros, por lo tanto frecuentemente vamos a interponernos en el camino del otro. Cuando se entra a un nuevo grupo se excluye del anterior, pues son diferentes normas que coaccionan y determinan la conducta. La existencia en sociedad no garantiza la armonía entre los miembros pues se adoptan algunas conductas y se rechazan otras. Este impulso y rechazo se logra mediante la comunicación y persuasión, esta última se debe reservar para aquellas situaciones en las que una parte intenta conscientemente influir en otra.

D) COMPONENTES DE LA COMUNICACION PERSUASIVA.

El esquema de persuasión requiere que haya un acuerdo entre las fuentes y el receptor en relación con lo que podría ser la intención precisa de comunicación.

La persona puede ser más digna de crédito y honesta cuando admite abiertamente que el propósito de la comunicación es la intención de influir.

Comunicación persuasiva con posible encubrimiento. Es cuando el receptor no sabe que el emisor tiene la intención de influir. Se oculta para no tener una respuesta opuesta al impacto deseado.

En la estimulación de la persuasión cabe:

- 1.- La fuente para una mayor credibilidad. Es para aumentar la dependencia de una persona a otras, por los medios de comunicación, aunque la credibilidad depende de la simpatía y el prestigio del comunicador. Esta podría ser la única y mejor forma de predecir el éxito persuasivo.

Para que exista credibilidad se necesita por parte de la fuente: capacidad o conocimiento del tema, carácter o grado en que se puede confiar y esta hable honestamente, con - postura o habilidad para permanecer sereno y con sangre fría en especial en situaciones tensas o difíciles: sociabilidad que es un atractivo básico del comunicador y extroversión con la que se juzga si la fuente es arrojada o tímida en las transacciones de comunicación. El individuo debe tener dichas características aunadas al control de sus emociones para que la persuasión sea efectiva. Deberá tener presente la atracción y tenga mayor tiempo de comunicarse y tornar similares creencias, opiniones valores y conductas. Si estamos un mayor tiempo con esa persona hay mayor atracción e influencia, mayor amistad y las personas más atractivas físicamente tienen mucha atracción. También atraen las personas que pueden realizar la tarea. El comunicador debe tener gran relación en su lenguaje o

comportamiento, los oyentes lo perciben de acuerdo a dicha relación.

- 2.- Los medios y el contexto. El significado que se le da al mensaje depende de lo que le rodea. Hay que tener hechos y eventos que apoyen las palabras, deben concordar con la realidad.
- 3.- El diseño estímulo-respuesta. Este modelo afirma que cuando dos experiencias ocurren en forma simultánea la recurrencia de una de ellas tiende a afirmar la otra. Es evidente que el aprendizaje se ve por asociación. Cuando hay dos estímulos al mismo tiempo se produce una respuesta. Este diseño forma nuevas asociaciones dentro de la mente de las personas; se dan significados en el lenguaje denotativo, se dan ideas a las personas aunque tienen que tener contacto con el objeto que les habla, así asocian afectividad y símbolos. Podemos dar un símbolo que representa mucho, esto es toda la afirmación que ya se dió previamente para que al haber "x" símbolo o logotipo se relacionen con todo su significado. El diseño estímulo-respuesta funciona mejor con menos factores motivacionales y de recompensa, aunque tiene mayor efecto con la repetición y la técnica de cautivar a los individuos. La constante repetición es efectiva, pues tiende a ser aprendida con constante recuerdo.
- 4.- El diseño cognoscitivo. Este diseño ve al hombre más racional, construyendo un cuadro significativo de sí mismo y del mundo que lo rodea. Es un individuo que al recibir

información la relacionará con la base cognoscitiva de su experiencia previa. El individuo muchas veces recibe información errónea sin saberlo, por lo tanto deja que los hechos hablen por sí mismos. El hombre puede tomar decisiones por su capacidad de aprender. Cuando ve una relación entre los hechos y las palabras, aún cuando estas sean falsas adopta una actitud equivocada. Podemos cambiar esas actitudes cambiando las creencias y eliminando los temores que le han causado; a través de darles y convencerles de la información correcta. Al informar en situaciones formales, intentamos persuadir, por lo tanto se debe preparar mensajes que ligen los hechos y los argumentos. En la comunicación, al dar evidencias y razonamientos se logra persuadir. Se hacen mensajes racionales, con cierta estructura y contexto de acuerdo al papel de la educación y la inteligencia. Un individuo inteligente es más susceptible a la propaganda porque la puede comprender, apela más a lo racional que a lo emocional, aunque se ha confirmado que en propaganda hay mayor recargo a lo emocional. Comúnmente la gente mezcla la información que recibe con sus juicios de acuerdo a sus ideas, normas o creencias. Al intentar cambiar las creencias de los individuos y poner nuestras creencias, debemos dar ideas contrarias a las que el público tiene y hacer que la persona reconozca que su idea no va de acuerdo con la realidad. Ahora, una persona puede adoptar otras ideas para obtener recompensas o por temor al rechazo y la

presión; cuando un individuo adquiere una creencia y la liga a su respuesta afectiva, podemos cambiar esta creencia si se predispone a la gente afectivamente.

- 5.- El diseño motivacional. Este diseño examina la función de los motivos y las recompensas, al darse la comunicación persuasiva el que recibe información quiere obtener algo del manipulador. La comunicación es con grupos de individuos que tengan los mismos intereses y actitudes. De acuerdo al tipo de individuos es la información y motivación, en el trayecto de sus vidas buscan metas e intentan reducir en forma constante sus tensiones internas, así se ajustan con éxito a su ambiente. Para lograr una mejor motivación se requiere: intentar descubrir las necesidades preconscientes o inconscientes de las personas a través de su comportamiento; se debe ofrecer información de acuerdo a la personalidad y el estatus. El receptor mientras más edad tiene menor es la posibilidad de persuadirlo, pues se vuelve más práctico y precavido; por alguna razón las mujeres tienden a ser más receptivas que los hombres a los intentos de persuasión. Existen tres rasgos de la personalidad que parecen estar relacionados con la susceptibilidad a la influencia: dogmatismo, autoestima, ansiedad. El dogmatismo es un sistema cerrado de creencias o incredulidades acerca de la realidad. Estas personas son muy difíciles de persuadir, sin embargo en las personas menos autoritarias tienden a mayor persuasión. Las personas que tiene poca autoestima son conformistas por

naturaleza tienen poca confianza en sus opiniones y son fáciles de persuadir por la comunicación de otras personas. En el caso de las personas ansiosas, estas tienden a rechazar mensajes que produzcan más ansiedad: a estas personas no se les puede dar persuasión con contenido de temor porque tienden a ignorarla. La información no debe "asustarlos".

E) COMUNICACION Y PERSUASION EN LAS NECESIDADES HUMANAS.

Maslow (1956), considera que las necesidades básicas son esencialmente iguales en todos los hombres: fisiológicas, de seguridad, de pertenencia, de estima y autorealización. Su importancia y práctica está sujeta al grado de satisfacción que existe en cada necesidad. Este grado varía según cambian las circunstancias y las condiciones.

La necesidad fisiológica, es biológica relacionada con la supervivencia y la autoconservación.

La seguridad es el deseo de sentirse a salvo, en estabilidad y orden.

Pertenencia y amor. Compartir su vida con otros en especial con su propio grupo o clase.

Necesidad de autoestima. Cualquier amenaza a nuestro yo provoca frecuentemente una reacción inmediata. La satisfacción a la necesidad de estima crea confianza en sí mismo y valor personal.

Puede haber frustraciones o conflictos personales, pues las personas no solo piden atención y reconocimiento, sino pide respeto para el estatus social que se le impone.

Las personas psicológicamente sanas están autorealizadas, tienen una percepción de la realidad más eficiente, aceptación - creciente del yo, y espontaneidad con naturalidad; se independizan de su ambiente físico y social, controlan su emotividad, relaciones interpersonales más hondas y más profundas.

Cuando una persona está cognoscitivamente desequilibrada produce tensión y tiende a un estado de susceptibilidad a la motivación y persuasión. Esta en disonancia cognoscitiva y para salir de ella es necesario cambiar de actitud. En las estrategias de persuasión hay ventajas y desventajas, donde el comunicador tiene que estar alerta ante la actitud del público para saber que estrategia usar. Existen tres componentes distintos de actitudes:

- 1.- Cada individuo tiene un sistema de creencias que representa la opinión de la realidad del objetivo y cada objetivo representa para el individuo, una verdad o una mentira.
- 2.- Cuando se quiere atacar el sistema de creencias, se debe proporcionar información que demuestre la claridad de la nueva creencia.
- 3.- Los valores que representan opiniones más duraderas sobre bondad y maldad; cuando estos son inculcados a través de los años y suelen ser resistentes a los intentos de

cambio. Los valores controlan nuestras opiniones y conductas a cambiar, hacerlo provocaría modificación en la conducta.

En el modo de creencias y valores podemos decir que hay tres distintas fases en el proceso persuasivo: discontinuación, conversión y disuasión. La primera es convencer a la persona de rechazar a la idea anterior. La segunda convertirse a la nueva idea, esto es modificar actitudes y conductas previas, ya que se tienen las actitudes queridas, reforzar para que se continúe con ellas y vayan acorde a los objetivos de quien persuade, por este último es la disuasión.

En el proceso de persuasión el mensaje, posee tres argumentos: demanda, garantía y datos. La demanda aclara y explica explícitamente lo que quiere su público. La garantía acepta la demanda; para que la garantía sea efectiva debe ser aceptada implícitamente por el grupo, no se acepta la demanda si la garantía fue rechazada.

Los datos están compuestos de creencias específicas establecidas, apoyando a una demanda por medio de la garantía. Los datos deben tener evidencia que tienen información objetiva y uso sensato de la evidencia para ayudar al impacto persuasivo del comunicador, esta debe ser más novedosa para el público.

En la estructura del mensaje es recomendable que comience realizando los puntos en que esté de acuerdo antes de intentar

influir en el ánimo del público acerca de los puntos de la disputa. Apelando al miedo, son mensajes que pretenden convencer al persuadido en que le ocurrirá un gran mal; las apelaciones de miedo fuerte son más eficientes.

La gente aprende modos de conducta apropiados a través de la asociación, imitación, comunicación y persuasión. Podemos asociar mediante recompensa y castigo o de alguna otra forma. Se imitan conductas de otros, aunque la comunicación y la persuasión requieren niveles más altos de funcionamiento cognitivo y de conciencia. Así la gente aprende conductas pertinentes como razones de esta conducta. Al ser responsables de ellos su conducta saben que tienen que respetar las opciones.

A través de la comunicación y persuasión se modifican las reglas de la conducta humana para hacer llevadera esta sociedad. La comunicación es uno de los medios para descubrir y demostrar la pertinencia de las diversas conductas, con lo que se aprende quien se es y quien se puede llegar a ser, ajustando la conducta.

La persuasión entraña una intensión consciente, intenta modificar la conducta mediante la interacción simbólica, es una actividad consciente y se produce cuando hay amenaza en los objetivos de una persona; la persuasión es hacer algo con otra persona, el cambiar el punto de vista o conductas se alternan también sus normas, pues estas están en la mente de los individuos para orientar la selección de sus conductas; de manera que la gente puede estar de acuerdo con la norma, pero no en su aplicación, es entonces cuando el

que persuade debe convencer a la aplicación de la norma. Es necesario conocer las normas que tiene la gente para manejarlas con sutileza y poder cambiarlas, si es que así se desea e integran cuatro componentes: condiciones previas, opciones de conducta, fuerza de conducta y efectos deseados.

F) ASIMILACION DE LA INFORMACION.

El comunicador persuasivo espera que la información que el prepara y transmite de forma al comportamiento de su público, así prepara y presenta estímulos que penetren a la percepción de los oyentes. Se percibe a través de los organos de los sentidos, por lo que son importantes principalmente el auditivo y el visual, dependiendo de cual sea el objetivo a seguir puede ser información simple y breve, larga o compleja y obtener atención. Tanto la experiencia del receptor como del emisor son muy diferentes, por lo tanto los mensajes no son muy simples; las connotaciones de las palabras usadas y el arreglo de los significados asociados cambian de acuerdo al historial de cada grupo o individuo, se debe tomar en cuenta el antecedente del emisor para llegar a sentir empatía mutua y se logre el objetivo de la comunicación; no se debe dar poca información que de pauta a los rumores, sino dar mensajes específicos tomando valores y hábitos lingüísticos personales.

La necesidad personal puede llegar a ser un fenómeno de espejismo esto es, cuando el individuo no puede encontrar el objeto que satisfaga una necesidad; entonces se ven cosas que realmente no

están ahí. Junto con las necesidades están los valores personales que pueden funcionar en unión u oposición a las necesidades; una persona debe satisfacer sus necesidades de tal forma que no dañe su autoimagen. La persona se va a proteger de estímulos desagradables usando mecanismos de defensa del yo. Se acepta la comunicación cuando los valores personales van de acuerdo con aquellos que se reciben y se quieren reconocer. Cuando el comunicador y el receptor están en "armonía" y sus términos de valores y sus puntos de vista son apoyados, existe más unión en la cadena de comunicación. Sumado a los valores y necesidades personales, los hábitos lingüísticos también influyen en la percepción selectiva; en especial en dos niveles: el cognoscitivo y el expresivo.

El cognoscitivo tiene categorías de pensamiento y mucha significación, el expresivo es la forma en que el lenguaje modela las actitudes y sentimientos.

INVESTIGACION DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A)

OBSERVACION PARTICIPANTE.

La comunicación en N.A. no se da en ambos sentidos, donde la influencia es mutua, sino que parte de los que tienen alto estatus y determinado rol dentro del grupo, hacia el grueso del grupo, como es en los individuos que no son activos o no están bien integrados. Los individuos que tienen mayor cohesión al grupo, siguen sus normas, son muy participativos, en sí conciben más al grupo y sienten más identificación con el grupo pues se sienten parte del mismo, ejercen

influencia sobre los demás para que estos lleguen a estar muy adheridos.

Los individuos que ejercen influencia usan palabras cargadas de significados, dependiendo de la situación donde se encuentren lo cual da una comunicación directa, sin redondear los temas.

En N.A. se construyen relaciones de dependencia emocional-grupal, no racionales. Aquí el individuo es enseñado a reprimirse para aceptar valores que antes no aceptaba, producto del choque entre sus valores personales y los valores sociales culturales. Se maneja su conducta ansiosa. El individuo acepta lo que le dicen sin detenerse a analizarlo y como consecuencia se crean conflictos personales más intensos que sus primeros conflictos; se carga de culpabilidad para conformar toda una manera de pensar y actuar que lo moldea de acuerdo al grupo. Como N.A. tiene su base y origen en el cristianismo protestante, es como implementa su terapia de autocastigo, de culpa, de autonegación; pero no ayuda a la gente sino que la maneja a través de su propia ansiedad.

En N. A. se manejan los pecados capitales como siguen:

La ira, que es generadora de conflictos y enfrentamientos agresivos para quienes rodean al individuo, tanto en su propio hogar como en su trabajo y en el grueso de sus relaciones sociales.

La necesidad de comer en abundancia, N.A. la maneja como gula, como pecado, no busca que el individuo se autodiscipline, más bien le crea un conflicto interno, al enfrentar su deseo de comer en abundancia, con el temor al castigo por el producto de su gula.

La sexualidad la pintan de lujuria, cargando con esto al deseo sexual de promiscuidad; si de hecho los temas sexuales son

tabú, dentro de N.A. se lleva esto a los extremos. Aquí no se busca posicionar el sexo con el grado de terreno propio al individuo sino como una carga más que hay que llevar a cuestas, se le pierde el punto de vista natural a esta cuestión humana y se llena al individuo de conducta ansiosa.

El interés humano por obtener la mayor cantidad de bienes, conducta generada por nuestra sociedad consumista, es catalogado de avaricia y en vez de llevar al individuo a un equilibrio entre lo que necesita para vivir y lo que solo son lujos innecesarios, se le lleva a sentir culpabilidad por desear tener más de lo que necesita o puede obtener, el individuo sufre y se castiga emotivamente por tener esta posición; funde el orgullo con la soberbia, aquí estar orgulloso de sus logros como humano es soberbia y la soberbia es pecado y si es pecado entonces estas mal y debes ubicarte, humillarte y obedecer; si el individuo no esta orgulloso de lo poco o mucho que ha logrado, ¿cómo podrá avanzar como ser humano? Aquí enseñan al individuo a avergonzarse de sí mismo y esto lo hunde como tal.

La pereza es otra táctica de N.A. para desvalorizar al individuo en vez de ubicarle en una posición de responsabilidad, de creatividad; al no tener bases suficientes para su diario actuar, le tachan de individuo perezoso, negligente, y lo cargan de terror y ansiedad ante esta situación.

Como se aprecia en N.A. se enseña al individuo a no sentirse digno y el individuo para no sentirse fuera crea su ansiedad, la cual le produce conflictos que le llevan a depender del grupo para poder vivir. Este debe aprender a negarse a sí mismo para seguir al grupo donde tiene válvula de escape.

A través de N.A. se socializa una forma de pensar siendo conformada, creando para ella un lenguaje propio del grupo, explícitamente esta es el origen protestante de N.A. e implícitamente tiene palabras claves como: me disturba, que quiere decir provoca ansiedad al individuo en cualquier situación, pudiendo el mismo arreglar, canaliza al grupo su solución; me mueve que tiene un significado que orilla, lleva, provoca a actuar y otras muchas palabras más.

Como vemos el individuo pierde control sobre sí mismo y sus emociones dependen de las situaciones conflictivas que vive. Este lenguaje de N.A. tiene una propiedad represiva de ubicación control y anquilamiento del individuo. Se maneja la manera de pensar y actuar a través de imponerle formas de comunicarse.

Cuando nos dan ideas, nos dan argumentos con justificación pero a la vez, implícitamente están manejando los sentimientos; principalmente haciendo uso del cuestionario que se otorga al ingresar al grupo (explicado en el capítulo dos). Se manejan ideas de lástima, compasión, molestia, irritabilidad, etc., y a la vez se le brinda "ayuda" por parte del grupo de N.A. para que esta persona sienta tranquilidad, todo ello dando argumentos conscientes, para dar mayor estimulación y que haya más credibilidad, dan su propio testimonio dándole énfasis a la tragedia y hablando de un cambio total hacia la tranquilidad.

En seguida describo la forma grupal, intragrupal y extragrupal de comunicación que existe en el grupo.

Esta comunicación por lo general se da en forma de: a ti te lo digo individuo de tribuna, entendiéndolo tu grupo y sobre todo a los individuos que tienen poco tiempo asistiendo a juntas.

Al llegar al grupo, si uno se presenta, le dan la bienvenida diciéndole que el grupo es un lugar para obtener tranquilidad y la neurósis se debe de vencer cada 24 horas porque ésta es incurable. Un neurótico tiene comportamientos desagradables para con el resto de la sociedad. Y el grupo de N.A. ofrece el poder mejorar esas relaciones sociales para con los demás pero, ésto es posible alcanzarlo sólo a través de ir escuchando juntas (el mayor número posible de ellas diariamente) quizá durante meses. El escuchar estas juntas va a permitir que el individuo clarifique mucho más su problemática, en base a lo que está escuchando y así logre saber si está neurótico o no. Lo más probable es que lleguen individuos sanos y allí, en las juntas, tras escuchar una y otra vez una manera mediaticizada de pensar y actuar, van adoptando en su mente dicho modo de pensar y actuar y es así como acabas viviendo problemáticas de todo un N.A. consumado.

Al tratar de convencer y casi exigir que el individuo escuche juntas es porque en las juntas, los individuos N.A. de tribuna sacan todo tipo de situaciones que les molestan, poniendo un tono patético, desde que les molesta esperar mucho tiempo el transporte, hasta sus posiciones más íntimas: por lo general se "trabaja" su propio historial. Todos los individuos N.A. al pasar a tribuna manifiestan su inconformidad para con su infancia, principalmente con referencia a sus padres, si se les atendió, se les hizo daño, al igual que si no se les atendió.

Generalmente los individuos N.A. hablan siempre de todo aquello que durante su vida les ha causado daño, pero nunca hacen

mención de aquellas cosas que han sido agradables, se recargan al lado trágico de su vida.

El público que escucha esta información, que asiste a las juntas, se le inclina a pensar en todas aquellas cosas que le fueron negativas, cuando se habla del presente, también hablan de las situaciones negativas, sobretodo de aquello que les causa desequilibrio emocional. Se genera una actitud de derrota y de angustia, en todo el público que escucha a los de tribuna.

En las juntas (al comenzar) se lee un enunciado de lo que es N.A. y se medita alrededor de dos minutos (pensando que es lo que estamos haciendo en el grupo). Enseguida se nombra a las personas de nuevo ingreso y se les aplaude por haberse "dado la oportunidad de tener tranquilidad". A continuación se invita a pasar a tribuna, anotándose los interesados, el hombre de la mesa es quien dirige la junta; eligiendo a quien no haya tenido participación en días anteriores, o los que pasan por primera vez. Pasan al frente y hablan sobre lo que quieren, ya sea del pasado o el presente que viven.

Cuando se habla en las juntas (de lo que sea), la persona que dirige la junta critica lo que alguno de los N.A. manifesto como problema emocional, y lo hace principalmente nombrando los doce pasos; a los cuales se intenta alcanzar, así también si su problemática fue semejante a la que acaba de escuchar, éste da su historia en forma breve haciendo énfasis en que su propia recuperación fue con la ayuda del programa de N.A. y ahora vive en tranquilidad libre de esos "disturbios" mentales. Dice aún tener problemas, pero recarga que los ha tenido mucho peor del que paso a tribuna, pues ahora esta mucho mejor en base a asistir y escuchar juntas, estando al tanto de no

caer ni regresar a pasos anteriores. En sí el de la mesa que es quien coordina dice: "yo estuve en determinados problemas (mostrándolos realmente patéticos), pero ahora estoy alcanzando tranquilidad cada 24 horas, teniendo progreso en los doce pasos". Lo que no dice pero lo muestra sutilmente, a través de su actitud es: mirame "yo he logrado el puesto de la mesa, tengo poder sobre ustedes" y ello es gracias a que se unió y obedeció al grupo, y "tu quizás puedas llegar aquí siguiendo lo que dije".

Forma intragrupal. Es la relación estrecha que existe entre el padrino y el ahijado. Aquí existe una relación muy estrecha pues el ahijado cuenta cada uno de sus actos al padrino, recibiendo el padrino la información y cuando puede tener control por toda la información que tiene, aconseja en forma enérgica. Guía la vida del apadrinado pero, cuando el apadrinado no está de acuerdo con el padrino, lo expresa en tribuna y el coordinador de la mesa le exorta para que aprecie la importancia que hay en recibir ayuda a través del padrino.

Lo que el padrino aporta son argumentos creíbles como: tu veniste al grupo para alcanzar tranquilidad, por lo tanto, sigue el camino que te lleva a alcanzarlo y no te preocupes por los demás. Esta comunicación es dada en forma reservada; pues cuando se quiere platicar con el padrino, se van a pequeños reservados, aquí el padrino no critica al ahijado.

Forma extragrupo. Es la forma en que se muestra el grupo ante el público en general, a través de su propaganda, sus congresos, su literatura. Dentro de su propaganda se anuncia que la sociedad, dentro de todo el sistema que la contiene, tiene problemas de -

diferente índole, lo cual trae desequilibrio mental y físico. Por -
ello si el individuo desea sentir tranquilidad, tener equilibrio en
sus emociones, tener paz en su vida, puede acudir a un evento de -
N.A., llamado simposium, junta de información; que son realizados en
lugares públicos y conocidos dando los teléfonos del grupo de N.A.

Los carteles que son colocados presentan mucha tranquilidad
(muestran la playa, el bosque, una llanura con flores, etc.) algunos
carteles reflejan hombres angustiados y encorvados que reflejan -
derrota y desesperación. La propaganda es colocada en todo tipo de
locales comerciales, paradas de autobús; llegando a colocarse en
número excesivo.

En los congresos se intenta atraer a las personas para que
se enteren de como es el grupo. Se les dice que lo importante es -
ganar y a amar les enseñará un poder superior, el cual es concebido
como cada quien quiere. En los congresos habla gente bien selec -
cionada, ésta habla brevemente de su vida, diciendo que ha aprendido
a mantener equilibrio en sus emociones, así como el poder llegar a
quienes los rodean. Este tipo de eventos son realizados periódic -
amente dentro de su literatura nos explica N.A. que el individuo
puede aprender a amar, pues su equilibrio emocional y su "perdida de
juicio" lo manejan como no control de sus comportamientos, es por el
egoísmo excesivo. La mayoría de su literatura dice que el egoísmo y
la no salud mental es por no amar. Aunque los lectores afirman que es
muy difícil alcanzar el paso once, ya que alcanzarlo y mantener una
buena relación con los demás, sin saca el egoísmo (teniendo neu -
rósisis) cuesta mucho esfuerzo.

En N.A. tienen presente que el individuo es un ser - pensante, así que le manejan los sentimientos más arraigados y tristes que tenga. Se le dan argumentos creíbles "válidos" o razonados, ante los sentimientos.

El escuchar constantes juntas, así como a distintos individuos N.A. que hablan de su historial que más le causo dolor, hace que la gente se incline a recordar y a vivir momentos duros, sin gozar ni sentir alegría por cosas que acontecen y emocionan positivamente.

Algo que sí se les informa por todos lados, es que le den la oportunidad a otras personas de alcanzar la tranquilidad; a las personas que acaban de ingresar al grupo, al concluir la junta se les enfatiza la importancia de vencer la neurósis. Los N.A. al concluir las juntas abordan a los individuos aislados, para decirles que deben darse la oportunidad de seguir asistiendo y poder alcanzar tranquilidad.

CONCLUSIONES.

La sociedad mexicana en el momento actual se encuentra en un proceso de transición de una crisis económica, que ha traído graves consecuencias sociales a todos los estratos de este país, muchos de los problemas actuales pretenden ser desahogados con la apertura económica que dará en convertirse en el mercado más grande del mundo.

Las grandes concentraciones humanas y la lucha por el espacio vital, en las urbes, genera en las personas un alto grado de insatisfacción de las necesidades básicas del individuo, y encontrándose éste en una sociedad de consumo muy similar al estilo americano, que induce a obtener el éxito en una mancuerna de dinero-posesión de bienes, se gestará en un mayor grado la competencia por producir más y mejor, que es lo que promueve el tratado de libre comercio. Lo cual significa crecimiento y desarrollo económico, sin embargo a lo que me refiero es a la forma en la que la publicidad intenta crear un mercantilismo o consumismo irracional con lo que se le promete a las personas el éxito y en consecuencia con esto obtener la felicidad del productor-consumidor, lo cual es toda una falacia.

Sin embargo esto no se ha observado desde el punto de vista social, donde la mayor parte de las personas no se han preparado para integrarse en una serie de presiones de mayor competencia que traen conflictos psíquicos, a quienes se encuentran inmersos en ellos. De ahí que sean más necesarios los servicios de las instituciones de salud mental y apoyo a una higiene mental de los trabajadores, lo cual será difícil de lograr por la crisis existente.

Ha habido intentos de crear grupos que sanen tal situación, como es el caso de Neuróticos Anónimos, que muestra como objetivo al público "sanar a las personas" para lo cual utiliza en el proceso de cohesionar a sus miembros las técnicas de dinámicas grupales utilizadas en los grupos de psicoterapia, sin embargo no existiría ningún problema si se aplicaran adecuada y cuidadosamente por especialistas. Para quienes nos ocupamos de la Psicología Social resulta altamente cuestionable el manejo que se hace de las personas en este tipo de grupos, se cohesionan deformando técnicas y dinámicas grupales de acuerdo a sus intereses, que contrarios al objetivo que anuncian, no demuestran ser muy claros.

Este grupo nació tomando modelos de los grupos religiosos protestantes, de Estados Unidos, los cuales utilizan control social disfrazando a los objetivos que dicen perseguir. La forma de cohesión es igual que la de los grupos religiosos.

N.A. aparenta traer los beneficios que se han obtenido con Alcohólicos Anónimos, donde se puede observar una gran diferencia porque el alcohólico realmente muestra una serie de conductas patológicas y en las asociaciones de Neuróticos asisten personas con problemas comunes, que al platicar continuamente y ser presionados por los dirigentes para continuar en las juntas, terminan por convencerse de estar enfermos.

Hasta ahora estas asociaciones cuentan con el apoyo de la sociedad, tal vez porque en ellas los individuos vierten todas sus insatisfacciones e inconformidades individuales y sociales; Neuróticos Anónimos es un catalizador de todo esto. Se crea la idea de obtener tranquilidad, así se busca que la mayor cantidad posible de

individuos se integren al grupo. Realmente el fin es mantener a la gente sin que cause problemas sociales (en la familia, en el trabajo, en la calle, etc.)

Es muy importante para el psicólogo social el manejo de grupos, y como estos grupos llegan a cohesionarse siguiendo determinadas técnicas, pero cada uno "se identifica" de acuerdo a su objetivo; aún sin contar con la infraestructura necesaria para tratar a una sociedad enferma, ya que lograr un verdadero apoyo clínico requiere de la participación de especialistas en la psiquiatría y la psicología que traten los problemas como cada caso lo requiera bien sea en forma grupal o individualmente y esto sólo se puede dar por expertos en estas profesiones, quienes seguirán una metodología y una ética con la cual se han formado. Supuestamente N.A. tiene el objetivo de curar neurósis.

En el presente trabajo explique formas de cohesionar a los miembros y como se logra esta en el grupo de N.A., observando específicamente que dentro de sus programas hacen más dependiente a la gente para, que esta se cohesiono más al mismo. Lo que no necesariamente traera la solución a quienes participan en el con el fin de encontrar la "tranquilidad" o felicidad que todos los seres humanos naturalmente buscan.

El grupo de N.A. va a mantener a los miembros unidos llevando roles y estatus bien definidos y siguiendo todas sus pautas, para este sera muy importante la comunicación, en forma especial a los de alto estatus, pues la influencia se ejerce de arriba hacia abajo; cuando se tiene control en los de "arriba" es más fácil controlar a los de "abajo", refiriendonos a su estatus.

Manejando situaciones desagradables, da pie a intentar solucionar problemas aunque es falsa idea (como ya explicamos); logran hacer más dependientes a los individuos para con el grupo, apesar de que la propaganda anuncia curar la neurósis, se lleva a los individuos a no razonar su situación sino sólo que la hablen.

FUENTES

BIBLIOGRAFIA

- Asch Salomon, Psicología Social, Ed.Universitaria de Buenos Aires, edición 6a., Argentina, 1972
- Basaglia Franco, recopilación de textos, Psiquiatría y Antipsiquiatría de orden manicomial, Ed. Barral, Barcelona, 1975.
- Berscheid E., Hatfield E., Atracción Interpersonal, Ed. Fondo de Cultura Económica, Colombia, 1982.
- Browne C.G., Thomas Cohn, El Estudio del Liderazgo, Ed.Paidós, Argentina, 1969.
- Cartwright D., Zander A., Dinámica de grupos, Ed.Trillas, edición 6a., México, 1967.
- Disertori Beppino, Piazza Marcella, Psiquiatría Social, Ed.Ateneo, Argentina, 1974.
- Fernández Collado, Gordon L., La Comunicación Humana Ciencia Social Ed. Mc. Graw-Hill México S.A., México, 1986.
- Fromm Erich, Psicoanálisis de la sociedad contemporánea, hacia una sociedad sana, Ed.Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- Fromm Erich, Ética y sociedad, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1986.
- Gomezjara F., Alternativas a psiquiatría y a la psicología social, Ed.Fontamara, col.Nueva Sociología, México, 1989.

- Homans George C., El grupo humano, Ed.Universitaria de Buenos Aires, Argentina, 1968.
- Horney K., La personalidad neurótica de nuestro tiempo, Ed.Paidós, Argentina, 1971.
- Kathleen K. Reardon, La persuasión en la comunicación. Teoría y contexto, Ed.Paidós, España, 1981.
- Klineberg Otto, Psicología Social, Ed.Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- Lenbinger Otto, Diseño para una comunicación persuasiva, Ed.Manual Moderno, México, 1979.
- Lindgren Henry Clay, Introducción a la Psicología Social, Ed. Trillas, edición 2a., México, 1978.
- Maisonneuve Jean, La dinámica de los grupos, Ed.Nueva Visión, Argentina, 1985.
- Martín-Baró Ignacio, Acción e Ideología, Ed.Universidad de Centroamérica, edición 3a., El Salvador, 1988.
- Marvin Shaw E., Dinámica de grupos, Ed.Herder, Barcelona, 1986.
- Pages Max, La vida afectiva de los grupos, Ed.Fontanelle, Barcelona, 1977.
- Predvechni G.P.,Konl. S., Psicología Social, Ed.Letras S.A., México, 1985.
- Raimond S. Ross, Persuasión Comunicación y Relaciones Interpersonales, Ed.Trillas, México, 1978.
- Raven Bertram, Psicología Social, Ed.Continental S.A., México, 1981.

- Reardon Katheen K., La persuasión en la comunicación. Teoría y contexto. Ed.Paidós, España, 1981.
- Rodney W. Naipes Mattik, et.al., Grupos Teoría y experiencia, Ed. Trillas, México, 1975.
- Rodríguez Aroldo, Psicología Social, Ed.Trillas, edición 2a., México, 1987.
- Sáinz Héctor, Los grupos para la participación social y su funcionamiento, Ed.CEJUV, México, 1988
- Secord Paul, Backman C., Psicología Social, Ed.Mc.Graw-Hill, México, 1979.
- Sherif M. Sherif C., Psicología Social, Ed.Harla S.A., México, 1975.
- Tannenbaum R., Weschler I.,et.al., Liderazgo y Organización, Ed. Troquel S.A., Argentina, 1971.
- Whittaker James O., Psicología Social en el mundo de hoy, Ed. Trillas, México, 1984.

DOCUMENTALES DE NEUROTICOS ANONIMOS (N.A.)

- Neuróticos Anónimos Leyes de la enfermedad mental y emocional. Movimiento Buena Voluntad, 24 horas.
- Neuróticos Anónimos, Los doce pasos sugeridos de N.A. Movimiento Buena Voluntad, 24 horas.
- Neuróticos Anónimos, Las doce tradiciones sugeridas de N.A. Movimiento Buena Voluntad, 24 horas.

-Neuróticos Anónimos, Revista mensual de Salud Mental, Vol.1,2,3,

Movimiento Buena Voluntad, 24 horas.

Alcohólicos Anónimos, Preguntas y Respuestas sobre el Apadrinamiento.

Macías Pérez Margarita, Diario de Campo.