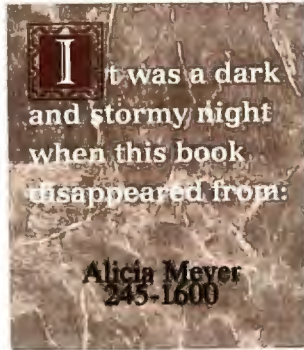

PSICOLOGIA SOCIAL
DE GRUPOS

Ignacio Martín-Baró

1986
Departamento de Psicología y Educación
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador



**PSICOLOGIA SOCIAL
DE GRUPOS**

Ignacio Martín-Baró

1986
Departamento de Psicología y Educación
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador

EL GRUPO HUMANO

Ignacio Martín-Baró
Departamento de Psicología y Educación
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador

1. EL SIGNIFICADO DE GRUPO.

La vida cotidiana presenta una gran diversidad de formas como se relacionan las personas a las que aplicamos el mismo término de *grupo*. Grupo es una familia y el conjunto de nuestros amigos, grupo son los alumnos de una escuela, los bañistas en una playa, los soldados de un batallón y los miembros de una determinada clase social. Todas estas entidades humanas tienen en común el que involucran a varias personas; pero, fuera de la pluralidad de individuos, es difícil encontrar algún elemento común a todas ellas. Grupo es, por tanto, un término muy abstracto que remite a realidades diferentes. Más aún, el hecho de que se aplique el mismo término de grupo a situaciones humanas aparentemente semejantes, pero en el fondo muy distintas, nos alerta sobre el peligro de caer en un puro nominalismo, es decir, en creer que el hecho de aplicar un término o nombre ya convierte en real lo nombrado. De ahí la necesidad de lograr una precisión conceptual mayor si pretendemos que el término "grupo" sea más que un simple nombre y exprese un carácter propio de los fenómenos psicossociales. Veamos algunos ejemplos:

* Padre, madre y dos hijos adolescentes cenan en silencio, sin hablarse más palabras que las estrictamente necesarias para pasarse la comida. Ciertamente, forman un grupo familiar en el acto de cenar juntos. Comparémoslo con otras cuatro personas, en todo equivalentes, que coinciden en la mesa de una cafetería en la que se sirven comidas rápidas; las cuatro comen sin dirigirse más palabras que las necesarias para pasarse la sal, la salsa de tomate o las servilletas. ¿Se trata también en este caso de un grupo?

* Los alumnos de un curso de bachillerato ven en su aula de clase una película sobre la que tienen que hacer un trabajo escolar. A unas cuerdas de distancia, un centenar de espectadores ve la misma película en un cine público. ¿Puede

hablarse de grupo en el mismo sentido en ambos casos? ¿Forman los espectadores del cine público un verdadero grupo?

* Por la calle pasa temprano en la mañana un batallón de soldados desfilando y cantando. Horas más tarde, por la misma calle circula una gran cantidad de transeúntes. No parece haber mucha duda sobre que los soldados formen un grupo. Pero, ¿se trata también de un grupo en el caso de los transeúntes?

* Se habla de los grupos profesionales de una ciudad o país, como los médicos o los ingenieros, a pesar de que lo más seguro es que muchos de ellos ni se conocen ni se relacionan entre sí. Se alude también al grupo de quienes constituyen una determinada clase social, por ejemplo, el proletariado, aunque es posible que ni siquiera los propios interesados sepan que forman parte de esa clase, es decir, que no tengan conciencia de ello.

Los ejemplos podrían multiplicarse. Pero el hecho es que, desde los grupos más pequeños hasta los grupos más amplios, la realidad del grupo como tal es menos evidente de lo que suele asumir el sentido común. No tenemos inconveniente en calificar a la familia, los alumnos de la clase o el batallón de soldados como grupos reales; pero sentimos más dudas a la hora de atribuir el mismo carácter a los clientes de la cafetería, los espectadores del cine o los transeúntes urbanos. De ahí que la utilización indiscriminada del término grupo para realidades tan distintas pueda servir de filtro ideológico que asimile unilateral o distorsionadamente la diversidad de naturaleza y sentido de los grupos que existen en cada circunstancia histórica y que tienen un significado social real. Algo así ocurre, por ejemplo, cuando en El Salvador las grandes corporaciones empresariales incluyen entre las "empresas privadas" tanto a las grandes industrias y comercios, con más de 300 trabajadores, como al taller de costura donde trabajan tres o cuatro mujeres, como si se tratara de un solo grupo con los mismos caracteres e intereses sociales.

El diccionario de la Real Academia (1970, pág. 679) define el término grupo como aquella "pluralidad de seres o cosas que forman un conjunto, material o mentalmente considerado". Grupo es, por tanto, un conjunto de varios seres, la unidad de la pluralidad. Al parecer, el término se origina en el italiano *gruppo* o *gruppo*, que era un vocablo técnico para designar la presencia de varios individuos en una obra de pintura o escultura formando un solo sujeto temático. El término se introduce en castellano hacia 1734 para designar la reunión de varias personas (ver Corominas, 1967).

Que un grupo debe estar constituido por una pluralidad de individuos es una condición esencial que nadie cuestiona, aunque haya algunas discrepancias respecto a los límites numéricos tanto por abajo como por arriba. Así, por ejemplo, no se suele pensar en un grupo cuando se trata de dos personas: si se habla de un "grupo familiar", se piensa en padres e hijos y quizás en otros parientes; en cambio, si se trata únicamente de los cónyuges, se suele hablar de "un matrimonio" más que de un "grupo familiar". Ahora bien, en principio y tal como lo indica la definición del diccionario, se podría considerar como grupo casi cualquier pluralidad de individuos, desde una pareja o grupo de dos hasta la totalidad de la humanidad, "el grupo humano"; todo depende de la perspectiva adoptada, es decir, del criterio unificador empleado. De acuerdo con la definición ofrecida, ese criterio puede ser tanto una consideración material como mental, algo que esté en la misma realidad, como algo que esté sólo en nuestra cabeza. En otras palabras, tan calificables como grupo serían aquellos que se encuentran unidos en el espacio y en el tiempo (varios sujetos que se encuentran en una misma habitación, por ejemplo), como aquellos que simplemente son unidos por una consideración mental (por ejemplo, los médicos de El Salvador).

3/9/87

Este planteamiento puede ser válido desde un punto de vista lingüístico, pero no lo es desde un punto de vista psicosocial. Entre "un grupo familiar", "el grupo de médicos de El Salvador" y "el grupo humano" hay diferencias tan abismales, que reducirlas al mismo denominador de grupo sólo puede inducir a confusión. Robert Merton establece una primera distinción entre grupo, colectividad y categoría social que puede ayudarnos a iluminar este punto. Para Merton (1980, pág. 366), un grupo sólo lo constituye "un número de personas que interactúan entre sí de acuerdo con esquemas establecidos". Así, pues, además de la pluralidad de individuos, Merton establece dos condiciones necesarias para que se dé la unidad que determina que esos individuos formen un grupo: que interactúen entre sí y que lo hagan de acuerdo con unos esquemas establecidos o normas. Estas dos características le permiten diferenciar a los grupos de las colectividades y de las categorías sociales. Constituyen una *colectividad* aquellas personas que comparten valores y actúan de acuerdo a unas normas establecidas, pero que no interactúan entre sí. Por ello, todos los grupos son colectividades, pero no todas las colectividades forman grupos. Todos los miembros de un ejército, por ejemplo, pueden formar una colectividad, ya que puede suponerse que comparten los mismos valores y actúan de acuerdo a unos esquemas determinados; sin embargo, como no todos ellos actúan entre sí, no pueden ser considerados como un grupo de hecho. Finalmente, las *categorías sociales*, según Merton (1980, pág. 381), son aquellos agregados de status sociales, cuyos ocupantes no están en interacción; aunque tienen características sociales semejantes

-por ejemplo, la edad, el sexo, el estado civil-, no están necesariamente orientados por unas normas comunes y peculiares (ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Conjuntos humanos según Merton

Interacción	Normas comunes	
	No	Sí
No	Categoría social	Colectividad
Sí	?	Grupo

Fuente: Merton (1936).

La distinción de Merton, que retoman otros psicólogos sociales como Hollander (1971), establece que no cualquier unidad de una pluralidad debe ser considerada como un grupo, sino sólo aquel tipo de unidad que se da cuando los individuos interactúan entre sí y comparten unos esquemas o normas de interacción. Lo valioso de este planteamiento estriba precisamente en su formalidad, es decir, en el hecho de buscar una especificidad a la unidad grupal y, por tanto, en precisar que no cualquier tipo de unidad entre varias personas puede ser considerado como un grupo humano desde la perspectiva psicosocial. Sin embargo, los criterios concretos mencionados por Merton son quizás menos claros de lo que pudiera parecer a primera vista. ¿Qué significa interacción? ¿Supone la interacción un contacto físico o puede hablarse de interacción siempre que se produzca una relación o un influjo directo entre las acciones de varios individuos, estén o no en contacto físico? ¿Hay interacción, por ejemplo, entre el director de una empresa y aquellos trabajadores con los que él no despacha directamente, pero cuya actividad decide con sus planes y ordenes? No se trata de debatir aquí si la interacción es o no una condición necesaria para la existencia psicosocial de un grupo; lo que se afirma es que la interacción misma necesita ser definida si se quiere precisar qué tipo de relaciones entre las personas generan la realidad de un grupo humano.

Más cuestionable resulta todavía el otro criterio mencionado por Merton: la comunidad de esquemas de comportamiento. Afirmar que sólo existe un grupo cuando se da una comunidad de normas presupone que la realidad comportamental del grupo es unimodal y funcionalmente consistente, supuesto quizás aceptable en grupos pequeños, pero muy discutible para grupos más amplios o para grupos complejos. Con todo, el que una delimitación conceptual de lo que es o no es un grupo nos parezca más o menos adecuada, no quita la necesidad de especificar alguna delimitación de tal modo que se precise que aspectos unificadores dan origen a la realidad grupal y cuáles no.

El problema fundamental sobre la naturaleza de los grupos reside, pues, en los criterios de unidad, es decir, en definir aquel carácter integrador de una pluralidad de individuos que los analistas tradicionales denominaban *mente grupal*. Son muchos los criterios propuestos para establecer la naturaleza del grupo humano. A fin de dilucidar cuál de esos criterios es más adecuado habrá que ponderar no sólo su capacidad para dar cuenta de la multiplicidad de grupos que históricamente aparecen en cada sociedad, sino su valor para distinguir entre ellos y para discernir aquellos que de hecho son más importantes y significativos.

Fuesto que todos estamos involucrados en una diversidad de grupos donde radican y desembocan nuestros intereses, el análisis sobre la naturaleza de los grupos humanos necesita una particular transparencia ideológica, que no se cifra tanto en pretender abstraernos de nuestra ubicación histórica, cuanto en asumirla conscientemente y dar razón de ella. Según Didier Anzieu (1978), la imagen del grupo despierta en las personas tanto la esperanza de satisfacer sus deseos como la angustia que surge de la confrontación con los otros. Por ello, como acota Armando Bauleo (1983, pág. 17), "el grupo es la construcción ideológica por excelencia, a través de la cual se pueden poner de manifiesto los diferentes mecanismos en juego de una ideología". En un país como El Salvador, donde la confrontación social ha agudizado esa vivencia del grupo como objeto al mismo tiempo de expectativas y de angustia, el término "organizarse" en grupo ha llegado a significar la incorporación de las personas a las organizaciones populares o revolucionarias: "estar organizado", ser "un organizado", se refiere a formar parte de algún grupo insurgente.

Alicia G. Meyer

Col. Guatemala, Av. I. V. U. No 100F
Tel. 25-1419

2. ENFOQUES PSICOSOCIALES SOBRE EL GRUPO.

2.1. Seis criterios para definir un grupo.

1/24/89

Las principales caracterizaciones de los grupos en psicología social pueden sintetizarse, según Marvin E. Shaw (1980), en seis enfoques. Cada uno de los modelos enfatiza un criterio para la existencia de un grupo, aunque con frecuencia se añaden otras condiciones necesarias. Los seis criterios privilegiados por estos modelos son: (a) la percepción de los miembros; (b) una motivación común; (c) metas comunes; (d) una organización; (e) la interdependencia; y (f) la interacción.

(a) Para algunos psicólogos, la realidad de un grupo requiere que los individuos tengan alguna conciencia sobre los vínculos que les unen entre sí. Sólo cuando los individuos se perciben a sí mismos como relacionados con otros pueden actuar en función de esa relación, es decir, como miembros de un grupo y no como simples individuos. Cuando las personas son conscientes de la relación (y actúan en consecuencia) el grupo empieza a tener realidad psicosocial.

Percepción

M. Smith y Robert R. Bales serían representantes característicos de este enfoque. Según Smith, un grupo social es "una unidad consistente en un cierto número de organismos separados (agentes) que tienen una percepción colectiva de su unidad y que poseen capacidad para actuar y/o actúan efectivamente de un modo unitario frente a su medio ambiente" (Shaw, 1980, pág. 21). Como puede verse, Smith postula dos condiciones necesarias para la existencia de un grupo: la percepción de la unidad y la acción unitaria. Sin embargo, la percepción sería la condición primordial para el surgimiento de un grupo, ya que estaría a la base de la acción en cuanto unitaria y daría origen al grupo, incluso aunque sólo hubiera la capacidad para una acción de ese tipo.

(b) Un grupo humano existe, afirman otros científicos sociales, en la medida en que responde a las necesidades de los individuos que lo conforman. La condición esencial para la existencia de un grupo radica en las necesidades y motivaciones de las personas que les llevan a buscar su satisfacción a través de la relación con otras personas. Bernard M. Bass (1960, pág. 39), por ejemplo, afirma que un grupo es aquel "conjunto de individuos cuya existencia como conjunto es gratificadora para los individuos". De ahí que el grupo familiar tienda a desintegrarse tan pronto como sus miembros encuentran que ya no responde a sus necesidades: los padres se divorciarán, los hijos seguirán su propio camino. Así, pues, este enfoque enfatiza las motivaciones de los individuos; son esas motivaciones las que les llevarían a

Motivación

bustar relaciones con otros y las que, en caso de no ser satisfechas, les impulsarían a romper las relaciones de conjunto.

(c) Para ciertos analistas, el elemento que unifica a una pluralidad de individuos en un grupo es tener un objetivo común. Objeti-
vos. La diferencia con el modelo anterior es quizás pequeña, pero importante: en un caso, no se trata de que todos los individuos se unan por las mismas motivaciones, sino de que las motivaciones propias de cada individuo sean satisfechas por el grupo, aunque sean distintas. Padre, madre e hijo pueden tener distintas motivaciones para mantener el grupo familiar, pero los tres permanecerán como grupo en tanto esas motivaciones sean satisfechas. Por el contrario, lo que el presente enfoque asume es que la realidad grupal surge de la búsqueda de un objetivo común, de una misma meta, por parte de varios individuos. T. M. Mills (1967, pág. 2), por ejemplo, define a los grupos pequeños como "unidades compuestas por dos o más personas que entran en contacto para lograr un objetivo y que consideran que dicho contacto es significativo". Varios trabajadores se unen a fin de confrontar a los propietarios de la empresa en que trabajan y así lograr una serie de reivindicaciones laborales. Lo que les une en un sindicato es el objetivo común de conseguir un aumento salarial o mejores prestaciones, meta que requiere precisamente la fuerza de la unidad grupal.

(d) Un buen número de psicólogos y sociólogos mantiene que el elemento unificador que genera la realidad del grupo no hay que buscarlo tanto en las características de los individuos -percepción, motivaciones, objetivos- cuanto en la estructuración organizada de sus relaciones mutuas. ORDEN
Perma-
nente. El elemento unitario no estaría por consiguiente en alguna característica común a todos los individuos, sino en un ordenamiento peculiar y más o menos estable de los vínculos entre ellos. Sherif y Sherif (1975, pág. 118), por ejemplo, definen al grupo como "una unidad social que consta de una cierta cantidad de individuos que tienen unos con otros relaciones de rol y de status, que se han estabilizado en cierto grado en ese momento, y que poseen un conjunto propio de valores o normas que regulan su comportamiento, al menos en asuntos que tienen consecuencias para el grupo". La naturaleza del grupo no estaría en las partes (los individuos) sino en el todo (el grupo como tal). El grupo familiar existirá en la medida en que alguien sea esposo, alguien madre y alguien hijo, o cualquier otra combinación que denote la existencia de unos roles definidos y mutuamente referidos y unas normas que regulen las relaciones entre los miembros de la familia.

(e) Según muchos, la realidad del grupo surge por la interdependencia de varios individuos. Este enfoque subraya todavía más el hecho de que para que exista un grupo no tiene que darse

alguna característica común a todos los miembros; la comunalidad estaría en la vinculación de los individuos entre sí que les hace dependientes unos de otros. Los miembros de un equipo pueden tener distintas motivaciones para jugar e incluso perseguir distintos objetivos; pero es claro que dependen unos de otros, ya que si falta alguno el equipo quedará incompleto y lo que hace cada uno de ellos afecta a todos los demás. Dorwin Cartwright y Aivin Zander (1971, pág. 60), que desarrollan el planteamiento seminal de Lewin, definen al grupo como "un conjunto de individuos cuyas relaciones mutuas les hacen interdependientes en algún grado significativo". El carácter definitorio de los grupos sería la interdependencia de sus miembros, lo cual permitiría distinguir tipos de grupos según la naturaleza y la extensión de esa dependencia mutua.

(4) Finalmente, muchos autores consideran que el carácter esencial para la constitución de un grupo es la interacción de varios individuos: hay grupo cuando las acciones de las personas están mutuamente referidas, de tal manera que la acción de uno este esencialmente vinculada a la acción de los otros y viceversa. H. Bonner (1959, pág. 4) define al grupo como "un conjunto de personas en interacción recíproca"; "es este proceso de interacción lo que distingue a un grupo de un agregado". Como puede verse, Bonner sigue el planteamiento de Merton, quien propugna que la interacción y las normas constituyen los dos elementos necesarios para que exista un grupo. La interacción es una forma de interdependencia y, por lo tanto, asumirla como criterio para la existencia de un grupo supone una visión más restringida de lo que se puede considerar como grupo.

Según Shaw (1980, págs. 24-25), todos los enfoques son válidos en la medida en que señalan algún aspecto de la realidad grupal. Así, por ejemplo, las motivaciones de los individuos pueden explicar por qué surge un grupo, mientras que las percepciones de los miembros pueden dar razón de algunos de los comportamientos grupales. Las motivaciones de un grupo de trabajadores confrontados a una situación de crisis económica pueden explicar la formación de un sindicato incluso frente a graves presiones ambientales. De manera semejante, la percepción que tengan de sí mismos los miembros de una determinada secta religiosa puede hacer más comprensibles algunos de sus comportamientos. "Pero ninguno de estos aspectos es necesario, ni tampoco suficiente, para definir qué es un grupo" (Shaw, 1980, pág. 25). Para Shaw, lo esencial de un grupo es la interacción e influjo mutuos; un grupo lo constituirían "dos o más personas que interactúan mutuamente de modo tal que cada persona influye en todas las demás y es influida por ellas".

Durkheim: es aquello que une a todos los individuos:
ellos: SOLIDARIDAD

Un análisis de los seis modelos sobre la realidad del grupo nos permite establecer una diferenciación básica entre ellos: por un lado están aquellos modelos que postulan como elemento unificador la existencia de un carácter común a todos los individuos que entran como miembros del grupo; por otro, aquellos modelos que señalan como elemento unificante algún tipo de vínculo entre las partes o miembros del grupo. Reencontramos, así, las dos formas de solidaridad social señaladas por Durkheim (1893/1967): la mecánica, fundada en la comunidad de elementos (las personas piensan, sienten o actúan de la misma manera), y la orgánica, basada en la dependencia funcional entre los miembros de una sociedad. Los tres primeros modelos corresponden a un tipo de solidaridad mecánica: el grupo lo formarían la identidad de percepción, de motivación o de objetivos. Los tres últimos modelos corresponden más bien a formas de solidaridad orgánica: el grupo dependería de una organización funcional, de la interdependencia o de la interacción de sus miembros (ver Cuadro 2).

La última R de órgano con órgano.

Cuadro 2

Seis modelos sobre la naturaleza de la unidad grupal

Modelos de "solidaridad mecánica":

1. Percibirse como miembros.
2. Una motivación común.
3. Un objetivo común.

Modelos de "solidaridad orgánica":

4. Una organización funcional.
5. La interdependencia de los miembros.
6. La interacción.

Examinaremos dos teorías grupales representativas de cada uno de estos dos tipos de enfoques: la teoría psicoanalítica de Sigmund Freud como modelo de "solidaridad mecánica", y la teoría del campo de Kurt Lewin como ejemplo de "solidaridad orgánica".

8/10/87

2.2. Teoría grupal de Freud: solidaridad mecánica.

homogeneidad

La teoría de Freud sobre el grupo, relativamente poco usada por los psicólogos sociales, está expuesta en dos obras: "Totem y tabú" (1913/1967) y "Psicología de las masas" (1921/1972). Desde el marco conceptual del psicoanálisis, el grupo tiene que ser analizado con categorías psicológicas, ya que, como dice el mismo Freud a propósito del marxismo, "tampoco la sociología, que trata de la conducta del hombre en la sociedad, puede ser otra cosa que psicología aplicada" (Freud, 1932/1968, páp. 964). Por ello, aunque en su análisis más detallado sobre el grupo Freud parte de los planteamientos de Le Bon (1895/1972) acerca de la conducta de las masas, termina reflexionando sobre la configuración del yo individual: de ahí el título completo de su obra: "Psicología de las masas y análisis del yo". En última instancia, Freud considera que la realidad del grupo debe remitirse a lo que para él constituye el eje articulador de la configuración humana, el conflicto edípico.

Según Freud, la existencia de los grupos tiene que examinarse a la luz de dos preguntas: (a) ¿qué es lo que vincula a los diversos miembros con el jefe o cabeza del grupo?; y (b) ¿qué es lo que vincula a los miembros de un grupo entre sí? La respuesta de Freud es la misma para ambas preguntas: se trata de vínculos amorosos, vínculos en verdad libidinosos, aunque los que ligan a los individuos con el jefe son primarios mientras que los que ligan a los miembros entre sí son derivados o secundarios. Por eso, la principal distinción que realiza Freud es entre grupos con jefes y grupos sin ellos; estos últimos constituirían una cierta aberración.

El jefe es a los miembros de un grupo lo que el padre es a los hijos de una familia. El deseo infantil por lograr para sí a la madre tropieza con la ley del padre, que impone su derecho exclusivo sobre la madre e impide así la satisfacción directa de las pulsiones libidinosas del niño. Confrontado con este conflicto edípico, el niño se identifica con el padre e introyecta su imagen como parte de su propio yo: el padre se convierte en el modelo interno, el "ideal del yo" que el niño trata de imitar para lograr el objeto anhelado. Esta identificación con el padre establece un fuerte vínculo afectivo entre ambos, vínculo no exento de ambivalencia, es decir, de una mezcla de amor y odio.

Lo que ocurre entre los miembros de un grupo y el jefe constituye una repetición psicosocial del conflicto edípico. Todo jefe representa una figura paterna, con la cual se identifican todos y cada uno de los miembros de un grupo, creando así entre ellos un vínculo libidinoso. Esto ocurre, por ejemplo, en la iglesia católica y en el ejército, dos grupos "artificiales" que

Freud toma como ejemplos, donde se produce la misma ilusión colectiva: "la ilusión de la presencia visible o invisible de un jefe (Cristo, en la iglesia católica, y el general en jefe, en el ejército), que ama con igual amor a todos los miembros de la colectividad" (Freud, 1921/1972, pág. 32). Por tanto, el elemento principal para la existencia de un grupo es la identificación de sus miembros con un jefe o líder, al cual introyectan como ideal de su yo aceptando de este modo sus exigencias como si surgieran de ellos mismos.

La identificación primaria con el jefe del grupo sirve de base para la identificación de los miembros del grupo entre sí. La comunidad de lazos con el jefe genera una comunidad afectiva. Así, por ejemplo, "en el lazo que une a cada individuo con Cristo hemos de ver indiscutiblemente la causa del que une a los individuos entre sí. Análogamente sucede en el ejército. El jefe es el padre que ama por igual a todos los soldados, razón por la cual estos son camaradas unos de otros" (Freud, 1921/1972, pág. 32). De este modo, la rivalidad y los celos que deberían existir entre los miembros de un grupo al aspirar todos al mismo objeto se transforman, mediante una característica formación reactiva, en amor y vínculos fraternos. De ahí brotaría, según Freud, la exigencia de justicia e igualdad: "ya que uno mismo no puede ser el preferido, por lo menos que nadie lo sea" (Freud, 1921/1972, pág. 57). Pero así como la identificación con el jefe es de orden primario, la identificación con los otros miembros es de orden secundario, dependiente de la existencia de un "ideal del yo" común. Un grupo es, por consiguiente, "una reunión de individuos que han reemplazado su ideal del 'yo' por un mismo objeto, a consecuencia de lo cual se ha establecido entre ellos una general y recíproca identificación del 'yo'" (Freud, 1921/1972, pág. 53).

Cabe preguntarse por qué las personas, una vez resuelto su Edipo familiar, necesitan buscar otras imágenes paternas con las cuales identificarse, es decir, cuál es la pulsión que les lleva a buscar nuevos objetos de identificación libidinosos. La razón estriba en el proceso mismo de identificación por el que se resuelve el Edipo; este proceso nunca es totalmente satisfactorio, ya que la mezcla conflictiva de amor y odio que el individuo experimenta hacia el padre no desaparece con la introyección, sino que se vuelve interna y permanente. De ahí esa búsqueda insaciable de figuras paternas. Y de ahí también que la identificación con el jefe grupal sea siempre una derivación psicológica del conflicto edípico.

En resumen, la teoría psicoanalítica mantiene que un grupo surge por la identificación de unos individuos con otro individuo, el jefe, al que introyectan como ideal de su yo. En base a

Manuscrito: Sociodrama. Teoría Psicoanalítica, vínculos afectivos.

esta identificación primaria, común, los miembros de un grupo pueden identificarse entre sí: frente a una misma imagen paterna, todos ellos son iguales, hermanos.

El modelo de grupo de la teoría freudiana refleja el esquema simplificado de la familia patriarcal: como base y centro hay un *paterfamilias*, alrededor del cual giran los hijos o miembros del grupo, configurando una estructura radial fuertemente jerárquica. Hay grupo porque hay identidad de todos los miembros hacia el objeto introyectado, el jefe. Los vínculos grupales son de orden afectivo, libidinoso, aunque ambivalentes. Así, junto al amor hacia el jefe está el odio, más o menos reprimido, y que eventualmente apareciera en la rebelión, la insurgencia o la revolución social (Mitscherlich, 1966): junto a la solidaridad fraterna hacia los compañeros del grupo, está la envidia y la rivalidad, siempre prestas a emerger y que, por lo general, se desplazan hacia aquellos otros grupos con los que no hay identidad y a los que se puede reconocer como extraños.

2.3. Teoría grupal de Lewin: solidaridad orgánica. *Completa necesidad.*

La teoría de Kurt Lewin sobre el grupo es también, como la de Freud, una extensión de su concepción acerca de la conducta individual y, de hecho, ha sido más bien desarrollada por sus seguidores (Lewin, 1951, 1969; Cartwright y Zander, 1971). Kurt Lewin procedía del mismo Laboratorio de Psicología de la Universidad de Berlín que en la década de 1920 vio nacer la psicología de la Gestalt. Lewin fue considerado parte de ese movimiento, aunque desde un principio sus planteamientos se caracterizaron por una cierta "heterodoxia". Con todo, también su enfoque concede la prioridad a la totalidad frente a la parte, al sistema frente a los elementos.

A fin de lograr una adecuada representación de los procesos psíquicos, Lewin utilizó el aparato conceptual de la topología, una especie de matemática no cuantitativa de las relaciones espaciales, que él adaptó a su conveniencia. El concepto más fundamental de su topología fue el de "espacio vital", con el que se refiere a todos aquellos factores psicológicos o circunstanciales que, en cada situación concreta, pueden determinar la conducta de un individuo. El espacio vital constituye el campo de fuerzas en el que se mueve en cada momento un determinado individuo. El comportamiento de una persona será en cada caso función de la particular situación de las fuerzas en su campo o espacio vital.

En cualquier momento, el espacio vital de un individuo se compone de dos tipos de factores: la persona y su ambiente psico-

lógico. A este conjunto de factores Lewin los denomina "regiones" del espacio vital, y cada región ejerce un atractivo o repulsión sobre la persona, lo que se representa mediante "valencias" positivas o negativas. El comportamiento de una persona siempre será una función de la interacción entre la persona y su medio, como lo indica la conocida fórmula lewiniana $c = f(p, a)$, donde c es la conducta, p , la persona, y a , el medio ambiente. Tanto la persona como el medio en cuanto regiones están divididas a su vez en subregiones o regiones más pequeñas, es decir, en la diversidad de factores psicológicos presentes en el espacio vital de un individuo en un momento y situación concretas.

El espacio vital se encuentra en un proceso de cambio constante debido a la relación entre la persona y su ambiente. Lewin representa este cambio constante como un campo de fuerzas. La persona tiende a cambiar su ubicación en el espacio vital (*locomoción*), es decir, a moverse de una región a otra como consecuencia del equilibrio o desequilibrio en el sistema de fuerzas. Son los sistemas de tensión los que generan la conducta dirigida hacia un fin y los que la mantienen hasta que se logra el objetivo buscado y desaparece la tensión. Tensión no significa para Lewin *stress* emocional, sino disposición para actuar. Mientras exista un estado de tensión, el individuo tenderá a moverse hacia una región con valencia positiva, es decir, a actuar para lograr un objetivo deseado.

De esta concepción se sigue una interesante hipótesis, que fue estudiada experimentalmente por una de las primeras alumnas de Lewin, Bluma Zeigarnik: puesto que la conducta finalista se genera por un estado de tensión y la tensión permanece mientras no se logre la meta pretendida, las personas tenderán a recordar más y mejor las tareas sin completar que aquellas ya completadas. Este fenómeno ha recibido el nombre de *efecto Zeigarnik*, y su conocimiento y medición ("el cociente Zeigarnik", que es la relación entre tareas sin completar recordadas y tareas completas recordadas) ha permitido estudiar la fuerza de las motivaciones personales.

El sistema conceptual desarrollado por Lewin para analizar la conducta individual se prestaba para analizar también la conducta de grupo. Por un lado, los grupos podían ser concebidos como regiones del espacio vital de los individuos. Por otro, los mismos grupos podían ser concebidos como campos de fuerzas, espacios vitales, con los cuales representar su estructura y su dinámica internas. La conducta del grupo sería, entonces, la resultante del particular sistema de tensión entre los miembros de un grupo en un momento determinado. Pero así como la conducta individual constituye siempre una función del estado de fuerzas en un espacio vital, la conducta grupal sería la resultante no de

la acción de uno u otro de los individuos que componen el grupo, sino del sistema de relaciones entre los miembros del grupo. Así, la comprensión de lo que un grupo es y cómo actúa habría que buscarla más en el sistema de relaciones, es decir, en la interdependencia de los miembros del grupo que en las características de cada uno de sus miembros en particular.

Un grupo no es por tanto una simple pluralidad de individuos, sino un todo dinámico, un conjunto de relaciones que involucra eso sí a los individuos. La naturaleza del grupo está en la interdependencia de sus constitutivos y, como en el caso de los individuos, también el sistema grupal se encuentra en un continuo proceso de cambio. De ahí la importancia que Lewin concede a la planificación del cambio social, que él sistematiza en tres fases o estadios: un primer estadio de descongelamiento de los hábitos establecidos; un segundo estadio de inducción de los nuevos comportamientos deseados; y un estadio final de "recongelación" de esos comportamientos recién inducidos hasta establecerlos como hábitos.

2.4. Reflexión crítica sobre las teorías grupales.

Es claro que todo un abismo conceptual y empírico separa la teoría grupal psicoanalítica de la teoría del campo. Para Freud es la identificación con un mismo jefe la que vincula a los miembros del grupo entre sí, mientras que para Lewin lo que los liga son vínculos de mutua dependencia. En un caso, la unión se cifra en un carácter común, que Freud considera de naturaleza libidinal, afectiva; en el otro, la unión surge de la confluencia de necesidades, motivaciones o aspiraciones de los miembros de un grupo. Pero ambos enfoques ponen de manifiesto con razón que un grupo es algo más que una superposición de individuos, y que tiene que examinarse aquello que transforma una diversidad de personas en un grupo humano.

Otro aspecto positivo de ambas teorías es el carácter dinámico que atribuyen a los grupos humanos. Para el psicoanálisis, esta dinámica hay que buscarla en las raíces mismas que llevan a los individuos a identificarse con el jefe del grupo, estableciendo así una relación de ambivalencia, de amor y odio, de cuyo carácter rara vez se es consciente. Para la teoría del campo, el dinamismo grupal surge de la evolución y cambio en los sistemas de fuerzas al interior del grupo, cambios en los que no centró su atención Lewin pero que han sido ampliamente estudiados por sus discípulos.

Junto a estos aspectos positivos, tanto la teoría psicoanalítica como la teoría del campo sobre el grupo adolecen de graves

defectos. Los más importantes, que afectan también a la mayoría de los modelos grupales utilizados en psicología social, son tres: (a) la parcialidad de los paradigmas predominantes; (b) la perspectiva individualista; y (c) el ahistoricismo.

22/10/82

(a) *Parcialidad paradigmática.* Como ya se ha indicado, el modelo paradigmático que aparece tras los análisis de Freud es el grupo familiar, principalmente en cuanto la familia constituye el sistema que materializa el conflicto edípico. En el caso de la teoría del campo, el modelo de referencia fundamental lo constituyó el pequeño grupo de colaboradores y alumnos que Lewin generaba siempre a su alrededor al imponer su estilo informal de trabajo y que ulteriormente evolucionó hacia las formas características de la "dinámica de grupos" (ver Schellenberg, 1978). En ambos casos se trata de grupos pequeños, caracterizados por la interacción directa, "cara a cara", entre sus miembros. La psicología social ha tendido a ver a todo grupo humano desde la perspectiva de los microgrupos, hasta el punto de que hablar de grupo casi ha pasado a expresar automáticamente grupo pequeño. Esta perspectiva ha lastrado negativamente al análisis psicossocial, al perderse de vista importantes procesos y características que sólo aparecen en los grupos grandes; se ha bordeado o se ha caído así en el peligro reduccionista de asumir que los macrogrupos no son más que la reproducción a mayor escala de los grupos pequeños.

(b) *Individualismo.* El hecho de que tanto el psicoanálisis como la teoría del campo lewiniana fueran primero y primordialmente concebidas para dar razón de ser del comportamiento de los individuos condiciona y limita sus posibilidades de análisis sobre los grupos. El centro de interés sigue siendo el individuo, sobre todo en el caso del psicoanálisis. Es cierto que la teoría del campo conceptualiza al grupo como una totalidad y que su análisis se fija en los miembros del grupo en cuanto tales, es decir, en cuanto relacionados y dependientes entre sí, no en cuanto individuos. Con todo, las relaciones y dependencias de hecho examinadas siguen siendo las más de las veces interindividuales o interpersonales con un énfasis particular en los elementos subjetivos de las relaciones, hecho quizás inevitable cuando lo que se está analizando son grupos por lo general muy pequeños.

(c) *Ahistoricismo.* Si la crítica sobre el individualismo se aplica más al psicoanálisis que a la teoría del campo, lo contrario ocurre con la crítica sobre el ahistoricismo. Por principio, Lewin reduce el espacio vital (de los individuos y de los grupos) a aquellos elementos que aquí y ahora influyen en un determinado comportamiento. Ahora bien, esa reducción abstrae a los individuos o a los grupos de su historia, es decir, de todos aquellos factores y procesos necesarios para dar razón de ser suficiente

sobre los elementos presentes en el espacio vital. Un presente sin pasado, un aquí sin un allá, termina por convertirse en una naturalización positivista de lo dado que cierra las posibilidades para comprender el carácter ideológico de las realidades grupales. Fuera de las dificultades teóricas y empíricas que plantea la delimitación de lo presente, es decir, el definir donde terminan las ramificaciones significativas de los elementos presentes en la realidad de un grupo (cuál es la frontera entre el espacio vital de un grupo y su medio externo), al reducir los factores grupales a su aquí y ahora se priva al análisis psicosocial de su referente básico que no está en la materialidad de las acciones en sí, sino en su incardinación en procesos e intereses sociales más amplios. Al privar conceptualmente de su carácter histórico a los procesos grupales se cierra de antemano la posibilidad a un análisis psicosocial, es decir, a un examen de lo ideológico en las acciones de grupo. Esto ideologiza el mismo quehacer de la psicosociología, volviéndola instrumento al servicio de los intereses sociales dominantes (ver Braunstein, 1979).

Aunque cada una de estas tres objeciones es más aplicable a algunos modelos que a otros, en conjunto las tres críticas formuladas pueden aplicarse con causa a la línea predominante en la psicología social para el estudio de los grupos humanos. Esto ha sido más de lamentar en el desarrollo de la llamada "dinámica de grupos" que de hecho ha sido una dinámica abstracta, de grupos pequeños enfrentados a circunstancias u objetivos sin mayor importancia social. Colin Fraser y Donald Foster (1984) han comparado los estudios con grupos de laboratorio a los estudios sobre el aprendizaje verbal y la memoria con sílabas sin sentido iniciados por Ebbinghaus el siglo pasado. Por eso han propuesto que a ese tipo de grupos se les califique como grupos sin sentido o absurdos (*nonsense groups*), ya que constituyen "un conjunto temporal de jóvenes desconocidos a los que, ya en su primera reunión, se les pone a resolver un acertijo en condiciones extrañas durante un tiempo mientras se les observa a través de un espejo de una sola dirección" (pág. 474, citando a J. D. Barker). A los grupos sin sentido del laboratorio, propios de la "dinámica de grupos", habría que oponer los grupos sociales, aquellos que, como la familia, ocurren en la vida "real", tienen una historia y afectan significativamente a las personas.

3. UNA TEORÍA DIALECTICA SOBRE EL GRUPO HUMANO.

A partir de los análisis y reflexiones anteriores surgen tres condiciones que debe reunir una teoría psicosocial sobre los grupos humanos más adecuada que los modelos en uso.

(a) Debe dar cuenta de la realidad social del grupo en cuanto tal, realidad no reductible a las características personales de los individuos que constituyen el grupo. Sin embargo, en cuanto teoría psicosocial debe ser capaz también de integrar los aspectos personales, es decir, las peculiaridades de cada grupo que surgen de los rasgos y particularidades propias de sus miembros. Sólo así el grupo aparecerá en su carácter dialéctico, como lugar privilegiado donde lo personal confluye con lo social y lo social se individualiza.

(b) Debe ser lo suficientemente ^{implícita, englobante} comprehensiva como para incluir tanto a los grupos pequeños como a los grupos grandes. Esto requiere definir aquellos parámetros esenciales sobre la realidad del grupo que permitan establecer tipologías que diferencien bien entre unos y otros, pero que no dejen de lado a ninguno de los grupos más significativos de la vida humana.

(c) Debe incluir como uno de sus aspectos básicos ^{explícita} el carácter histórico de los grupos humanos. Ello exige remitir cada grupo a su circunstancia concreta y al proceso social que lo ha configurado, sin asumir por tanto que grupos formalmente semejantes tengan el mismo sentido o constituyan una realidad idéntica ni descartar que grupos diferentes puedan representar fenómenos equivalentes en contextos y situaciones históricas distintas.

A la luz de estas exigencias, definimos un grupo humano como aquella estructura de vínculos y relaciones entre personas que canaliza en cada circunstancia sus necesidades individuales y/o los intereses colectivos. Expliquemos esta definición.

1) Un grupo es, en primer lugar, una estructura social. El grupo es una realidad total, un conjunto que no puede ser reducido a la suma de sus constitutivos. Una familia es más que un hombre, una mujer y un niño; un batallón es más que un centenar de hombres armados; ese más viene dado en ambos casos por los conjuntos que forman, las totalidades que constituyen. La totalidad del grupo supone unos vínculos entre los individuos, una relación de interdependencia que es la que establece el carácter de estructura y hace de las personas miembros. Se habla de una

estructura social primero porque, como ya se ha indicado, condición esencial para la existencia de un grupo es la participación de varios individuos; pero el carácter social de la estructura grupal radica precisamente en que surge como producto de la referencia mutua y necesitante de sus miembros y/o de sus acciones. Hay grupo familiar en la medida en que la realidad del padre surge por la necesaria relación a la madre y al hijo; hay batallón en la medida en que un soldado está necesariamente referido a unos compañeros y a unos oficiales, a unas reglas y a una disciplina.

En segundo lugar, se afirma que la estructura social que es un grupo constituye un canal de necesidades e intereses en una situación y circunstancia específicas. Con ello se está afirmando el carácter concreto, histórico de cada grupo. El grupo familiar en la Roma imperial no era el mismo que en las ciudades o burgos medievales o que el grupo familiar en el contemporáneo estado del Japón. Pero se afirma también que el grupo es el conducto a través del cual se canalizan necesidades e intereses humanos sea en Roma, en las ciudades medievales o en el Japón de hoy. En otros términos, el grupo es una estructura que responde a las necesidades y exigencias de los seres humanos; hay grupos porque, independientemente de sus formas concretas, el agruparse es condición esencial para satisfacer las necesidades del hombre. Cada grupo constituye así la realización, es decir, la configuración histórica de algún aspecto de las exigencias o potencialidades humanas. De ahí la inmensa variedad de grupos, desde aquellos directamente orientados a la satisfacción de las necesidades biológicas más fundamentales, hasta aquellos que resultan como producto de las opciones más peculiares y exóticas o de coincidencias circunstanciales.

Finalmente, la definición propuesta señala que el grupo canaliza tanto las necesidades personales como los intereses colectivos. Este punto es crucial desde la perspectiva psicossocial. Algunos grupos son primordialmente el resultado de las necesidades peculiares de los individuos que los componen; pero hay también grupos que son la expresión y la materialización de los intereses colectivos, ya sean los intereses conflictivos de unos pueblos contra otros o de unas clases sociales frente a otras. Ahora bien, incluso aquellos grupos que se forman como respuesta a las necesidades de los individuos constituyen en el fondo la materialización diversificada de intereses sociales, así como los grupos que responden a intereses colectivos también materializan y canalizan intereses personales. De este modo, el grupo tiene siempre una dimensión de realidad referida a sus miembros y una dimensión, más estructural, referida a la sociedad en la que se produce. Ambas dimensiones, la personal y la estructural, están intrínsecamente ligadas entre sí. La formación

de una familia nueva puede ser la decisión particular de dos individuos; pero su realización canaliza unos intereses, unas formas y unas opciones sociales que impregnan al grupo familiar y lo trascienden. De manera semejante, la formación de una clase social no depende de la voluntad subjetiva de sus miembros, pero alimenta y configura esa voluntad.

El hecho de que todo grupo canalice unas necesidades o intereses no quiere decir que cada grupo responda a las necesidades o intereses de aquellas personas que lo componen. Como se verá más adelante, uno de los elementos críticos para comprender la complejidad de los procesos grupales lo constituye la posibilidad de la alienación, es decir, que el grupo corresponda a intereses ajenos a los de sus miembros e, incluso, a intereses que deshumanizan a los miembros (ver Lane, 1985).

Esta concepción del grupo nos lleva a examinar los fenómenos grupales al interior de la historia de una forma dialéctica. De ahí que los principales parámetros para el análisis de un grupo sean tres: (1) *la identidad* del grupo, es decir, la definición de lo que es y le caracteriza como tal frente a otros grupos; (2) *el poder* de que dispone el grupo en sus relaciones con los demás grupos de su sociedad; y (3) *la actividad* que desarrolla ese grupo más la significación social de lo que produce esa actividad grupal.

3.1. La identidad grupal.

El primer parámetro para definir un grupo es el de su identidad. ¿Qué es este grupo? ¿Cuál es el carácter específico que define su unidad como tal, es decir, cuál es el carácter de su totalidad? Un grupo será una familia, una "barra" de amigos, un club deportivo, un sindicato, un regimiento militar, los miembros de una secta religiosa, los integrantes de un colegio profesional. La identidad de un grupo no significa que todos los miembros posean necesariamente un mismo rasgo; si así fuera, estaríamos de nuevo incurriendo en aquella visión que postula un elemento común a todos los individuos para que formen un grupo. Lo que la identidad grupal requiere es que exista una totalidad, una unidad de conjunto, y que esa totalidad tenga una peculiaridad que permita diferenciarla de otras totalidades. En otras palabras, la identidad de un grupo como tal requiere su alteridad respecto a otros grupos.

La identidad de un grupo se va a concretar en la determinación de las condiciones para pertenecer a él. Las normas de pertenencia podrán ser formales o informales, rígidas o flexibles, estables o pasajeras, pero siempre habrá unos criterios que

determinen en cada momento quién es o puede ser parte del grupo y quién no. Por lo general, conocemos bien las condiciones para que alguien sea considerado como miembro de una familia. Sin embargo, el asunto no es sencillo, ya que las normas de pertenencia familiar pueden variar de cultura en cultura y aun de situación en situación. ¿Qué línea de parentesco, qué grado de proximidad sanguínea, qué tipo de relación es requerida para que alguien sea tomado como miembro del grupo familiar? ¿Es parte de la familia el padrino de bautismo? ¿Lo es el tío paterno, el primo de la madre o el hijo del primo de la madre? ¿Pertenecen al grupo familiar sólo aquellos que constituyen el núcleo reducido, o pertenecen también todos aquellos que, por un lado u otro, tienen vínculos de parentesco? No se trata aquí de dar respuesta a esta interrogante, que por cierto constituye materia de gran interés para el estudio antropológico de las diferentes formaciones culturales. El punto está en señalar la importancia de determinar en cada caso la identidad de un grupo, que se traduce en unas normas de pertenencia y de exclusión al interior de cada sociedad.

Es importante no confundir la pertenencia de alguien a un grupo con la conciencia de la persona de pertenecer a ese grupo. En un caso se trata de un hecho objetivo, verificable a partir de una serie de criterios, mientras que en otro caso se trata de un saber subjetivo. Esta distinción es crucial respecto a la pertenencia de alguien a una determinada clase social, hecho objetivo que no arrastra necesariamente la conciencia de esa pertenencia (ver Martín-Baró, 1983, págs. 78 y ss.). Pertenecer a un país, a una raza, a una familia, a una clase social, no es algo que, en principio, quede al arbitrio de la conciencia, al conocimiento e incluso a la volición de cada individuo; es algo determinado objetivamente, aunque de ello no se tenga ni se quiera tener conocimiento.

La pertenencia subjetiva de una persona a un grupo supone que el individuo tome a ese grupo como una referencia para su propia identidad o vida. Por supuesto, esta referencia puede ser de muchos tipos y de diversa significación. En unos casos, el individuo se sirve en forma instrumental del grupo para lograr una identidad socialmente conveniente o para conseguir determinados fines. Puede ser socialmente prestigioso, por ejemplo, pertenecer a un determinado club de tenis o de hípica, o conveniente acudir a las fiestas promovidas por los propietarios de la empresa en que se trabaja, aunque a uno no le guste el tenis, montar a caballo o las fiestas convencionales. En otros casos, el individuo recibe del grupo las orientaciones, valores y normas mediante las cuales trata de regular su comportamiento, por lo menos en aquellos aspectos de la existencia o de la vida social en que se considere pertinente al grupo (ver Hyman, 1942; Parson, 1980).

Así, el individuo que entra a formar parte de una comunidad cristiana de base intenta configurar su vida de acuerdo a las opciones y valores acordados y promovidos comunitariamente. En otros casos, por fin, el individuo se sabe parte de un grupo que le determina y le condiciona tanto si lo acepta voluntariamente como si no. El joven salvadoreño de origen árabe (turco) con frecuencia tiene que luchar para independizarse de las exigencias del clan familiar así como de las expectativas estereotipadas del medio ambiente. En todos estos casos, el individuo tiene un conocimiento sobre la identidad del grupo del que se siente parte; pero mientras el individuo que utiliza al grupo para su propio beneficio mantiene una distancia subjetiva y/u objetiva frente a la identidad grupal, el individuo que se integra normativamente a un grupo hace propio el carácter de su identidad; finalmente, la persona que se sabe perteneciente a un grupo por el que se siente determinada pero del que desearía independizarse y aun no formar parte, se esfuerza por lograr una identidad que lo desgaje de su grupo.

John Turner (1982, 1984), siguiendo la línea de Henri Tajfel, mantiene que es la pertenencia subjetiva la que determina la existencia de lo que llama un grupo psicológico, entendido como "un conjunto de individuos que se sienten y actúan como grupo" y aceptan de alguna manera esa situación (1984, pág. 518). Para Turner, la identidad y la conducta en cuanto grupales surgen como efecto de la categorización grupal sobre la definición y percepción de cada persona. De ahí que un grupo psicológico pueda ser redefinido como "un conjunto de personas que comparten la misma identificación social o se definen a sí mismas con la misma categoría social de miembros" (Turner, 1984, pág. 530).

La identidad de un grupo condiciona y trasciende la identidad de cada uno de sus miembros. El nombre que se otorgue a un grupo no es algo socialmente insignificante; constituye más bien el sello que testimonia la realidad grupal, la "tarjeta de visita" que acredita al grupo como tal ante la conciencia colectiva. Pero es evidente que de nada sirve un nombre sonoro o atractivo si no expresa una realidad social, una entidad que le diferencie y contraponga a otras entidades grupales. Esa realidad grupal se da en la medida en que se establece una estructura de vínculos y acciones interpersonales que concreta al interior de un determinado sector social unas exigencias o intereses objetivos. Todo grupo, desde la familia o el núcleo de amigos más íntimos hasta el partido político o la asociación gremial, canaliza unos intereses sociales específicos a los que da mediación concreta en una determinada situación y circunstancia históricas. Esos intereses sociales pueden ser de carácter más personal o individualizado o de naturaleza más colectiva, aunque por lo general unos y otros no se oponen sino que se encuentran articulados; de ahí que la

identidad de un determinado grupo será tanto más clara y su enraizamiento histórico tanto más profundo cuanto más vinculado se encuentre a los intereses de una clase social. Cabría preguntarse, por ejemplo, en qué medida los cambios y crisis que experimenta el grupo familiar en nuestra sociedad se deben a que su identidad "tradicional" va no tanaliza tan eficazmente como en otros tiempos los intereses de las clases dominantes.

Uno de los fenómenos más característicos de la sociedad salvadoreña en los años inmediatamente anteriores al estallido de la guerra civil en 1981 fue la proliferación de grupos, tanto más llamativa cuanto que una de las características típicas del estado de opresión y marginación históricas en que había permanecido la mayoría del pueblo era su falta de organización y participación en grupos sociales. Esa proliferación de grupos era la prueba de que la creciente toma de conciencia de diversos sectores sociales sobre sus intereses de clase buscaba su canalización organizativa en unidades grupales dinámicas, cuya identidad era muy maleable: la presión de la conciencia social de clase sobre los grupos emergentes los empujaba hacia unidades cada vez más amplias, menos individualizadas y más clasistas. Así, en una organización de masas como el Bloque Popular Revolucionario (BPR) se fueron integrando grupos tan diversos como sindicatos campesinos, un gran gremio de maestros, un grupo de vendedoras de los mercados y un grupo de pobladores de tugurios urbanos. En vísperas de la guerra, el BPR se integraría con otras organizaciones populares paralelas, formando entre ellas una gigantesca Coordinadora Revolucionaria de Masas que, en una sola mañana y contra todo tipo de amenazas y obstáculos, pudo poner en las calles de San Salvador una manifestación de ciento cincuenta mil personas.

Fue esto que la identidad objetiva de los grupos surge de su conexión con unos intereses sociales (personales y/o colectivos), es posible que existan grupos con una identidad contradictoria, es decir, grupos formados por miembros de una clase social que canalizan en contra de sí mismos los intereses de las clases opuestas. El caso más característico en la historia actual de los países centroamericanos lo constituyen aquellos grupos paramilitares promovidos por la doctrina de la seguridad nacional, que sirven de punta de lanza a los movimientos contrarrevolucionarios. Estos grupos se integran con personas provenientes de los sectores campesinos o marginados urbanos y se encargan de abortar o combatir cualquier tipo de reivindicación, reclamo o movimiento opositor de los propios campesinos y marginados. Se produce así la paradoja de grupos campesinos que, en defensa de los intereses de las clases dominantes, destruyen todo conato de organización de sus propios intereses de clase campesina. Por eso, Michael Billig (1976, págs. 263 y ss.) distingue entre los grupos-en-sí y los grupos-para-sí. Esta distinción es una simple

aplicación de la misma diferencia que se hace sobre las clases sociales (ver Martín-Baró, 1983, pág. 81). Los grupos-en-sí tienen una existencia objetiva, pero carecen de aquella conciencia que les permita adecuar su identidad activa y su quehacer a los intereses de la clase social a la que históricamente corresponden; sólo cuando un grupo adquiere esa conciencia y trata de adecuar su identidad y sus metas a sus vínculos objetivos, es decir, cuando se orienta a la canalización de los intereses de la clase de la que es parte, puede hablarse de un grupo-para-sí.

Así entendida la identidad de un grupo, el tamaño, es decir, el número de individuos que lo compongan, no es el parámetro fundamental para establecer una tipología grupal, ya que no es un dato que determine la esencia del grupo, aunque represente una condición necesaria para su existencia. Algo similar puede señalarse respecto a la interacción de los miembros del grupo, tan enfatizada por la visión individualista de la psicología social. La interacción de los miembros de un grupo sigue los cauces determinados por los intereses que canaliza, sobre todo si se considera que la interacción fundamental de un grupo puede no ser entre los mismos miembros, sino con los miembros de otros grupos, e incluso ser tal que lo que cuente no sean ni los miembros como individuos ni las formas concretas de interacción, sino los productos que resulten del contacto entre los miembros o entre los grupos. En principio, la identidad grupal es una realidad que tiene un hacia fuera y un hacia dentro y la acción esencial es la intergrupal, no la intragrupal. Lo que es un grupo históricamente no se sigue de la matriz de costos y beneficios individuales (Homans, 1950/1971), sino que los costos y beneficios de los individuos se entienden a la luz de la naturaleza e identidad social del grupo.

3.2. El poder grupal.

El segundo parámetro fundamental para la comprensión psicosocial de un grupo es su poder. Como ya se indicó, el poder no se concibe como un objeto, una cosa que se posee en determinada cantidad; el poder es más bien un carácter de las relaciones sociales que emerge por las diferencias entre los diversos recursos de que disponen los actores, ya sean individuos, grupos o poblaciones enteras. Por eso el poder no es un dato abstracto, sino que aparece en cada relación concreta. Esto significa que el poder de un grupo hay que examinarlo a la luz de su particular situación en una determinada sociedad; qué diferenciales de recursos logra en sus relaciones con otros grupos frente a los aspectos más significativos de la existencia o de cara a los objetos que como grupo persigue. Así, un grupo será poderoso siempre que consiga tales diferenciales ventajosos en las rela-

ciones con otros grupos que le permitan alcanzar sus objetivos e incluso imponer su voluntad a otros grupos sociales.

Puesto que la superioridad en las relaciones sociales se basa en los recursos disponibles, la diversidad e importancia de los recursos que tenga cada grupo irán emparejados con su poder real. Un grupo puede ser poderoso por la capacidad técnica, científica o profesional de sus miembros; otro grupo puede serlo por la inabundante cantidad de recursos materiales a su disposición; otro puede serlo por la riqueza moral y humana de sus miembros; y otro puede serlo, finalmente, por la naturaleza misma de los recursos de que dispone. Por supuesto, los grupos más poderosos serán aquellos que dispongan de todo tipo de recursos: materiales, culturales y personales. Pero es evidente que, en la dialéctica social, el tipo de recursos puede establecer diferencias a favor de grupos minoritarios. La reducida oligarquía que controla El Salvador puede carecer de capacidad intelectual o de base social; sin embargo, puede comprar saberes mercenarios o, en el peor de los casos, impedir que la razón o la inteligencia desempeñen un papel social contrario a sus intereses. Los ejércitos se componen de personas que carecen de recursos económicos propios; sin embargo, su control sobre las armas les permite venderse al mejor postor o lograr por la fuerza aquello que no pueden obtener con la cabeza. Por ello, no se puede decir que exista una equiparabilidad de recursos, sino que unos recursos posibilitan en forma más universal que otros el poder de aquellos grupos que los controlan.

El poder de un grupo no es un rasgo que dependa de su identidad ya constituida, sino que es, más bien, uno de los elementos constitutivos de esa identidad. Qué sea un grupo, su carácter y naturaleza, depende en buena medida del poder de que dispone en sus relaciones con otros grupos sociales. La organización o estructura de un grupo persigue aprovecharse del poder que le posibilitan sus recursos en orden a lograr unos objetivos, y ello tanto si se trata de un grupo familiar como de un ejército. Un grupo que carezca de recursos como para imponer sus objetivos en el ámbito de la sociedad, tenderá a cerrarse en sí mismo y a concentrarse en una dinámica casi puramente intragrupal. Pero esa misma concentración en lo interno es consecuencia del diferencial negativo de recursos, de su carencia de poder social frente a otros grupos. Por ello, los tipos de poder a disposición de los diversos grupos así como las fuentes de ese poder determinan en buena parte lo que son y lo que pueden hacer. El cambio, aumento o disminución de los recursos en que se basa el diferencial social que constituye el poder puede alterar en gran parte la naturaleza de un determinado grupo.

Un aspecto importante lo constituye la autonomía o dependencia de un grupo respecto a los recursos de que dispone para lograr poder en la vida social. Es claro que cuanto menos autónomo sea el poder de un grupo, más limitado será su valor y lo que con él pueda lograr. Hay, por ejemplo, pequeños grupos sindicales en El Salvador cuya actividad y existencia están en buena medida condicionadas a la benevolencia patronal, ya que, en la práctica, la legislación salvadoreña permite la destrucción de los sindicatos de empresa al arbitrio de los intereses de los propietarios. Sólo cuando un sindicato es capaz de movilizar recursos que afectan seriamente los intereses de la empresa y que no dependen de ella (por ejemplo, fondos financieros para el mantenimiento de una huelga, la disponibilidad de abogados, la movilización de la opinión pública, etc.), puede ese sindicato enfrentar con éxito los despidos masivos, la utilización de esquirolas, los cierres temporales y otras tácticas patronales que ni siquiera se detienen ante la eliminación física de los líderes sindicales.

3.3. La actividad grupal.

El tercer parámetro básico para la comprensión de un grupo es el de su actividad. ¿Qué hace un grupo? ¿Qué actividad o actividades desarrolla? ¿Cuáles son sus metas? ¿Cuál es el producto de su quehacer? La existencia y la supervivencia de un grupo humano dependen esencialmente de su capacidad para realizar acciones significativas en una determinada circunstancia y situación históricas. Ahora bien, la importancia de una acción o actividad grupal tiene una doble dimensión: externa, de cara a la sociedad o a otros grupos, e interna, de cara a los miembros del grupo mismo. De cara a la sociedad o a otros grupos, cada grupo tiene que ser capaz de producir un efecto real en la vida social para afirmar su identidad, es decir, para canalizar la satisfacción de los intereses que representa. De cara a los miembros del grupo, la acción grupal es importante si obtiene la realización de aquellos objetivos que corresponden a sus aspiraciones individuales o a una aspiración común.

La conciencia que puedan tener los miembros de un grupo sobre sus intereses y objetivos comunes no constituye la raíz última del grupo, en particular cuando se trata de grupos a los que se pertenece por adscripción (por ejemplo, la familia, la raza, la clase social), y no por logro personal o decisión voluntaria (por ejemplo, un club, un partido político, una orden religiosa). La misma conciencia que tienen los miembros acerca del grupo, de su naturaleza y sentido social, depende de las condiciones objetivas del grupo y está condicionada por las exigencias de supervivencia del grupo como tal cuyos límites se

encuentran en lo que se llama "el máximo de conciencia posible". Ahora bien, si la conciencia sobre los intereses u objetivos comunes no es la raíz última de los grupos, con frecuencia cataliza su aparición o su dinamización, orientando la disposición de las personas para realizar metas comunes o para buscar niveles nuevos y superiores de organización y estructuración grupales. Así se explica la aparición de grupos basados en una falsa conciencia sobre objetivos comunes: éste es el caso del campesino que se incorpora a un grupo paramilitar para combatir a los miembros de su propia clase social, obnubilado por el espejismo de un nacionalismo anticomunista a ultranza.

La importancia de la actividad para la comprensión de un grupo se entiende cuando se analiza la naturaleza y funcionamiento de algunos grupos que, como ciertas corrientes de agua, aparecen y desaparecen según las coyunturas históricas y la viabilidad práctica de su aporte en cada situación social. En un país como El Salvador, un buen número de partidos políticos no tiene más actividad que aquella que le es exigida en los períodos electorales para servir de comparsa en los ceremoniales "democráticos" que indefectiblemente consagran a quienes representan a los intereses dominantes. Así mismo, ciertos grupos paramilitares o "escuadrones de la muerte" perviven mientras su accionar es necesario para avanzar los intereses de la clase dominante en situaciones de confrontación social que ponen en cuestión el *status quo*, pero desaparecen tan pronto como ese accionar arrastra mayores costos que beneficios —por ejemplo, la pérdida de apoyo internacional o la caída de un determinado gobierno.

La acción grupal tiene un efecto en la realidad misma del grupo que la realiza, bien sea consolidándolo, bien debilitándolo y aun llevándolo a su desintegración. En la medida en que la acción desarrollada sea consistente con el carácter y objetivos del grupo, éste se fortalece y afianza su estructura. De esta manera, a través de un accionar constante y efectivo, un grupo puede incrementar sus recursos y su consiguiente poder, e incluso volverse funcionalmente autónomo respecto a las instancias o intereses que le dieron origen. No es raro que ciertas asociaciones o algunos grupos paramilitares que surgen como canalización circunstancial de intereses muy concretos logren una autonomía tal que les permita sobrevivir socialmente con independencia y aun en contra de aquellas personas o sectores que los originaron: la asociación adquiere una institucionalidad que desborda la voluntad u objetivos de sus fundadores, o el grupo paramilitar se convierte en una pequeña banda o mafia que utiliza su poder violento ya no con fines políticos, sino para el lucro particular de sus miembros.

En resumen, identidad, poder y actividad son tres parámetros esenciales para definir la naturaleza de cualquier grupo. En principio, un grupo surge cuando los intereses de varias personas confluyen y reclaman su canalización en una circunstancia histórica concreta. La conciencia de esta exigencia precipita la cristalización grupal, tanto si esa conciencia corresponde a intereses reales de los propios individuos como si se trata de una falsa conciencia inducida por un estado de alienación social. En este sentido cabe afirmar que el grupo es la materialización de una conciencia colectiva que refleja, fidedigna o distorsionadamente, la demanda de unos intereses personales y/o colectivos. Pero si el surgimiento de los grupos depende de alguna forma de conciencia social, su supervivencia depende del poder que obtengan, poder que debe plasmarse en una estructura organizativa que haga posible la satisfacción sistemática de sus intereses a través de una acción eficaz al interior de la sociedad. Por ello, la desintegración o desaparición de un grupo estará vinculada a la pérdida de su significación social, ya sea que su identidad se desconecte de sus raíces (ya no responde a los intereses que canalizaba), ya sea que malogre o le sean arrebatados los recursos en que fundaba su poder, ya sea que se muestre incapaz de realizar acciones eficaces frente a otros grupos o respecto a las aspiraciones y necesidades de sus propios miembros.

Un aspecto muy importante para comprender la naturaleza de los grupos es el hecho de su imbricación múltiple; en cada situación, los grupos se superponen y entrelazan tanto directamente como a través de sus miembros. Esto genera identidades grupales parcialmente comunes con fronteras difusas, poderes compartidos por varios grupos (lo que en ocasiones permite sumar sus recursos, pero a veces ocasiona disgregación), y acciones cuyo efecto puede repercutir en más de un grupo aunque varios de ellos no hayan participado como tales en la actividad del caso. Hay empresas que se asientan sobre grupos familiares, asociaciones que se identifican con partidos políticos, comunidades o grupos de trabajo que arrastran la existencia práctica de iglesias u organizaciones sociales más amplias. Desde los grupos más pequeños, es decir, aquellas unidades caracterizadas como primarias por la inmediatez de los vínculos que las configuran, hasta aquellos macrogrupos cuyas relaciones estructurales hunden sus raíces en los fundamentos mismos de la organización social, cada sociedad presenta una verdadera pirámide de grupos que se superponen y mezclan entre sí como partes de un tornado en permanente actividad.

4. TIPOLOGIAS GRUPALES.

Existen numerosos intentos por establecer tipologías grupales, es decir, por diferenciar en esa pirámide de grupos de cada sociedad los tipos más característicos. Obviamente, la diferenciación sigue las líneas de las características que se consideran esenciales. De hecho, la diferenciación de grupos más conocida es aquella que distingue entre grupos primarios y secundarios, distinción basada sobre todo en el número de miembros, pero también en el carácter de las relaciones entre ellos. El grupo primario es, por lo general, un grupo pequeño, cuyos miembros mantienen relaciones personales, basadas en un conocimiento mutuo cercano y una fuerte dosis de afectividad. El grupo secundario, en cambio, es un grupo grande, y las relaciones de los miembros siguen patrones impersonales, más o menos institucionalizados como roles.

Que sea un número grande o pequeño es algo en lo que no hay coincidencia, ya que resulta difícil si no imposible fijar en abstracto cuándo un grupo deja de ser pequeño para ser grande. La veintena de pacientes que, en la sala de espera de un dentista, constituiría una verdadera multitud, en un campo de fútbol sería prácticamente "nadie", y el centenar de jóvenes que en una manifestación política podría considerarse un grupo pequeño, en un aula escolar constituye un grupo muy grande de clase. Con todo, a la hora de establecer determinaciones operativas, en psicología social se ha solido considerar como "pequeño" un grupo de diez personas o menos, mientras que un grupo con veinte personas o más por lo general se ha estimado como "grande".

La distinción entre grupos primarios y grupos secundarios resulta insuficiente e incluso engañosa si se toma como eje principal de una tipología grupal. El carácter e importancia social de un grupo determinado no depende tanto de su tamaño o del carácter más o menos institucionalizado de las relaciones entre sus miembros cuanto del impacto configurador de su actividad sobre las personas y las estructuras sociales. Dicho de otra manera, lo que más importa socialmente de un grupo es lo que produce, no su formalidad en cuanto tal. Por supuesto, el tamaño de un grupo o el carácter de las relaciones entre sus miembros pueden ser factores muy importantes para la determinación de lo que un grupo hace o puede realizar, pero no son los elementos definitorios ni decisivos. El número de miembros de un grupo puede constituir la base de su poder social (ése es, por ejemplo, el caso de muchos sindicatos) y, ciertamente, afecta al tipo de relaciones entre los miembros, ya que no es posible mantener relaciones personalizadas entre muchas personas (ver Wemphill, 1950). Sin embargo, un grupo pequeño puede disponer en una

circunstancia histórica de un poder incomparablemente mayor que un grupo masivo, y ello tanto para configurar el carácter de sus miembros como para definir un ordenamiento social. Más allá de lo que tiene de simbólico, el que El Salvador haya sido conocido como "el país de las catorce familias" expresa una realidad social en la que la importancia y significación de un grupo no ha sido determinada por su tamaño ni por el carácter de las relaciones entre sus miembros, sino por su poder y el impacto de sus actos grupales sobre el resto de la sociedad. Lo que es el grupo oligárquico en El Salvador no se entiende mirando su número o las relaciones entre sus miembros, sino sus relaciones de clase.

Didier Anzieu y Jacques-Yves Martin (1968) distinguen cinco categorías fundamentales de grupos: la multitud, la banda, la agrupación, el grupo primario o restringido y el grupo secundario u organización. El parámetro fundamental que recorre esta clasificación es el grado de estructuración interna del grupo: sin embargo, Anzieu y Martin toman en cuenta otras seis variables -número de miembros, relaciones entre ellos, duración del grupo, impacto sobre las creencias y normas individuales, conciencia de sus fines y acciones comunes- que les permiten establecer una tipología bien definida (ver Cuadro 3). Veamos, brevemente, su caracterización de cada uno de estos grupos.

Una *multitud* se da cuando un buen número de individuos (varios cientos o miles) se reúne en un mismo sitio sin haberlo buscado explícitamente. Cada cual busca su satisfacción individual, pero está sometido a la posibilidad de repentinos contagios emocionales. Según Anzieu y Martin (1968, pág. 12), los fenómenos de la multitud deben distinguirse de los fenómenos "masivos", que afectan a un número todavía mayor de personas que ni se hallan reunidas ni se las puede reunir fácilmente.

Una *banda* (en lenguaje salvadoreño, una "barra" o "mara") consiste en aquel agrupamiento de individuos que "se reúnen voluntariamente por el placer de estar juntos" cada cual a la búsqueda de quienes son semejantes a él o ella misma (Anzieu y Martin, 1968, pág. 13). La satisfacción que produce la banda se debe a que elimina la necesidad de adaptarse a las reglas sociales establecidas (por ejemplo, del "mundo de los adultos"), al mismo tiempo que proporciona seguridad y apoyo afectivos. La banda no tiene por tanto más objetivo que el de estar juntos en base a la semejanza de los miembros. Cuando los miembros de una banda empiezan a afirmar valores comunes, a diferenciar los papeles y a fijarse metas, se transforman paulatinamente en una banda organizada, es decir, en un grupo primario, ya sea de amigos o de socios.

19/11/89

Centro 3
 Clasificación de los grupos humanos

CARACTERÍSTICA

TIPO DE GRUPO	Estructuración (grado de organización interna y diferenciación de roles)	Duración	Número de individuos	Relaciones entre los individuos	Efecto sobre las creencias y las normas	Conciencia de los fines	Acciones comunes
MULTITUD	Muy débil	Desde algunos minutos hasta algunos días	Grande	Contacto ocasional	Inyección de creencias instantes	Débil	Actos o acciones paroxísticas
BANDA	Débil	Desde algunas horas hasta algunos meses	Pequeño	Debilidad del semejante	Refuerzo	Mediana	Espontáneas, pero poco importantes para el grupo
AGRUPACION	Mediana	Desde varias semanas hasta varios meses	Pequeño, mediano o grande	Relaciones humanas superficiales	Mantenimiento	De débil a mediana	Resistencia pasiva o acciones limitadas
GRUPO PRIMARIO O RESTRINGIDO	Grande	Desde tres días hasta diez años	Pequeño	Relaciones humanas ricas	Cambio	Grande	Importantes, espontáneas, innovadoras
GRUPO SECUNDARIO U ORGANIZACION	Muy grande	Desde varios meses hasta varios siglos	Mediano o grande	Relaciones funcionales	Inducción de presiones	De débil a grande	Importantes, habituales y planificadas

Ej: el grupo de clase.

Fuente: B. Anzieu y J.-Y. Martin, 1968, pág. 22.

La agrupación constituye la reunión de individuos, en número que oscila entre pequeño y grande y con una frecuencia también variable, con unos objetivos relativamente estables que corresponden a un interés común de los miembros. Fuera de la búsqueda de esos objetivos comunes, no hay ningún vínculo o contacto entre los individuos. Hay agrupaciones intelectuales, artísticas, religiosas, políticas, sociales y otras.

El grupo primario es aquel compuesto de pocos miembros, que buscan en común los mismos fines y mantienen entre sí relaciones afectivas con una gran dependencia mutua. En cambio, el grupo secundario u organización "es un sistema social que funciona según instituciones (jurídicas, económicas, políticas, etc.), en un sector particular de la realidad social (mercado, administración, deporte, investigación científica, etc.)" (Anzieu y Martin, 1968, pág. 21).

Si miramos a los grupos desde la triple dimensión de identidad, poder y actividad con que los hemos caracterizado anteriormente, podemos llegar a una tipología un poco diferente, que distingue entre grupos primarios, funcionales y estructurales. Los grupos corresponden a los tres tipos de relaciones sociales que articulan el quehacer de las personas con las estructuras de una determinada sociedad (ver Martín-Baró, 1983, págs. 72-77). Ya decíamos antes que los grupos constituyen el ámbito privilegiado en que se produce la ideología social, es decir, donde los intereses sociales se traducen en comportamientos regulados y sancionados; por eso, las personas incorporan y asumen los principales determinismos sociales a través de su participación en diversos grupos. El Cuadro 4 sintetiza los rasgos diferenciales de esta tipología grupal.

El grupo primario es fundamentalmente definido en los mismos términos que ya hemos expuesto y que fueron planteados por Cooley (1909). Sin embargo, es importante subrayar que el grupo primario no puede entenderse fuera de su contexto social más amplio; por el contrario, la naturaleza del grupo primario consiste en concretar y ser portador de los determinismos de las macroestructuras sociales. Así, la familia articula los intereses de las clases dominantes transmitiendo unos valores y configurando unas pautas de comportamiento propicias al orden establecido. El producto de las relaciones sociales que tienen lugar en los grupos primarios es la satisfacción de las necesidades básicas de la persona y la formación de su identidad. Ambas cosas van estrechamente vinculadas como subrayan todas las teorías psicológicas, ya que la persona se va realizando como tal en la medida en que satisface sus necesidades de todo tipo y de acuerdo a los patrones que le hacen posible esa satisfacción.

R's roles: aquellas q' determinan el funcionamiento de ' sistema' de acuerdo al rol q' assume su.

Cuadro 4
Tres tipos de grupos

TIPO DE GRUPO	Características		
	Identidad	Poder	Actividad
PRIMARIO	Vinculos interpersonales	Características personales	Satisfacción de necesidades personales
FUNCIONAL	Rol social	Capacitación y puesto social	Satisfacción de necesidades sistémicas
ESTRUCTURAL	Comunidad de intereses objetivos	Control de los medios de producción	Satisfacción de intereses de clase. Lucha de clases

Los grupos funcionales son aquellos que corresponden a la división del trabajo al interior de un determinado sistema social. Se trata, por consiguiente, de personas que cumplen la misma función con respecto a un sistema, personas que tienen unos mismos roles y ocupan una posición equivalente. El poder de los grupos funcionales en cuanto tales depende del valor o importancia que su quehacer laboral tenga en una sociedad, no tanto en terminos objetivos como en base a los mecanismos de distribución de bienes establecidos en el sistema. Así, por ejemplo, aunque en principio se considere primordial la función de maestro, en la práctica apenas se le concede un poder social relativamente pequeño.

Finalmente, los grupos estructurales son aquellos que corresponden a la división más básica entre los miembros de una sociedad de acuerdo con los intereses objetivos derivados de la propiedad sobre los medios de producción. Las relaciones que se establecen a partir del control, total o parcial, mayor o menor, sobre los medios de producción determinan las estructuras más básicas de una sociedad así como esa confrontación objetiva que se llama lucha de clases. Cada individuo pertenece a una clase social, independientemente de que sea consciente de esa pertenencia y de que actúe de acuerdo a los intereses de su clase o no.

Es claro que la pertenencia a grupos primarios, funcionales y estructurales no es excluyente entre sí, aunque puede serlo en el propio nivel. Toda persona pertenece siempre a un grupo estructural, y a uno o diversos grupos funcionales y primarios. Un mismo individuo no puede objetivamente pertenecer a dos clases sociales opuestas (dos grupos estructurales), pero sí puede formar parte de dos familias, contar con varios grupos de amigos y ocupar diversos puestos que le hacen miembro de varios grupos funcionales (Martín-Baró, 1983, pág. 77). La pertenencia a un grupo estructural es, en definitiva, la más determinante de lo que cada persona puede llegar a ser; pero ese determinismo se actualiza a través de los grupos funcionales y primarios, que condicionan, orientan y sancionan día tras día el quehacer de los individuos.

LA DINAMICA DEL GRUPO PRIMARIO

Ignacio Martín-Baró
Departamento de Psicología y Educación
Universidad Centroamericana José Simeón Cañas
San Salvador, El Salvador

1. LA CELULA SOCIAL.

1.1. Mayo del 68.

La década de los sesenta fue, en muchos países, un período de efervescencia social, de búsqueda de cambios profundos y de optimismo sobre la posibilidad de lograrlos de un modo pacífico. Por ese tiempo, la primera generación nacida después de la segunda guerra mundial llegaba a su mayoría de edad y, superando el pesimismo existencialista que había caracterizado los años inmediatamente anteriores y posteriores a la guerra, pujaba por establecer nuevas formas de relación social. Los jóvenes querían unas estructuras sociales cuya institucionalidad no eliminara la libertad individual y cuya eficiencia productiva no agostara la realización peculiar de cada persona.

El movimiento que culminó con los sucesos de "mayo del 68" puede ser considerado el momento climático de la llamada "dinámica de grupos". En París o en Tokio, en Frankfurt o en Nueva York, parecía dominar la confianza de que los cambios personales que se producían en los grupos pequeños podrían irradiarse al todo social y cambiar sustancialmente el orden imperante. Se vivía una verdadera explosión de libertad individual y se creía que el conocimiento generado en la relación interpersonal, la razón encontrada en la apertura de unos hacia otros, tendría la fuerza necesaria para reordenar las macroestructuras políticas y económicas. En otras palabras, se confiaba en que la libertad generada en el cambio de las células sociales más pequeñas provocaría el cambio del cuerpo social.

"Mayo del 68" fue un movimiento anti-racionalista de intelectuales universitarios, uno de esos brotes de irracionalismo que periódicamente se producen en el ámbito académico como compensación al imperio de la lógica cotidiana. En términos clasistas, constituyó un proceso de naturaleza pequeño burguesa, que no

tuvo mayor repercusión en los países del Tercer Mundo. Por supuesto, esto no lo hace menos significativo o valioso, pero sí lo califica y sitúa. Se trataba de una mezcla curiosa de la "no-directividad" o "centramiento en la persona" de Carl R. Rogers (1961), de las técnicas grupales iniciadas por Kurt Lewin y de la crítica freudomarxista a la unidimensionalidad del sistema capitalista avanzada por Herbert Marcuse (1965). ¿Cómo podían elementos tan dispares juntarse en una misma olla?

Marcuse, quien sería considerado como el padre ideológico de la juventud rebelde de los sesenta, pone de relieve cómo la sociedad industrial avanzada se va cerrando en forma totalitaria, eliminando la libertad de las personas. Es el propio aparato productivo el que determina "no sólo las ocupaciones, aptitudes y actitudes socialmente necesarias, sino también las necesidades y aspiraciones individuales" (Marcuse, 1965, pág. 26). Así, el individuo cree ser libre porque puede escoger entre las opciones que le ofrece su sociedad; sin embargo, se trata de una elección lastrada, que involucra el sometimiento de las personas a los términos del sistema y que mantiene su estado de alienación. No se trata ni siquiera de una adaptación, sino de una verdadera *miséris*, es decir, de "una inmediata identificación del individuo con su sociedad" (pág. 40). Surge así el *hombre unidimensional*, el hombre disciplinado por las exigencias del sistema productivo, que convierte en necesidades suyas tanto en su existencia pública como privada. Frente a esta situación deshumanizante, Marcuse propugnaba la urgente necesidad de un proceso de liberación que rompiera con la represión y la sobre-represión social interiorizada.

Es en este punto crítico donde entraba en juego la visión rogeriana. Rogers (1961) mantenía que el ser humano debe confiar fundamentalmente en las potencialidades inherentes a su propia naturaleza, que se expresan como tendencias del individuo hacia su desarrollo y actualización. Estas tendencias están determinadas genéticamente, pero su realización depende del concepto que cada individuo tenga sobre sí mismo (*self-concept*); de ahí la necesidad, según Rogers, de que las personas desarrollen un concepto de sí mismas congruente con sus propias potencialidades. Si la psicoterapia no debe ser "directiva", sino estar "centrada en el cliente", es decir, en la persona, es porque la verdad de cada cual se encuentra en sí mismo y es esa "verdad" la que hay que descubrir, liberar y desplegar. Significativamente, en la práctica terapéutica Rogers trata de encontrar esa verdad personal siguiendo el camino de los afectos del cliente y no de sus ideas o argumentos, como asumiendo que en los afectos se encuentran expresadas las tendencias individuales mientras que en las ideas están asentadas las exigencias sociales. Frente a la "unidimensionalidad" impuesta por la sociedad industrial avanza-

da, el método rogeriano propugnaba una vuelta de la persona hacia su autenticidad, entendida en el sentido de sus propias tendencias y potencialidades humanas, previas a las demandas del orden social.

Nunca ha estado muy claro en qué consisten concretamente las tendencias auto-actualizantes postuladas por Rogers. Sin embargo, la propuesta de un retorno a sí mismo, de una vuelta a la propia autenticidad, liberada de represiones, parecía muy congruente con la demanda de liberación marcusiana, y fue acogida con entusiasmo por vastos grupos de jóvenes universitarios. "Ser auténtico" se convirtió en el horizonte fundamental del movimiento juvenil. Para ello había que eliminar las trabas sociales que impedían el desarrollo de las propias potencialidades. Como decía un slogan que hizo fortuna, había que lograr que estuviera "prohibido prohibir". En este proceso, las técnicas de grupo desarrolladas por Lewin ofrecieron un medio idóneo para el descubrimiento de uno mismo y de las personas entre sí.

Durante unos años, proliferaron todos los tipos y modalidades de grupos pequeños. El cambio no podía ser más drástico: se pasaba del negativismo sartreano que llegaba a afirmar que "el infierno es el otro", a la consideración práctica de que "el cielo está en el otro". Los grupos "de encuentro" llegaron a penetrar en el aula universitaria, en la fábrica, en la oficina gubernamental y hasta salieron a la calle; todo se discutía, todo debía ser debatido. Las decisiones, incluso las más personales, había que tomarlas en grupo. Si lo que contaba eran sobre todo los sentimientos personales, tanto contaban los del profesor como los del alumno, los del patrón como los del obrero; y si de lo que se trataba era de buscar nuevas formas de relación social, frente a este mundo inexplorado nadie podía pretender tener más experiencia que otro. De esta manera, el diálogo en grupo llegó a constituir una especie de fe (Zegel, 1968). Parafraseando la expresión evangélica, el grupo se convertía prácticamente en camino, verdad y vida.

La reacción del sistema no por moderada dejó de ser menos firme. Superado un primer momento de estupor, el mismo aparato de control social que el movimiento juvenil trataba de "extroyectar" del psiquismo personal y colectivo salió a la plaza pública en forma de represión policial y a los medios de comunicación masiva en forma de contraataque ideológico. A la "irracionalidad contestaria" de los jóvenes se opuso la racionalidad de la ley establecida, y al anarquismo de quienes pretendían someter todo a diálogo y debate se opuso el orden sistémico de los garrotes policiales. Una vez más la historia confirmaba los límites del idealismo y ponía de manifiesto la inviabilidad práctica del cambio social desde presupuestos puramente personales. "Mayo del

68" signó los límites de la "dinámica de grupos", un hecho que la psicología social tardó todavía unos años en comprender y que sólo con la experiencia traumática de Vietnam llegó a aceptar. Pero entonces optó por plegarse hacia la subjetividad de las personas, como si el cambio social que no era capaz de producir mediante la dinámica de grupos pudiera ser compensado por el cambio en la percepción que las personas tenían de la sociedad.

Aunque el movimiento que culminó en "mayo del 68" no tuvo mayor repercusión en los países centroamericanos, la década del sesenta fue también en ellos una época de optimismo social. El espíritu kennedyano de "la alianza para el progreso" y el establecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA) llevó a pensar en El Salvador que los problemas más graves del país podrían ser resueltos en forma pacífica, que el desarrollo económico estaba al alcance de la mano, que podrían cambiarse las condiciones de miseria y analfabetismo, de desempleo y marginación sin necesidad de recurrir a procesos revolucionarios como el de Cuba. Los primeros frutos del MCCA parecían confirmar este optimismo. Sin embargo, la llamada "guerra del fútbol" que enfrentó a El Salvador con Honduras (Anderson, 1984) puso abrupto fin a los sueños desarrollistas, así como el golpe de Estado en Chile acabó con las esperanzas de un cambio social en libertad, de una revolución en paz incubadas por socialistas y democristianos latinoamericanos. La "dinámica de grupos" tuvo poco o nada que ver con estos procesos sociopolíticos. Pero el clima de relativo optimismo social y de progreso de los sectores medios propició un período de desarrollo de la psicología latinoamericana y su creciente aceptación en diversos ámbitos de la vida social antes cerrados a su aporte.

1.2. La dinámica de grupos.

El término *dinámica*, derivado del griego *dínamis*, significa fuerza, potencia. Sin embargo, en psicología se le suele dar de hecho un sentido más restringido. Así, por ejemplo, cuando se habla de "psicología dinámica" se alude por lo general al estudio del comportamiento humano en cuanto determinado por procesos inconscientes, tal como lo planteara Freud. Y cuando se habla de "dinámica de grupos" se tiende a entender ciertas técnicas de intervención, tal como se desarrollan y aplican a grupos pequeños. Al parecer, esta expresión (*dinámica de grupos*) empezó a usarse a mediados de la década de 1930 y fue consagrada en 1944 por Kurt Lewin. Ahora bien, en principio la dinámica de grupo no se reduce a unas técnicas, sino que alude a todas aquellas fuerzas que se producen en cualquier grupo, pequeño o grande, y que determinan tanto lo que el grupo es y realiza, como lo que son y realizan los individuos en cuanto miembros de un grupo.

Según Roger Mucchielli (1968, pág. 6 y ss.), el estudio de la dinámica de grupos se desarrolla a partir de las necesidades políticas, industriales y militares de los Estados Unidos, así como de la evolución misma de la psicología y de la sociología (ver otro enfoque más desarrollado en Cartwright y Zander, 1971a). De una manera más directa, lo que hoy se conoce como dinámica de grupos surge, de acuerdo con Mucchielli, de cuatro fuentes:

(a) El estudio clásico de la Western Electric Company iniciado por Elton Mayo en Hawthorne (cerca de Chicago, Estados Unidos) entre 1927 y 1932, del cual se seguían dos importantes conclusiones: que todo medio laboral se encuentra "impregnado de significaciones psicológicas y sociales", y que todo grupo "engendra una organización informal" mediante la cual trata de protegerse "contra los cambios y presiones del exterior" (Mucchielli, 1968, pág. 8);

(b) La psicoterapia de grupo que ya desde comienzos del siglo practicaban algunos médicos tanto en Europa como en Estados Unidos;

(c) La sociometría de Jacob Lévy Moreno. Según Moreno, la principal dimensión de la personalidad humana es de naturaleza social y consiste en un conjunto de papeles o roles sociales, lo que le llevó a diseñar el psicodrama como forma de psicoterapia. Ahora bien, "todo grupo humano tiene una estructura afectiva informal" que determina los comportamientos de unos miembros del grupo hacia otros (Mucchielli, 1968, pág. 9), estructura que Moreno trataría de desentrañar con la sociometría;

(d) Los enfoques y técnicas de Kurt Lewin, quien en 1945 fundó el "Centro de Investigación sobre Dinámica de Grupos" en el Instituto Tecnológico de Massachussets (M.I.T.) y lo integró al año siguiente en el Instituto de Investigación Social de la Universidad de Michigan en Ann-Arbor, al trasladarse él personalmente a esa universidad.

Al examinar los orígenes de la dinámica de grupos puede entenderse el porqué de su orientación por no decir sesgo, no solo hacia los grupos pequeños, sino hacia los aspectos afectivos y procesuales de la vida de los grupos en cuanto contrapuestos a los aspectos cognoscitivos y estructurales. En el análisis de los procesos psicológicos es muy común distinguir entre los elementos dinámicos y los elementos direccionales. Así, por ejemplo, al analizar la motivación de las personas se suele diferenciar entre la intensidad y fuerza de una motivación, por un lado, y la tendencia que produce o el tipo de comportamiento

que desencadena, por otro. La dinámica de los procesos psicológicos examina la excitación o activación de la persona, la energía con que se produce un fenómeno o proceso, no su dirección y estructura, su sentido e intencionalidad. De hecho, el estudio de la dinámica de grupos se ha concentrado en el cómo de la vida grupal más que en el qué de su contenido, en el proceso seguido por los grupos considerados en sí mismos más que en el producto social generado por su actividad en cada circunstancia histórica. De ahí que, por lo general, cuando se habla de "tener una dinámica de grupos" se piense más en contrastar la percepción que los miembros tienen unos de otros, en modificar sus afectos y lograr su aceptación mutua, que en evaluar críticamente lo que el grupo es o lo que socialmente hace y produce.

Que la dinámica de grupos se haya reducido al estudio de los aspectos afectivos y procesuales de los grupos pequeños no sólo representa una de sus mayores limitaciones, sino que pone de manifiesto el carácter ideológico de este área de la psicología social. Al asumir implícitamente que el paradigma de la realidad grupal lo constituye el grupo pequeño se deja de lado todo lo concerniente a la confrontación macrogrupal, tan difícil de captar desde la perspectiva del positivismo; y, al privilegiar los aspectos dinámicos de los procesos frente a los aspectos estructurales, se prescinde del sentido y papel sociales que cada grupo desempeña como parte de una historia.

1.3. El grupo primario.

La experiencia cotidiana muestra la cantidad y diversidad de grupos pequeños de los que cada persona forma parte o con los que entra en relación. Desde la familia y el grupo de personas con el que trabajamos en la escuela, el comercio o la empresa, hasta el grupo de amigos con el que "arreglamos el mundo" cada fin de semana, la mayor parte de nuestra jornada transcurre en el seno de pequeños grupos. Por supuesto, la importancia que estos grupos tienen en nuestra vida es muy distinta: por lo general, una discusión en el trabajo nos afecta emocionalmente menos que una discusión con nuestro cónyuge o con nuestros hijos, aunque más que una discusión con nuestros amigos, que es casi una parte de la rutina normal en nuestras relaciones. La transitoriedad de una asociación o el carácter superficial de nuestro involucramiento personal hace que algunos grupos no tengan ninguna importancia en nuestras vidas. Este parece ser el caso de la mayoría de grupos experimentales con los cuales muchos psicólogos sociales han pretendido estudiar en el laboratorio la dinámica de los grupos. Por ello, sin negar la realidad de esos grupos (por supuesto que son grupos reales y que los fenómenos analizados en ellos tienen lugar), no se les puede tampoco tomar como el para-

digma de la realidad grupal, ni siquiera de los grupos pequeños de trabajo; se trata, en la terminología de Fraser y Foster (1984), de "grupos sin sentido", grupos sin más historia que el tiempo que dura el experimento del caso, sin más raíces sociales que los condicionamientos propios de la vida académica y sin más trascendencia que los informes o artículos especializados que permitan escribir.

Según Kurt W. Back (1981), los estudios realizados han mostrado que los cuatro tipos de grupos pequeños más importantes son la familia, el grupo de trabajo, la comunidad y el círculo. Estos cuatro grupos pueden tipificarse en función de dos parámetros fundamentales: (a) el alcance del grupo, ya sea que involucre a la totalidad de la persona o sólo algún aspecto de su existencia; y (b) el origen del grupo, según sea individual o social. El esquema resultante puede verse en el Cuadro 1.

Cuadro 1
Tipología de grupos pequeños significativos

<i>Origen</i>	<i>Alcance</i>	
	<i>Totalidad de la persona</i>	<i>Propósito especial</i>
<i>Individual</i>	Familia	Grupo de trabajo
<i>Social</i>	Comunidad	Círculo

Fuente: Back (1981).

La familia, según Back (1981, pág. 327), proyecta al individuo en el tiempo, vinculándolo con sus antepasados y sus sucesores, y constituye un marco en el cual se pueden expresar fuertes emociones, positivas y negativas. Además, las posiciones relativas al interior de este grupo son muy estables, aun cuando se interrumpa el contacto por largo tiempo. En cambio, el grupo de trabajo funciona mediante la contigüidad espacial y, más que un marco expresivo, constituye un medio para lograr unas metas.

Frente a la familia y el grupo de trabajo, que son fundamentalmente considerados como medios para resolver los problemas del individuo, la *comunidad* constituye un grupo que no depende del individuo y más bien la persona adquiere una identidad incorporándose a ella. En la comunidad, el individuo desarrolla las actitudes peculiares de los miembros y, bajo todo respecto, el grupo tiene primacía sobre el individuo. Finalmente, con el término de *círculo* alude Back a una diversidad de grupos pequeños, cuyo origen no suele ser la atracción de los miembros entre sí, sino algún interés o creencia común.

Como se sigue claramente de la tipología presentada por Back o de la tipología de Anzieu y Martin (1968) que vimos en el capítulo anterior, no todo grupo pequeño puede ser calificado como grupo primario. De acuerdo a la caracterización clásica de Cooley (1909, pág. 26), un grupo es primario en la medida en que da "al individuo su experiencia más temprana y completa de unidad social" y constituye una fuente relativamente estable de la que surgen relaciones sociales más complejas. Para Cooley, los grupos primarios "no son independientes de la sociedad más amplia, sino que hasta cierto punto reflejan su espíritu"; sin embargo, "sólo son moldeados parcialmente por tradiciones peculiares" ya que, "en gran medida, expresan una naturaleza humana". Por ello, para que un grupo sea primario debe tener sus raíces bien asentadas en una sociedad, en una historia; grupos circunstanciales o pasajeros no pueden adquirir ese carácter de primario que les hace portadores de lo más específico de la naturaleza humana. De ahí que, para dilucidar si un grupo es primario, no baste con mirar al número de sus integrantes o a la inmediatez de sus relaciones, sino que haya que considerar también su enraizamiento en una sociedad y, por tanto, su significado histórico.

Según Mucchielli (1968, págs. 12-13), los grupos primarios no corresponden a una categoría abstracta (como, por ejemplo, "los fumadores"), ni a una demográfica (por ejemplo, "los adolescentes"), ni a una realidad socioeconómica ("los obreros") o sociocultural ("los franceses"), sino que representan grupos restringidos de personas, que pueden provenir de diversos estratos y clases; lo que caracteriza a estos grupos es que cada uno de sus miembros conoce y entabla relaciones personales con los demás y así se genera una peculiar unidad psicológica entre todos ellos. Lo específico de los grupos primarios estaría, por tanto, (a) en que las relaciones son personales ("cara a cara") y (b) en que se establece un sentido de unidad, ese sentido social de un "nosotros" que para Cooley constituye la nota más propia de lo humano.

A la luz de esta caracterización cabe afirmar que los cuatro tipos de grupos pequeños distinguidos por Back pueden ser prima-

rios, aunque no necesariamente. Parece que aquellos grupos que afectan a la totalidad de la persona —la familia y la comunidad— constituyen los grupos primarios por excelencia, mientras que los grupos que sólo involucran a la persona en función de un propósito especial —los equipos de trabajo y los círculos— pueden darse sin necesidad de generar vínculos de unidad social primaria. Es relativamente común, por ejemplo, que se desarrolle una estrecha amistad entre los miembros de un equipo de trabajo que llegue a constituir un grupo primario; pero no es menos común que alguno de los miembros no entre en ese círculo de amistad cercana o que algunos equipos se mantengan al nivel de las relaciones estrictamente profesionales o técnicas.

En cuanto contrapuestos a los grupos funcionales y a los estructurales, los grupos primarios se caracterizan por la vivencia de una unidad social estrecha y por el papel crucial que, al interior de esa unidad, desempeñan las características propias de la personalidad de los miembros. Esto les hace particularmente significativos para la psicología social, ya que los rasgos individuales adquieren una dimensión social que les permite servir de canal simbólico o formal a las fuerzas e intereses imperantes en cada sociedad. En otras palabras, los mismos rasgos de la personalidad se vuelven material ideológico hasta el punto de que, con frecuencia, cuanto más personalmente cree estar actuando la persona, más fielmente está asumiendo las exigencias del poder establecido.

Por eso, los grupos primarios deben ser vistos y analizados sobre el trasfondo de los grupos funcionales y estructurales. Así como las relaciones primarias constituyen las formas como en la vida cotidiana se concretan las relaciones estructurales y funcionales, lo que no les quita su propia especificidad (ver Martín-Baró, 1983, págs. 73-77), así también los grupos primarios deben ser entendidos como formas concretas de unidad interpersonal posibilidades y, bajo muchos aspectos, determinadas por los grupos funcionales y estructurales. Por eso se entiende que los matrimonios se produzcan entre los miembros de una misma clase social y aun entre grupos funcionalmente relacionados, con status sociales equivalentes (por ejemplo, entre familias de militares o de comerciantes).

1.4. La familia.

Es un dicho estereotipado afirmar que la familia constituye la base de la sociedad. Cuando con ello se pretende indicar que el núcleo familiar constituye el factor determinante primordial de lo que es un orden social, se está incurriendo en una clara ideologización que desvía la atención de las estructuras socio-

económicas. Sin embargo, cuando por "base de la sociedad" se está aludiendo al papel que la familia desempeña como sosten del ordenamiento social, se está expresando una obvia realidad psico-social: la funcionalidad de la familia para la reproducción de las exigencias sociales. En este sentido, la familia no sólo es "la base", sino también "el techo", es decir, la estructura que mejor encubre las necesidades del orden establecido, volviéndolas propias, y así posibilita tanto su satisfacción como la reproducción del orden social de donde surgen. Ello mismo hace que la familia sea el grupo primario por excelencia, el seno donde se encuba la primera identidad personal y social de los individuos (el primer yo y el primer nosotros), que las más de las veces resulta ser también la identidad primordial.

Quando los estudios antropológicos o los reportajes fílmicos nos presentan distintas formas familiares, se tiende a pensar que se trata de realidades más o menos "exóticas", ajenas a nuestra cultura y a nuestra sociedad. Sin embargo, frente a lo que asume nuestro sentido común, la realidad familiar de nuestros países es pluriforme. Ciertamente, existe la poligamia: hombres que, además de su familia "oficial", tienen su "segundo frente" y hasta su tercero y cuarto, según la capacidad económica. Pero existe también algo así como una "poliandria temporal", es decir, familias articuladas en la mujer, matricéntricas, a las que se incorporan de manera temporal y sucesiva distintos hombres. Existe, por supuesto, la familia legalizada, civil y religiosamente: pero es mucho más frecuente la familia basada en uniones consensuales, simples "acompañamientos" sin sanción formal. Todo ello hace que el panorama real se aleje bastante de la imagen ingenua sobre la familia monógama y estable que constituye el referente del discurso dominante. Pero el que la realidad sea tan distinta a su representación social permite sospechar que la imagen cumple una función social de ocultamiento, lo que subraya el posible carácter ideológico de la familia en nuestra sociedad. Esto hace todavía más pertinente el tomar a la familia como ejemplo paradigmático para el análisis de los grupos primarios.

Aquí nos limitaremos a plantear dos series de preguntas:

- (1) ¿Cómo y por qué surgen grupos primarios? ¿Qué factores influyen en su formación?
- (2) ¿Cómo funcionan los grupos primarios? ¿Qué factores influyen en su funcionamiento y en sus realizaciones?

2. LA FORMACION DEL GRUPO PRIMARIO.

De creer las afirmaciones que ciertos editorialistas moralizantes repiten periódicamente a través de los medios de comunicación masiva, la familia actual se encuentra en crisis. A pesar de que la familia conyugal o reducida hacia la que ha ido evolucionando la sociedad centroamericana y salvadoreña en particular es más compatible con las formas de vida impuestas por el sistema económico imperante (ver Bodde, 1971), cada vez resulta más difícil a la familia responder a las exigencias y expectativas que sobre ella se tienen (Laslett, 1978). Las tasas de divorcio son año con año más elevadas aunque, en El Salvador, si se tiene en cuenta el porcentaje relativamente bajo de los matrimonios que se formalizan legalmente, resulta difícil establecer la representatividad de ese dato respecto a la estabilidad matrimonial. Con todo, bien puede asumirse que la ruptura entre las uniones simplemente consensuales ("acompañamientos") ha de mostrar una tendencia similar a la de las uniones formalizadas, es decir, una curva ascendente.

Frente a esta situación de crisis familiar, cabe preguntarse qué lleva a las personas a seguir iniciando la aventura matrimonial, a persistir en formar un grupo cuyas posibilidades de éxito son relativamente pequeñas. ¿Qué factores influyen y condicionan la formación de un grupo primario como la familia? Y una vez constituida, ¿qué hace que una familia se mantenga unida y cohesionada, o que se divida y aun se desintegre?

La respuesta más obvia es que un hombre y una mujer se unen en matrimonio porque se enamoran y consideran que viviendo juntos podrán lograr una mayor felicidad que por separado; los hijos, en cambio, se incorporan a la familia sin que medie participación alguna de su parte. Hay, por tanto, una primera diferencia entre aquellos grupos a los que se pertenece por adscripción (es el caso de los hijos respecto a su familia), y aquellos a los que se pertenece por propia decisión, bien sea que se inicie un grupo nuevo, bien sea que se incorpore a uno ya existente.

Ahora bien, resultaría no poco etnocéntrico y muy irreal afirmar que todas las personas se vinculan en matrimonio por amor. Que esto es así en algunos casos, no cabe duda; pero ciertamente no lo es en todos y, probablemente, ni siquiera en la mayoría. Son muchas las culturas y los grupos donde la decisión de establecer un matrimonio no es asunto de los futuros cónyuges, sino de sus padres o del clan familiar. Pero incluso en nuestra cultura occidental, donde se presume que son los propios interesados quienes deben tomar la decisión, hay multiplicidad de circunstancias diferentes que pueden conducir a una unión matri-

monial. Se trata, a veces, de una decisión paterna, impuesta al hijo so capa de cualquier interés; en otras ocasiones, un embarazo imprevisto precipita un matrimonio forzoso, sin voluntad verdadera de ninguna de las dos partes; y, en otras muchas, algunos jóvenes deciden casarse para eludir el clima de su hogar, para buscar nuevos horizontes o simplemente sin una conciencia adecuada sobre el compromiso que ante la sociedad adquieren.

Se suele pensar que lo que mantiene a una familia unida es el amor, y hay buenas razones para creerlo. Sin embargo, no siempre hay amor entre los cónyuges o entre padres e hijos, lo cual no es impedimento para que la familia se mantenga unida. Y es que hay otros muchos aspectos que exigen el mantenimiento de la unidad familiar, desde el simple interés material de sus miembros, sobre todo de los más débiles, hasta las presiones sociales, que con frecuencia constituyen un aglutinante mucho más efectivo que cualquier sentimiento.

Es preciso, por consiguiente, examinar en forma más precisa cuáles son las circunstancias que precipitan la formación de un nuevo grupo, y cuáles son las condiciones que mantienen a un grupo unido y cohesionado.

2.1. El surgimiento del grupo primario.

Una cosa es el surgimiento de un nuevo grupo (por ejemplo, la formación de una familia), y otra cosa es la incorporación de un individuo a un grupo ya existente (en algunas culturas y grupos, por ejemplo, el hecho de contraer matrimonio lleva a que, más que la formación de una familia nueva, uno de los cónyuges entre a formar parte de una familia o clan familiar ya existente). Aun cuando a veces ambos procesos dependan en lo fundamental de la voluntad individual, por lo general la aparición de un grupo nuevo suele requerir unas condiciones sociales favorables que ya están dadas en el caso de los grupos existentes.

Según Cartwright y Zander (1971b, págs. 63-72), los grupos se pueden formar de tres formas diferentes: (a) por creación deliberada, a fin de realizar una tarea o lograr un objetivo; (b) por surgimiento espontáneo, por lo general como medio necesario para el logro de satisfacciones; y (c) por formación inducida o forzada, como resultado de la confrontación de fuerzas sociales. Examinemos cada una de estas formas aplicadas a los grupos pequeños y, más en particular, a los grupos primarios.

2.1.1. Creación deliberada de grupos.

Se ha vuelto una práctica habitual el enfrentar los problemas que se plantean mediante la formación de una comisión o grupo de trabajo. Incluso la familia tiene en muchos casos el carácter de una decisión deliberada, asumida tras sopesar los pros y los contras: esto es sobre todo común cuando se trata de cónyuges maduros o en los casos de segundas nupcias. Pero es sobre todo en el mundo del trabajo donde la formación de equipos se ha vuelto una de las formas más usuales de actuación. Los equipos de trabajo pueden ir desde una subcomisión que estudie y ofrezca alternativas sobre un determinado punto a una empresa o institución, hasta un sindicato mediante el cual se pretenda lograr respuesta a aquellas reivindicaciones laborales que de otro modo son ignoradas. Obviamente, los grupos creados en forma deliberada pueden ser muy distintos según el objetivo o las tareas que se les asignen. Así, los grupos variarán en el número de funciones que tengan que atender, en el poder de que dispondrán para cumplir su cometido y, por supuesto, en la duración de su existencia.

Hay dos tipos de grupos pequeños, formados deliberadamente, que han tenido mucha importancia en los últimos años: los equipos de trabajo y los grupos de encuentro. Quizá la diferencia más fundamental entre ellos radique en que los grupos de trabajo se forman para resolver un problema o realizar una tarea definida, mientras que el objetivo primordial de los grupos de encuentro es atender a los miembros del grupo en cuanto personas y a sus relaciones interpersonales. Puede decirse así que el objeto de los equipos de trabajo está fuera del grupo, mientras que el objeto de los grupos de encuentro lo constituye el propio grupo.

(a) El grupo de trabajo.

En la vida cotidiana de una empresa o institución surgen una serie de necesidades, exigencias, dificultades y problemas cuya resolución puede ser mejor realizada por un grupo que por un individuo. Hay muchas condiciones que pueden hacer recomendable la formación de un equipo de trabajo. En algunas ocasiones, es necesario tomar en cuenta diversos puntos de vista; es el caso, por ejemplo, de la formación de comisiones interpartidistas al interior de un Parlamento o Asamblea Legislativa. En otras ocasiones, la complejidad del problema requiere que se examine desde perspectivas diversas, de naturaleza distinta; es el caso, por ejemplo, de un programa de reasentamiento de desplazados o de refugiados, que implica desde decisiones políticas hasta decisiones de ingeniería y diseño habitacional, pasando por decisiones de orden económico y psicosocial. En otras ocasiones,

finalmente, la magnitud o la urgencia de las tareas exigen el esfuerzo mancomunado de muchos; es el caso, por ejemplo, de la organización de un congreso. En todos estos casos, la formación de un equipo de trabajo es no sólo conveniente, sino necesaria. Ciertamente, habrá casos intermedios, menos claros, donde será dudoso si se lograrán mejores resultados encomendando la tarea a un individuo o a varios individuos, pero por separado, o formando un equipo de trabajo.

Los experimentos clásicos de Sherif (Sherif y otros, 1961; Sherif y Sherif, 1953, 1975) sobre grupos mostraron con claridad cómo determinados objetivos requieren la formación de equipos de trabajo, y cómo esta exigencia se puede convertir incluso en condición para la superación de los conflictos intergrupales. Sherif propició que en un campamento de verano de jóvenes adolescentes se creara una fuerte división y rivalidad entre dos grupos. Sin embargo, cuando tuvieron que enfrentar a los jóvenes de otro campamento en una competencia deportiva o tuvieron necesidad de unos recursos, cuya obtención requería la aplicación de un esfuerzo colectivo, es decir, cuando se presentaron unos objetivos que interesaban a ambos grupos (lo que Sherif llamó "objetivos supraordinarios"), los jóvenes se vieron obligados a superar sus diferencias y a unirse en un solo grupo.

Cuando una tarea no pueda ser realizada individualmente, la formación de un grupo no ofrece mayor duda. No se puede jugar fútbol, por ejemplo, si no se cuenta con un equipo. Otro tanto cabe decir cuando las exigencias objetivas de la tarea requieren la aplicación de esfuerzos superiores a los de cualquier individuo; por ejemplo, el desplazamiento de un objeto muy pesado. La cuestión surge cuando la tarea puede ser realizada tanto en grupo como individualmente, o cuando no es claro si el problema puede ser mejor resuelto por un individuo solo (o varios individuos, cada cual trabajando independientemente) o requiere la integración de un equipo.

La respuesta a esta cuestión no es mecánica, sino que depende en buena medida de los criterios a los que se conceda prioridad. En algunos casos, el criterio principal será que el resultado otrezca el menor número posible de errores o deficiencias; en otros casos lo que primará será la obtención de un resultado rápido, aunque tenga más fallos; y en otros casos, todavía, el criterio decisivo lo constituirá el empleo más eficiente de los recursos disponibles. En cada uno de estos casos la decisión puede ser distinta. Por supuesto, los anteriores no son los únicos criterios posibles para decidir si hay que formar un equipo de trabajo o si es mejor encargar a un solo individuo la realización de una tarea. Incluso es bien sabido que, en muchas circunstancias, la formación de una "comisión" es el expediente

más común para eludir la resolución de un problema y aplazarlo indefinidamente. Esto significa que la asignación de más individuos a una tarea no siempre lleva a un mejor desempeño, a mayor rapidez o a una solución más eficiente. Como los estudios sobre la facilitación social han puesto repetidas veces de manifiesto, para cierto tipo de tareas ó en determinadas condiciones la presencia de individuos puede ayudar a una mejor ejecución, pero para otro tipo de tareas más complejas o en otras circunstancias, la presencia (activa o pasiva) de otras personas sólo sirve para estorbar (Zajonc, 1971, 1980; ver Martín-Baró, 1983, págs. 15-20). De ahí la necesidad de establecer con precisión aquellas condiciones que hacen deseable la formación de un equipo de trabajo.

Barry E. Collins y Harold Guetzkow (1971, págs. 15-63) señalan tres tipos principales de factores que diferencian las condiciones en que el trabajo grupal resulta más productivo que el trabajo individual: los recursos disponibles, las motivaciones de las personas y el influjo mutuo (ver Cuadro 2).

Es claro que los grupos suelen disponer de más recursos que los individuos, lo que permite la división social del trabajo; así se pueden eliminar fallos o errores en los que más fácilmente cae un individuo trabajando solo. Hay también más probabilidades de que un grupo encuentre mejores alternativas y, por tanto, consiga un producto mejor. Sin embargo, el trabajo de grupo suele ser menos eficiente que el individual, en el sentido de que las personas invierten más tiempo para lograr un mismo resultado.

La presencia de otras personas, como ya se ha señalado, origina nuevas motivaciones para realizar las tareas o resolver los problemas. Con frecuencia estas motivaciones estimulan a una mejor realización de la tarea: las personas quieren quedar bien, desean mostrar su capacidad ante los demás o encuentran que la compañía hace el trabajo más agradable. Sin embargo, la presencia de otras personas puede también generar motivaciones negativas hacia el trabajo: aumentan las actitudes defensivas, se tiene miedo de quedar mal, surgen muchas fuentes de distracción.

Finalmente, en el trabajo en grupo los miembros experimentan el influjo de los demás, beneficiándose de sus capacidades, conocimientos y habilidades, lo que permite ahorrar esfuerzos o tentativas inútiles. Pero así como el influjo de la opinión grupal puede evitar intentos erróneos, puede también disminuir la calidad del resultado y más aún su originalidad. Con todo, Collins y Guetzkow (1971, pág. 61) piensan que "el resultado final de estos procesos es que los miembros del grupo pueden lograr, colectivamente, mucho más de lo que obtendría el más capacitado de sus integrantes si trabajara solo".

Cuadro 2
La eficacia del grupo frente a la eficacia individual

1. Cuando varios individuos trabajan juntos para realizar una tarea, sus actividades se superpondrán y/o se propiciará una división del trabajo.
 - 1.1. La combinación de los puntos de vista y las soluciones propuestas por varios individuos aumentará la precisión del producto grupal en aquellas tareas donde se producen errores casuales.
 - 1.2. Es más probable que varias personas puedan lograr la solución de tareas creativas o que requieren recordar datos que una sola persona.
 - 1.3. Los grupos serán eficientes cuando la tarea requiere duplicar esfuerzos o dividir el trabajo.
2. Cuando la acción de varios individuos debe limitarse a lograr un solo resultado, éste se seleccionará entre las ideas y la información disponibles.
 - 2.1. El producto final del grupo incluirá algunas ideas e informaciones que tenían los miembros.
 - 2.2. La exactitud y calidad del producto final del grupo aumentarán al eliminarse las contribuciones individuales inferiores.
3. Un grupo de individuos trabajando juntos comúnmente utilizará más tiempo que: (a) un mismo número de personas trabajando por separado, y (b) un grupo con menos miembros.
4. Cuando alguien actúa en presencia de otras personas surgen una serie de motivos sociales que no se manifiestan mientras actúa solo.
 - 4.1. La presencia de otras personas incrementará a menudo el rendimiento individual, aunque el efecto puede ser meramente temporal.
 - 4.2. La presencia de otras personas puede aumentar la actitud defensiva del individuo, aunque este efecto puede ser también temporal.
 - 4.3. La presencia de otras personas puede causar distracciones y reducir el rendimiento.
5. La calidad del producto aumenta cuando los miembros del grupo utilizan las fuentes sociales del conocimiento.
 - 5.1. Hay más probabilidades de que un grupo acepte la contribución de un miembro cuando: (a) está bien probada, (b) es lógica y consistente, y (c) se relaciona con la experiencia anterior.
 - 5.2. El influjo social suele llevar a seleccionar las mejores alternativas.
 - 5.3. El valor social que se concede a la opinión de la mayoría hace que, por lo general, se elijan las mejores alternativas.

Fuente: Collins y Quetzau, 1971, págs. 62-63.

Esta conclusión resulta demasiado optimista respecto a la eficacia de los grupos de trabajo. Marvin E. Shaw (1980, pág. 86) considera que "los grupos son más eficaces que los individuos en tareas que requieren una información variada, que pueden llevarse a cabo sumando las aportaciones individuales, y que requieren determinado número de pasos que han de completarse correctamente en un orden definido", pero que "los individuos son más eficaces en tareas que exigen una organización centralizada de las partes".

En un análisis más reciente sobre la creatividad de los grupos, Jean-Claude Abric (1984) propone que el éxito de un equipo de trabajo dependerá de que las estructuras de comunicación del grupo, su organización, sus relaciones internas y la concepción que tenga sobre lo que debe hacer se adecúen a la tarea propuesta.

(a) Ante todo, es necesario que se dé una adecuación entre las estructuras de comunicación al interior del grupo y el tipo de tarea que haya que realizar. No hay ninguna forma de comunicación mejor que otra en abstracto, sino que su utilidad dependerá de cómo se adecúe al trabajo que el grupo deba ejecutar.

(b) La eficacia de un grupo requiere también que su estructura social sea adecuada al tipo de tarea que se pretende realizar. Por tanto, tampoco se puede afirmar que sea mejor un grupo centralizado que uno descentralizado o viceversa; su respectiva conveniencia dependerá del carácter del objetivo perseguido por el grupo o el trabajo que tenga que desempeñar.

(c) La eficacia de un grupo no sólo depende de su estructura formal, sino también de sus estructuras informales, es decir, de los vínculos afectivos que se dan entre los miembros. Un grupo efectivo requiere que las estructuras "sociales" estén funcionalmente adaptadas a las tareas que debe realizar.

(d) La última condición para la eficacia de un grupo es que su idea sobre la tarea que debe ejecutar (su representación social) se ajuste a lo que la tarea realmente es y exige, e no ser que se trate de una actividad demasiado obvia. Por ello, cuando más ambigua y compleja sea una tarea, más importante será que el grupo tenga una representación adecuada de ella.

El equipo de trabajo ¿es un grupo primario? No siempre, no necesariamente y, sobre todo, no en cuanto tal. El equipo de trabajo está fundamentalmente orientado hacia la resolución de un problema o la ejecución de una tarea, no hacia las personas que lo componen; más aún, muchos equipos de trabajo requieren la instrumentalización de los miembros, incluso la negación de sus

aspiraciones o necesidades individuales, para la consecución de los objetivos buscados. Esta condición hace que las relaciones interpersonales tengan con frecuencia un carácter profesional y técnico que difícilmente genera la experiencia de unidad social característica del grupo primario. Sin embargo, las relaciones estrechas que necesariamente tienen que mantener los miembros de un equipo de trabajo, el inevitable involucramiento de los factores personales en el desempeño de las funciones, hace que los equipos de trabajo con frecuencia se conviertan en grupos primarios, con un sentido de unidad muy grande. Cuando un equipo de trabajo adquiere este carácter primario, su funcionamiento va a depender mucho más de sus condiciones internas que de las exigencias o presiones externas.

Los matrimonios planificados en función de un interés económico o social, de una alianza intergrupala o, simplemente, como resultado de una práctica cultural, pueden tener tanto éxito o falta de éxito como los matrimonios surgidos por la decisión individual y espontánea de los cónyuges. No disponemos de ninguna estadística que indique que las familias surgidas del amor entre los esposos tengan más probabilidades de éxito que las surgidas como resultado de los valores grupales o como fruto de intereses grupales. En definitiva, la canalización de los intereses sociales puede realizarse de ambas maneras así como la satisfacción de los individuos no pasa necesariamente por el ejercicio de su espontaneidad.

(b) El grupo de entrenamiento (T-group).

Una manera de definir los llamados grupos de entrenamiento (en inglés, *training groups* o *T-groups*) es caracterizarlos como equipos de trabajo sin una tarea explícita. Parecería contradictorio hablar de trabajo sin tarea, y por ello hemos puesto "sin una tarea explícita"; en realidad, los grupos de entrenamiento tienen la tarea, más o menos implícita, de confrontar el carácter de los propios integrantes del grupo así como sus relaciones interpersonales.

Precisamente la concentración progresiva en las relaciones entre los miembros produjo la evolución de este tipo de grupos. Esa evolución puede ser descrita como el paso de los grupos de entrenamiento propiamente dichos (los *T-groups*) a los grupos de encuentro (los *encounter-groups* o *E-groups*). Mientras los grupos de entrenamiento tienen su origen en la tradición de Kurt Lewin y se vinculan con los centros del noreste de Estados Unidos, los grupos de encuentro se originan en la tradición de Carl R. Rogers y se asocian con los centros del suroeste de Estados Unidos. Los grupos de entrenamiento suelen reducir su actividad a discusiones

o intercambios verbales, mientras que los grupos de encuentro utilizan además otros procedimientos no verbales (contactos corporales, danzas, etc.). Pero unos y otros tienen una serie de características que permiten darles un tratamiento común. Por ello, aquí nos referiremos a ambos con el mismo nombre de "grupos de entrenamiento".

Según Edward E. Sampson (1971, págs. 274-281), los grupos de entrenamiento surgen como el producto de cinco factores: (1) el trabajo de Lewin, (2) la psicología del yo, (3) la "dramaturgia" de Moreno, (4) algunas ideas existencialistas y (5) ciertas transformaciones sociales de los países industrializados.

Ya se ha aludido al trabajo pionero de Kurt Lewin sobre la dinámica de los grupos pequeños. Es importante indicar que el interés principal de Lewin se cifraba en el grupo como medio propicio para el cambio. El estudio clásico al respecto lo constituye el intento que realizó el mismo Lewin para hacer que un grupo de amas de casa cambiara los hábitos alimenticios de sus familias en tiempos de la segunda guerra mundial (Lewin, 1943). Lewin inició los grupos de entrenamientos como una forma particularmente adecuada para lograr que las personas desarrollaran aquella comprensión de los procesos grupales que les permitirían ser miembros más productivos y eficientes de los grupos. Se trataba, por tanto, de un aprendizaje experiencial, a través de la propia participación en los procesos grupales.

Un segundo influjo sobre los grupos de entrenamiento lo ha ejercido la llamada "psicología del yo", en particular el enfoque y las técnicas propuestas por Carl R. Rogers (1951; Rogers y Linget, 1971). La teoría rogeriana enfatiza la necesidad de confiar en las tendencias originarias de cada persona y, consecuentemente, su técnica busca establecer aquella atmósfera de total permisividad en la que esas tendencias puedan surgir y expresarse sin ser rechazadas o condenadas. La propuesta "no directiva" o "centrada en el cliente" de Rogers exige conceder la prioridad a los sentimientos sobre las ideas, quizás en el supuesto de que a través de las ideas y principios la sociedad filtra, bloquea e impide la expresión de las tendencias propias de los individuos. El influjo rogeriano fue decisivo para que los grupos de entrenamiento derivaran hacia grupos de encuentro, cuyo objetivo principal será que los individuos se comporten con toda autenticidad, entendiendo por ello que manifiesten con toda libertad sus propias tendencias y que expresen con toda espontaneidad sus propios sentimientos, incluso los más desagradables.

Esta búsqueda de la expresión de sí mismo encontró un instrumento muy útil en las técnicas elaboradas por Jacob E. Moreno (1946), particularmente en el psicodrama. Mediante la represen-

tación de la propia vida y sus problemas como si se tratara de una obra de teatro, las personas pueden lograr un doble objetivo: una comprensión de los procesos involucrados y un desahogo emocional o catarsis de las emociones a ellos ligadas. Los grupos de entrenamiento tienen, con frecuencia, este carácter de escenario adecuado para vivir vicariamente los problemas reales y para aprender a confrontarlos en forma constructiva.

Según Sampson, los grupos de entrenamiento han recibido también un cierto influjo del movimiento existencialista, sobre todo en la medida en que constituyen situaciones absurdas, que obligan a las personas a confrontar el sentido último de su propia existencia.

El último factor que habría determinado el surgimiento de los grupos de entrenamiento estaría en ciertas transformaciones experimentadas por las sociedades industrializadas. "La tecnología y la burocracia, con su énfasis en lo racional, lo planificado, lo lógico y lo cognoscitivo, a menudo ignoran los aspectos más emocionales y no racionales de la existencia total humana" (Sampson, 1971, pág. 280). Frente a esta situación social, los grupos de entrenamiento, sobre todo los grupos de encuentro, suponen una oportunidad para que las personas liberen sus impulsos contenidos y sus emociones reprimidas en un ambiente de total permisividad y aceptación. Es precisamente este aspecto de liberación compensadora el que hizo que el movimiento de los grupos de entrenamiento se convirtiera para algunas personas en una especie de religión.

La Figura 1 sintetiza el planteamiento de Sampson sobre las raíces de los grupos de entrenamiento.

INFLUJOS		EFECTOS
1. Enfoque de Levin		1. Entrenamiento de agentes de cambio
2. Psicología del yo		2. Crecimiento personal
3. Psicodrama	! Movimiento de ! ! grupos-T o de ! ! entrenamiento !	3. Conciencia experiencial y sensorial
4. Existencialismo		4. Escape colectivo de la alienación
5. Transformaciones sociales		5. Miembros efectivos de equipo de trabajo

Figura 1. Orígenes y efectos de los grupos de entrenamiento (según Sampson, 1971, pág. 281).

Cuatro son las principales características de los grupos de entrenamiento: (a) son grupos nuevos, (b) sin una tarea explícita, (c) que se concentran en el "aquí y ahora" de los propios miembros y sus relaciones interpersonales, (d) bajo un liderazgo no directivo.

(a) Los grupos de entrenamiento se forman expresamente para realizar un aprendizaje experiencial, es decir, para aprender a través de la experiencia tenida en el propio grupo. Se trata, por tanto, de grupos nuevos, grupos sin historia y, en cuanto tales, sin claras raíces sociales. Con frecuencia los miembros no se conocen antes de incorporarse al grupo y sus relaciones no se prolongan más allá del tiempo que dura la experiencia grupal.

(b) Los grupos de entrenamiento no tienen una tarea explícita. A menudo y dependiendo de la modalidad de grupo, se les plantean diversos ejercicios que permiten ir examinando algunos aspectos y procesos de la vida grupal; pero en otras ocasiones se deja sencillamente al grupo a su arbitrio, lo que tiende a derivar en procesos de desahogo emocional, más o menos estimulados por el "facilitador".

(c) Todo la orientación del grupo de entrenamiento se centra en el aquí y ahora de las personas y del grupo mismo. Lo que cuentan son los sentimientos y emociones que se vivencian al interior del grupo, las percepciones que tienen los miembros entre sí, los deseos y aspiraciones que surgen a lo largo de la experiencia grupal, la evolución que se experimenta en las relaciones interpersonales. El antes, el después y el allá no cuentan y, por tanto, los problemas tienen que enfrentarse tal como se presentan en el grupo.

(d) Los grupos de entrenamiento no tienen un líder directivo que indique lo que hay que hacer y cómo, sino un líder no directivo o "centrado en el grupo", que a lo más plantea sugerencias al grupo y le va reflejando los aspectos más sobresalientes de la experiencia que tiene lugar. En muchos grupos, el líder no directivo se convierte en un facilitador de la experiencia grupal, facilitación que supone un estímulo a la liberación de las tendencias que van experimentando los miembros y a su expresión al interior del grupo.

Cabe preguntarse si los grupos de entrenamiento pueden ser considerados grupos primarios. Ciertamente, son grupos donde juegan un papel preponderante las relaciones interpersonales, cara a cara, y donde los aprendizajes se basan en buena medida en la confrontación de las personalidades de los miembros. Sin embargo, son grupos en cada oportunidad "nuevos", circunstanciales, sin historia ni raíces sociales, aun cuando muy caracte-

risticos del estilo cultural preponderante en Estados Unidos en las dos últimas décadas. Son grupos al margen de las exigencias de la realidad y, en este sentido, grupos sin responsabilidad de ningún tipo; no tienen que responder de nada ni a nadie. De ahí que los grupos de entrenamiento no generen ese vínculo de unidad social vivenciado como un "nosotros", característico de los grupos primarios, ni mucho menos suministren a las personas una identidad social.

Una familia no es un grupo de entrenamiento, aunque como grupo proporciona a sus miembros "encuentros" y "entrenamiento". A diferencia de los grupos-T, la familia sí está profundamente enraizada en una sociedad y en una historia, lo que le hace clara portadora de una responsabilidad social. De ahí que no se pueda equiparar sin más el ambiente permisivo que se propicia en los grupos de encuentro con el clima de confianza que existe al interior de la familia. Los grupos de encuentro estimulan la expresión de todo tipo de emoción, en particular de las emociones más negativas; en cambio, la experiencia enseña que una familia debe establecer ciertos límites al desahogo emocional o a la manifestación de sentimientos agresivos o de rechazo de unos miembros para con otros, ya que los vínculos familiares requieren estabilidad y hay ciertos presupuestos de las relaciones interpersonales íntimas que, una vez destruidos, no se pueden recomponer.

Ahora bien, la familia parece reunir los aspectos esenciales tanto de los equipos de trabajo como de los grupos de entrenamiento. Esa doble vertiente de los grupos con tarea y "sin tarea", con su énfasis en la resolución de problemas o en la manifestación de las personas, hace recordar la doble función que Parsons (1935, pág. 47) encontraba en la familia contemporánea: instrumental, hacia fuera de la familia, y expresiva, hacia su interior. "El área de la función instrumental abarca las relaciones del sistema con su situación fuera del sistema, el logro de las condiciones adaptativas para mantener su equilibrio, y el establecimiento 'instrumental' de las relaciones deseadas con las metas externas. El área expresiva concierne a los asuntos 'íntimos' del sistema, el mantenimiento de las relaciones de interacción entre los miembros y la regulación de los esquemas y niveles de tensión entre sus unidades constitutivas."

Es posible que la familia pase por períodos en los que predomine una u otra de estas dos funciones sistémicas, la instrumental o la expresiva. Bernard I. Murstein (1971) ha propuesto un modelo sobre las fases que siguen las personas en su camino hacia la relación matrimonial que podría aplicarse también a las fases de la familia: una primera fase de atracción entre las personas, una segunda de comprobación sobre la coincidencia de

sus valores y una última sobre compatibilidad de sus roles familiares. En muchos casos, las primeras etapas de la vida familiar son fundamentalmente expresivas y de adaptación entre los miembros; más adelante, la familia se va convirtiendo en un equipo de trabajo, donde lo fundamental es que cada miembro desempeñe adecuadamente su rol.

Así como los grupos de encuentro surgen como una necesidad de compensación frente a la frialdad tecnocrática de la vida social contemporánea, de la misma manera la familia está siendo presionada a suministrar satisfacciones compensatorias a sus miembros. Frente a la alienación imperante en el mundo de lo público, las personas se consuelan en el ámbito de lo privado; y ante la imposibilidad de ejercer un influjo significativo en el ordenamiento social, los individuos tienden a buscar sentido a su existencia entre los muros de su hogar (ver Lasch, 1977). De esta manera, la familia, como los grupos de entrenamiento, es marginada de la historia y reducida a una función compensatoria, que ayude a las personas a soportar el peso de su alienación y de su impotencia social.

Desde un punto de vista psicosocial, lo que de deliberado hay en la formación de la familia remite, por un lado, a las exigencias de reproducción del orden social establecido y, por otro, a la necesidad de compensar a las personas en el ámbito privado por su alienación en el ámbito público. La solución psicologizante al interior de la familia permite mantener el imperio de la sobreexplotación impuesto por los intereses de clase dominantes. ¿Qué significa, entonces, afirmar que la familia constituye la base de la sociedad? Toda la ideologización sobre la función familiar aparece cuando se percibe a la familia real, en cualquiera de sus múltiples formas, como equipo de trabajo (función instrumental) al interior de un determinado orden social, que al mismo tiempo la usa para su reproducción pero la margina respecto a las grandes opciones históricas, y como grupo de encuentro (función expresiva) donde se desaguan las frustraciones y enajenación social de las personas, que pueden así prolongar su existencia sin poner en cuestión ni buscar un cambio a las raíces de su malestar.

2.1.2. Surgimiento espontáneo de grupos.

La ideología dominante mantiene que las familias surgen por el amor de los cónyuges, amor que estaría a la raíz del matrimonio así como de la procreación de cada uno de los hijos. Por supuesto, esto no siempre es así: hay hijos no queridos, inesperados y aun positivamente rechazados, de la misma manera que hay matrimonios realizados por intereses económicos, convencionalismos o imposición social. Con todo, es cierto que un buen número

de familias surge por la decisión espontánea de los propios individuos.

Espontaneidad no significa casualidad. Un comportamiento es espontáneo en la medida en que se realiza voluntariamente, sin fuerzas externas que presionen a su ejecución. Se dice que un individuo es espontáneo cuando es capaz de actuar sin que las circunstancias ambientales lo influyan o determinen. Ahora bien, que un comportamiento sea espontáneo no quiere decir que sea irracional; una persona puede tener buenas razones para actuar espontáneamente y, en todo caso, el comportamiento es espontáneo no porque se haga sin causa o razón, sino porque su razón y causa hay que buscarlos en la propia persona que lo realiza. Que una persona se enamore de otra, que dos personas decidan casarse, bien pueden ser procesos y comportamientos espontáneos, es decir, cuya raíz haya que buscarla en los propios interesados y no en otras fuerzas externas o ajenas a ellos. Por eso es importante examinar cuáles son los factores que llevan a la formación espontánea de una familia y, de una manera más general, a la formación espontánea de un grupo primario.

Se suelen mencionar cuatro factores que influyen en la formación espontánea de los grupos primarios: (a) la atracción entre sus futuros miembros, (b) alguna semejanza entre ellos, (c) la ansiedad y (d) la complementariedad de sus rasgos o habilidades. Cada uno de estos factores puede influir más o menos en el origen de un grupo, aunque basta uno sólo de ellos para que el grupo se forme.

(a) Atracción. Cuando dos jóvenes se casan, la suposición más frecuente del sentido común es que lo hacen porque "están enamorados". De manera semejante, cuando se forma un grupo de amigos se tiende a pensar que existen vínculos de afecto entre ellos. La atracción entre las personas es, pues, el factor al que más comúnmente se suele atribuir el surgimiento de un grupo primario.

La apariencia física de las personas es uno de los elementos más importantes para el establecimiento de las relaciones interpersonales. Las personas de apariencia más bella gozan de ciertas ventajas en la interacción social, ya que se ha comprobado que las personas tienden a atribuirles cualidades deseables. En otras palabras, nuestro sentido común asume implícitamente que la belleza física va vinculada con la bondad o calidad caracterológica y moral (Dion, Berscheid y Walster, 1972; ver Martín-Baró, 1983, pág. 196). Esto no significa que sólo las personas físicamente bellas vayan a resultar atractivas. Ante todo, los criterios de belleza varían significativamente de un grupo a otro y hasta de un individuo a otro, lo que hace que personas considera-

das feas en un grupo o medio sean tenidas como bellas en otro. Así, por ejemplo, el campesino suele considerar a la mujer delgada como poco atractiva, mientras que la delgadez constituye un distintivo de belleza en algunos ambientes urbanos. Por otro lado, la capacidad de atraer no depende únicamente de la belleza física de una persona. Hay otras cualidades, intelectuales, morales o sociales, que pueden hacer muy atractiva a una persona, aunque en lo físico sea fea o poco agradable. Un interesante estudio de Dennis L. Krebs y Allen A. Adinolfi (1975) encontró en un grupo de 120 estudiantes universitarios norteamericanos de ambos sexos que aquellos considerados como los más atractivos físicamente hablando eran los más rechazados como compañeros o como amigos por los de su mismo sexo. Una explicación posible a estos resultados era que se trataba de una cierta expresión de celos; pero los tests de personalidad mostraron que los estudiantes de aspecto físico más atractivo eran también los más ambiciosos e independientes, cualidades poco deseables para una relación más cercana e íntima.

Aunque estos resultados prueban que la atracción interpersonal no es asunto exclusivo de belleza física, prueban también que la apariencia juega un significativo papel en las relaciones sociales. De ahí la importancia que las personas suelen conceder a su presentación y a la impresión que puedan causar en los demás. Erving Goffman (1971) mantiene que los individuos tratan de presentarse en cada situación de tal manera que induzcan a los demás a asumir el papel que les corresponde y que se espera de ellos en la interacción. Las diversas actividades humanas se entienden así como "libretos psicológicos", consistentes en una secuencia de comportamientos adecuada y aceptable para cada situación, que las personas deben cumplir mediante el desempeño de sus respectivos roles. Mediante el manejo de su apariencia, cada persona trata de influir a los demás y "ponerles en su lugar". De ahí que cuando las señales emitidas son ambiguas, se puede inducir a las personas con quienes se interactúa a suponer que se trata de distintos "libretos" y a asumir papeles inesperados o indeseados.

Muchas familias surgen por el enamoramiento experimentado entre dos personas, que se atraen mutuamente. Sin embargo, no son pocos los matrimonios que se originan en una decisión precipitada, ocasionada por el atractivo hacia unas apariencias mostradas en la interacción que no corresponden a las verdaderas características de las personas. Más de una separación o divorcio tempranos se deben al descubrimiento de rasgos y características que se ocultaban tras las apariencias que resultaron atractivas.

(b) **Similitud.** Otro de los factores fundamentales que lleva a formar un grupo primario es la similitud. Es obvio que las

personas tienden a juntarse con los de su misma edad: niños con niños, adolescentes con adolescentes, adultos con adultos y ancianos con ancianos. Pero cualquier otra similitud, sobre todo aquellas que afectan a las principales áreas de la vida humana, puede servir de base a la formación espontánea de un grupo. Se juntan los aficionados al fútbol y los que gustan de bailar, los amantes del teatro y los que tienen unas mismas ideas políticas. Todo lleva a pensar que, cuantas más cosas en común tengan varias personas, más probabilidades habrá de que lleguen a formar un grupo primario y de que su vinculación sea duradera. Se trata de la solidaridad mecánica, en los términos de Durkheim. Como lo expresa el refrán popular, "Dios los cría y ellos se juntan" (ver Gojman, 1973).

En un estudio ya clásico en psicología social, Festinger, Schachter y Back (1950) observaron a un grupo de jóvenes matrimonios de estudiantes universitarios norteamericanos y encontraron que, cuanto más cercanos se encontraban los apartamentos donde vivían, más tendían a establecer amistad entre sí. Ahora bien, ¿era la cercanía o la semejanza lo que les llevaba a establecer lazos de amistad? Porque, además de vivir cerca, todos los matrimonios analizados por Festinger, Schachter y Back estaban formados por estudiantes universitarios de M.I.T., la mayoría realizando carreras de ingeniería o ciencias naturales, pertenecientes a sectores de clase media alta, algo mayores y más maduros que el promedio de universitarios, todo lo cual establecía un buen número de similitudes entre ellos. En un estudio semejante, Theodore M. Newcomb (1961) encontró que los estudiantes tendían a establecer amistad con aquellos que tenían actitudes parecidas a las suyas propias.

Lucille Nahemow y M. Powell Lawton (1975) realizaron un estudio entre 270 habitantes de un proyecto habitacional en el norte de Manhattan, en Nueva York, y llegaron a la conclusión de que las personas están dispuestas a viajar grandes distancias con tal de ver a quienes se parecen a ellas. Sin embargo, para relacionarse con otros tipos de personas, necesitan de estímulos o apoyos ambientales (ver Recuadro 1). Por tanto, la proximidad ayuda a relacionarse con quienes viven o se mueven en el mismo ambiente aunque sean distintos, pero es raro que alguien establezca relaciones estrechas con quienes además de ser diferentes viven lejos.

Parece, pues, un hecho comprobado que las personas tienden espontáneamente a unirse en grupos de diversa naturaleza con aquellos que tienen ideas, actitudes, gustos o aficiones semejantes. La proximidad espacial ofrece la oportunidad de explorar estas semejanzas e iniciar los vínculos; ahora bien, el contacto generado por la proximidad da también la oportunidad de apreciar

Recuadro 1

OJOS QUE VEN... CORAZON QUE SIENTE

Ya desde Durkheim se emplea el concepto de espacio social, con el cual se suele aludir a aquella zona en la que un individuo se mueve e interactúa confortablemente. Paul-Henri Chombart de Lauwe distinguió cuatro espacios concéntricos, que diferencian el mundo del individuo: el familiar, el de los vecinos, el económico y el urbano-regional.

Puesto que se ha verificado que uno de los principales factores de la atracción interpersonal es cierta semejanza (personal, ideológica o social), Lucille Nahemow y M. Powell Lawton (1975) pensaron que, en el espacio social cotidiano, una persona tendería a relacionarse tanto con los individuos que tienen semejanzas con ella como con los que no la tienen; pero, más allá de ese espacio, la persona se volvería más selectiva. Así, la probabilidad de que dos personas se relacionen sería función tanto de su atractivo (basado en la percepción de su semejanza) y de la distancia que las separa.

A fin de verificar su hipótesis, Nahemow y Lawton entrevistaron en 1974 a 270 residentes de un complejo de viviendas públicas de Nueva York, personas de clase media y de diverso origen racial (blancos, negros y portorriqueños). Los resultados mostraron que:

- (1) La mitad de las personas visitaban a su mejor amigo a diario y el 85 % se veían con él al menos una vez por semana;
- (2) El 88 % de las personas consideradas como el mejor amigo vivían en el mismo edificio;
- (3) El 60 % de las personas consideradas como el mejor amigo eran de la misma edad, el 72 % pertenecían a la misma raza y el 73 % al mismo sexo.

Como indican Nahemow y Lawton, "la amistad entre personas diferentes sólo era común en condiciones de gran proximidad residencial, mientras que la amistad entre gente de la misma edad y de la misma raza se producía a mayores distancias". Al parecer, concluyen estos psicólogos, los contactos sociales con personas con las que no se tiene alguna semejanza o algo en común sólo se dan cuando se cuenta con apoyos ambientales.

otros aspectos de la persona que la pueden hacer atractiva o deseable para una relación más estrecha o íntima. Por eso, entre quienes viven o se mueven en un mismo ambiente, pueden darse relaciones que no se basan necesariamente en ideas, valores o gustos semejantes; pero es claro que las relaciones más estables e íntimas tienden a establecerse entre quienes, además de estar próximos físicamente, cuentan con otras formas de cercanía psicosocial.

(c) **Ansiedad.** Una de las circunstancias que suele impulsar a las personas a buscar la compañía de los demás es la experiencia de la ansiedad. La ansiedad constituye un sentimiento de malestar, más o menos difuso, acerca de algún objeto o proceso que la persona no puede controlar o frente al cual no sabe qué hacer o pensar. La ansiedad puede llegar a paralizar a las personas, desarticulándolas psíquicamente.

Stanley Schachter (1959) elaboró un modelo teórico según el cual la experiencia de la ansiedad incrementaba la tendencia de las personas a buscar la compañía de los demás. Por consiguiente, una de las causas que precipitaría la formación de grupos primarios sería el intento por eliminar la ansiedad. Según Schachter, hay cinco posibles explicaciones de por qué la presencia de otras personas reduce la ansiedad:

- (1) **Escapes:** la presencia de otras personas sirve como una forma de escapar a las circunstancias ansiógenas;
- (2) **Claridad cognoscitiva:** las personas ansiosas tratan de encontrar en las demás personas o en sus comportamientos una respuesta a su propia oscuridad e inquietud;
- (3) **Consuelos:** la presencia de otras personas resulta reconfortante frente a la elusividad del objeto de la ansiedad;
- (4) **Distracciones:** al distraer la atención, la presencia de otras personas tiende a calmar la ansiedad;
- (5) **Evaluación de uno mismo:** la presencia de otros sirve como índice para medir la propia manera de actuar o reaccionar frente a la circunstancia causante de la ansiedad.

Es bien sabido que más de un joven se casa como una manera socialmente viable de huir de su familia paterna, de eludir el control de los padres; hay también quienes se casan como un medio para escapar a la soledad, sobre todo cuando se trata de personas

mayores. Sin embargo, no es claro que circunstancias como éstas puedan ser consideradas aplicaciones del modelo de Schachter. Ninguna de las explicaciones propuestas por Schachter sobre la tendencia a afiliarse producida por la ansiedad ha recibido suficiente confirmación empírica, aunque se suele aceptar la validez del modelo mismo. Mas aún, no está claro que la búsqueda de compañía que se origina en la experiencia de ansiedad conduzca a la formación de grupos estables: se puede buscar a las personas como escape, alivio o distracción circunstancial, o como orientación sobre lo que a uno le ocurre o sobre la propia manera de reaccionar, pero ninguno de estos objetivos constituye base suficiente para que una asociación tenga la estabilidad mínima que requiere un grupo primario. Con todo, es posible que el consuelo, la tranquilidad o la iluminación encontradas en otras personas en un momento de ansiedad puedan representar la base para el establecimiento paulatino de una vinculación más permanente.

(d) **Complementariedad.** Se trata de una de las razones en apariencia más obvias para la formación de un grupo primario. Es evidente que la complementariedad de los miembros resulta una de las condiciones esenciales para la formación deliberada de grupos; sin embargo, resulta menos claro que las personas se junten espontáneamente buscando complementarse entre sí, sobre todo si se tiene en cuenta que la complementariedad puede aparecer en un primer momento como simple disimilitud. Por eso, las características complementarias servirán de base a la formación de grupos en la medida en que quienes carecen de ellas las aprecian o sean conscientes de su necesidad. El aprecio o admiración por alguna cualidad que se echa en falta en uno mismo puede ser la base de un matrimonio o de una vinculación grupal.

Atracción, semejanza, ansiedad y complementariedad inducen a la formación espontánea de un grupo. Con todo, cabe preguntarse hasta qué punto se trata de procesos espontáneos. ¿Es posible una total espontaneidad? Ya Marcuse señalaba el engaño ideológico que suponía la conciencia de libertad de las personas en una sociedad "unidimensional": "escoger libremente entre una amplia variedad de bienes y servicios no significa libertad si estos bienes y servicios sostienen controles sociales sobre una vida de esfuerzo y de temor, esto es, si sostienen la alienación" (Marcuse, 1965, pág. 38). El hombre que escoge en un supermercado entre veinte marcas de un mismo producto puede experimentar la conciencia de libertad, cuando en realidad está atado al consumo de ese producto y al sistema que se lucra con esa dilapidación de esfuerzos productivos. La espontaneidad surge las más de las veces sobre al ámbito de los terrenos ya definidos y aceptados por cada sociedad, es decir, al interior de unas opciones y con unos límites muy concretos.

El papel que la proximidad espacial juega respecto a la vinculación de las personas no es sino una expresión concreta del marco social en el que se mueven los comportamientos espontáneos. Se sabe que uno de los factores más determinantes para que una persona se enamore de otra es que esa otra persona le sea asequible material y socialmente, y esté también, por así decirlo, disponible, abierta a ser "conquistada" por su amor. En otras palabras, tendemos a enamorarnos de quienes podemos enamorarnos. Las personas seleccionan sus amistades entre aquellos con quienes se relacionan en su medio social, ya sea a través de los vínculos generados por la cercanía habitacional, ya sea por los vínculos generados a través de los contactos laborales. En cualquier caso, se trata de grupos cuyos miembros disfrutan de una situación económica igual o muy parecida, se mueven en el mismo ámbito cultural, comparten similares ideas políticas y religiosas, y hasta coinciden a la hora de las aficiones, los gustos y las diversiones. Que entre esas personas "disponibles" se produzca el enamoramiento, constituye un proceso espontáneo sí, pero dentro de un marco socialmente definido. Los disgustos familiares cuando algún joven se sale de ese marco y pretende casarse con alguna persona que "no es de su clase", indican con claridad que se trata de una espontaneidad real, no totalmente domesticada; pero indican, también, que el orden social establece límites a la espontaneidad y que, por lo general, los comportamientos "espontáneos" de las personas respetan esos límites y se mantienen bajo control.

¿Cuánto de espontáneo hay en la formación de las familias? Ciertamente, mucho menos de lo que se suele suponer. Existen presiones de todo tipo para que las personas permanezcan en el ámbito de su mundo social, desde las limitaciones espacio-temporales hasta las regulaciones lingüísticas y los controles morales desde aquellas exigencias interiorizadas por los individuos como valores, normas, gustos y estilos de vida hasta aquellas que operan externamente, sancionando los diversos comportamientos. Que el campesino se enamore y se case con campesinas, el hijo de profesionales con hijas de profesionales y el joven oligarca con una hija de la alta burguesía no es, obviamente, un resultado casual, la confluencia accidental de las espontaneidades individuales; se trata de esa sabia "mano oculta" que pone a cada cual "en su sitio", como si se tratara de un mercado más. Hay "libertad de empresa", sí, pero al interior de un orden y bajo el control de aquellos mismos determinismos sociales que estructuran el sistema dominante.

2.1.3. Formación forzosa de grupos.

Muchos de los grupos establecidos deliberadamente constituyen grupos forzados; a los trabajadores de una empresa no les suele quedar más alternativa que aceptar el participar en alguno de estos grupos cuando así se lo mandan sus jefes, a no ser que esté dispuesto a abandonar su trabajo. Por supuesto, el grupo forzado más característico y común es el de los reclutas militares, ya sea que el enlistamiento sea legalmente obligatorio para todos los jóvenes, ya sea que el reclutamiento constituya una verdadera cacería humana, por supuesto, de los jóvenes de los sectores más humildes de una sociedad, como es el caso en El Salvador. Es viejo el chiste en el que el comandante local de un pueblito le escribe una nota a su superior: "Mi coronel, ahí le envío el nuevo grupo de voluntarios reclutados. Por favor, devuélvame las pitas (cuerdas)". La incorporación forzosa a un grupo puede resultar beneficiosa y aun agradable para la persona, que termina aceptándola. Pero es frecuente que el individuo desarrolle una resistencia interna frente al grupo, que no sólo condicione el carácter de su participación en la actividad grupal, sino que pueda llevar en cualquier momento favorable a su retiro, huida o deserción.

Ahora bien, grupos forzados no son sólo aquellos que se forman directa o intencionalmente, cualquiera sea la instancia que los produzca; grupos forzados son también todos aquellos que se forman indirectamente como consecuencia de la discriminación y segregación social. Cualquier rasgo que permita distinguir a algún grupo de personas puede convertirse en base para el proceso de discriminación. Así, hay discriminación basada en la raza, en el sexo, en la religión o en la ideología de las personas. Es tradicional en los países blancos la discriminación contra los negros, en los países de cultura cristiana la discriminación contra los judíos, o en los países árabes la discriminación contra las mujeres. En todos estos casos, un simple rasgo diferenciador de las personas se convierte en causa de que se les asigne un lugar social inferior y se les someta a unas condiciones negativas.

Ervin Goffman (1970) desarrolló un análisis sobre las consecuencias que los estigmas tienen en las personas. Un estigma constituye un atributo personal que, en un determinado contexto social, adquiere un significado negativo al servir como base para la atribución de una identidad social vinculada a unas expectativas normativas. El estigma es, por tanto, algo más que un rasgo personal; es una especie de estereotipo social que lleva a dejar de ver a quien lo posee "como una persona total y corriente para reducirlo a un ser inficionado y menospreciado" (Goffman, 1970, pág. 12).

Según Goffman, hay tres tipos principales de estigmas: el físico, el moral y el social.

(a) El estigma físico se debe a ciertas deformaciones o defectos corporales a las que se asigna una particular importancia o significado social. El enano, el ciego, el jiboso o el paralítico son algunos de los casos más comunes de estigmatizados físicos:

(b) El estigma moral se funda en rasgos caracterológicos o en formas de ser que se atribuyen a la naturaleza mala del individuo. En nuestro medio, algunos de los casos más típicos de estigma moral se dan en el ámbito de la sexualidad: la puta y el maricón, por ejemplo.

(c) El estigma social se basa en ciertas características propias de grupos minoritarios o considerados como inferiores al interior de una sociedad, y a los cuales se atribuye un valor negativo. Goffman (1970, pág. 14) los llama "los estigmas tribales de la raza, la nación y la religión", ya que pueden "ser transmitidos por herencia y contaminar por igual a todos los miembros de una familia". Los casos más conocidos son los raciales, en particular el del negro y el del judío. En los países centroamericanos, un estigma muy típico suele ser el del "turco" o persona de origen árabe. Un estigma racial también muy generalizado en Latinoamérica es el del "indio", estigma que se encuentra incluso en países como México, que han hecho de sus raíces indígenas motivo de orgullo nacional, al menos a nivel oficial.

Forzado por la presión social de "los normales", el estigmatizado se ve obligado a aceptar unas formas de comportamiento que se le requieren como tal, es decir, como miembro del grupo de enanos o ciegos, de putas o maricones, de turcos o indios. De ahí que la vida del estigmatizado suela girar alrededor del eje de la "aceptación": la persona intentará por todos los medios corregir el fundamento objetivo de su discriminación a fin de ser aceptado como normal o, al menos, de corregirlo indirectamente, tratando de elaborar un mundo compensatorio de aparente normalidad o de obtener el mayor número posible de ganancias secundarias en base a su estigma. Así, por ejemplo, el negro tratará de aclarar el color de su piel o alisar su cabello y el "maricón" ocultará celosamente sus inclinaciones sexuales. La mujer, con frecuencia estereotipada como "ser emotivo y débil" en base a su sexo, tratará de aprovecharse secundariamente del hombre, reclamándole todo tipo de atenciones y privilegios, y eximiéndose de cualquier responsabilidad social.

De esta modo, los estigmatizados pasan a formar parte de un grupo forzoso, frente al que las personas actúan de cierta manera

y al que se le exige comportarse de acuerdo con determinadas expectativas. En la medida en que los estigmatizados acepten su destino, se les considerará "normales"; pero si el estigmatizado trata de actuar de acuerdo con la normalidad de los que no tienen su estigma, pronto se verá sometido a sanciones que volverán a ponerlo, directa o indirectamente, "en su lugar".

Por lo general, el estigmatizado participa de las mismas creencias sociales que fundamentan su discriminación: el indio se cree un ser inferior, el homosexual se considera un anormal y el ciego acepta su limitación física como un destino inevitable. Pero en algunos casos el estigmatizado adquiere conciencia reflexiva sobre lo injusto de la discriminación social a que se ve sometido y busca la manera de protegerse, primero, y hasta de promover sus intereses de grupo, después. Los "turcos" cerrarán filas, estableciendo sus propios clubs sociales; los ciegos fundarán sus propias organizaciones "gremiales", como si la ceguera fuera un rasgo laboral; los homosexuales establecerán centros en los que puedan manifestar sus inclinaciones y gustos, y las mismas prostitutas terminarán sindicalizándose para defender sus intereses. De la necesidad se hace virtud, y lo que es base de discriminación, puede llegar a convertirse en emblema de orgullo: "black is beautiful" (lo negro es bello), "gay power" (poder homosexual). Más aún, el estigma, que hasta ahora ha servido para una identidad negativa, se transforma en dinamismo de identidad positiva: las mujeres se agrupan para buscar su liberación, y los "indios", estigmatizados como "perezosos y borrachos", hacen de su raza la base de su solidaridad colectiva (son "hermanos"), y de su cultura, un motor de rebeldía política.

2.2. La cohesión del grupo primario.

Una de las preguntas cruciales y más antiguas acerca de la vida de un grupo versa sobre aquellos elementos que lo mantienen unido. ¿Qué es lo que conserva ligados entre sí a los individuos que forman un grupo primario? Y, en concreto, ¿qué es lo que mantiene unida a una familia?

2.2.1. Diversidad de factores vinculantes.

La respuesta más común a esta última interrogante suele ser que "el amor entre sus miembros". Se asume que lo que hace que los esposos no se separen entre sí o que no abandonen a sus hijos es fundamentalmente los lazos de amor que los ligan. Sin embargo, esta respuesta no parece corresponder a la experiencia cotidiana de cónyuges entre los cuales no existe ningún amor y no se

separan o de familias donde la convivencia constituye un permanente conflicto y, sin embargo, no se disgregan. Otros muchos factores además del amor están contribuyendo a que la familia se mantenga unida como un grupo primario. En unos casos, serán las creencias religiosas de sus miembros, que prohíben el divorcio como contrario a la voluntad de Dios. En otros casos, se tratará de un temor no ante Dios sino ante los hombres: los cónyuges no se separan por miedo a enfrentar la crítica social, el desprestigio que supone el fracaso matrimonial. Todavía en otros casos, las personas no se separarán debido a una cierta inercia que les hace preferir los sinsabores ya conocidos de una vida familiar poco gratificante a otras alternativas desconocidas o sobre cuyo valor se tiene una actitud escéptica. Finalmente, hay matrimonios que no rompen su vida conyugal a fin de no causar un daño a los hijos.

Pueden ser muchas, por tanto, las razones que llevan a una pareja a mantenerse unida, a los miembros de una familia a no romper sus vínculos. Pero eso mismo indica que los factores que contribuyen a la cohesión grupal, al mantenimiento del grupo primario como tal, pueden ser también muchos y de muy diversa índole, desde los lazos positivos del amor hasta los lazos negativos de la coacción externa, pasando por los lazos intermedios de las conveniencias y de los temores.

John F. Cuber y Peggy B. Harroff (1965) entrevistaron a 211 cónyuges norteamericanos de sectores sociales altos, 107 hombre y 104 mujeres, que llevaban diez o más años de casados y que en alguna oportunidad habían considerado la posibilidad del divorcio, a fin de examinar por qué no se habían separado. Encontraron cinco tipos de matrimonios, clasificados de acuerdo con la forma peculiar de relacionarse entre el hombre y la mujer: (a) los habituados a la tensión y al conflicto, (b) aquellos que han perdido todo dinamismo vital, (c) los permanentemente pasivos en su relación, (d) los llenos de vitalidad, mutuamente referida, y (e) los matrimonios "totales", que comparten entre sí los múltiples aspectos de su existencia (ver Recuadro 2).

El mantenimiento del vínculo familiar puede deberse a factores positivos o negativos, es decir, tanto a lo que la relación conyugal y familiar ofrece como a las consecuencias que pueden seguirse en caso de que se rompa. Ahora bien, ello mismo muestra el sesgo ideológico de aquellos análisis que atribuyen virtudes casi extraordinarias a las relaciones personalizadas que se dan en los grupos primarios, como si el mantenimiento de la unidad grupal necesariamente supusiera la existencia de unos vínculos positivos. La cohesión del grupo primario puede deberse, ciertamente, al carácter de la relación interpersonal en que se basa;

Recuadro 2

CINCO TIPOS DE MATRIMONIOS

Las razones para mantener una relación matrimonial pueden variar mucho. John F. Cuber y Peggy B. Harroff (1965) encontraron entre norteamericanos de sectores altos cinco estilos de vida matrimonial muy diferentes en casi todos los aspectos, pero que coincidían en que los cinco permitían el mantenimiento de la relación conyugal. Esto cinco estilos no corresponderían a personalidades distintas, sino a distintos tipos de relaciones interpersonales, que representan diferentes maneras de concebir y vivir el matrimonio. Según Cuber y Harroff, aunque cada pareja de cónyuges tiende a mantener un mismo estilo de relación, pueden presentarse circunstancias en su vida que le lleve a cambiar a otro estilo.

1. **Los habituados al conflicto.** Su vida está llena de tensiones y conflictos, aunque por lo general controlados. Rara vez el conflicto se oculta a los hijos. Ambos cónyuges reconocen el conflicto y la atmósfera de tensión que permea sus relaciones.

2. **Los carentes de vitalidad.** Aunque al principio vivieron muy enamorados y gozaron su relación, una vez pasados los primeros años su vida en común ha perdido todo atractivo y se ha vuelto el simple cumplimiento de una serie de obligaciones. Algunos aceptan este cambio como una evolución normal, mientras otros tratan de superarlo. Pero en cualquier caso la relación ha perdido todo carácter afectivo, emocional. La continuidad de la vida matrimonial y la ausencia de conflicto se deben a la habituación y a la falta de una alternativa atractiva.

3. **Los pasivos.** Se parecen a los carentes de vitalidad, sólo que esa falta de vida ha caracterizado su relación desde el principio. Algunos son así porque no desean involucrarse emocionalmente en una relación interpersonal. De hecho, este estilo de vida corresponde muy adecuadamente a las necesidades del sistema social.

4. **Los vitales.** Los cónyuges se encuentran ligados psicológicamente en los aspectos importantes de la vida. Para ellos, el estar unidos y el compartir es genuino. Más aún, la presencia del compañero se vuelve indispensable para disfrutar las diversas actividades de la vida. La principal

! satisfacción de su vida la obtienen al vivir con el otro y a !
! través del otro.

! 5. Los totales. Son como los vitales, pero su relación !
! vital es mucho más multifacética, ya que comparten práctica- !
! mente todos los aspectos de su vida. Incluso pueden enfren- !
! tar sus discrepancias y diferencias sin perder el sentimiento !
! de unidad o perjudicar la vitalidad de su relación.

pero puede deberse también a conveniencias puramente circunstanciales, a presiones sociales y hasta a simple coerción física.

Una de las dificultades que se ha enfrentado al analizar el problema de la cohesión grupal estriba en la definición misma de cohesión. Como señala Shaw (1980, pág. 226), con este concepto se suele aludir a tres aspectos distintos del grupo: (a) el atractivo que sienten los miembros hacia el grupo; (b) el grado de moral o motivación grupal; y (c) la coordinación de los miembros en las actividades grupales. Una buena parte de los psicólogos sociales se inclina por la primera acepción, quizá en forma coherente con su enfoque individualista. De ahí que el principal instrumento usado para medir la cohesión de un grupo haya sido el análisis sociométrico, que busca establecer un mapa de la estructura grupal examinando las elecciones y rechazos de los miembros entre sí (Morano, 1962). Para evitar ese sesgo, aquí seguiremos el planteamiento lewiniano de Festinger (1950/1971, pág. 208), quien define la cohesión de grupo como "la resultante de todas las fuerzas que actúan sobre los miembros para que permanezcan en el grupo".

2.2.2. Los ritos de iniciación grupal.

Uno de los factores cuya importancia para el mantenimiento de la unidad ha sido repetidas veces confirmado por la investigación lo constituye el proceso de incorporación al grupo. El ingreso a los grupos que una sociedad considera significativos suele subrayarse mediante actividades especiales, por lo general organizadas en ritos muy elaborados, que contienen elementos tradicionales propios de cada cultura. Ejemplos típicos en nuestra sociedad lo constituyen la primera comunión, el ingreso a

ciertas escuelas donde los alumnos más antiguos cortan el pelo y llenan de harina a los recién llegados, la graduación escolar o la despedida de solteros. En algunos casos, esos ritos no son solo de ingreso sino también de iniciación, es decir, de ilustración al neófito sobre las características y aun "secretos" propios del grupo al que entra a formar parte así como de involucramiento o compromiso personal del neófito con el grupo. No es raro que algunas despedidas de soltero terminen en un prostíbulo. Como principio puede afirmarse que cuanto más difícil el ingreso a un grupo, cuanto más importancia simbólica y ritual conceda una sociedad a la incorporación de alguien a un grupo, más se fortalecerá la cohesión del grupo y más difícil se hará el que alguien lo abandone o que se desintegre.

En un experimento diseñado para examinar la teoría de la disonancia cognoscitiva de Leon Festinger, Elliot Aronson y Judson Mills (1954/1971) predijeron que cuanto más duro fuera el proceso de incorporación a un grupo, más valor tendría para sus miembros. Aronson y Mills sometieron a una "prueba de vergüenza" a una serie de estudiantes universitarias, todas ellas mujeres, que deseaban participar en un grupo de discusión sobre psicología sexual. La prueba consistía en leer unas palabras y unas escenas sacadas de novelas ante el experimentador; según el carácter fuerte o suave de la iniciación, las palabras eran más o menos obscenas y las escenas más o menos pornográficas. A las estudiantes sólo se les permitía después escuchar la discusión grupal, en realidad una grabación previamente elaborada, de carácter aburrido y sin interés. Como lo habían predicho los experimentadores, aquellas estudiantes que habían pasado por la "iniciación" más fuerte mostraron después más aprecio por la discusión del grupo que aquellas que habían pasado por una prueba de iniciación más suave. De acuerdo con la teoría de la disonancia, Aronson y Mills explicaron estos resultados como reacción a la disonancia que se produciría en las personas entre la magnitud del esfuerzo por participar en el grupo de discusión y el valor de la discusión.

Como ocurre con casi todos los experimentos sobre la disonancia, los resultados de Aronson y Mills se prestaron a un gran número de interpretaciones diversas. Sin embargo, Harold B. Gerard y Grover C. Mathewson (1966) hicieron un nuevo experimento paralelo, en el que utilizaron descargas eléctricas más o menos fuertes como elemento iniciador, y cuyos resultados corroboraban los de Aronson y Mills y descartaban otras interpretaciones alternativas. Gerard y Mathewson llegaron así a la conclusión de que, en igualdad de condiciones, a las personas les gustan más aquellas cosas cuya obtención les ha costado más y, por tanto, preferirán aquellos grupos a los que les resultó más difícil acceder.

Prescindiendo aquí de la discusión sobre el valor del modelo de la disonancia que estos experimentos pretenden confirmar, lo que sí muestran es que los procesos de iniciación contribuyen a una valoración más positiva de los grupos a los que introducen y, por tanto, fortalecen la cohesión entre sus miembros. De ahí, por ejemplo, que se elaboren ritos complejos para ingresar a grupos que carecen de importancia social alguna como una forma de aumentar su valor frente a otros grupos y de proporcionar a los nuevos candidatos la sensación de que se trata de un paso importante en sus vidas.

Los ritos de iniciación que más influyen en los nuevos miembros de un grupo son aquellos que requieren su involucramiento personal con el mismo grupo. Desde diversas perspectivas teóricas se insiste que las acciones preceden a las convicciones y de que una de las mejores maneras para cambiar la actitud de una persona hacia un determinado objeto consiste en hacerle ejecutar algún comportamiento público contrario a su actitud original pero en la dirección de la actitud deseada (ver Rosenberg, 1966). Una de las exigencias más comunes de ciertos grupos es el de que aquellos que quieran ingresar tienen que realizar comportamientos que muestren su compromiso con el grupo y que, al mismo tiempo, los vuelvan corresponsables de lo que el grupo realiza. De esta manera, se dificulta el que el nuevo miembro dé marcha atrás y abandone al grupo. Este tipo de tácticas son características de las bandas juveniles, de las organizaciones criminales (las "maffias") y hasta de ciertas instituciones armadas. Es bien sabido, por ejemplo, que en ciertos ejércitos latinoamericanos, involucrados en graves violaciones a los derechos humanos, a los nuevos oficiales se les obliga a entrar en operativos que los involucrarán personalmente en ese tipo de violaciones, de tal manera que nadie pueda volverse contra los demás ya que todos tienen algo que ocultar o, como se dice en lenguaje popular salvadoreño, todos ellos se tienen recíprocamente "pateada la cola".

Los ritos de iniciación al matrimonio y a la familia son en los países centroamericanos muchos y a veces muy elaborados. No sólo están los pasos sucesivos que han de seguir los novios para que su noviazgo sea reconocido por las familias respectivas, sino la serie de pasos finales en los que se involucran con los diversos ámbitos de la vida institucional hasta llegar a la doble ceremonia matrimonial, la civil y la religiosa. Las numerosas celebraciones de despedida del estado soltero constituyen una forma como ambos novios tienen que reafirmar repetidas veces ante la sociedad su compromiso matrimonial. Obviamente, resulta más difícil a quienes han sido tan celebrados por su iniciación en la vida matrimonial dar pronto marcha atrás y separarse. De esta

manera, los ritos sociales contribuyen a fortalecer cuando menos los primeros momentos de la vida conyugal.

Frete a lo intenso de los ritos sociales que marcan el comienzo de la vida matrimonial en los sectores poblacionales centroamericanos medios y altos, resulta significativo que un gran porcentaje de los sectores mayoritarios de la población no formalicen su unión conyugal ni civil ni religiosamente, y ni siquiera marquen el comienzo de su vida matrimonial con algún tipo de rito de iniciación; simplemente, comienzan a vivir juntos, "se acompañan". Muchas veces, esta marginalidad respecto a los cauces y ceremonias sociales se debe a la carencia de recursos económicos para enfrentar los gastos requeridos; pero en otras muchas ocasiones se trata de una decisión, más o menos consciente, de enfrentar el nuevo estado de vida con un carácter provisional, a manera de prueba, "para ver si nos llevamos" —como se suele afirmar—, pero sin que ello involucre un compromiso definitivo.

2.2.3. El desarrollo de la complementariedad.

Así como un proceso activo de iniciación que involucre comportamentalmente a las personas con lo que un grupo es y hace contribuye a la cohesión grupal, de la misma manera la actividad grupal va generando vínculos entre sus miembros. Los vínculos más inmediatos son aquellos derivados de la complementariedad funcional entre las personas para el logro de sus objetivos y la satisfacción de aquellas necesidades o intereses que les han llevado a formar parte del grupo. Pero, poco a poco, la misma pertenencia activa a un grupo va moldeando la identidad de sus miembros de una forma tanto más definitoria cuanto más importante sea el grupo y más críticas sean las áreas de la existencia que toca. Como ya se indicaba al plantear la tipología grupal, la actividad de un grupo es uno de los parámetros básicos para definir su naturaleza y ello, obviamente, no sólo afecta al grupo como tal, sino también a los miembros que lo componen.

Según Cartwright (1971, págs. 116-121), hay nueve factores que contribuyen a hacer atractivo un grupo para las personas: (1) el atractivo personal de sus miembros, (2) la semejanza entre ellos, (3) las metas perseguidas, (4) la interdependencia y cooperación de los miembros, (5) las actividades grupales, (6) el estilo de liderazgo existente, (6) la estructura organizativa, (7) la atmósfera y (9) el tamaño del grupo. La relación entre estas variables y la cohesión del grupo no es uniforme ni mecánica. No se puede afirmar, por ejemplo, que un grupo de personas similares a uno mismo resulte siempre atractivo, ni siquiera más

atractivo que un grupo de personas diferentes, o que un grupo con un liderazgo "democrático" resulte siempre o por principio más incentivador para todas las personas que un grupo con un liderazgo "autocrático".

Una vez formado un grupo primario, se empiezan a desarrollar vínculos entre sus miembros que los vuelven dependientes entre sí. La complementariedad puede surgir de la complementariedad entre las necesidades de las personas o entre sus personalidades: lo que cada uno requiere o le falta los otros se lo proporcionan, ya sea con su manera de ser (sus rasgos de personalidad) ya sea con sus capacidades o habilidades. El individuo seguro transmitirá confianza al débil, la persona dinámica suplirá la falta de energía del apagado.

Aunque la complementariedad entre dos personas puede ser un factor que contribuya a que se junten como amigos e incluso como cónyuges, no suele ser la razón más común para la asociación grupal. Sin embargo, una vez formado un grupo, por lo general más por causa de afinidades que de complementariedad, las personas suelen desarrollar necesidades mutuamente referidas. Esto es claro entre los cónyuges, cuya vida en común les puede volver mutuamente imprescindibles: "esto sólo él/ella lo sabe hacer a mi gusto"; "sólo él/ella me entiende". La convivencia hace que se desarrollen hábitos y rutinas que incorporan como segmentos esenciales la intervención de la otra o de las otras personas, hasta el punto de que sin el otro cada miembro se vuelve casi incapaz de enfrentar la existencia cotidiana. El desarrollo de esta complementariedad no involucra necesariamente una relación interpersonal íntima, como en el matrimonio, sino que se da también en el área laboral entre un investigador y sus ayudantes, entre un administrador y su secretaria, entre los miembros de un equipo de diversión o de trabajo.

La cohesión generada por la mutua dependencia es precisamente lo que Durkheim llamó la solidaridad orgánica. Las rutinas que involucran entre sí a los miembros de un grupo se van traduciendo en normas, que hacen de la interdependencia una exigencia. Las normas que emergen en la vida de un grupo (ver Sherif, 1936), independientemente de cuál sea su origen, tienden a fortalecer la realidad estructural, el todo unitario del grupo, es decir, a asegurar su cohesión. Por otro lado, la misma actividad grupal va generando vínculos afectivos entre los miembros, por lo general más de carácter positivo que negativo. No es raro ver a cónyuges que han convivido largo tiempo, cuyo amor mutuo ha desaparecido, pero que mantienen entre sí una serena amistad o, cuando menos, una buena dosis de aprecio, comprensión y agradecimiento del uno para con el otro.

La actividad hace que cada grupo primario adquiera una identidad propia, que se afirma frente a otros grupos al interior de una sociedad. El matrimonio o la familia son vistos y tratados como una unidad por otros matrimonios o familias, logrando así una identidad colectiva que les afecta como totalidad, pero que afecta también a cada uno de los miembros. Esta identidad grupal echa raíces a través de compromisos sociales de la más diversa naturaleza: los cónyuges se comprometen con otras parejas amigas, se vinculan con su parroquia, con el vecindario o con la escuela donde estudian los hijos. Juan ya no es simplemente Juan, sino el esposo de María o el papá de Fernando; los Gómez son un pivote en el que se apoya la actividad comunal y cualquier fiesta sería inconcebible sin ellos. Estos vínculos y compromisos sociales repercuten en la cohesión del grupo, más allá incluso del sentimiento individual o del atractivo que subjetivamente experimente cada miembro hacia los otros o hacia el grupo como totalidad.

3. FUNCIONAMIENTO DE UN GRUPO PRIMARIO.

De la misma manera que el surgimiento de un grupo debe ser remitido a una realidad social e histórica concreta, su funcionamiento se da en el contexto de esa realidad social y sometido a los condicionamientos propios de su historia. Por ello, la búsqueda de algunos principios generales sobre la vida de los grupos primarios no debe paliar el hecho de que esos principios se concretan en formas muy peculiares a cada situación y, por tanto, en cada caso pueden tener un valor y un sentido muy distintos. El que existan constantes dinámicas en el proceder de los grupos primarios no quita para que incluso esas constantes adquieren un significado propio en cada contexto sociocultural que las vuelve diferentes. La división del trabajo entre los miembros del grupo familiar, por ejemplo, es un proceso que lo mismo se da en los Estados Unidos que en Uganda, en China que en El Salvador; sin embargo, esa división tiene un sentido distinto en cada uno de estos casos. Incluso al interior de un mismo país como El Salvador, la división funcional que ocurre en la familia de los sectores burgueses constituye un proceso de naturaleza y significado distintos al que tiene en los sectores campesinos o marginados: el trabajo de la mujer representa en un caso algo así como un "adorno" femenino o una decisión voluntaria orientada hacia el propio desarrollo psicosocial, mientras que en el otro caso se trata de una necesidad de supervivencia que puede hasta contribuir a aumentar la enajenación de la persona.

Aquí vamos a examinar dos aspectos de la vida del grupo primario: el desarrollo y distribución de papeles, y los procesos de toma de decisiones. En ambos casos, limitaremos el análisis a algunos aspectos que nos permitan analizar mejor lo que de ideológico hay en la vida de los grupos primarios, es decir, determinar en qué medida y de qué manera los procesos microgrupales traducen y articulan los intereses históricos de las clases que conforman cada sociedad, que es lo que constituye el objeto de la psicología social.

3.1. La distribución de papeles en el grupo primario.

Todo grupo tiene que realizar una serie de actividades a fin de cumplir con sus objetivos, es decir, para desarrollar su vida como grupo. Una posibilidad es que todos los miembros del grupo realicen las mismas tareas, sin que exista diferencia entre ellos. En su forma más extrema, este tipo de grupo reflejaría la vida social que Durkheim calificaba como solidaridad mecánica. Pero, por mucho que haya de idéntico entre los miembros de un grupo y por más que todos ansien realizar las mismas actividades, poco a poco la vida del grupo va requiriendo una diversificación de tareas que no todos pueden cumplir por imposibilidad material o moral. En ese momento de la vida grupal (momento no necesariamente identificado con una fase temporal), se desarrolla una división de tareas entre las partes o miembros del grupo, que los lleva a relacionarse entre sí de un modo funcional u orgánico.

La mayoría de los grupos existentes en cada sociedad cuenta ya con una definición de sus formas de vida y, por consiguiente, de las tareas y actividades que tiene que desarrollar. Más aún, por lo general la distribución de funciones se encuentra ya estructurada y aun codificada normativamente en roles o papeles. De ahí la definición que se suele dar de rol y que apunta tanto a las tareas que deben desempeñarse al ocupar un puesto en un grupo como las expectativas que las demás personas tienen respecto a lo que cualquiera que ocupe ese puesto grupal debe realizar.

La asignación de funciones puede ser más o menos permanente, dependiendo del carácter del grupo y de sus miembros. Por supuesto, cuanto más diferenciadas las funciones, cuanto más especializadas las tareas que haya que desarrollar, más ligada suele estar su asignación a la posesión de determinadas cualidades o habilidades. Limpiar una habitación, por ejemplo, es una tarea relativamente sencilla que cualquier miembro de la familia, incluso un niño pequeño, puede realizar con resultados satisfactorios; la preparación de la comida familiar, sin embargo, es ya una tarea algo más compleja, que requiere mayor preparación. Circunstancias internas al grupo o la modificación de condiciones

externas pueden llevar a un cambio en los papeles desempeñados al interior de un grupo primario. Este cambio puede consistir o bien en la aparición de nuevos roles o en la modificación de los existentes.

Una forma característica de entender a la familia como grupo primario consiste en interpretar la actividad de sus miembros como roles interdependientes: los roles de cónyuge y progenitor (padre y madre), de hijo y hermano. Cada uno de estos roles requiere la realización de una serie de tareas tipificadas que, frente a lo que suele afirmarse desde el sentido común, presentan grandes diferencias entre culturas diversas y aun entre grupos distintos al interior de una misma sociedad.

Talcott Parsons (1955) considera que la familia cumple dos grandes funciones al interior del sistema social: la socialización de las personas y la estabilización de la personalidad adulta. Para cumplir con esas funciones, la familia se diferencia a lo largo de dos ejes: la jerarquía de poder y la especialización instrumental o expresiva. "El área de la función instrumental consiste en las relaciones del sistema con las situaciones fuera del sistema, y pretende lograr las condiciones adaptativas que mantengan su equilibrio y establecer 'instrumentalmente' las relaciones deseadas con los fines externos. El área expresiva consiste en los asuntos 'internos' del sistema, el mantenimiento de las relaciones integradoras entre los miembros y la regulación de los esquemas y niveles de tensión de sus unidades" (Parsons, 1955, pág. 47).

La diferenciación funcional que, según Parsons, tiene lugar en el grupo familiar, produciría la división de roles y status que aparece esquematizada en la Figura 2.

Esta división planteada por Parsons que asigna al marido y padre la función "económica" de lograr la adaptación del sistema familiar al medio externo y a la esposa y madre la función "cultural" del mantenimiento interno del sistema ha pasado a ser casi un axioma para los análisis sociológicos sobre la familia. El planteamiento de Parsons refleja a la perfección la experiencia cotidiana de la familia en nuestra sociedad, que asume que el hombre es el encargado de proveer los recursos para el mantenimiento del hogar, mientras que a la mujer le tocaría cuidar del hogar mismo, atender a las necesidades de su marido así como criar y educar a los hijos. En término corrientes, al hombre le corresponde "trabajar" mientras que la mujer debe desempeñarse como "ama de casa".

		F U N C I O N	
		Instrumental	Expresiva
P O D E R	Superior	Padre (Marido)	Madre (Esposa)
	Inferior	Hijo (Hermano)	Hija (Hermana)

Figura 2. Diferenciación de funciones en la familia según Parsons (1953, pág. 46).

El planteamiento de Parsons ha servido, también, para confirmar la caracterología que el sentido común se hace acerca de las diferencias entre el hombre y la mujer. El hombre, más intelectual y con mayor vigor corporal, resulta mucho más adecuado para las tareas propias del quehacer laboral, tanto de orden mental como físico. En cambio, la mujer, más emotiva y menos fuerte, resulta más apropiada para las tareas de la vida afectiva y hogareña, para la educación y el cuidado de los hijos.

Robert Bales ha desarrollado empíricamente este esquema sobre la división de papeles en los grupos primarios. Para Bales (1970), lo esencial de un grupo lo constituyen los procesos de interacción entre sus miembros. Por eso, los papeles al interior de un grupo se conforman y dividen según el tipo de interacción que de hecho o de derecho asuma cada individuo. Bales elaboró un sistema de 12 categorías, agrupadas en cuatro conjuntos, para observar el funcionamiento de los grupos pequeños y definir así el papel desempeñado por cada uno de sus miembros (Cuadro 1). Mediante la categorización de los comportamientos observados por cada persona en la interacción grupal, se llega a definir su personalidad, no en cuanto individuos, sino en cuanto miembros del grupo.

No es muy difícil comprobar que el esquema categorial de Bales refleja su origen: el estudio de los grupos de laboratorio creados con este fin en un medio universitario. Las categorías se refieren principalmente a comportamientos verbales o a manifestaciones de estados afectivos, y no tanto a acciones motoras, a comportamientos prácticos. El esquema categorial de Bales

Cuadro 3
Categorías para el análisis de la interacción grupal *

=====

- A. *Acciones positivas (y mixtas).*
 - 1. Se muestra amistoso.
 - 2. Dramatiza.
 - 3. Se muestra de acuerdo.

- B. *Intentos por dar respuestas.*
 - 4. Ofrece sugerencias.
 - 5. Da su opinión.
 - 6. Proporciona información.

- C. *Preguntas.*
 - 7. Pide información.
 - 8. Solicita opiniones.
 - 9. Pide sugerencias.

- D. *Acciones negativas (y mixtas).*
 - 10. Discrepa.
 - 11. Muestra tensión.
 - 12. Muestra hostilidad.

* Sacado de Bales (1970).

resulta así útil para analizar aquello que más se ha analizado: las discusiones de grupos pequeños en laboratorios universitarios, pero no tanto para observar la vida cotidiana de grupos naturales, como una familia o un grupo de amigos.

En los últimos años, la utilización de la computadora ha permitido a Bales (1979) desarrollar un sistema más complejo al que ha llamado SYMLOG, que significa "Sistema para observar grupos desde múltiples niveles" ("SYstem for the Multiple Level Observation of Groups"). La atención se sigue centrando en la personalidad de los miembros de un grupo tal como se manifiesta en sus relaciones mutuas, sobre todo a lo largo de una o varias sesiones grupales. Bales considera que cualquier comportamiento interpersonal puede ser descrito en un espacio de tres dimensiones básicas: (1) dominante-sumiso, (2) amistoso-hostil y (3) instrumental-expresivo. Las diversas combinaciones de estas tres dimensiones producen lo que Bales llama 26 direcciones de la

personalidad. Cada una de estas direcciones presenta tres niveles generales de interacción: "(1) un nivel comportamental, que incluye tanto las conductas no verbales como los actos intencionales, (2) un nivel representativo, que incluye las imágenes de uno mismo, del otro, del grupo, de la situación, de la sociedad y las fantasías, y (3) un nivel de juicios de valor sobre las imágenes, que incluye las orientaciones a favor y en contra" (Bales, 1979, pág. 9). En otras palabras, cada "dirección" o tipo de personalidad grupal debe entenderse a partir de su comportamiento, su percepción y sus valoraciones. El planteamiento no resulta excesivamente original, pero la aparente complejidad empírica que le da el análisis computacional permite presentarlo como un útil instrumento científico.

La idea de fondo que transmiten tanto Parsons como Bales es que los procesos grupales son fundamentalmente autónomos, aun cuando pretenden ser funcionales para la vida del grupo en su medio, es decir, para lograr la adaptación del grupo a los cambios experimentados por el medio ambiente. En consecuencia, la distribución de papeles al interior del grupo, el que sea uno u otro de los miembros quien asuma un determinado papel, dependería de la dinámica propia de cada grupo que surgiría de la naturaleza y características de los individuos que lo componen. El planteamiento está relacionado con la visión funcionalista de la estratificación social, según la cual, al interior tanto de la sociedad como de los grupos primarios, se produce una organización jerárquica de los individuos que depende del valor de las tareas que asumen para la supervivencia de la sociedad o del grupo en cuanto tal, así como de la identificación de los individuos con las normas y valores grupales (Davis y Moore, 1945; Cartwright y Zander, 1971c, págs. 331-348; ver también Tumin, 1953). En su inventario de "hallazgos científicos" sobre la conducta humana, Berelson y Steiner (1964, pág. 339), incluyen la siguiente proposición: "En la mayoría de los grupo se da una jerarquización implícita o explícita de los miembros, según el grado en que representen o practiquen las normas y valores del grupo: cuanto más representativos, más elevado su rango". En otras palabras, la estructuración interna de un grupo sería el resultado de un proceso interpersonal, que dependería del carácter de las personas y de las fuerzas que se generan en sus relaciones interpersonales. Al relacionarse entre sí, las personas irían asumiendo diversas tareas, es decir, se irían organizando funcionalmente para responder a las necesidades del grupo; y, según la importancia de las tareas y la identificación concomitante con los valores grupales, las personas ocuparían un rango y un status más alto o más bajo.

Aplicada esta visión a la familia, parece obvio que el carácter de los diversos miembros -el hombre, la mujer, los

hijos-, carácter fundamentalmente determinado por la naturaleza de su sexo, es el que determina que cada cual asuma unas tareas y unos papeles. La fuerza y la inteligencia del varón le llevan a asumir la "pesada carga" de buscar a través de un trabajo el sustento para la familia; el ser el principal proveedor económico de las necesidades familiares le hace el miembro más valioso y, por tanto, le otorga el rango máximo en la organización interna de la vida familiar. Por su parte, la mujer, supuesto el "encargo natural" de la procreación y su carácter más emotivo, tiene que asumir la crianza y educación de los hijos, así como todo lo concerniente al mantenimiento de los vínculos entre los miembros de la familia. Esta tarea, aunque crucial, no es tan importante como la del varón, lo que da a la mujer un status superior por supuesto al de los hijos, pero inferior al del esposo y padre.

Este análisis sobre la división de tareas y jerarquización del grupo familiar cuenta todavía con el respaldo del sentido común acritico dominante en nuestras sociedades latinoamericanas. Sin embargo, representa un seria distorsión de la realidad y pone de manifiesto una ideología favorecedora de quienes se privilegian con el orden social establecido. En El Salvador, por ejemplo, sobre todo en los sectores bajos, la fuente más consistente y en muchos casos la principal del mantenimiento familiar la constituye con frecuencia la mujer. Las causas de este hecho en una sociedad tan machista son muchas. Una de ellas es, ciertamente, la alta tasa de desempleo que afecta a los sectores bajos y que lleva a las personas a depender de subeconomías en manos de mujeres: mientras los hombres gastan su tiempo buscando ocupación, que sólo consiguen eventualmente, las mujeres proveen un ingreso más estable mediante la prestación de servicios domésticos o realizando pequeñas ventas. Otra causa, sin duda relacionada con la anterior, es la relativa inestabilidad de los hogares en los sectores bajos, que hace que la mujer (madre) se convierta en el pivote más estable del núcleo familiar (ver Torres-Rivas, 1971, págs. 231ss.). Ahora bien, por el mismo trabajo realizado en un mismo puesto del sector público, por cada colón que cobra una mujer, el hombre cobra entre 1.20 y 1.25 (ver Rodríguez, Luzzi y Vidaurré, 1983). En este caso, resulta un tanto difícil mantener que la diferente remuneración se deba al mayor valor de la tarea realizada por el hombre o a que la ejecute con más eficiencia; se trata de una clara discriminación sexual, cuyo origen no radica en las características propias de cada sexo, sino en una división social del poder. Otro tanto cabe decir de una buena parte de la asignación de tareas en el hogar; el hecho fisiológico de la maternidad no arrastra necesariamente el que competa sólo a la mujer el cuidado y la formación de los hijos y mucho menos el rol como "ama de casa". Sin embargo, en una encuesta corrida en 1984 entre estudiantes de secundaria del área metropolitana de San Salvador, apareció que un 44.0 % de sus

madres tenía como única ocupación la de ama de casa (Martín-Baró, 1985); y es bien sabido que, a menudo, las tareas hogareñas cargan sobre la mujer incluso en los casos en que también ella tiene un empleo fuera del hogar.

Así, pues, la división de papeles y la estratificación al interior de un grupo no es el resultado de una dinámica autónoma, de unas fuerzas que emerjan originalmente a través de la interacción de los miembros del grupo primario; más bien, el grupo primario constituye un lugar social en el que se actualizan y concretan aquellas fuerzas existentes en la sociedad global en la que se produce. Esto no excluye que el grupo primario pueda generar fuerzas nuevas; lo que excluye es que esas fuerzas sean las únicas, que sea necesariamente las más importantes o que sean independientes de las realidades macrosociales. En algunos trabajos, el mismo Bales ya había señalado que los valores que los individuos aportan al grupo cuando se forma por primera vez pueden influir en su estructuración (ver Bales y Slater, 1955, págs. 296-297). Estudios experimentales sobre la forma de proceder de los jurados en Estados Unidos muestran el influjo tanto de la situación de sus miembros en la vida corriente (Strodtbeck, James y Hawkins, 1957) como de las reglas del sentido común cotidiano (Garfinkel, 1967, págs. 104-115). Como sintetizan Berger, Cohen y Zelditch (1973, pág. 198), tras revisar una serie de estudios al respecto, "cuando un grupo de trabajo se diferencia respecto a alguna característica de status externa, esa diferencia de status determina la jerarquía de poder y prestigio observable al interior del mismo grupo tanto si esa característica de status externo se relaciona con el trabajo del grupo como si no".

Considerar que la organización del grupo primario se debe fundamentalmente a la interacción entre sus miembros (como hace, por ejemplo, Homans, 1963, 1974) constituye una forma de abstraerlo de su realidad histórica y social, negando así las fuerzas macrosociales que condicionan y determinan en buena medida su existencia y funcionamiento. ¿Por qué en la familia la madre habría de asumir la función "expresiva" y el padre la "instrumental", con la consiguiente subordinación de la mujer al hombre? En muchos casos, la mujer es tan capaz o más que el hombre de ganar el sustento familiar, o el hombre tan sensible o más que la mujer para el cuidado del hogar o la educación de los hijos. El hecho de que la forma familiar más generalizada en nuestra sociedad y, ciertamente, la imagen de familia que se presenta como ideal en la cultura dominante presente esa división de papeles y la subordinación de la mujer al hombre no significa que ello surja como resultado natural de las diferencias sexuales, sino como el resultado de una historia de discriminación hacia la mujer. Ignorar esta historia, convertir el dato positivo en exi-

gencia normativa, pretender que la forma predominante es la forma ideal constituye una ideologización de la realidad familiar. Se signa así como planteamiento científico una falsa conciencia que ubica al interior del grupo primario, en la naturaleza e interacción de sus miembros, aquellos determinismos que en realidad se encuentran fuera de su alcance, en fuerzas e intereses macrosociales, llámense valores, sentido común, status social o condicionamientos de clase.

3.2. La toma de decisiones grupales.

¿Qué es tomar una decisión? Optar por una determinada vía de acción entre varias posibles. Hay que tomar una decisión cuando se enfrenta una situación total o parcialmente nueva, cuando se confronta un problema para el cual no existe una respuesta o solución conocidas, cuando se presenta una circunstancia conflictiva frente a la cual no se cuenta con una forma de actuar habitual, obvia o institucionalizada. La necesidad de decidir se aplica tanto a las personas individuales como a los grupos. Ahora bien, la probabilidad de que se presenten situaciones problemáticas o conflictivas que requieren una decisión es mayor en los grupos que en los individuos, ya que el hecho de que varias personas se vean involucradas entraña la existencia de varias perspectivas o puntos de vista que, por lo mismo, deben ser unificados para la acción cualquiera sea la forma como sea consiga esa unificación.

Las preguntas más importantes que podemos formularnos acerca del proceso de toma de decisiones en grupo corresponden a los problemas críticos de la psicología grupal: la pregunta sobre quién decide, que toca el problema del poder; la pregunta acerca de cómo se toma una decisión, que entra en el problema de la conciencia social; y, finalmente, la pregunta sobre las consecuencias del proceso de decisión, lo que hace referencia a los intereses que se encuentran en juego en toda opción grupal.

La primera pregunta importante sobre la decisión en grupo es *quién decide*. Las posibilidades son muchas, tantas más cuanto más complejo e importante sea un grupo. En una primera aproximación, es importante distinguir si la decisión es tomada por alguno de los miembros del grupo, ya se trate de un líder ya sea uno de los miembros quien ejerce la función directiva, o la decisión es asumida por el grupo en cuanto tal, cualquiera sea el proceso a través del cual se llega a ella. Otra posibilidad es que la instancia decisiva no sean ni los miembros del grupo ni el grupo en cuanto tal, sino otra persona o grupo externo, al que el grupo en cuestión tiene que someterse. La pregunta sobre quién

decide corresponde al tema del poder social, es decir, al área de la dinámica grupal en su sentido más estricto.

La segunda pregunta o serie de preguntas sobre la decisión grupal se refiere al proceso por el que un grupo llega a una decisión, es decir, cómo se decide. Cuando es uno de los miembros quien decide, lo puede hacer de muy diversas maneras: puede examinar los principios fundamentales que rigen la vida del grupo y aplicarlos a la nueva situación o puede decidir según su juicio y arbitrio personales, puede consultar y tomar en cuenta la opinión de los demás miembros o puede decidir él sólo, por su cuenta y riesgo. También cuando la decisión es tomada por el grupo como tal, puede llegarse a ella por diversos conductos: a través de la discusión o el voto, mediante consenso, mayoría o imposición de unos sobre otros, o mediante otros procesos. Todo ello responde por supuesto a la cuestión sobre el ejercicio de los mecanismos de poder en la estructuración y vida del grupo, pero responde también a las interrogantes sobre la participación de los individuos en el funcionamiento grupal y a su conciencia, personal y grupal, sobre la identidad y fines del grupo.

Uno de los presupuestos implícitos de la dinámica de los grupos pequeños suele ser el que las decisiones surgen de las fuerzas generadas por la realidad misma del grupo en sí, como si se encontrara en algo así como un vacío social y sólo contarán los factores detectables en un aquí y ahora concebido en sentido positivista. George C. Homans (1963), por ejemplo, considera que los procesos grupales básicos son los mismos en todas partes, ya que no dependen de factores culturales o históricos específicos, sino de los principios fundamentales del aprendizaje operante (Homans, 1974). Sin embargo, es necesario indagar si las decisiones no son afectadas por el status socioeconómico de los miembros en la sociedad y si el grupo primario mismo no representa la cristalización de una serie de fuerzas macrogrupales.

La tercera serie de preguntas se centra en las consecuencias que ocasiona una decisión grupal. Esta pregunta constituye una profundización de la primera sobre quién decide, convertida ahora en un por qué decide y a quién beneficia o a quién perjudica la decisión. En otras palabras, se trata del problema de los intereses sociales, pregunta psicosocial por excelencia ya que obliga a examinar el carácter ideológico de las opciones grupales. Resulta significativo que esta última pregunta rara vez se haya planteado en psicología social, como si los grupos estudiados en el laboratorio fueran ajenos a la historia. Con razón Fraser y Foster (1984) califican esos grupos como absurdos o "sin sentido", y postulan la necesidad de que los psicólogos sociales vuelvan sus ojos hacia los grupos sociales reales, grupos con una historia y unos intereses concretos.

¿Quién decide en la familia? ¿Cómo se decide? ¿Qué consecuencias tiene en la vida familiar y en la vida social las decisiones tomadas? Las respuestas no son simples. En Centroamérica, la mayoría de las veces es el padre quien tiene la autoridad última, y ello como parte de su status familiar; sin embargo, hay aspectos de la vida familiar o situaciones en que la autoridad corresponde a la madre. A veces, la forma como una familia toma decisiones evoluciona a medida que cambia el carácter de sus miembros. Así, por ejemplo, a medida que los hijos se van volviendo adultos o adquieren conocimientos y experiencia en algún área de la vida, los padres tienden a consultarles y aun a delegarles determinadas decisiones. Estos procesos están esencialmente condicionados por el carácter de cada familia, por sus valores culturales, por su ubicación socioeconómica en la pirámide social y por la conciencia de clase de sus miembros.

En un cuestionario corrido en 1984 entre 252 parejas de cónyuges de los sectores medios metropolitanos de San Salvador, el 42.3 % se mostraba de acuerdo con que "en las decisiones económicas, el padre debe tener la última palabra", aunque un 85.3 % indicaba que "antes de tomar las decisiones en el hogar, los padres deben discutirlos con sus hijos" (Martín-Baró, 1986a). Frente a la idea generalizada de que las mujeres son la principal instancia conservadora en la familia, en ambos casos las esposas se mostraban significativamente más liberales que sus maridos. Las mismas preguntas realizadas año y medio más tarde a un grupo de estudiantes preuniversitarios, mostró que el 88.4 % manifestaba su acuerdo con que se consultara a los hijos antes de decidir y el 38.0 % estaba de acuerdo (fuera de un 14.2 % que se mostraba incierto al respecto) con que fuera el padre quien tuviera la última palabra en las decisiones económicas (Martín-Baró, 1986b). También entre los jóvenes, las mujeres presentaron opiniones significativamente más liberales en promedio que las de los hombres. Es posible que estos datos no reflejen la forma como las familias de los sectores medios salvadoreños toman realmente decisiones, ni siquiera la forma como tratan de decidir en la práctica; lo que sí muestran es que no hay unanimidad de criterio sobre la forma ideal de decidir en familia y que la diversidad de criterios puede depender de factores como el sexo, la clase social o la cultura de cada familia y aun de cada individuos.

No podemos examinar aquí a fondo las tres preguntas sobre la forma como los grupos primarios toman decisiones, lo que más compete a un tratado especial al respecto. Nos limitaremos a examinar dos fenómenos concretos que se producen en la toma de decisiones en grupos primarios y que han sido objeto de amplio debate: (a) la aparente tendencia de los grupos a asumir decisiones más arriesgadas en promedio que las decisiones que habrían tomado sus miembros por separado, fenómeno conocido como "el

cambio arriesgado" (*"risky shift"*), y (b) la tendencia de ciertos grupos en el poder a encerrarse en sí mismos a la hora de asumir decisiones de gran importancia y a proceder en función de criterios intragrupales más que en función de las exigencias de la realidad, fenómeno conocido como "pensamiento en camarilla" (*"groupthink"*)>

3.2.1. El cambio arriesgado.

En su obra clásica sobre las multitudes, Gustavo Le Bon (1972) mantenía que las masas humanas actuaban de modo incompatible con los valores, los principios y la inteligencia individual de la mayoría de sus miembros. Le Bon atribuye este hecho a la emergencia de lo que llamó "la mente grupal", que llevaría a las muchedumbres a comportamientos extremos. Floyd Allport (1924) discrepaba totalmente de esta visión, ya que para él los grupos no eran más que la suma de sus miembros y su correspondiente facilitación mutua, lo que le llevaba a la conclusión de que las masas no podía desarrollar más que aquel tipo de acciones que ya se encontraran en el repertorio de sus miembros individuales. Este debate constituye una instancia concreta de la vieja discusión sobre si los procesos grupales son más que, igual que o menos que la suma de los comportamientos individuales de sus miembros y, por tanto, si la acción grupal puede ser explicada o no a partir del carácter y conducta de sus miembros.

En una serie de estudios sobre la toma de decisiones, R. C. Ziller (1957) encontró que las tripulaciones centradas en el grupo tomaban decisiones más arriesgadas que las tripulaciones centradas en un líder. Un poco más tarde, James A. F. Stoner (1961) halló que, siempre que se diera un consenso grupal, las decisiones tendían a ser más arriesgadas que las decisiones individuales. Fue Stoner quien calificó a este fenómeno como "el cambio hacia el riesgo" (*the risky shift*), en el sentido de que los grupos tendían a asumir decisiones más arriesgadas que las que, en promedio, habrían tomado individualmente sus miembros. Esta tesis fue sistemática examinada por Michael A. Wallach y sus colaboradores (1962; 1964; 1965; Kogan y Wallach, 1964), confirmando en lo fundamental los resultados obtenidos por Stoner.

Antes de analizar las explicaciones ofrecidas sobre este fenómeno, conviene examinar el método experimental seguido en la mayoría de los estudios. El proceso contempla tres momentos: preconsenso individual, consenso grupal y postconsenso individual. En el primer momento, un grupo de individuos responde a un cuestionario en el que se plantean una serie de problemas frente a los que hay que tomar una decisión y se pide a los individuos que indiquen en cada caso qué probabilidad de éxito requerirían para elegir la opción más deseable, que es también la más arries-

gada. El promedio de las decisiones individuales constituye la línea base de referencia (decisión preconsenso). Después se pide a los individuos que discutan en grupo los diferentes problemas y lleguen a una decisión unánime (consenso grupal). Finalmente, cada individuo vuelve a responder el mismo cuestionario, indicando una vez más sus opciones individuales (decisión postconsenso). El experimento compara la decisión grupal y la media de las decisiones postconsenso con la media de las decisiones preconsenso.

Una de las primeras explicaciones a los resultados que mostraban que el consenso grupal y las decisiones individuales postconsenso tendían a asumir un "mayor riesgo" que las decisiones preconsenso la ofrecieron Wallach, Kogan y Bem (1962, pag. 85): "Es posible que se dé en estos grupos un proceso de difusión o diluimiento de la responsabilidad que se produce al saber los individuos que no adoptan solos las decisiones sino en unión con otros. La mayor disponibilidad a asumir riesgos resultaría de esta disminución del sentimiento de responsabilidad personal."

Esta explicación, intuitivamente atractiva, resultaba muy vaga, sobre todo en sus términos centrales, lo que llevó a sus propios autores a modificarla (Bem, Wallach y Kogan, 1965). El argumento más fuerte contra ella es el hecho, mostrado por nuevos experimentos, de que el "cambio" podía seguir ambas direcciones, es decir, que la decisión postconsenso podía volverse más arriesgada o hacerse más conservadora. Por otro lado, cada vez se fue haciendo más claro que el efecto no era universal (ver Dion, Baron y Miller, 1970).

Roger Brown (1972) ofreció una explicación diferente. Según Brown, la capacidad de aceptar riesgos constituye un valor en la cultura norteamericana. Brown hipotetiza que, a través de las discusiones grupales, los individuos reciben información favorable a una decisión más arriesgada, lo que les permite comparar el riesgo que ellos están dispuestos a asumir comparado con los demás. "La función de la discusión de grupo, según esta teoría, es principalmente informativa. Enseña a los individuos cómo ser arriesgados en el caso de una tarea concreta presente; da especificidad a ese valor... Es la información acerca de las respuestas de otras personas la que determina que los individuos se inclinen por el riesgo mayor después de la discusión de grupo" (Brown, 1972, pag. 724).

Ahora bien, si la capacidad de asumir riesgos fuera un valor en la cultura norteamericana, no se explicaría cómo la decisión por consenso o la postconsenso pueden inclinarse tanto en la dirección del riesgo como de la precaución. Ante esta objeción, Brown, respondió que su idea básica consistía en que el conocimiento sobre la distribución de opciones en una situación comple-

tamente nueva le muestra al individuo cómo puede realizar mejor sus propios valores. "Así como hay muchas situaciones en las que los individuos se sienten inclinados a conformarse, a someterse lo más posible a la tendencia central (como en los juicios perceptivos), la sugerencia es que hay otro tipo de situaciones en las que las personas se encuentran motivadas a inclinarse hacia uno de los lados de la tendencia central ya que no intentan ser del promedio, sino mejores que el promedio o virtuosos" (Brown 1974, pág. 469).

Dean G. Pruitt (1969, 1971) ha planteado una explicación basada en un presupuesto similar. Según Pruitt, cuando los individuos tienen que tomar una decisión se encuentran en una situación conflictiva. Las opciones expresadas por los miembros del grupo que favorecen una decisión más arriesgada o más conservadora liberan a la persona de inhibiciones para expresar sus propias opiniones. Por ello, para Pruitt la discusión grupal sirve como desinhibidora o "desencadenante" de ciertos valores restringidos por el convencionalismo social.

Ahora bien, si el cambio hacia el riesgo que se produce en las decisiones grupales puede ser también un cambio hacia la precaución, no se trata de un fenómeno puramente formal, sino un fenómeno determinado por la naturaleza de los valores propios de cada sociedad o grupo. Se trataría, como acertadamente señalaban Moscovici y Zavalloni (1969, pág. 127) de un fenómeno de conformismo hacia los valores de una sociedad. En ese caso, el proceso de cambio (grupal o individual) sólo tendría sentido en la medida en que el individuo o los individuos aceptaran esos valores, más aún, se sintieran en algún grado comprometidos con ellos. "Cualquiera sea la tarea o la situación social o individual, la participación llevará al individuo a un compromiso que a su vez producirá una radicalización de su juicio y opiniones. La dirección del cambio es una función de los valores y actitudes dominantes del grupo o la sociedad; los valores y actitudes tienen un efecto selectivo". Por tanto, "en un contexto en el que intervengan las normas de un grupo, hay que esperar un fenómeno de polarización y no de convergencia de los juicios (o actitudes)" (pág. 129).

El punto de vista de Moscovici es que el "cambio arriesgado" no es más que una instancia del fenómeno de "polarización colectiva": en aquellas circunstancias en que una decisión grupal pone en juego valores con los que se sienten comprometidos, los grupos y personas tienden a radicalizar sus juicios y actitudes. La polarización (el consenso o la decisión postconsenso) sigue la misma dirección axiológica que tenía el juicio o la actitud preconsenso. Pero, ¿a qué se debe este cambio? A lo que ocurre durante el proceso grupal. Y ¿qué es lo que ocurre en ese proceso? Ciertamente, no una difusión de la responsabilidad; de ser

correcta la hipótesis sobre la polarización, más que una difusión habría un reforzamiento de la responsabilidad frente a los propios valores, personales o grupales. Pero, de nuevo, ¿cómo se produciría este refuerzo?

Según Fraser y Foster (1984, págs. 483ss.), las explicaciones sobre la polarización pueden clasificarse en tres niveles: individual, grupal y social.

(a) *Explicaciones a nivel individual.* El cambio grupal se debería fundamentalmente al cambio individual, que se produciría mediante un proceso de comparación (el individuo pretende mantener una imagen favorable de sí mismo frente a sus propios valores y frente a los demás) o mediante la persuasión (ante los nuevos argumentos, el individuo se replantea las alternativas disponibles). En el primer caso, el principal mecanismo de cambio sería afectivo, mientras que en el segundo sería cognoscitivo.

(b) *Explicaciones a nivel grupal.* La polarización grupal se debería no tanto a un cambio de los individuos como tales, cuanto a una reestructuración de las actitudes grupales y aun del grupo mismo. Para algunos, el cambio denotaría el influjo normativo e informativo de una minoría sobre la mayoría de los miembros (Fraser, 1971). La reestructuración del grupo puede deberse a un cambio en su forma de decidir, o en la distribución del poder, de la autoridad o del liderazgo, cambio o redistribución que tiene lugar a través de la interacción entre los miembros del grupo.

(c) *Explicaciones a nivel social.* En el proceso grupal, no sólo se produciría una interacción horizontal entre los miembros del grupo sino también una interacción vertical: la referencia a otra persona supone una referencia simultánea a los códigos y normas sociales. La combinación de la interacción horizontal con la vertical sería la responsable de los cambios polarizadores (o despolarizadores).

Fraser y Foster mantienen que, aunque los tres niveles deben ser tomados en cuenta, "los procesos a nivel individual están organizados en la discusión grupal por los procesos de más alto nivel de la interacción grupal y de las normas sociales" (1984, pág. 490).

Recapitemos. Cuando un grupo tiene que tomar una decisión, en particular si se trata de una decisión que pone en juego algunos valores o principios sociales con los que algunos miembros se sienten comprometidos, es muy probable que se produzca una polarización, es decir, que la decisión grupal sea más extre-

ma que lo que habría sido la decisión de cada individuo en particular. La polarización no consiste siempre en un cambio hacia posturas más arriesgadas, como se creyó al principio, sino que puede ser también hacia posturas más conservadoras. Cual sea la naturaleza del cambio, dependerá de los juicios y actitudes de los miembros previas a la discusión grupal así como del grado de compromiso de las personas frente al objeto de la decisión. En general, la polarización supone que las personas que se sienten involucradas tenderán a extremar sus posturas axiológicas previas al consenso grupal. Lo cual, en última instancia, no se puede explicar a partir exclusivamente de los elementos que emergen con el grupo, sino que remite a la imbricación del grupo pequeño con las estructuras sociales más amplias, sus normas y valores, sus exigencias y condicionamientos.

El fenómeno del "cambio arriesgado" es un excelente ejemplo de los engaños ideológicos que confronta el análisis psicosocial. Los resultados iniciales de Stoner constituían un revés ideológico para las esperanzas democráticas que se depositaban en el funcionamiento de los grupos pequeños como entidades más o menos autónomas, en cierta medida ajenas a los determinismos macrosociales. El "cambio arriesgado" suponía que los grupos pequeños se dejaban arrastrar por la irracionalidad a la hora de tomar decisiones. El supuesto implícito es que las opciones menos extremas de los individuos serían socialmente más racionales, quizá por su correspondencia con el sentido común imperante. La explicación sobre la "difusión de la responsabilidad" ofrecida en un primer momento era semejante a la que algo después ofrecerían Latané y Darley (1970) cuando descubrieron que cuantas más personas presenciaban una emergencia, menos probabilidades había de que alguna de ellas ayudara a la víctima.

La explicación de Brown de que la capacidad de arriesgarse constituía un valor entre los norteamericanos aportó un elemento tranquilizador para los cultivadores de la dinámica de grupos, sobre todo porque mostraba que las decisiones grupales eran racionales y coherentes con los principios sociales: no se trataba de una opción sin más por el riesgo, sino que el carácter de la decisión grupal dependería en cada caso de los valores culturales en juego.

Ahora bien, el fenómeno de la polarización muestra con claridad que un proceso aparentemente tan autónomo como es una decisión de grupo no es inteligible si el proceder grupal no es históricamente contextualizado y si los procesos intragrupales no se ubican frente a las fuerzas macrosociales que condicionan a todo grupo. El hecho de que la polarización grupal dependa del compromiso de los miembros con los valores puestos en juego por la decisión que hay que tomar no sólo corrobora la raíz grupal de

las actitudes, sino, sobre todo, que los intereses macrogrupales se articulan en los procesos microgrupales. Por ello resulta significativo que en la mayor parte del debate sobre el "cambio arriesgado" no se haya considerado el problema del poder ni cómo los intereses de clase se activan a través de los valores o del sentido común. Una vez más, el poder social niega ideológicamente su existencia y se oculta a la investigación positivista.

La polarización grupal ¿se produce también cuando una familia tiene que tomar una decisión? No son muchas las circunstancias en que los miembros de una familia aceptan llegar a una decisión por consenso, aunque sí son muchas las circunstancias en que tienen que adoptar una decisión grupal y sus puntos de vista iniciales difieren. Lo que ocurre es que, la mayor parte de las veces, la decisión se logra no tanto por consenso cuanto por imposición o por concesión de quien tiene el poder (el padre, la madre o ambos). Pero ello no significa que no se produzcan los cambios a través de la interacción familiar. Si se aplicara el mismo método experimental usado en el estudio del "cambio arriesgado", posiblemente se observaría con frecuencia una polarización de los juicios y actitudes de padres e hijos previas al "consenso grupal". Esto ocurre, por ejemplo, cuando la decisión concierne a la elección de carrera o de cónyuge por parte de los hijos, decisiones con las que a menudo los padres y otros miembros de la familia discrepan, pero ante cuya inevitabilidad a menudo tienen que ceder. Resulta difícil entender estos desacuerdos, a menudo muy radicales, si no es a la luz de las mismas raíces macrogrupales de la familia, tanto en lo que concierne a sus intereses de clase como a las diversas circunstancias históricas que dividen a padres e hijos o a la diversa conciencia social que tienen los miembros de la familia. Pero resulta más difícil todavía entender la naturaleza de los acuerdos familiares logrados si no se mira más allá de las relaciones intrafamiliares, como si la familia fuera una isla flotando en un vacío histórico, ajeno a los intereses sociales en conflicto.

3.3.2. La decisión en camarilla.

Hay ocasiones en que las decisiones de los grupos primarios pueden tener consecuencias sociales muy graves. Resulta entonces particularmente necesario examinar aquellas condiciones psicosociales que contribuyen a que las decisiones se tomen con el mayor realismo, teniendo en cuenta tanto sus condicionamientos como sus posibles efectos en los familiares, trabajadores, comunidades o pueblos enteros, según la naturaleza del grupo y de la decisión. Sin embargo, no es raro que la presión (stress) ante la gravedad de las posibles consecuencias desencadene precisamente aquellas condiciones grupales que resultan menos deseables para tomar una

adecuada decisión. El peso de la responsabilidad o el temor al fracaso llevan a algunos grupos a encerrarse en sí mismos, a aislarse de la realidad, y a moverse en un ambiente enrarecido donde impera el discurso ideológico y se diluyen las fronteras entre los hechos y los deseos.

Al leer unos estudios sobre la fracasada invasión de Bahía de Cochinos (Cuba) con la que la administración norteamericana del presidente Kennedy pretendía derrocar al gobierno revolucionario de Fidel Castro, Irving L. Janis (1972) empezó a reflexionar sobre algunas condiciones de los grupos responsables de conducir la política exterior estadounidense que habían llevado a grandes fracasos. Para Janis, la forma como se había decidido la invasión a Cuba reflejaba errores similares a los que permitieron el bombardeo japonés de Pearl Harbor, el empantanamiento de la guerra de Corea o la torpe escalada en la guerra de Vietnam. En todos estos casos la forma como se habían tomado las decisiones cruciales en grupo habían precipitado el fracaso. El rasgo fundamental de esos procesos de decisión había sido lo que Janis empezó a llamar *groupthink*, que literalmente significa pensamiento grupal, pero que podemos traducir mejor como pensamiento en camarilla. La idea básica de Janis era que la calidad de las decisiones grupales depende en buena medida de las condiciones que influyen en la atmósfera del grupo responsable.

¿Cuáles son, según Janis, las condiciones grupales que suelen llevar a una decisión deficiente o mala? Fundamentalmente siete:

- (1) limitar las discusiones grupales a una pocas alternativas, por lo general dos, en lugar de considerar una amplia gama de opciones;
- (2) el no re-evaluar el curso de acción preferido por la mayoría una vez que aparecen sus inconvenientes y limitaciones;
- (3) prescindir de opciones inicialmente descartadas por la mayoría;
- (4) prescindir o sólo buscar en forma mínima el juicio de expertos;
- (5) asumir una postura muy selectiva frente a informes factuales u opiniones de expertos o de otras fuentes;
- (6) dedicar poco tiempo y esfuerzo al análisis de cómo la opción preferida puede verse afectada por diversas circunstancias;
- (7) dejar sin considerar planes de contingencia ante eventuales dificultades o problemas (Janis, 1972, pág. 10).

La hipótesis central de Janis fue la siguiente: "Cuanto mayor sea la amistad y el espíritu de cuerpo entre los miembros de un grupo responsable de definir la política, mayor será el

peligro de que se sustituya el pensamiento crítico independiente por el pensamiento en camarilla, lo que probablemente conducirá a acciones irracionales y deshumanizadoras contra los grupos externos" (1972, pág. 13).

El pensamiento en camarilla se caracteriza por ocho síntomas:

- (1) "una ilusión de invulnerabilidad compartida por la mayoría de los miembros, que genera un optimismo excesivo y estimula hacia la adopción de riesgos extremos";
- (2) "esfuerzos colectivos por racionalizar para no hacer caso de aquellos avisos que podrían llevar a los miembros a reconsiderar sus presupuestos";
- (3) "una creencia no cuestionada sobre la moralidad inherente del grupo";
- (4) "una visión estereotipada de los jefes enemigos como demasiado malos como para merecer cualquier esfuerzo de negociación";
- (5) "presión directa sobre cualquier miembro que exprese argumentos fuertes contra cualquier estereotipo, ilusión o compromiso del grupo";
- (6) "autocensura de las discrepancias frente al aparente consenso grupal";
- (7) "una ilusión compartida de unanimidad sobre los juicios que configuran la visión mayoritaria";
- (8) "el surgimiento de guardianes mentales autonómicos" (Janis, 1972, págs. 197-198).

En la Figura 3 puede verse el esquema propuesto por Janis: una gran cohesión del grupo, su aislamiento y un liderazgo directivo cuando hay que tomar decisiones de gran importancia que someten a los miembros del grupo a una fuerte tensión (condiciones antecedentes), desencadena una tendencia a buscar el consenso que se manifiesta por varios síntomas de pensamiento en camarilla, los que a su vez suelen llevar a decisiones defectuosas.

Para Janis, el pensamiento en camarilla constituye un esfuerzo de los miembros del grupo por mantener su propia estima en circunstancias en las que tienen que tomar decisiones que pueden acarrearles graves críticas y condenas sociales. Cada síntoma cumple una función psicológica, sobre todo respecto al peso de la responsabilidad moral experimentada por los miembros del grupo. De ahí que Janis piense (1972, pág. 206) que "los síntomas del pensamiento en camarilla se darán más frecuentemente cuando una decisión plantea un dilema moral, en particular cuando el curso de acción más ventajoso requiera que los encargados de la política violen sus propios principios de conducta humanitaria".

CONDICIONES ANTECEDENTES		SÍNTOMAS DEL PENSAMIENTO DE CAMARILLA	SÍNTOMAS DE DECISIONES DEFECTUOSAS
1. Fuerte cohesión		1. Ilusión de invulnerabilidad	1. Revisión incompleta de alternativas
2. Aislamiento del grupo		2. Racionalización colectiva	2. Revisión incompleta de objetivos
3. Falta de procedimientos de búsqueda y evaluación	→ Tendencia a buscar consenso →	3. Creencia en la moralidad inherente del grupo	3. Falta de análisis de los riesgos de la opción preferida
4. Liderazgo directivo		4. Estereotipos de los demás grupos	4. Mala cosecha de información
5. Fuerte stress con un bajo grado de esperanza de encontrar una solución mejor que la favorecida por el líder u otras personas influyentes		5. Presión directa sobre los disidentes	5. Sesgo selectivo al procesar la información disponible
		6. Auto-censura	6. Falta de re-evaluar alternativas.
		7. Ilusión de unanimidad	7. Falta de preparar planes de contingencia
		8. Guardianes mentales autoanunciados	

Figura 3. Análisis del pensamiento de camarilla basado en comparaciones entre decisiones de alta y baja calidad de grupos políticos (Janis y Mann, 1977, pág. 132).

A fin de evitar los peligros del pensamiento en camarilla, Janis propone una serie de medidas que pueden ayudar a los grupos a decidir en forma más realista y racional. Entre estas medidas está la de incluir en el grupo a miembros críticos, encargados de plantear objeciones, o la de asignar a alguien la función de "abogado del diablo"; hacer depender las decisiones de varios grupos independientes o dividirse en subcomisiones; y promover una dirección grupal más abierta y menos directiva.

El planteamiento de Janis tuvo una gran acogida tanto por la brillantez con que fue presentado como porque respondía a la impresión bastante común de que muchas decisiones políticas de gran transcendencia son tomadas en camarillas cerradas, sin contacto suficiente con la realidad o con el sentir popular. La

Recuadro 3

SINTOMAS DE PENSAMIENTO EN CAMARILLA
ENTRE LOS CONSEJEROS DEL PRESIDENTE KENNEDY

De acuerdo con la tesis del pensamiento en camarilla, los miembros de cualquier grupo pequeño cohesivo tienden a mantener el espíritu de cuerpo desarrollando inconscientemente una serie de ilusiones compartidas y sus correspondientes normas que impiden todo tipo de pensamiento crítico y de verificación de la realidad.

1. **La ilusión de invulnerabilidad.** Los consejeros del Presidente Kennedy estaban convencidos que nada ni nadie podía detenerles, ya que no sólo se consideraban inteligentes y capaces, sino "los buenos" de la película. Entre ellos reinaba una gran euforia; "por un momento pensamos que el mundo era plástico y el futuro ilimitado" (Schlesinger). En este ambiente de euforia, los riesgos se evaluaban en términos de blanco o negro, se tendía a no prestar atención más que a los mensajes que alimentarían los sentimientos de confianza y optimismo, y los rivales eran considerados como inmorales y estúpidos; Castro, por ejemplo, no era más que "un débil histérico".

2. **La ilusión de unanimidad.** En las sesiones formales sobre la invasión a Cuba, prácticamente nadie discrepó sobre los aspectos fundamentales del plan de la CIA. "Nadie habló contra él... Nuestras reuniones se celebraron en una curiosa atmósfera de presunto consenso" (Schlesinger). Y, aunque más tarde apareció que algunos miembros importantes, como el secretario de estado Dean Rusk, tenían serias objeciones al plan, los miembros asumieron, como suele ocurrir en los grupos muy unidos, que "quien calla, asiente".

3. **La eliminación de las dudas personales.** "Aunque se presentaron algunas dudas, nunca se profundizaron, en parte por miedo a ser tildados de 'blandos' o de miedosos a los ojos de los colegas" (Sorensen). El mismo Kennedy lamentaría después no haber expresado sus objeciones por temor a ser considerado como un estorbo.

4. **Un liderazgo impositivo.** Aunque el presidente Kennedy planteó más dudas que ningún otro miembro, estimuló la docilidad del grupo y su aceptación acrítica de los argumentos de la CIA. En lugar de abrir la agenda a una discusión

! franca, permitió que los representantes de la CIA dominaran !
! toda la discusión. !
! !
! (Extraído de Janis, 1972, págs. 35-43.) !
! !

tesis sobre el pensamiento en camarilla representaba una desmitificación de los grupos políticos dirigentes, magnificados a través de la propaganda y del aislamiento frente a toda inspección crítica.

Sin embargo, aunque la hipótesis de Janis se ganó un puesto en los textos de psicología social, casi no ha producido ulteriores estudios y análisis. Como señalan Jeanne Longley y Dean G. Pruitt en una revisión publicada en 1980, el libro de Janis sólo había producido hasta ese momento cuatro investigaciones empíricas. Según Longley y Pruitt (1980, pág. 74-75), esta falta de seguimiento empírico se debe a tres defectos de la teoría: una inadecuada definición del pensamiento en camarilla, una evaluación demasiado simplista de su naturaleza, y muchas oscuridades y lagunas en los juicios sobre las relaciones postuladas entre las variables del modelo.

Como puede verse en la Figura 3, el pensamiento en camarilla es reconceptualizado por Janis como la "tendencia a buscar consenso". En principio, la búsqueda del consenso en las decisiones grupales no sólo no es indeseable, sino que constituye una lógica aspiración de muchos grupos. Como bien indican Longley y Pruitt, las consideraciones y debates previos a una decisión no pueden prolongarse indefinidamente; en algún momento hay que llevar la discusión a su término, buscar un consenso o cortar por lo sano a fin de lanzarse a la acción. "Síntomas del pensamiento en camarilla como la autocensura, la presión sobre los discrepantes para que cesen sus observaciones, el prescindir del influjo de las opiniones externas y aun la racionalización colectiva son eventualmente necesarios en muchos procesos de toma de decisiones" (Longley y Pruitt, 1980, pág. 77). Pero si la búsqueda de consenso no sólo no es indeseable, sino que puede ser una condición necesaria en un momento determinado del proceso de decisión, ¿en qué estriba el defecto del pensamiento en camarilla? Quizá no tanto en la búsqueda del consenso, cuando en la búsqueda de un consenso prematuro, es decir, previo a la consideración de alternativas y a una evaluación realista del problema.

Indudablemente, la precipitación a la hora de tomar decisiones importantes constituye un grave error que con frecuencia lleva a consecuencias negativas. Ahora bien, el considerar una decisión como "prematura" supone que hay un momento de madurez grupal en el proceso de decidir. Pero es obvio que ese momento de madurez depende de cada problema y aun de cada circunstancia. No siempre que hay que tomar decisiones es recomendable someterlas a un proceso previo de deliberación y análisis grupal; hay decisiones que requieren ser tomadas instantáneamente y decisiones rutinarias. Ni el debate o la deliberación prolongada son sin más garantías de una decisión acertada, ni la búsqueda de una rápida cohesión grupal produce necesariamente decisiones erradas. Hay ocasiones en que llegar a un consenso rápido, cualquiera que sea la decisión, resulta más acertado que el consenso logrado tras debates y análisis quizá profundos, pero tardíos. Que se dé cohesión grupal, incluso "prematura", no es por tanto una condición que necesariamente produzca el pensamiento en camarilla.

Longley y Pruitt señalan, a este respecto, la conveniencia de distinguir entre tipos de decisiones. Mencionan la distinción hecha por Katz y Kahn (1978) entre problemas, que son situaciones rutinarias que se pueden resolver aplicando las normas establecidas o el conocimiento tradicional, y dilemas, que son situaciones nuevas, que no responden al conocimiento o a las normas disponibles. De ahí que "mientras un consenso prematuro debe evitarse en la resolución de los dilemas, puede ser realmente el método más indicado para resolver los problemas" (Longley y Pruitt, 1980, pág. 78). El inmediato consenso que sería prematuro para una situación nueva y difícil (un dilema), constituye el ideal para los problemas rutinarios que se nos presentan cada día.

Ahora bien, más allá de la novedad del problema sobre el que hay que tomar una decisión y de la premura con que deba llegarse a una solución, hay un aspecto que no suele ser considerado. ¿Cómo medir el "éxito" de una decisión? Puesto que el éxito, incluso en los términos planteados por Janis, hace referencia a las consecuencias que la decisión tiene para otras personas, no se puede asumir sin más que pueda ser establecido por su correspondencia con la intención expresa de quien la tomó. Los casos de la política externa norteamericana son un buen ejemplo. Es posible que el fracaso de la invasión a Bahía de Cochinos pueda ser atribuido a un mal proceso de decisión grupal. Pero, ¿habría sido una buena decisión en el caso de que la invasión hubiera tenido éxito? ¿Puede ser definida la calidad de una decisión por la formalidad del proceso, sin consideración al carácter mismo de lo que la decisión pone en juego y a sus consecuencias históricas? Ciertamente, la decisión del gobierno del señor Nixon de "desestabilizar" al gobierno chileno de Salvador Allende tuvo "éxito", en el sentido de que logró su derrocamiento. Pero,

¿podrá considerarse como éxito una decisión que ha sumido al pueblo chileno en una dictadura como la del general Pinochet? La respuesta obvia es no, a no ser que se considere que una dictadura sangrienta, pero capitalista, es siempre y por principio mejor que un gobierno democrático, pero socialista. Lo cual nos obliga a situar el carácter de una decisión en un contexto histórico más amplio que el de la intención expresa de quien la tomó a la hora de evaluar su éxito o fracaso. Existe, por ejemplo, la hipótesis de que Pearl Harbor fue de hecho previsto y permitido como una forma de justificar la entrada de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, como ciertamente lo sería después el famoso incidente del golfo de Tonkin, que justificó su involucramiento en la guerra del Vietnam. ¿Cómo juzgar entonces el éxito o fracaso de una decisión si no es en una perspectiva temporal y social más amplia?

Apliquemos este razonamiento a casos más actuales. ¿Fue buena la decisión del señor Reagan de invadir la pequeña isla de Granada para imponer un gobierno de su agrado? ¿Qué hubiera ocurrido si la invasión hubiera fallado como la de Cuba? ¿Era buena la decisión sólo porque logró el objetivo que se había propuesto, independientemente de las muertes que ocasionó o del daño que produjo, sobre todo retrotrayendo a la isla a una situación de dependencia colonial? Una vez más, no basta con ver la correspondencia de la acción decidida con la intención de los responsables para determinar su carácter, sino sus consecuencias más amplias. El caso de la política norteamericana hacia Nicaragua es significativo a este respecto. ¿Fue buena la decisión del presidente Reagan de minar los puertos de Nicaragua o de elaborar un manual guerrillero para la "contra" nicaragüense en el que se propiciaba el asesinato selectivo de los representantes o simpatizantes del gobierno sandinista? Al parecer, eran buenas decisiones mientras no se conocieron en público. Lo cual muestra lo arbitrario de juzgar una decisión como buena o mala sólo por su correspondencia con el objetivo trazado y no frente a un contexto histórico más amplio, donde se aprecia el sentido de la decisión a la luz de los conflictos intrasociales o intersociales de clase.

No se trata, por tanto, de juzgar el éxito de un proceso de decisión a partir de unos criterios éticos, aunque ésa es una importante consideración; se trata, más bien, de un juicio histórico, es decir, de examinar el carácter de una decisión no sólo por su correspondencia con el objetivo trazado, sino por lo que produce realmente en la historia humana, independientemente de que corresponda o no a las intenciones de quienes la tomaron o a sus criterios de éxito o fracaso. Es necesario, por consiguiente, contar con un marco más amplio para juzgar sobre el éxito de una decisión que el que establece el grupo que decide, y ello

tanto porque las consecuencias afectan a otros (en estos casos, a pueblos enteros) como porque las decisiones tomadas en camarilla constituyen la articulación de unos intereses macrosociales de los que el pequeño grupo es apenas representante e instrumento. Lo cual nos lleva a la conclusión de que el éxito de una decisión debe verse a la luz no sólo de una correspondencia formal con el proceso grupal, sino de los intereses sociales más amplios y, por tanto, desde una perspectiva histórica que muestre los intereses macrosociales en juego y las consecuencias de una decisión. Así considerada, la decisión de invadir Bahía de Cochinos fue mala no tanto porque no cumpliera con el objetivo inmediato trazado por los planes de la CIA, sino porque contribuyó en forma muy decisiva a lo mismo que pretendía evitar, es decir, la "satelización" soviética de Cuba. Pero, desde la perspectiva cubana, quizá fue Bahía Cochinos el punto crítico que aseguró la supervivencia de la revolución en una tierra que los norteamericanos consideraron siempre parte de su traspasio, lo que haría de la decisión de invadir una decisión dialécticamente "buena" y provechosa. En consecuencia, lo más importante para entender el carácter de esa decisión grupal no fueron las condiciones en que funcionó el grupo de Kennedy ni la forma concreta como se llegó a esa decisión a la luz de su éxito o fracaso ulterior; lo más importante era la naturaleza del grupo mismo que tomó la decisión, lo que explicaba tanto su aislamiento ideologizado, que le llevaba a una mala evaluación de lo que ocurría en Cuba, como que sólo se hiciera ese tipo de planteamientos destructivos frente a la revolución cubana.

El enconchamiento de un grupo en sí mismo, su tendencia a mantener una unidad en las decisiones le hace perder perspectiva y volverse un instrumento más dócil de los intereses que lo dominan. Se produce así en esos grupos una verdadera hegemonía del discurso ideológico y un alejamiento de los datos de la realidad, que sólo llegan al grupo expurgados e interpretados. El fenómeno del pensamiento en camarilla confluye con la polarización grupal, que es en verdad una polarización ideológica. Es bien sabido que, rodeando a un dirigente político, incluso popular, aislándolo de sus bases y reforzándolo ideológicamente, se puede lograr su cambio y manipulación. El aislamiento grupal de la realidad lleva a decisiones que pueden resultar geniales o catastróficas, precisamente porque se basan en una apreciación "idealista", ideologizada, y no en los meros hechos. Pero, entonces, la comprensión de estas decisiones requiere no sólo examinar el proceso formal de decidir, sino el enraizamiento social del grupo que decide, los intereses de clase que articula y las consecuencias históricas de cada decisión. La calidad de las decisiones tomadas por los grupos primarios que deciden en camarilla no se entiende adecuadamente examinando las condiciones que afectan el funcionamiento formal del grupo, sino que esas

mismas condiciones tienen que ser vistas a la luz de las fuerzas sociales que el grupo representa.

Tanto el planteamiento de la decisión arriesgada como del pensamiento en camarilla muestran la tendencia del análisis psicosocial imperante a reducirse a un examen de las condiciones y procesos formales de los grupos, prescindiendo del carácter histórico de su funcionamiento y de las decisiones tomadas. Pero, como hemos visto, ni la polarización puede entenderse sin conocer el contenido de los valores y opciones de los miembros del grupo (el sentido axiológico de sus juicios previos al consenso), ni el pensamiento en camarilla puede apreciarse a no ser que se tenga en cuenta el carácter de lo que se decide y su impacto histórico concreto.

4. ENTRENAMIENTO, ENCUENTRO Y CONSCIENTIZACIÓN.

Podemos recapitular los conocimientos examinados acerca de los grupos primarios tratándolos de aplicar sistemáticamente al grupo primario fundamental, la familia.

¿Cómo surge una familia? Hemos señalado que un grupo primario puede formarse intencionadamente, a fin de cumplir con una misión o tarea específica; puede establecerse espontáneamente, a partir de la iniciativa de los propios individuos; o puede surgir forzosamente, como resultado de una situación social de dominación o discriminación grupal. Se tiende a creer que la manera más común como se forma una familia es por la iniciativa de dos individuos que se enamoran entre sí y deciden compartir su vida. Sin embargo, el análisis muestra no sólo que hay muchas circunstancias en que un matrimonio surge por razones diferentes al enamoramiento de los individuos, sino incluso que en el mismo enamoramiento hay menos espontaneidad de la que se suele presumir. De hecho, la atracción entre las personas está muy circunscrita por la cercanía espacial, la asequibilidad social y aun la similitud en aspectos fundamentales de la existencia como las creencias o gustos. Estructuralmente considerado, el surgimiento de la familia está mucho más determinado que lo que llevan a pensar aquellos análisis que se limitan a examinar los sentimientos y motivos individuales. La reproducción social del orden establecido supone de hecho una clara endogamia entre los miembros de cada grupo social significativo, sin que los casos de exogamia representen más que excepciones que no modifican las grandes divisiones de la formación social existente. De ahí que,

para entender el surgimiento de una familia y, en general, de un grupo primario, no basta con mirar a sus miembros en cuanto individuos, sino que sea necesario considerarlos como parte de una estructura social más amplia, es decir, como miembros de una clase social, portadores de fuerzas sociales que condicionan su manera de pensar, sentir y actuar.

Una vez formada la familia, ¿qué es lo que la vuelve firme y estable? ¿Qué factores influyen en la cohesión de un grupo primario como la familia? El sentido común tiende a afirmar que lo que mantiene unida a una familia es el amor, ya sea entre los conyuges, ya sea entre padres e hijos. Por eso se suele pensar que la presencia de los hijos puede evitar la separación o el divorcio de los conyuges cuando ya no existe amor entre ellos, y son frecuentes los casos en que una mujer busca quedar embarazada a fin de retener junto a sí a su hombre.

Ahora bien, la experiencia cotidiana muestra que ni todas las familias que se mantienen unidas lo hacen por amor, ni el hecho de que existan hijos garantiza la continuidad del vínculo conyugal. Son muchos los factores que influyen en la cohesión o falta de cohesión familiar, algunos internos a los miembros de la familia, pero otros muchos externos. En este sentido, es importante examinar la cohesión grupal referida a la evolución de cada grupo. En el caso de la familia, la vida compartida lleva por lo general a sus miembros, en particular a los conyuges, a desarrollar necesidades mutuamente referidas, lo que les vuelve complementarios. Así, aunque falte el amor como aglutinante, quedan muchos aspectos de la vida que hacen necesario el grupo familiar para los individuos que lo conforman. Ahora bien, estas necesidades, desde la disponibilidad de una vivienda hasta el mantenimiento del "status", están por lo general más referidas a las circunstancias sociales en que se encuentra la familia que al carácter individual de sus miembros. De ahí que, para entender la cohesión familiar y, en general, de los grupos primarios, sea esencial ubicar a esos grupos en su marco de clase y en su contexto histórico específico.

¿Cómo se organiza y funciona una familia? Ante todo, no existe un esquema único de forma familiar, lo que resulta tanto más significativo cuanto que el sentido común afirma que son las propias exigencias naturales de la reproducción biológica las que imponen un esquema grupal. Un examen muestra que hay distintas formaciones familiares no sólo entre las diversas sociedades y culturas, sino incluso al interior de una misma sociedad como la centroamericana o la salvadoreña. Hay, por supuesto, la familia monógama y estable, pero está también muy extendida la poligamia, longitudinal (uniones y familias sucesivas) y aun transversal (dos o más núcleos familiares simultáneos); se da la familia

patricéntrica y la matricéntrica, la familia reducida y la familia extensa. Obviamente, cada uno de estos casos plantea formas de organización y funcionamiento peculiares, difícilmente generalizables. Sin embargo, en ninguno de estos casos la organización del grupo familiar queda al arbitrio de la espontaneidad individual, sino que existen tradiciones y costumbres a través de las cuales se transmite una normatividad más o menos expresa de como debe estructurarse una familia en cada situación. Así, los roles familiares de esposo, padre o hijo se encuentran socialmente regulados, sin que quede excesivo margen para la iniciativa individual.

La manera como se toman decisiones en la familia varía mucho según la forma y estructura de cada familia. Sin embargo, tampoco se puede afirmar que ello dependa única o primordialmente del carácter individual de sus miembros o de la dinámica interna del grupo: los procesos familiares de toma de decisiones se mueven dentro de un marco normativo, socialmente sancionado, donde al padre y a la madre se les asignan unas funciones relacionadas con la división social del trabajo. Las exigencias de algunas formas de organización social contemporánea han puesto de manifiesto lo mucho de arbitrario y discriminatorio que hay en la definición del papel de esposa o madre, papel más ligado a una distribución social de poder que a las exigencias biológicas de la maternidad. Y si el funcionamiento cotidiano del grupo familiar no es inteligible sino a la luz de esos condicionamientos sociales, con mayor razón hay que examinar el contexto sociohistórico para examinar los procesos de polarización de actitudes o aquellas formas de decidir que responden a un estado del propio grupo familiar más que a los datos de la realidad y que acarrearán graves consecuencias para otras personas o grupos.

Todo ello nos muestra que la familia, grupo primario por excelencia, no puede ser entendida separada del contexto macro-grupal en el que se produce y existe; su misma naturaleza consiste en ser una instancia propia de un orden social, aquella que primero y más directamente forma y configura la identidad de las personas. Lo que la familia es como grupo tiene que entenderse a partir de las fuerzas sociales que expresa y canaliza, de los intereses sociales que articula y reproduce. Por ello, hay que desmontar las argumentaciones del sentido común acerca de la familia o de cualquier otro grupo primario, mostrando cómo esconden y promueven las más de las veces los intereses de las clases sociales dominantes, enajenando a las personas incluso respecto a los ámbitos más íntimos de su existencia. Hay que examinar así en cada caso lo que significa pretender que la familia surja del amor entre los cónyuges, que la madre sea "el fundamento del hogar" o que los hijos deban "respetar" a sus padres. Y esto que se afirma de la familia, hay que afirmarlo también de cada grupo

primario, sin que ello suponga una negación de su especificidad formal.

4.1. El entrenamiento de los grupos primarios.

Tradicionalmente no se ha cuestionado la preparación de los individuos para la vida familiar; se asumía que, una vez llegado a la edad correspondiente, el individuo dispondría ya de las habilidades necesarias para formar su propio hogar. Pero este presupuesto ha sido crecientemente puesto en duda, en parte debido a la comprobación cada vez más extendida sobre la fragilidad de la unión matrimonial así como sobre la dificultad de educar adecuadamente a los hijos, en parte por la tendencia institucionalizadora de la sociedad contemporánea que pretende someter toda habilidad al esquema procesal de la escuela (ver Illich, 1973; Reimer, 1973). Hoy día son cada vez más comunes los cursos prematrimoniales o las "escuelas para padres". Pero, ¿cuál es la finalidad de estos procesos institucionales de entrenamiento? Obviamente, el preparar a los individuos para cumplir su función social como miembros de una familia; una familia, se entiende, adecuada para el ordenamiento social. Y es aquí donde aparece una posible ambigüedad de estos procesos de preparación, ya que lo que es funcional para el orden social no lo es sin más para el individuo, y aquello que garantiza la reproducción social bien puede causar la deshumanización de las personas.

En buena medida, esta ambigüedad o ambivalencia ha estado presente desde el comienzo de la "dinámica de grupos" en su acepción contemporánea: porque si para Lewin lo fundamental consistía en capacitar al grupo para realizar alguna tarea o participar en algún proceso de cambio social, para Moreno el objetivo del psicodrama estaba en la comprensión y catáxis que las personas podían lograr a través de los mismos procesos grupales. De ahí que el entrenamiento de la dinámica de grupos (los grupos T) cada vez se orientara menos a preparar a los individuos para alguna tarea y más a proporcionarles una experiencia del grupo en sí, hasta llegar a los grupos puramente vivenciales o de encuentro. El grupo, sus procesos, se convirtieron así en el objetivo de las llamadas "dinámicas de grupo", hasta vaciarlos de cualquier objeto o tarea socialmente productivos.

Según Roger Mucchielli (1968, pág. 79), los seminarios de los grupos de entrenamiento (grupos T) pretenden que los individuos aprendan algo en cuatro áreas fundamentales: (1) ellos mismos y sus comportamientos frente a los demás; (2) el comportamiento de las personas en grupo; (3) el funcionamiento de los grupos y las condiciones para que funcionen bien; y (4) formas de aprovechar la propia experiencia, es decir, "aprender a apren-

der". Con ese fin, los animadores del grupo deben insistir continuamente en centrar la reflexión sobre el "aquí y ahora", es decir, en "la experiencia en lo que tiene de realizado, de vivencia, de inmediato, de directa, de primera mano, de no conceptualizada"; así, "todos los contenidos de la reunión debe relacionarse con lo que ocurre en el presente al grupo y a sus participantes" (Mucchielli, 1968, pág. 81).

¿Cuáles son las ventajas de esta concentración en el aquí y ahora? Según Mucchielli, cuatro:

- (a) obliga al individuo a descentrar su atención respecto a los objetos habituales, lo que le permite una perspectiva y una reflexión nueva sobre sí mismo y su realidad;
- (b) obliga a anteponer la experiencia a su conceptualización;
- (c) obliga a darse cuenta de la distancia entre la realidad y las ideas o creencias;
- (d) obliga a valorar la importancia de la retroalimentación.

El presupuesto de este planteamiento consiste en que, a través del conocimiento que el individuo adquiere de sí mismo, del grupo y del propio papel en el grupo se potencian los cambios personales y sociales. Pero, como ya se indicó al comienzo de este capítulo, la experiencia ha mostrado lo mucho que de cuestionable y aun de falso hay en ese presupuesto. La razón fundamental estriba en su carácter psicologista, es decir, en que reducen las condiciones del cambio a los factores subjetivos del conocimiento y de la voluntad individual, como si el hecho de percibir las cosas de manera diferente las cambiara objetivamente o como si la comprensión mutua entre las personas eliminara los intereses de clase que cada cual representa (ver Recuadro 4).

La concentración casi exclusiva del entrenamiento grupal en los procesos del propio grupo arrastra el peligro de caer en lo que se podría llamar el "síndrome del ciempiés": al mirarse tanto a los propios pies para ver cómo funcionan se afecta su funcionamiento automático produciéndose alteraciones en el caminar. Una conciencia cuyo objeto se limita a las relaciones al interior del grupo constituye una abstracción del grupo respecto a su realidad e ignora que el carácter de las relaciones intragrupales y el funcionamiento del grupo mismo están referidos a la realidad externa. La poca o ninguna importancia que los grupos de entrenamiento conceden a la realización de una tarea que no sea la del propio conocimiento lleva a una falsa conciencia consistente en considerar que el grupo y aun las personas que lo forman tienen una realidad independiente del marco en el que se producen y, por tanto, que se pueden entender sin necesidad de referirlos al medio cultural y social. Esto explica en buena medida la conceptualización inicial que se dió acerca del cambio grupal hacia el

Recuadro 4

EVALUACION DE LOS GRUPOS DE ENTRENAMIENTO

Según el psicólogo social español Silverio Barriga (1982), una evaluación de los grupos de entrenamiento (*T-groups*) debe considerar su doble vertiente: como instrumento de formación y como mecanismo de intervención psicosocial.

Como instrumento de formación, sus aportaciones básicas son las siguientes:

1. Toma de conciencia de los presupuestos ideológicos de los esquemas conductuales de cada miembro: cada sujeto se percata de los implícitos en que hasta ese momento se apoyaba su acción.
2. Relativización de los criterios que encuadran la propia acción.
3. Aprendizaje de la escucha sistemática a cuanto dice el otro.
4. Profundización de la capacidad de observación.
5. Aprendizaje del análisis sistemático e interpretativo de las conductas propias y ajenas.
6. Vivencia de una situación de democracia explícita, aunque impuesta.

Las aportaciones de los grupos de entrenamiento cuando se utilizan como formas de intervención psicosocial son las siguientes:

1. Ponen en crisis los sistemas autoritarios de la organización.
2. Ponen en evidencia los conflictos personales existentes entre los miembros del grupo de entrenamiento.
3. Cuestionan la ideología que subyace a la práctica colectiva y las finalidades explícitas del colectivo.
4. Expresan la necesidad de coherencia interna entre medios y fines en la organización.

5. Conciencian sobre las limitaciones y posibilidades que la organización presenta a sus miembros, aunque todos los esfuerzos de los grupos de entrenamiento se ponen de hecho al servicio de los fines de la organización.

Los grupos de entrenamiento, según Barriga, presentan una *doble limitación*:

- 1) En los grupos de entrenamiento se valora casi exclusivamente el palabriso en un contexto de coherente racionalidad, olvidando la comunicación no-racional, la expresión emotiva, el lenguaje del cuerpo.
- 2) Al grupo de entrenamiento se va con salvaguarda de los patrones institucionales que le condicionan.

riesgo (el "risky shift") o del pensamiento en camarilla ("group-think") como fenómenos propios de los grupos pequeños, inteligibles a partir de las fuerzas surgidas en el aquí y ahora grupal, comprensión que, como ya vimos, ocultaba la naturaleza y sentido de esos fenómenos.

Mal puede concebirse el entrenamiento de un grupo familiar cuando se prescinde de los condicionamientos propios de la situación en que cada familia se encuentra y de los determinismos que surgen de su enraizamiento histórico de clase. Si la familia pretende entenderse a sí misma sin relación a su contexto, se encontrará "tropezándose con piés" mal situados: ideas cuya sentido no entiende, sentimientos mutuos que no surgen de las relaciones entre los miembros, acciones cuya realización no depende de su voluntad, normas y principios cuya sanción desborda el ámbito de la familia. La esposa atribuirá el hastío de su esposo a una pérdida de cariño o quizás a la existencia de otra mujer, en lugar de verlo en su relación con las imposiciones del mundo del trabajo; el hijo creerá que sus padres le engañan o no le entienden, cuando simplemente tratan de cumplir con el rol paterno que socialmente se les exige; y unos y otros se enredarán en recriminaciones mutuas sobre su manera de ser y actuar, como si los problemas que surgen en la vida cotidiana dependieran sólo de su carácter y voluntad individual.

4.2. La conscientización del grupo primario.

Si, como hemos visto, el grupo primario depende en forma muy esencial del contexto macrosocial, cuyas fuerzas refleja y cuyos intereses articula, la conciencia que sus miembros adquieran sobre su estructura y su dinámica, sobre su propio proceder y el de los demás, será falsa mientras no tenga una necesaria referencia a ese contexto. Buena parte de lo que ocurre al interior de la familia o de cualquier otro grupo primario es consecuencia de los determinismos de clase o de los condicionamientos culturales o situacionales. La conciencia sobre el grupo tiene que ser, entonces, conciencia del grupo situado, del grupo primario como producto y expresión de las fuerzas históricas que configuran la sociedad.

El entrenamiento que se funda en una falsa conciencia lleva a la aceptación inconsciente de las exigencias sociales más deshumanizantes como si se debieran a deficiencias personales que deben superarse mediante esfuerzos de buena voluntad. Se pretende así suplir con comprensión y paciencia las privaciones impuestas por situaciones de explotación estructural, o se exigirá la aceptación mutua de que "yo estoy bien y tu estás bien", como si los conflictos objetivos se pudieran resolver una vez captada la diversidad de perspectivas subjetivas. En este sentido, la aplicación de las técnicas de dinámica de grupo en los grupos de entrenamiento y, sobre todo, en los grupos de encuentro ha servido en buena medida para diluir en catarsis al interior del grupo primario problemas causados por conflictos que surgen de las relaciones entre grupos estructurales, es decir, de la lucha histórica de clases.

Para Didier Deleule (1972), este tipo de "entrenamiento" grupal catártico, cuyo paradigma lo constituye el sociodrama de Moreno, pone en práctica el encargo social hecho a la psicología contemporánea de propiciar aquellos cambios individuales que propicien la mejor adaptación de las personas al sistema establecido, transformando ideológicamente los conflictos de clase en problemas individuales (ver, también, Braunstein y otros, 1975). El individuo "se libera" de sus frustraciones y resentimientos en el marco escénico de la representación intragrupal, lo que le ahorra tener que empeñarse en algún tipo de liberación frente al orden social. "Una vez desembarazado de todos estos agentes perturbadores, el sujeto puede volver a ser ese individuo dócil, buen marido, buen padre, buen empleado, buen ciudadano que nunca hubiera debido dejar de ser. Habiendo agotado un papel ficticio el sujeto puede asumir 'con toda libertad' su papel social, es decir, la sumisión a los ideales del grupo" (Deleule, 1972, pág. 119).

Un adecuado entrenamiento a la vida de los grupos primarios, un entrenamiento que busque la humanización de sus miembros no puede prescindir de la incardinación del grupo en una situación e historia; debe ser, por tanto, un entrenamiento *conscientizador*, es decir, que asuma como punto de partida la esencial relación del grupo primario con los grupos macrosociales, el condicionamiento de sus procesos por las exigencias y posibilidades abiertas estructuralmente, la determinación de su identidad y de su poder desde los intereses de clase.

Ahora bien, así como la conscientización de las personas requiere una praxis que modifique la relación del individuo con su realidad (ver Freire, 1973), cambio que le permite una nueva perspectiva (una nueva conciencia), los procesos de entrenamiento grupal exigen también una nueva praxis grupal, no meramente interna y menos aún puramente escénica, sino un proceso de cambio en la relación del grupo primario como tal frente a la realidad. Sólo en la medida en que el grupo se involucre en una tarea de cambio, la conciencia sobre los procesos experimentados permitirá a sus miembros ganar una perspectiva nueva y una posibilidad de mayor libertad frente a condicionamientos y determinismos hasta entonces ignorados o ideológicamente negados.

Es necesario, por tanto, concebir formas de entrenamiento grupal equivalentes al método alfabetizador de Freire, es decir, "dinámicas" conscientizadoras que, en lugar de "amansar" o desmovilizar a las personas encauzándolas hacia una satisfacción intimista de sus necesidades individuales, potencien su búsqueda humanizadora y contribuyan a su movilización social hacia una liberación de las causas últimas de su alienación personal y grupal (ver, por ejemplo, el planteamiento de Oscar Calvo, 1973, y, sobre todo, de Silvia M. T. Lane, 1985).

El entrenamiento a la vida familiar no debería reducirse a examinar las formas de comunicación conyugal o la manera de educar a los hijos en sus diversas fases de desarrollo; debería contemplar también el análisis de los condicionamientos a que se ve sometida la vida familiar por las exigencias de la vida laboral o del sistema socioeconómico existente. Los cónyuges deben plantearse conscientemente el estilo de vida que desean asumir en su familia, los compromisos que quieren establecer en sus circunstancias, los vínculos y las consecuencias que les acarrearán las opciones que se aceptan de hecho al integrarse en un determinado medio social. De otra manera, una vez aceptado el estilo de vida propio de un determinado sector social o los compromisos inherentes a un status al interior del orden establecido, a la familia no le queda más que buscar escapes o compensaciones catárticas a unas condiciones estructurales que la oprimen y enajenan.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abric, Jean-Claude. (1984). La créativité des groupes. En Serge Moscovici (Ed.), **Psychologie sociale**. Paris: Presses Universitaires de France.
- Allport, Floyd H. (1924). **Social psychology**. Boston: Houghton Mifflin.
- Anderson, Thomas. (1984). **La guerra de los desposeídos**. (Traducción de Marina A. Contreras.) San Salvador: UCA Editores.
- Anzieu, Didier. (1978). **El grupo y el inconsciente**. (Traducción de Isabel Hoyo.) Madrid: Biblioteca Nueva.
- Anzieu, Didier y Jean-Yves Martin. (1968). **La dynamique des groupes restreints**. Paris: P.U.F.
- Aronson, Elliot y Judson Mills. (1971). Efectos sobre la severidad de la iniciación sobre la preferencia por el grupo. En Dorwin Cartwright y Alvin Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría**. (Traducción de Federico Fatán López.) México: Trillas. (Originalmente publicado en 1959.)
- Back, Kurt W. (1981). Small groups. En Morris Rosenberg and Ralph H. Turner (Eds.), **Social psychology. Sociological perspectives**. New York: Basic Books.
- Bales, Robert Freed. (1970). **Personality and interpersonal behavior**. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Bales, Robert F. and Stephen P. Cohen. (1979). **SYMLOG. A system for the multiple level observation of groups**. New York: The Free Press.
- Bales, Robert F. y Slater, P. E. (1955). Role differentiation in small decision-making groups. En Talcott Parsons y R. F. Bales, **Family, socialization and interaction process**. New York: Free Press.
- Barriga, Silverio. (1982). **Psicología del grupo y cambio social**. Barcelona: Hora.
- Bass, Bernard M. (1960). **Leadership, psychology, and organizational behavior**. New York: Harper & Row.

- Bauleo, Armando. (1983). **Contrainstitución y grupos**. México: Nuevaomar.
- Bem, Darvi J., Michael A. Wallach y Nathan Kogan. (1965). Group decision making under risk of aversive consequences. **Journal of Personality and Social Psychology**, 1, 453-460.
- Berelson, Bernard y Steiner, Gary A. (1964). **Human behavior. An inventory of scientific findings**. New York: Harcourt, Brace & World.
- Berger, J., E. F. Cohen y M. Zelditch Jr. (1973). Status characteristics and social interaction. En R. J. Dfsne (Ed.). **Interpersonal behavior in small groups**. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Billing, Michael. (1976). **Social psychology and intergroup relations**. London: Academic Press.
- Bonner, H. (1959). **Group dynamics: Principles and applications**. New York: Ronald.
- Braunstein, Néstor A. (1979). Análisis del encargo social en cada rama de la psicología: la psicología social. En N. A. Braunstein, Marcelo Pasternac, Gloria Benedito y Frida Saal. **Psicología: ideología y ciencia**. México: Siglo XXI.
- Braunstein, Néstor A., Marcelo Pasternac, Gloria Benedito y Frida Saal. (1975). **Psicología: ideología y ciencia**. México: Siglo XXI.
- Brown, Roger. (1972). **Psicología social**. (Traducción de Francisco González Arámburu y Jesús Morales.) México: Siglo XXI.
- Brown, Roger. (1974). Further comment on the risky shift. **American Psychologist**, 29, 468-470.
- Calvo, Oscar. (1973). **Dinámica grupal para el Tercer Mundo**. Buenos Aires: Ed. Paulinas.
- Cartwright, Dorwin (1971). Naturaleza de la cohesión de grupo. En D. Cartwright y Alvin Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría**. (Traducción de Federico Patán López.) México: Trillas.
- Cartwright, Dorwin y Alvin Zander. (1971). Orígenes de la dinámica de grupo. En D. Cartwright y A. Zander (Eds.),

- Dinámica de grupos. Investigación y teoría.** (Traducción de Federico Patán López.) México: Trillas. (a)
- Cartwright, Dorwin y Alvin Zander. (1971). Grupos y membresía de grupos: introducción. En D. Cartwright y A. Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría.** (Traducción de Federico Patán López.) México: Ed. Trillas. (b)
- Cartwright, Dorwin y Alvin Zander. (1971). Liderazgo y ejecución de las funciones de grupo: Introducción. En D. Cartwright y A. Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría.** (Traducción de Federico Patán López.) México: Ed. Trillas. (c).
- Collins, Barry E. y Harold Guetzkow. (1971). **Psicología social de los procesos de grupos en la adopción de decisiones.** (Traducción de Rosa Armeno.) Buenos Aires: Librería "El Ateneo" y Centro Regional de Ayuda Técnica.
- Cooley, Charles H. (1909). **Human nature and the social order.** New York: Scribner.
- Cooley, Charles H. (1909). **Social organization: A study of the larger mind.** New York: Scribner's.
- Corominas, Joan. (1967). **Breve diccionario etimológico de la lengua castellana.** Madrid: Gredos.
- Cuber, John F. y Peggy B. Harroff. (1965). **The significant Americans; A study of sexual behavior among the affluent.** New York: Appleton-Century-Crofts.
- Davis, Kingsley y Wilbert E. Moore. (1945). Some principles of stratification. **The American Sociological Review**, 10, 242-249.
- Deleule, Didier. (1972). **La psicología, mito científico.** (Traducción de Nuria Pérez de Lara y Ramón García.) Barcelona: Ed. Anagrama.
- Dion, Karen K., Ellen Berscheid y Elaine Walster. (1972). What is beautiful is good. **Journal of Personality and Social Psychology**, 24, 285-290.
- Dion, Kenneth L., Robert S. Baron y Norman Miller. (1970). Why do groups make riskier decisions than individuals? En Leonard Berkowitz (Ed.), **Advances in experimental social psychology.** New York: Academic Press.

- Durkheim, Emile. (1967). **De la división del trabajo social.** Buenos Aires: Schapire. (Originalmente publicada en 1893.)
- Festinger, Leon. (1971). **Comunicación social informal.** En Dorwin Cartwright y Alvin Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría.** (Traducción de Federico Fatan López.) México: Trillas. (Originalmente publicada en 1950.)
- Festinger, Leon, Stanley Schachter y Kurt W. Back. (1963). **Social pressures in informal groups.** Stanford, Ca.: Stanford University Press. (Originalmente publicada en 1950.)
- Fraser, Colin y Donald Foster. (1984). **Social groups, nonsense groups, and group polarization.** En Henri Tajfel (Ed.), **The social dimension.** Vol. 2. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Freire, Paulo. (1973). **Concientización. Teoría y práctica de la liberación.** (Traducción de María Agudelo.) Bogotá: Asociación de Publicaciones Educativas.
- Freud, Sigmund. (1967). **Tótem y tabú.** (Traducción de Luis López Ballesteros y de Torres.) Madrid: Alianza. (Originalmente publicada en 1913.)
- Freud, Sigmund. (1968). **Nuevas aportaciones al psicoanálisis.** En S. Freud, **Obras completas.** Tomo II. (Traducción de Luis López Ballesteros y de Torres.) Madrid: Biblioteca Nueva. (Originalmente publicada en 1932.)
- Freud, Sigmund. (1972). **Psicología de las masas.** (Traducción de Luis López Ballesteros y de Torres.) Madrid: Alianza. (Originalmente publicada en 1921.)
- Garfinkel, Harold. (1967). **Studies in ethnomethodology.** Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Gerard, Harold B. y Mathewson, Grover C. (1966). **The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication.** *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278-287. (Hay traducción castellana en Chester A. Insko y John Schopler, (1980), **Psicología social experimental.** México: Trillas, págs. 180-190.)
- Goffman, Erving. (1970). **Estigma. La identidad deteriorada.** (Traducción de Leonor Guinsberg.) Buenos Aires: Amorrortu.

- Goffman, Erving. (1971). **La presentación de la persona en la vida cotidiana.** (Traducción de Hildegarde B. Torres Perrón y Flora Setaro.) Buenos Aires: Amorrortu.
- Gojman, Sonia. (1973). **Atracción interpersonal.** México: Trillas.
- Goode, William J. (1971). World revolution and family patterns. **Journal of Marriage and the Family**, 624-635.
- Hemphill, John K. (1950). Relations between the size of the group and the behavior of "superior" leaders. **Journal of Social Psychology**, 32, 11-22.
- Hollander, Edwin. (1971). **Principios y métodos de psicología social.** (Traducción de Anibal C. Leal.) Buenos Aires: Amorrortu.
- Homans, George C. (1971). **El grupo humano.** (Traducción de Mireva Reilly de Fayard.) Buenos Aires: EUDEBA. (Originalmente publicada en 1950.)
- Homans, George C. (1974). **Social behavior. Its elementary forms.** New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Hyman, Herbert H. (1942). The psychology of status. **Archives of Psychology**, 269.
- Illich, Ivan D. (1973). **Deschooling society.** Harmondsworth, Middlesex: Penguin.
- Janis, Irving L. (1972). **Victims of groupthink. A psychological study of foreign-policy decisions and fiascos.** Boston: Houghton Mifflin Company.
- Janis, Irving L. y Leon Mann. (1977). **Decision making. A psychological analysis of conflict, choice, and commitment.** New York: The Free Press.
- Katz, Daniel y Robert L. Kahn. (1978). **The social psychology of organizations.** New York: Wiley.
- Kogan, Nathan y Michael A. Wallach. (1964). **Risk taking: A study in cognition and personality.** New York: Holt, Rinehart.
- Krebs, Dennis L. y Allen A. Adinolfi. (1975). Physical attractiveness, social relations, and personality style. **Journal of Personality and Social Psychology**, 31, 245-253.

- Lane, Silvia T. Maurer. (1985). O processo grupal. En S. T. M. Lane y Wanderley Codo (Eds.), **Psicología social. O homem em movimento.** São Paulo: Ed. Brasiliense.
- Laslett, Barbara. (1978). Family membership, past and present. **Social Problems, 25,** 476-490.
- Le Bon, Gustavo. (1972). **Psicología de las multitudes.** (Traducción de J. M. Navarro de Palencia.) Buenos Aires: Ed. Albatros. (Originalmente publicada en 1895).
- Lewin, Kurt. (1943). Forces behind food habits and methods of change. **Bulletin of the National Research Council, 108,** 35-65.
- Lewin, Kurt. (1951). **Field theory in social science.** New York: Harper.
- Lewin, Kurt. (1969). **Dinámica de la personalidad.** (Traducción de A. Alvarez Villar.) Madrid: Morata.
- Longley, Jeanne y Dean G. Pruitt. (1980). Groupthink: A critique of Janis's theory. En Ladd Wheeler (Ed.), **Review of Personality and Social Psychology.** Vol. 1. Beverly Hills: Sage.
- Marcuse, Herbert. (1965). **El hombre unidimensional. Ensayo sobre la ideología de la sociedad industrial avanzada.** (Traducción de A. Elorza.) Barcelona: Seix Barral.
- Martín-Baro, Ignacio. (1983). **Acción e ideología. Psicología social desde Centroamérica.** San Salvador: UCA Editores.
- Merton, Robert. (1980). **Teoría y estructura sociales.** (Traducción de Florentino M. Torner y Rufina Borques.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Miller, T. M. (1967). **The sociology of small groups.** Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Mitscherlich, Alexander. (1966). **Acusación a la sociedad paternalista.** (Traducción de José Antonio Bravo.) Barcelona: Sagitario.
- Moreno, Jacob L. (1946.) **Psychodrama.** Vol. 1. Beacon, N.Y.: Beacon House.

- Moreno, Jacob L. (1962). **Fundamentos de la sociometría.** (Traducción de J. García Bouza y Saúl Karsz.) Buenos Aires: Paidós.
- Moscovici, Serge y Willem Doise. (1974). Decision making in groups. En Charlan Nemeth (Ed.), **Social psychology. Classic and contemporary integrations.** Chicago: Rand McNally.
- Mucchielli, Roger. (1968). **La dynamique des groupes.** Paris: Librairies Techniques et Entreprise Moderne d'Édition.
- Murstein, Bernard I. (1971). A theory of marital choice and its applicability to marriage adjustment. En B. I. Murstein (Ed.), **Theories of attraction and love.** New York: Springer.
- Nahemow, Lucille y M. Powell Lawton. (1975). Similarity and propinquity in friendship formation. **Journal of Personality and Social Psychology**, 32, 203-213.
- Newcomb, Theodore M. (1961). **The acquaintance process.** New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Parsons, Talcott. (1955). Family structure and the socialization of the child. In T. Parsons and Robert F. Bales, **Family, socialization and interaction process.** New York: The Free Press.
- Fruitt, Dean G. (1969). 'Walter Mitty' effect in individual and group risk taking. **Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association**, 4, 425-426.
- Fruitt, Dean G. (1971). Choice shifts in group discussion: An introductory review. **Journal of Personality and Social Psychology**, 17, 339-360.
- Real Academia Española. (1970). **Diccionario de la lengua española.** Madrid: Real Academia Española.
- Reimer, Everett. (1973). **La escuela ha muerto. Alternativas en materia de educación.** (Traducción de Ernesto Mayans.) Barcelona: Barral.
- Rodríguez, Manuel Alfonso, Lorena Luzzi de Vidaurre y Otto Erick Vidaurre. (1983). La participación de la mujer en la economía salvadoreña. **Boletín de Ciencias Económicas y Sociales (UCA, San Salvador)** 6, 484-493.

- Rogers, Carl R. (1961). *On becoming a person. A therapist's view of psychotherapy.* Boston: Houghton Mifflin.
- Rogers, Carl R. y G. Marian Kinget. (1971). *Psicoterapia y relaciones humanas. Teoría y práctica de la terapia no directiva.* (Traducción de Mercedes Valcarce.) 2 Volúmenes. Madrid: Alfabeta.
- Rosenberg, Milton J. (1966). Some limits of dissonance: Towards a differentiated view of counter-attitudinal performance. En S. Feldman (Ed.), *Cognitive consistency.* New York: Academic Press.
- Sampson, Edward E. (1971). *Social psychology and contemporary society.* New York: John Wiley & Sons.
- Schachter, Stanley. (1959). *The psychology of affiliation.* Stanford, C.: Stanford University Press.
- Schellenberg, James A. (1978). *Masters of social psychology. Freud, Mead, Lewin, and Skinner.* New York: Oxford University Press.
- Shaw, Marvin E. (1980). *Dinámica de grupo. Psicología de la conducta de los pequeños grupos.* (Traducción de Ismael Antich.) Barcelona: Herder.
- Sherif, Muzafer, O. J. Harvey, B. J. White, W. R. Hood y Carolyn W. Sherif. (1961). *Intergroup conflict and cooperations: The Robbers' Cave experiment.* Norman, Okla.: University Book Exchange.
- Sherif, Muzafer y Carolyn W. Sherif. (1953). *Groups in harmony and tension.* New York: Harper & Row.
- Sherif, Muzafer y Carolyn W. Sherif. (1975). *Psicología social.* (Traducción de Rubén Ardila y Gerardo Marín.) México: Har-la.
- Stoner, James A. F. (1961). *A comparison of individual and group decisions involving risk.* Tesis doctoral. MIT, School of Industrial Management.
- Strodbeck, Fred L., R. M. James y C. Hawkins. (1957). Social status in jury deliberations. *American Sociological Review*, 2, 713-719.
- Torres-Rivas, Edelberto. (1971). *Familia y juventud en El Salvador.* En Adolfo Gurrieri, Edelberto Torres-Rivas, Janette

González y Elio de la Vega, **Estudios sobre la juventud marginal latinoamericana.** México: Siglo XXI.

Tumin, Melvin M. (1953). Some principles of stratification. A critical analysis. **The American Sociological Review**, 18, 387-393.

Turner, John C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. En Henri Tajfel (Ed.), **Social identity and intergroup relations.** Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Turner, John C. (1984). Social identification and psychological group formation. En Henri Tajfel (Ed.), **The social dimension.** Vol. 2. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

Wallach, Michael A., Nathan Kogan y Daryl J. Bem. (1962). Group influence on individual risk taking. **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 65, 75-86.

Wallach, Michael A., Nathan Kogan y Daryl J. Bem. (1964). Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups. **Journal of Abnormal and Social Psychology**, 68, 263-274.

Wallach, Michael A. y Nathan Kogan. (1965). The roles of information, discussion, and consensus in group risk taking. **Journal of Experimental Social Psychology**, 1, 1-19.

Zajonc, Robert B. (1971). Facilitación social. En Dorwin Cartwright y Alvin Zander (Eds.), **Dinámica de grupos. Investigación y teoría.** (Traducción de Federico Patán López.) México: Trillas.

Zajonc, Robert B. (1980). Compresence. En Paul B. Paulus (Ed.), **Psychology of group influence.** Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.

Zegel, Sylvain. (1968). **Les idées de moi.** Paris: Gallimard.

Ziller, K. C. (1957). Four techniques of group decision making under uncertainty. **Journal of Applied Psychology**, 41, 384-389.

