



Título de la Tesina:

**PERCEPCIÓN DE LAS PAUTAS DE
DOMINIO Y MODALIDAD DE MANDO;
EL INDIVIDUO, FAMILIA Y ÁMBITO
SOCIAL: UN ESTUDIO
EXPLORATORIO**

Unidad: IZTAPALAPA

División: C.S.H.

**Grado: ASPIRANTE A LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN**

MACÍAS ORTEGA JOSÉ MAURICIO

Matrícula:

96329161

**MTRA. ALMA PATRICIA ADUNA
MONDRAGON**

**FECHA DE ELABORACIÓN DE LA TESINA:
MAYO DEL 2002 AL 11 DE MARZO DEL 2003**

INDICE:

Introducción.....	1
Capítulo 1. Modalidad de mando en relación con el poder	2
1.1 Democrático.....	4
1.2 Autocrático.....	6
1.3 “laissez faire” o Anárquico.....	7
1.4 Liderazgo y modalidad de mando (personal).....	7
Capítulo 2. Grupo Primario y Socialización	10
Capítulo 3. Familia.....	15
3.1 Autoridad familiar.....	18
Capítulo 4. Método.....	20
Capítulo 5. Descripción y análisis de resultados.....	27
Capítulo 6. Discusión.....	30
Bibliografía.....	34

INTRODUCCIÓN

En ésta tesina se investigará como influye la percepción de las pautas de dominio seguidas en el grupo primario: familia, en la modalidad de mando adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social.

Mediante una investigación correlacional y exploratoria hecha con alumnos que cursan los 6 primeros trimestres de la carrera de administración en la UAM-I.

MARCO TEÓRICO

CAPITULO 1

MODALIDAD DE MANDO EN RELACIÓN CON EL PODER

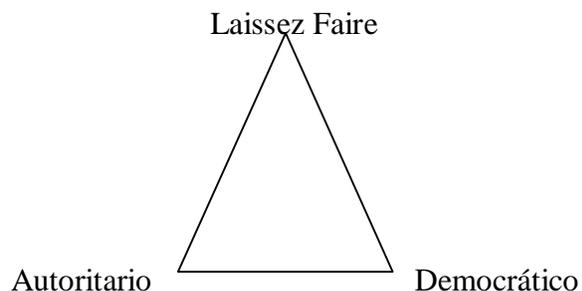
Para efectos de esta investigación se considera el hecho de que la forma de mandar, tiene estrecha relación con la utilización del poder. Bajo un enfoque muy general, los tipos de mando en relación con el poder son el autoritario (concentra en sí todo el poder), el democrático (comparte el poder) y el concesivo-liberal “laissez faire”, al que también se ha llamado anárquico, que no utiliza el poder y deja libertad de actuación.¹

Como se ve, esta clasificación está determinada por los comportamientos que efectivamente desarrollan los sujetos cuando dirigen la actividad de un grupo dejando aparte características como las temperamentales, las intelectuales y las profesionales.

Además de ejercer el poder, podría haber más factores clasificatorios, como el grado de libertad permitido o la eficacia alcanzada, entre otros, pero, es conveniente recurrir a un concepto claro y la utilización del poder clasifica bastante bien los comportamientos de un mando.

Normalmente, el término demócrata-participativo tiene connotaciones positivas, mientras que autoritario las tiene negativas. Parece por otra parte, como si el “laissez faire” con sus implicaciones desjerarquizantes, supusiese una especie de caos en el que todos harían lo que quisiesen. Entre la disciplina férrea de un sistema autocrático y la anarquía caótica de un liberalismo sin limitaciones, extremando el enfoque, podríamos colocar un sistema, el participativo, en el que las conductas, las controla el grupo, en cierto modo.

Este enfoque es desarrollado por KURT LEWIN, basándose en experimentos sobre los distintos tipos de control de grupo, resume las relaciones existentes entre ellos, como un triángulo, en el que cada vértice está ocupado por una de las modalidades de mando señaladas, con diferentes atribuciones de responsabilidades.



En el autoritario la responsabilidad reside en el dirigente. En el democrático o participativo, en el grupo. En el tipo de liberal-concesivo (laissez-faire), está distribuida entre sus componentes. Sin embargo, todo esto debe ser matizable, pues se delega, en ocasiones, la

¹ Manuel Peña Baztán (1999), La Psicología y la empresa: El factor humano. (pág. 186)

autoridad, pero nunca la responsabilidad. Aparece otra, a nivel inferior, pero la del jefe, nunca se extingue.

Volviendo a nuestra clasificación por la forma en que el poder está concentrado o distribuido, con los tres estilos de mando y situándolos en función de la orientación que el líder imprima a su comportamiento, hacia el trabajo o hacia las personas, surge el mando orientado a la tarea (task-oriented) y el orientado a las personas (human-oriented).

En cierto modo, el mando autoritario, está orientado habitualmente hacia la tarea, mientras que el democrático lo está hacia las personas y el grupo. Los tipos de conducta, en relación con los estilos de mando, serían pues los siguientes:

- a) Conducta de mando orientada hacia la acción, la eficacia o la tarea. En algunos aspectos coincide con el llamado mando autoritario, donde el poder y la fuente de iniciativa se hallan en la cabeza de la organización y donde los aspectos de tipo convivencial son pospuestos, en cierto modo, a los de disciplina y eficacia.
 - Camarillas y “piques”.
 - Trato alabatorio por parte de sus subordinados. Sumisión emotiva de algunos.
 - Mayor productividad cuantitativa.
 - Orden no estable. Poca y tardía información.

El democrático o participativo:

- Favorece las iniciativas y la creatividad.
- Fomenta la participación en la responsabilidad.
- La responsabilidad no es externa, sino que se acepta como lealtad de fondo.
- Provoca mayor solidaridad de su grupo, que se cohesionan fuertemente alrededor de él.
- Favorece el clima amistoso.
- Actúa como nosotros y no como yo.
- Valora razonablemente a los demás y se arriesga a ser valorado, igualmente por los demás.
- Da información adecuada.

Ya hemos visto que la mayoría de los teóricos, se inclinan por este tipo de mando, porque produce más satisfacción, más creatividad, y un superior orden interno que, además es permanente.

Es difícil inclinarse siempre por uno o por otro, puesto que el estilo de mando como veíamos no es algo absoluto, valorable por sí mismo, sino que está íntimamente vinculado a las características del grupo y al tipo de escenario en que el líder desarrolla sus actividades.

1.1 DEMOCRÁTICO

En la modalidad de mando llamada democrática la responsabilidad reside en el grupo. En los experimentos realizados por Lewin se demostró que la conducta de los niños puede ser influenciada, sometiéndolos en sus actividades a diferentes formas de dirección.² Para la modalidad de mando democrática, siempre que ello resultara posible, las normas que se fuesen a adoptar deberían de ser una cuestión de decisión de grupo, con discusión y debate, activo estímulo y ayuda del líder adulto. El líder debía procurar que aflorase durante la fase de debate una perspectiva de actividad aclarándose las acciones necesarias para lograr el objetivo del grupo. Siempre que era preciso prestar asesoramiento técnico, el líder intentaba sugerir dos o más procedimientos posibles distintos entre los que podían escoger los miembros del grupo. Éstos tenían plena libertad para trabajar con los que escogiesen y la división de la responsabilidad corría a cargo del grupo. El líder debía intentar explicarles de un modo objetivo y documentado en qué hechos se basaría para alabar y criticar las actividades individuales y de grupo, debía intentar ser un miembro regular del grupo en espíritu, pero no hacer una parte significativa del trabajo (a fin de que pudiesen hacer comparaciones de la productividad entre los distintos grupos).

Los resultados más importantes fueron: el rendimiento era de tipo medio, se realizó la mayor cantidad de trabajo, el interés en el trabajo era mayor, aun cuando el director se hallaba presente.

Por otra parte, la dominación puede expresarse mediante la jerarquía institucional del poder y el control, o en términos de las relaciones más voluntarias y flexibles que las personalidades dominantes mantienen con sus seguidores. Llamamos jefatura a la primera y liderazgo a la segunda. En realidad, ambos tipos aparecen combinados. Lo que llamamos liderazgo democrático descansa sobre un amplio fundamento cultural de expectativas y aceptaciones en las cuales intervienen tanto elementos voluntarios como de obligación. En ciertas sociedades, el liderazgo y la jefatura adoptan formas autocráticas y dictatoriales. En períodos de crisis graves y persistentes, es fácil que tanto los eruditos como los legos pierdan su perspectiva y proyecten en cualquier discusión sobre la dominación, sus propios deseos y valores. Ejemplos de lo que decimos pueden señalarse en ciertos autores norteamericanos que parten del supuesto, implícito o explícito, según el cual el liderazgo democrático es intrínsecamente superior porque se basa en más sanos principios psicológicos y socioculturales.³

Casos notables son las investigaciones realizadas por Kurt Lewin y sus colaboradores.⁴ Estos estudios y muchos otros, a los que tal vez no hacemos referencia en esta investigación, muestran que las personas no condicionadas para la democracia no ofrecen resistencia consciente a la dirección y control por parte de un líder. Con todo, pueden producirse variaciones a este respecto, una vez que los grupos han sido “tratados” con

² En estos estudios, los resultados de experiencias con niños y adolescentes son extrapolables a los adultos en muchas ocasiones, con las debidas matizaciones.

³ Paul W. Pigors (1935), *Leadership or Domination*

⁴ Investigación citada en el capítulo introductorio de esta investigación, “Modalidad de mando en relación con el poder”.

pautas democráticas. Un grupo estudiado por Lewin, Lippitt y White, comenzó con un líder autocrático, tuvo luego uno democrático, y finalmente un nuevo líder autocrático. Bajo los ordenes del primer líder autocrático, los miembros del grupo evidenciaron reacciones de marcada sumisión y dependencia. Una vez que fueron extremados en la situación democrática y cuando se los puso nuevamente bajo las órdenes de un líder autocrático, el grupo expresó sólo la mitad de su anterior dependencia, el esfuerzo dirigido a escapar del procedimiento dictatorial se elevó al triple, y se puso de manifiesto un grado mucho mayor de frustración en forma de agresividad personal. Durante los años que precedieron a la entrada de los Estados Unidos en la segunda guerra mundial, y aun durante la guerra, estos estudios merecieron la atención de muchos, y si bien los autores demostraron bastante cautela en lo que respecta a las grandes generalizaciones, sus hallazgos fueron citados a menudo como una prueba de que el liderazgo “democrático” es superior al autocrático. Sin embargo, antes de que se puedan efectuar aplicaciones generales de estos resultados, se imponen ciertas consideraciones importantes. Atacar otro sistema de pautas de dominación-sumisión, sobre la base de estudios tales como los de Lewin, Lippitt y White, es confundir los factores culturales con los psicológicos e introducir valoraciones morales. Ni uno ni otro procedimiento es científico.

En realidad, se necesitan investigaciones que en lo posible diferencien los factores culturales de los psicológicos. El Führerprinzip de los nazis, de dominación tajante, puede no ser un sistema psicológicamente sólido para hombres maduros. Por cierto que está reñido con lo que se considera democracia. Pero no ha sido demostrado que los individuos no se adapten a él y que necesariamente deba desintegrarse bajo el peso de su propia falsedad. Si un sistema semejante se extendiera, alteraría muchas otras pautas de la cultura occidental. Entre otras cosas, implicaría una estructura social muy rígida y un cierto concepto de clases escalonadas, con un amo y una raza o clase superior en la cima. No se ha contado con una puesta a prueba real de tal esquema en un orden industrial complejo y de alcances mundiales. Se trata de una de esas enigmáticas preguntas que sólo la historia puede responder. Entretanto, los valores y la fe democráticos, si están arraigados profundamente en la cultura occidental, seguirán siendo defendidos y racionalizados. Si esta fe se pierde, surgirán entonces los otros valores y con ellos sus adecuadas racionalizaciones. En esta investigación se advierte que en el análisis de las modalidades de mando no deben volcarse prejuicios que derivan de un sistema cultural determinado.

1.2 AUTOCRÁTICO

En esta modalidad de mando, prácticamente el dirigente debía adoptar todas las normas que se referían a las actividades y procedimientos del grupo. Las técnicas y fases de las actividades debían ser comunicadas en cada ocasión, a fin de que las futuras fases o medidas fueran desconocidas en una gran proporción. El adulto debía asumir una considerable responsabilidad en lo concerniente a asignar las distintas tareas a los integrantes de cada miembro del grupo. Debía mantener en secreto sus normas de valoración y crítica al evaluar las actividades individuales y de grupo. Y también debía permanecer bastante distante de la participación activa en el grupo excepto en lo que se refiere a explicar y demostrar lo que se iba a hacer más adelante. Aspectos todos que suelen caracterizar al liderazgo autoritario.

Los resultados fueron: un alto rendimiento, falta de propósitos y de trabajo realizado, cuando no funcionaba bajo la estrecha dirección del líder. Los niños reaccionaban de un modo agresivo hacia los demás y hacia el material. Había una gran insatisfacción.

Independientemente de quién la posee, y por qué otros lo siguen, la autoridad parece tener tres funciones principales, a las cuales prestaremos atención especial.⁵ 1) Existe la apariencia, las representaciones del poder, la pompa y los detalles, el trato a la bandera, al cetro, a la corona, la sonrisa presidencial, el apretón de manos incansable, agradable, y las fórmulas principales, “en nombre del rey” o “en nombre del pueblo”, en términos de las cuales se dan las órdenes; 2) Existe la legitimación del poder, una elaboración ideológica y una especificación de la representación o Halo; 3) Existe la toma de decisiones de la instrumentación del poder del Staff, de los aliados, los seguidores, los enemigos y los neutrales, con el fin de poner en ejecución esas decisiones.

Tanto la representación como la legitimación son aspectos posibles del rol de líder y rasgos importantes del contexto de autoridad en el cual él lo desempeña. Cuando se dice que son aspectos de su rol, se señala el hecho de que él puede modificarlos o aun crearlos; cuando se dice que son rasgos importantes de su contexto, señalamos el hecho de que yacen en el contexto en el cual él actúa y que deben ser aceptados por el seguidor y, en realidad, constituir las razones para seguirlo. Sus decisiones y manejos también tienen esta referencia dual a sus propias actividades y al contexto y los motivos del seguidor. Por estas razones, el concepto de rol es tan importante en el estudio de la modalidad de mando autoritaria.

⁵ C. E. Merriam (1934), Political Power

1.3 “LAISSEZ FAIRE” O ANÁRQUICO

En esta modalidad de mando, el adulto debía desempeñar un papel más bien pasivo en la participación social y dejar una completa libertad al grupo o las decisiones individuales en relación con el procedimiento y las actividades de grupo. El líder debía aclarar los diversos materiales que existían y cerciorarse de que todo el mundo comprendía bien que él aportaría su información y ayuda cuando así se lo pidiesen. Al hacer sugerencias debía tomar un mínimo de iniciativa. No debía hacer intento de valorar negativa o positivamente el comportamiento o las producciones de los individuos o del grupo como tal grupo, aunque sí mantenerse constantemente en un papel de amigo y no como persona distante y despegada.

Las conclusiones fueron las siguientes. El estilo “laissez faire” dio el menor rendimiento, tanto cuantitativo como cualitativo. Los niños se mostraron insatisfechos de la actividad en grupo y resultaron los menos motivados.

1.4 LIDERAZGO Y MODALIDAD DE MANDO (PERSONAL)

El liderazgo y la modalidad de mando que adopte éste, dependen de varios factores que al conjugarse en un momento determinado, los definen, para llevar al grupo a la consecución de sus objetivos, de cualquier tipo que sean éstos. Dentro de estos factores encontramos factores psicológicos, culturales, políticos, sociales, y toda una gama de factores situacionales. Pero para definir una relación de líder-seguidor, ésta tiene que ser expresada en términos de relaciones voluntarias y flexibles de lo contrario estaríamos hablando de dominación y no de liderazgo. Esto lo expone de forma clara W. J. H. Sprott al referirse a éste tema y a experimentos similares a los de Kurt Lewin en el siguiente párrafo, el cuál ayudará a entender de manera más clara el contenido de esta investigación, y su enfoque del liderazgo y las modalidades de mando:

“En primer lugar, la gran mayoría de estas investigaciones se realizó con preadolescentes y adolescentes. En segundo lugar, el medio cultural fue el de la clase media del medio-oeste de los Estados Unidos, de orientación definitivamente democrática. Tal vez no se hubieran obtenido los mismos resultados de haber efectuado experiencias similares entre niños de una sociedad con un sistema de clases rígido y con una diferente conformación cultural en sus pautas de dominio. Los niños de la Alemania nazi o del Japón, por ejemplo, se hubieran desempeñado muy bien bajo un régimen dictatorial y bastante pobremente en un régimen democrático. En realidad, no contamos con una respuesta definitiva a este problema. Todo lo que podemos decir es que con esta muestra, extraída de una sociedad democrática, se han obtenido tales y cuales resultados. Gran parte del liderazgo nazi, ha tenido, por cierto, una sorprendente eficacia, y si bien podemos hacer objeciones desde el punto de vista moral, debemos interpretar sus reacciones de dominación-sumisión dentro del marco de referencia correspondiente.”⁶

⁶ Psicología y sociología del líder (1989), pag. 91, editado por Paidós, Buenos Aires.

Esta investigación, no tiene la intención de centrarse sólo en el tema del liderazgo, ya que en la relación líder-seguidor se da una influencia importante en los dos sentidos de ésta en cualquier ámbito de la realidad social, dentro de la cual nos desenvolvemos. Aunque el tema de el líder y la modalidad de mando que debe adoptar como principal determinante de la adoptada por parte de sus seguidores, es un tema con más precedentes de investigación, los seguidores también influyen en la interacción y en el comportamiento del líder.

En un experimento, fueron asignados a managers democráticos y autoritarios subordinados igualmente democráticos y autoritarios y se comprobó que ambos se comportaban de un modo más democrático cuando tenían colaboradores democráticos y de un modo más autoritario cuando éstos eran autoritarios. La influencia de los seguidores puede ser tan grande como para hacer que el comportamiento del líder sea contrario a sus propias preferencias.

Esto se pone de manifiesto, en las siguientes investigaciones y sus resultados, citados a continuación, los cuales nos ayudaran a comprender mejor lo expuesto en los párrafos anteriores:

1. Aturdidos por los acontecimientos de la Alemania nacionalsocialista, Lewin y sus colaboradores emprendieron una investigación sobre el liderazgo. Lewin, Lippitt y White(1939) enseñaron a cuatro adultos a ejercitar tres diferentes estilos de liderazgo y les hicieron trabajar alternativamente con cuatro grupos de niños de diez años de edad, éste experimento fue citado ya en los subtemas de modalidad de mando democrática, autocrática y anárquica respectivamente. Los resultados más importantes de éste experimento fueron: Con el estilo autocrático había un alto rendimiento, pero cuando el director se hallaba presente la productividad era muy baja. Los niños reaccionaban de un modo agresivo hacia los demás y hacia el material. Había una gran insatisfacción. Con el estilo democrático, el rendimiento era de tipo medio, pero el interés en el trabajo era mayor, aun cuando el director se hallaba presente. La creatividad era también mayor y la comunicación era amistosa y referida al grupo. El estilo laissez-faire dio el menor rendimiento, tanto cuantitativo como cualitativo. Los niños se encontraban a menudo desanimados y eran propensos a hacer cosas absurdas.
2. Esta investigación innovadora demuestra que la interacción en el grupo puede ser estudiada experimentalmente y en situaciones reales. También demuestra como una misma persona, independientemente de su verdadera personalidad, puede poner en practica estilos de liderazgo claramente diferentes: la democracia aparece como algo susceptible de ser aprendido (Lewin 1944, 1947, 1953). Tausch y Tausch (1970) especificaron el poco manejable concepto de tipo y sobre todo estudiaron el efecto de la dimensión calor emocional-frialdad emocional y dirección. La investigación sobre las pautas de comunicación interpersonal en pequeños grupos dio como resultado que existen dos tipos fundamentales de liderazgo: uno, encargado de la dirección del grupo y otro, encargado de los problemas sociales y emocionales (Bales 1970). Este descubrimiento fue confirmado por otras investigaciones realizadas también en situaciones reales. Así, se descubrió que los grupos de trabajo , cuando se encuentran en un ambiente amistoso, prefieren un líder orientado a la

tarea, mientras que en las situaciones percibidas como amenazadoras, prefieren un líder socio-emocional. Esta división en dos tipos de líder se da con mayor frecuencia en los grupos experimentales reunidos a corto plazo que en los grupos reales existentes a largo plazo. Aquí se investigaron las condiciones en que se consigue dicha especialización de roles.

3. Otras investigaciones muestran las condiciones en las que un mismo líder consigue reunir ambos requisitos –competencia y conformidad-. Cuanto más orientado hacia la tarea esté un grupo, mayor será la influencia de un líder competente. Para asumir el rol de líder es necesario estar conforme con las normas del grupo. No obstante, y a fin de asegurar dichas normas, a veces es conveniente una cierta disconformidad (por ejemplo, nuevas y desacostumbradas ideas y comportamientos). Pero si ello no conduce al grupo al éxito, las peculiaridades del líder son reducidas, volviendo a quedar sometido a una fuerte presión a la conformidad.
4. El paradigma de la personalidad, tan extendido en la vida cotidiana: “Es un líder nato(o un compañero, o un orador, un pensador, etc.) y se comporta de un modo determinado” o bien “posee estas o aquellas cualidades, por lo tanto es el líder (o... etc.)” no tiene confirmación en la vida real (Sader 1976: 44 y ss.). Los rasgos e inclinaciones individuales se hallan casi siempre en interacción con las características del entorno (Irlé 1975:223-230), como demuestra Fielder (1978). Éste parte de que el rendimiento del grupo depende (1) de las relaciones entre el líder y el grupo, es decir, de la estructura motivacional de aquél (orientado a la tarea o motivado para las relaciones), (2) de la posición de poder del líder, de la medida en que es capaz de recompensar y castigar, y (3) de la estructura de la tarea (determinista-poco estructurada). Un líder orientado a la tarea trabaja mejor en aquellas situaciones en que existe un elevado o un bajo grado de control (poder y estructurabilidad de la tarea). El líder motivado para las relaciones tiene un mejor rendimiento cuando a través de su poder y de la estructurabilidad de la tarea ejerce unos controles de tipo medio.

Este primer capítulo, subraya la importancia de los factores situacionales, como lo son: la tarea realizada, la cultura, tipo de liderazgo, valores y normas de grupo, etc.. Los cuales son de gran importancia para determinar la modalidad de mando llevada a cabo en el grupo para la consecución de objetivos, ya caracterizadas en este capítulo. Lo que nos delimita más claramente, que el problema de investigación planteado tiene coherencia con la realidad experimentada en las organizaciones, y especialmente con la caracterización de las organizaciones mexicanas contemplando su contexto específico para el posterior desarrollo de estrategias o modelos de desarrollo organizacional. En este caso, abordando la modalidad de mando que caracteriza a una muy pequeña parte de la sociedad mexicana y a su cultura o identidad. Aunque esta investigación abarque una muestra insignificante tiene el propósito de sembrar la inquietud de conocer más nuestra realidad social específica en nuestro tiempo, para que más adelante se desarrollen investigaciones capaces de un grado mayor de generalización en áreas específicas.

CAPITULO 2

GRUPO PRIMARIO Y SOCIALIZACIÓN

CHARLES HORTON COOLEY (1884-1929), sociólogo y psicólogo americano, introdujo la creación del término de grupo primario que se utilizará en esta investigación, ya que reúne bajo el concepto de grupo primario una serie de características propias de los grupos sociales de determinado tamaño y estructura.

La primera definición de grupo primario se encuentra en su obra *Social Organization. A Study of the larger Mind*, además de introducir algunas observaciones adicionales acerca de su significado y estructura. Los cuales tienen gran importancia para delimitar teóricamente esta investigación en relación a este concepto. Estas ideas están concentradas en los siguientes párrafos del capítulo III del libro ya mencionado:

“Por grupos primarios entiendo aquellos que se caracterizan por una cooperación y unas relaciones personales estrechas y directas. Son primarios en varios sentidos, pero principalmente porque intervienen de un modo fundamental en la formación de la naturaleza social y de los ideales sociales del individuo.

El resultado de tan estrecha relación es –desde un punto de vista psicológico- una cierta fusión de individualidades en un todo colectivo de tal manera que el propio yo se identifica con la vida y los objetivos comunes del grupo, al menos con muchos de ellos. Tal vez la forma más sencilla de describir a esta comunidad sea decir que (el grupo) se convierte en un “nosotros”. Constituye una forma de simpatía y de identificación mutua de las que el “nosotros” es la expresión natural. Uno vive con la sensación y hace de ella el principal objetivo de sus esfuerzos...(pág. 23).

Los principales ámbitos –pero en modo alguno los únicos- donde se dan esta relación y cooperación tan estrechas son la familia, el grupo de juegos de los niños y el vecindario o la comunidad rural. Todo ellos son prácticamente universales, han existido en todas las épocas y estadios de desarrollo. Son, por lo tanto, el fundamento de todo lo que se considera universal en la naturaleza y en los ideales humanos... (pág. 24).”

Los grupos primarios lo son porque proporcionan al individuo la primera y más amplia experiencia del todo social y también porque no cambian en la misma medida en que lo hacen otras relaciones más complejas. Constituyen, por el contrario, una fuente comparativamente permanente de la que brotan dichas relaciones. Los grupos primarios no son independientes de la sociedad y reflejan hasta cierto punto su espíritu, así, la familia y la escuela alemanas –aunque de modo distinto- llevan un poco el sello del militarismo alemán. Estos grupos son, no sólo para el individuo, sino también para las instituciones sociales, el manantial de donde surge la vida. Están configurados por determinadas tradiciones, pero en su mayor parte son la expresión de una naturaleza universal.

Como en el caso de otras teorías y conceptos sociológicos, tampoco en este caso se trata de un “invento”, sino de la conceptualización de conocimientos ya existentes acerca de

determinadas realidades sociales. Entre los precursores decimonónicos de Cooley, Dexter C. Dunphy (1972 y ss.) menciona a los siguientes:

- Û Ferdinand Tönnies (1855-1936). Análisis de las relaciones sociales de carácter “comunitario” en contraposición a las de carácter “societario”
- Û Georg Simmel (1858-1918). Contribución a la teoría del grupo social, especialmente a lo que se refiere a la actuación e importancia de los pequeños grupos
- Û Frédéric le Play (1806-1882). Análisis de la familia a la que atribuía una extraordinaria importancia para la estabilización de la naciente sociedad industrial y urbana.
- Û Émile Durkheim (1858-1917). Análisis de las causas del suicidio (1894) y de los efectos de la creciente división del trabajo (1893) en los que se refería a la extraordinaria importancia de los groupes secondaires para la estabilidad de la persona y como “mediación” entre el individuo y la sociedad.

Podría citarse a otros teóricos y aportaciones anteriores, en especial a Charles Fourier (1772-1837) y Auguste Comte (1798-1857) así como los primeros teóricos del anarquismo. Pero fue Cooley el primero en reunir bajo el concepto de grupo primario una serie de características propias de los grupos sociales de determinado tamaño y estructura.

El grupo primario, como se deduce de sus características, posee un extraordinario valor para la formación de la naturaleza social de las personas. Cooley parte de que las ideas de los hombres acerca del amor, la libertad y la justicia no proceden de sistemas filosóficos ni de instituciones sociales, sino del horizonte de experiencias de los grupos primarios. En este terreno Cooley ha aportado importantes elementos a la teoría de la socialización, de la identidad y de la personalidad así como a la teoría del interaccionismo simbólico, imposibles de tratar aquí con mayor detalle.

Aun sin profundizar en dichas teorías, surge con toda claridad una dificultad, que el concepto de grupo primario es muy complejo y está un poco sobrecargado de significados teóricos y prácticos. Se espera de él que proporcione la clave para explicar la naturaleza social del hombre y su desarrollo, la formación de la identidad y las condiciones necesarias para el cambio y la evolución social.

Durante los años treinta y cuarenta la categoría de grupo primario se vio escindida en una serie de conceptos que hacían hincapié en los significados específicos del grupo o en algunas de sus características adicionales. Entre ellos cabe mencionar los de grupo informal, grupo de referencia, grupo de orientación y peer-group.

En vista de la complejidad del concepto de grupo primario no es de sorprenderse que ya Cooley, Angell y Carr (1933:55) redujesen, por medio de una drástica simplificación de los numerosos significados, sus características a cinco puntos:

1. Asociación face-to-face.
2. Asociación no especializada.
3. Relativa duración.
4. Reducido número de miembros.
5. Relativa intimidad entre los miembros.

Las cinco características destacan los rasgos estructurales de carácter formal, dejando de lado la importancia de los grupos primarios para la formación de la personalidad y para la integración social del individuo, sobre todo en épocas de cambio social acelerado. A fin de lograr una delimitación y una clarificación mayores habría que añadir que los grupos primarios son un caso especial del pequeño grupo, pero no todos los pequeños grupos son grupos primarios. Los límites entre uno y otro –igual que en el caso de la tipología de las formaciones sociales- han de ser contemplados como algo difuso.

Los autores mencionados, con Cooley a la cabeza, plantean una nueva dificultad al afirmar que los grupos primarios pueden tener un tamaño comprendido entre “dos y cincuenta o sesenta (personas)” (1933:55). Los grupos de dos, en principio no han de ser excluidos del análisis de las relaciones de grupo, pero constituyen un caso especial. Piénsese en la “díada madre-hijo” o en una pareja de amantes o amigos. Georg Simmel (1908) y Leopold von Wiese (1933) destacaron con mayor claridad que Cooley el significado y las peculiaridades del grupo de dos (par, díada). Pero no se trata sólo de la “intimidad” como relación social que aísla del exterior, sino también de otras cualidades y prestaciones del grupo primario igualmente importantes, como la transmisión de normas y valores, la integración y la formación de la identidad. Las formaciones sociales de 50 o 60 miembros sólo en casos excepcionales pueden presentar la estructura y las cualidades del pequeño grupo, por no hablar de la intimidad y la intensidad propias de las relaciones en el grupo primario.

Hay que tener también en cuenta que un determinado grupo primario no lo es en igual medida y con la misma intensidad para todos sus miembros.

En el que tal vez sea el más importante de los recientes trabajos sobre el grupo primario, la obra de Dunphy “Manual de análisis y estudio de campo del grupo primario”, se propone la siguiente definición:

“Definimos al grupo primario como un pequeño grupo que exista durante el tiempo suficiente para establecer unos firmes lazos emocionales entre sus miembros, que presente al menos un conjunto de roles rudimentarios y funcionalmente diferenciados y una subcultura propia, que posea una autoimagen del grupo y un sistema normativo informal para controlar las actividades de sus miembros relativas al grupo (1972:5, Dunphy).”

La definición de grupo primario dada por Dunphy no aclara en qué se diferencia éste del pequeño grupo a pesar de afirmar expresamente que el grupo primario es “un tipo especial de pequeño grupo” (1972:5).

Se propone la siguiente definición:

“Los grupos primarios son aquellos pequeños grupos en los que los hombres establecen contactos sociales primarios y desarrollan su yo (social). Además de la socialización primaria y la integración social ofrecen la constante posibilidad de afirmar la propia identidad, de mantener relaciones íntimas y espontáneas y de liberarse de las exigencias de los grupos secundarios.”

Los individuos suelen juzgar a una cultura y a una sociedad concretas por la medida en que éstas “permiten” la formación de grupos primarios y en que éstos pueden mantenerse al

margen del stress, la ideología, la politización o cualesquiera otras funcionalizaciones e injerencias unilaterales por parte de la sociedad.

Existen numerosos ejemplos históricos, actuales y pretéritos, de intentos de “socavar” la importancia de los grupos primarios (recuérdese la Rusia de la época revolucionaria, la Alemania nacional-socialista o la china de la revolución cultural). Cooley (1933:56) lo expresa claramente:

“Hay que recordar insistentemente que ningún intento de asentar la sociedad sobre una base no primaria ha prevalecido a la larga. (Tampoco) nuestro experimento de civilización puede eludir las dificultades que inevitablemente acompañan a los esfuerzos por lograr que los grandes grupos secundarios (large secondary groups) como son las corporaciones, las ciudades o las naciones satisfagan aquellas necesidades de la naturaleza humana que tienen su origen en la experiencia de los grupos primarios.”

Con respecto a la socialización y a las afirmaciones de Cooley se pueden destacar las siguientes características definitorias del grupo primario:

- Los grupos primarios lo son, entre otras cosas, porque son los primeros que intervienen, tanto cronológicamente como materialmente, en la configuración de la naturaleza social de la persona
- El yo social (la individualidad) surge de la vida en común en los grupos primarios
- La capacidad y la disposición a incorporar los roles (motivos, fines, formas de comportamiento, normas, etc.) de los demás miembros del grupo primario a la propia autoimagen son la base y la condición necesaria para la autoidentificación
- Los grupos primarios familia, grupo de juegos y vecindario han tenido una extraordinaria importancia para la formación de la personalidad en todas las épocas y en todas las fases de la evolución social
- Los grupos primarios también lo son porque no están sometidos al cambio social en la misma medida en que lo están otras formaciones sociales más complejas (grupos secundarios)
- Los grupos primarios, debido al carácter íntimo y directo que tiene la convivencia en ellos, no pueden distanciarse demasiado ni de un modo excesivamente abstracto de las experiencias de cada uno de sus miembros
- Los grupos primarios existen y surgen bajo cualesquiera condiciones sociales e institucionales; su existencia libre y sin limitaciones constituye un criterio para enjuiciar a los más complejos grupos secundarios y, en definitiva, a la sociedad
- Los hombres pertenecen al grupo primario en calidad de individuos, no como ejecutores de una función.

Pero no se trata sólo de la intimidad como relación social que aísle del exterior, sino también de otras cualidades y prestaciones del grupo primario igualmente importantes, como la transmisión de normas y valores, la integración y la formación de la identidad.

También para definir a los grupos primarios, se parte de unos supuestos a los que cabría calificar de “axiomas de la socialización y de la personalización”.

- Para la constitución de la naturaleza social del hombre son necesarios los grupos relativamente pequeños donde estén garantizadas la intimidad y la intensidad de las vivencias y la transmisión de normas y valores.
- El individuo socializado no puede prescindir de los grupos pequeños e íntimos en los que pone a prueba su autoimagen y halla protección frente a determinados fenómenos sociales (anonimato, alineación, especialización de roles y aislamiento).

En este segundo capítulo, se justifica y legitima la relación establecida en esta investigación entre grupo primario-individuo-socialización, ya que principalmente bajo la teoría de Cooley sobre estos temas, observamos de una manera clara y bien sustentada la importancia del grupo primario para el desarrollo del “yo” social del individuo, por lo que podemos comprender que el grupo primario es una determinante para su forma de socializar o interactuar en otros ámbitos de la sociedad humana.

CAPITULO 3

LA FAMILIA

Enfrentamos ahora al grupo que habitualmente es considerado el más importante de todos: la familia. En todas las sociedades conocidas se reconoce alguna relación especial entre un hombre y una o más mujeres o –menos a menudo- entre un grupo de hombres, a menudo hermanos, como en Tíbet, y una mujer, según la cual la descendencia, real o putativa, de tales uniones se estima legítima y tiene un lugar definido en la sociedad.

No existe evidencia alguna de comunismo sexual primitivo. El argumento basado sobre el hecho de que en muchas sociedades primitivas se da el mismo título a ciertos potenciales carece de peso. Tales “nombres clasificatorios de parentesco” indican similitudes de conductas, de un modo muy semejante al que emplean los jóvenes a menudo para referirse a todas las damas de edad como “mamá” o los niños se refieren a los amigos mayores de sus padres y madres como “tíos”. No existe razón para suponer que se trata de vestigios de una especie de “libertad total” sexual y, en todo caso, en tales sociedades los niños saben claramente quién es su madre o padres “verdaderos”.

Podemos considerar tres aspectos de la estructura de la familia: los lazos de parentesco que revisten efectividad, la relación entre los miembros de la familia y las normas prevalecientes de disciplina.

La familia puede ser considerada como el arquetipo de la vida en grupo. Esta afirmación posee una notable trascendencia:

- Las experiencias del individuo en el “grupo primario” familia
- Tanto en la familia de origen como en la familia propia –determinan en parte su concepción (“imagen”) del grupo en general.
- A lo largo de la evolución de la teoría sociológica la familia ha desempeñado un importante papel como forma básica y condición fundamental de los procesos de integración en la comunidad.

La familia ha tenido y tiene una importancia singular como grupo. Las primeras teorías sociológicas la oponían a los restantes “grupos extrafamiliares”, es decir, la comunidad, la fábrica, el vecindario, la Iglesia, etc., formando así los dos “polos de la socialización humana”. Esta concepción se vio respaldada –especialmente en Alemania- por la influyente obra de G.W.F. Hegel (1770-1831) sobre las Líneas fundamentales de la filosofía del derecho (primera edición 1821) en la que distinguía tres niveles en el derecho y la moral: la familia, la sociedad civil y el estado.

De forma distinta, este “modelo” de construcción de la sociedad en base a unidades familiares sirve también de fundamento a la Constitución y a los principios fundamentales del orden social y político de la República Federal de Alemania. El artículo 6º de la Constitución sitúa a la familia bajo la “especial protección del Estado”. El llamado principio de subsidiariedad y el ordenamiento establecido en el Código Civil consagran a la familia como unidad básica de la convivencia humana. Este punto merece

especial atención: la familia es el lugar de residencia común (lo que representa una clara delimitación respecto de otros grupos). En ningún otro grupo pasan las personas tanto tiempo y se enfrentan a una cantidad comparable de necesidades, intereses y tareas.

De estas observaciones se deduce que la familia presenta algunas peculiaridades que le aseguran una posición destacada dentro de la comunidad humana. Es cierto que la familia –y también la unión de hombre y mujer como forma originaria del emparejamiento– disfruta de la protección de la comunidad expresada en el ordenamiento jurídico y en la política social. Pero dicha protección lleva asociada una “coacción” externa para que conserve y afirme su identidad y unidad como grupo social. La experiencia cotidiana demuestra que los individuos son juzgados por sus semejantes (vecinos, compañeros de trabajo, etc.,) según estén integrados en su familia de origen o en su familia propia y según su contribución a la integración de la familia como grupo (el concepto de familia de origen también recibe la denominación de familia de orientación y el de familia propia la de familia de reproducción).

Como peculiaridades y rasgos estructurales de la familia frente a otros grupos sociales también son de destacar:

- ✓ La familia como grupo está compuesta por dos sexos y, en el caso de la familia moderna (familiar nuclear), por dos generaciones. La edad, el sexo y la distancia entre generaciones son sus rasgos constitutivos.
- ✓ La familia, en virtud del ciclo familiar se encuentra en un continuo proceso de transformación que afecta a su estructura de normas y valores y a la diferenciación de roles específica del grupo, así como a todas las estructuras y procesos asociados a ésta, incluidos los objetivos de la vida familiar.

Mientras otros grupos se componen de personas de la misma edad y/o sexo y basan su cohesión en la persecución de un fin, la familia se caracteriza por tener unos objetivos amplios y variables y porque sus miembros –excepto en la fase de socialización de la primera infancia –partiendo de la “base familiar” se adhieren a otros grupos. Considerando sólo a los niños, entre tales grupos cabe citar: el grupo de juegos (al que Cooley consideraba “grupo primario”, el peer-group, es decir, el de miembros de la misma edad, la clase de la escuela, los grupos deportivos y la “red” del vecindario. Por regla general, la familia constituye el requisito previo (como “base”, como “polo”, como grupo con una localización espacial fija) para la existencia de todos estos grupos sociales y de otros.

Hemos de subrayar que Charles Horton Cooley , que a partir de 1909 desarrolló el concepto de grupo primario, citaba como ejemplos típicos a la familia, al grupo de juegos y al vecindario (o a la comunidad rural). No hay duda, sin embargo, de que pensaba ante todo en el grupo primario constituido por la familia. Sobre la familia como grupo primario escribe entre otras cosas: “La familia afín (congenial) es el tipo primitivo (inmemorial) de grupo y el origen de muchos de los conceptos que lo definen, como fraternidad, bondad y otros similares. Íntimamente unidos, sus miembros constituyen un todo en el que, no obstante, cada cual participa a su modo según su sexo y edad. Cada cual vive en contacto con el yo de los demás y halla una especie de morada (dwelling-

place) para su vida social, sus relaciones sentimentales, sus deseos y contrariedades y halla también su criterio acerca del bien y del mal” (Cooley 1933:61).

Hoy definiríamos de otro modo, no tan idealizado y tipificado, las características del grupo primario constituido por la familia, tal vez con mayor neutralidad y según criterios sociológicos, psicológicos y sociopsicológicos –quizás también histórico-genéticos- en cualquier caso, quedaría bien claro dónde hay que situar la identidad grupal de la familia. La familia es un grupo primario porque:

- q Tanto en un sentido cronológico como material es la primera en contribuir a la formación de la naturaleza social de la persona,
- q Desarrolla la capacidad y la disposición para asumir roles familiares y sociales,
- q No está sujeta al cambio social en la misma medida que otras formaciones sociales más complejas,
- q Debido a la intensidad y al carácter directo de la vida de grupo, no puede desviarse demasiado ni de un modo muy abstracto de las posibilidades de experiencia de sus miembros,
- q Sus miembros pertenecen a ella en calidad de individuos y no como ejecutores de una función,
- q Tanto la familia de origen como la familia propia ofrecen continuamente la posibilidad de llevar una vida sentimental íntima e intensa,
- q Ofrece “protección” frente a determinados fenómenos sociales como el anonimato, el aislamiento, la especialización de roles y la alineación.

Las funciones, prestaciones, cualidades y rasgos estructurales citados aquí y más arriba no se manifiestan en toda su amplitud en todas las familias ni en una misma familia en un momento determinado. Por lo que se refiere a su composición y estructura la familia concreta está más sujeta al cambio que otros grupos sociales. Dicho cambio está ocasionado por un determinado ciclo familiar distinto del de anteriores formas familiares y tipos de sociedad. Por ciclo familiar entendemos aquel proceso a través del cual se transforman el tamaño y la interacción familiar y que se caracteriza por las siguientes etapas:

- q “etapa prematrimonial y matrimonial”: Conocimiento de los cónyuges y fundación de la familia (edad media al contraer matrimonio en 2000: mujeres, 23.9 años, varones, 26.7 años, en México 2000 INEGI)
- q nacimiento de los hijos; crianza y socialización (frecuentemente, abandono del trabajo por parte de la esposa). Duración de la etapa “paternal”, según el número de hijos, aproximadamente de 12 a 25 años,
- q “etapa postpaternal”, que comienza cuando los hijos abandonan la familia; en ocasiones, vuelta de la esposa al trabajo,
- q etapa de soledad de uno de los cónyuges (hay que tener en cuenta que por lo general el marido es mayor que la esposa y que su esperanza de vida es de sólo de menos de 65 años, mientras que la de ella es de más de 65 años, 2000 INEGI).

El análisis de las estructuras familiares de grupo ha de basarse por lo tanto no sólo en los rasgos citados, sino también en la correspondiente etapa del ciclo familiar. Mientras otros grupos sociales persiguen un determinado fin y, llegado el caso, reclutan nuevos miembros

de cara a su consecución (piénsese en un equipo de fútbol, un grupo de trabajo, un equipo de investigadores, etc.), en el caso de la familia sucede lo contrario. En un momento determinado le corresponden una estructura y un tamaño más o menos invariables. Éstos no dependen únicamente de contingencias⁷ como el nacimiento, el ritmo de nacimientos o el sexo de los hijos, sino también de la correspondiente etapa del ciclo familiar. La familia, como grupo y como institución, requiere mayor flexibilidad que otros grupos en vista del complejo sistema de objetivos en que se basa su integración. También precisa de una mayor flexibilidad estructural, sinceridad ambiental y transparencia en el sentido que corresponde a estos atributos en el análisis, basado en la teoría de sistemas, de Friedhelm Neidhardt (1975: 162 y ss.).

3.1 AUTORIDAD FAMILIAR

Desde la publicación por Max Horkheimer (1895-1973) a partir de 1936 de los Estudios sobre la autoridad y la familia, los problemas y la importancia de las estructuras familiares de autoridad para el desarrollo de un determinado síndrome de comportamiento⁸ y para los valores y actitudes de los individuos que componen una sociedad se han convertido en un importante tema de la sociología de la familia y de la teoría social.

No es posible dar aquí una definición completa de autoridad. En todo caso diremos que una relación de autoridad es una relación de subordinación entre hombres dentro de una formación social. Lo que hace que el concepto sea tan ambiguo es la cuestión de si las relaciones de autoridad se basan en la prudencia, el consentimiento y el reconocimiento de una superioridad (o necesidad) objetiva y funcional o si descansan únicamente en el desaprovechamiento de un desequilibrio social (edad, fuerza, disponibilidad de medios, etc.) con el consiguiente peligro de que se transformen en una simple relación de poder. Al igual que en otras instituciones y ámbitos sociales, también existe en la familia una tensión entre la autoridad formal (institucional) y la informal (basada en las cualidades personales). También aquí se manifiesta la peculiaridad de la familia como grupo social:

- las estructuras familiares de autoridad tienen su origen en la composición de la familia como grupo y en su especial “misión” como instancia socializadora,
- las estructuras familiares de autoridad poseen un carácter peculiar debido a que en el grupo familiar sólo es aplicable de un modo limitado el reparto proporcional y periódico de las funciones directoras.

En la familia nuclear con hijos pendientes de socialización, el ejercicio de controles autoritarios puede constituir una parte importante de los procesos familiares. Las acciones y expresiones de exhortación, reprobación, castigo y tutela por parte de las “personas con autoridad” ocupan un lugar importante y determinan en buena medida el contenido y la

⁷ El término “contingencia” aplicado a los nacimientos y al ritmo de éstos ha sido elegido deliberadamente. Se refiere a que la posibilidad de planificar los nacimientos ha sido sobrevalorada en base a la propaganda de la “píldora” como medio de prevención del embarazo.

⁸ Un síndrome de comportamiento es un conjunto de actitudes consolidadas y de motivaciones estables. Adorno y otros en su obra sobre la personalidad autoritaria (primera ed. 1950) pusieron de relieve el síndrome correspondiente a ésta. Determinados síndromes de comportamiento constituyen la base de los prejuicios, la intolerancia y el fanatismo.

estructura de la comunicación familiar (las investigaciones empíricas en este terreno son extremadamente difíciles y poco fiables desde el punto de vista metodológico). Para explicar las estructuras de autoridad específicas de la familia y las correspondientes relaciones de mando y competencia, sería preciso analizar en detalle:

- el reparto de competencias para la implantación y mantenimiento de las normas, tanto las de carácter general como las específicas de la familia,
- el tipo de sanciones y la distribución del poder sancionador familiar ¿por qué medios se “generan”, controlan y estabilizan los comportamientos y actitudes individuales? ¿qué significado tiene la “presión del grupo” en este contexto?,
- si las personas que ejercen la autoridad legitiman su posición y cómo lo hacen (por ejemplo, de un modo tradicional y patriarcal, apelando simplemente al status del padre),
- qué alcance (material, personal, temporal) poseen las esferas de autoridad y si las del padre y la madre se superponen, se complementan o se encuentran en conflicto permanente.

En todas las investigaciones de sociología de la familia es posible hallar alusiones a estas cuestiones. Lo que falta es un análisis integral de las estructuras familiares de autoridad desde el punto de vista de los procesos de grupo.

En este capítulo, podemos comprender de una forma más analítica la complejidad del grupo primario familia y los factores que influyen para que ésta tenga una estructura tan compleja e interesante por sus características peculiares, y que además se encuentran en constante interacción con elementos externos al grupo.

MÉTODO

TITULO :

Percepción de las pautas de dominio y modalidad de mando; el individuo, familia y ámbito social: un estudio exploratorio

REVISIÓN DE LITERATURA:

Variable dependiente (socialización, modalidad de mando: democrática, anárquica, autocrática).

Página de Internet: <file://A:\E1%20Liderazgo.htm>

Daniel Katz, Robert L. Kahn (1977)
Psicología Social de las Organizaciones
Ed. Trillas, México

W.J.H. Sprott (1989)
Psicología y Sociología del Líder
Ed. Paidós, Buenos Aires

Michael S. Olmsted (1972)
El pequeño grupo
Ed. Paidós, Buenos Aires

Manuel Peña Baztán (1999)
La Psicología y la Empresa: El factor Humano
Ed. Hispano Europea S.A., Barcelona España

Alessandro Pizzorno(1994)
Artículo: Identidad e interés
Zona Abierta, Num. 69, Madrid

G.W.F. Hegel (1821)
sobre las Líneas fundamentales de la filosofía del derecho
(primera edición 1821)

Paul W. Pigors (1935)
Leadership or Domination

C. E. Merriam (1934)
Political Power

Émile Durkheim. (1894)
Análisis de las causas del suicidio y de los efectos de la creciente división del trabajo

Argyle, M., (1977)
The Social Psychology of Work, Hammondsworth
Deusto, Bilbao

Baacke, D., (1972)
Jugend und Subkultur
Munich

Aronson, E. (1973)
The Social Animal
San Francisco

Alpert, H. (1945)
Durkheim
México, Fondo de Cultura Económica.

Bach G. (1963)
Psicoterapia intensiva de grupo
Ed. Paidós, Bs. As.

Benné, K. y otros. (1964)
Sobre Dinámica de Grupos en Educación
Ed. Hvmánitas, Bs. As.

Variable Independiente (percepción de las pautas de dominio en el grupo primario: familia)

PROBLEMA:

Como influye la percepción de las pautas de dominio seguidas en el grupo primario: familia en la modalidad de mando adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social.

HIPÓTESIS:

La modalidad de mando autocrática adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social, esta determinada por su percepción de las pautas de dominio autocráticas seguidas en el grupo primario: familia.

La modalidad de mando democrática adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social, esta determinada por su percepción de las pautas de dominio democráticas seguidas en el grupo primario: familia.

La modalidad de mando anárquica adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social, esta determinada por su percepción de las pautas de dominio anárquicas seguidas en el grupo primario: familia.

TIPO DE ESTUDIO:

Correlacional, exploratorio.

Es exploratorio porque el objetivo es examinar un tema o problema de investigación que no ha sido abordado antes.

Es correlacional porque tiene como propósito medir el grado de relación que existe entre las variables en un contexto en particular.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

Definición conceptual de la variable dependiente:

Modalidades de mando: son referidas a los tipos de mando en relación con el poder, éstos son el autoritario (concentra en sí todo el poder), el democrático (comparte el poder) y el concesivo-liberal “laissez faire”, al que también se ha llamado anárquico, que no utiliza el poder y deja libertad de actuación. Los cuales adopta el estudiante de administración para efectos de su socialización.

Tipo autocrático: determina todas las directrices del grupo, dicta paso a paso las técnicas y actividades, asigna cada una de las tareas y alaba y critica según sus preferencias personales.

Tipo democrático: favorece y estimula el proceso de toma de decisiones, indica la forma general de alcanzar un objetivo, deja al grupo la división del trabajo, y es objetivo en los elogios y críticas.

Tipo anárquico: deja al grupo en entera libertad, pone a su disposición el material y la información necesarios, no toma parte en las discusiones, hace sólo comentarios ocasionales y no alaba ni censura.

Definición operacional de la variable dependiente:

Reporte de las características de la modalidad de mando, experimentadas y llevadas a cabo en el ámbito social (cuestionario), de acuerdo a las características definidas en el concepto de ésta.

Definición conceptual de la variable dependiente:

Desenvolvimiento en el ámbito social o socialización: manera en la que se adapta un individuo a las exigencias de la vida social (escuela, actividades recreativas con amigos, grupo de amigos) .

Definición operacional de la variable dependiente:

Reporte de las características de socialización, de acuerdo a la definición de modalidades de mando (cuestionario).

Definición conceptual de las variables independientes.

Percepción de las pautas de dominio: se refiere a la manera como el estudiante de administración ha vivenciado y/o experimentado las relaciones de poder en el grupo primario: familia.

Definición operacional de las variables independientes:

a) Reporte de la percepción de las pautas de dominio en la familia (cuestionario), de acuerdo a la definición de los tipos de mando en relación con el poder.

Sujetos:

Alumnos que cursan los 6 primeros trimestres de la carrera de administración en la UAM-I.

Escenario: UAM-I

DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

Para esta investigación se eligió hacer un reporte de las características de la modalidad de mando, experimentadas y llevadas a cabo en el ámbito social (cuestionario), de acuerdo a las características definidas en el concepto de ésta y de la percepción de las pautas de dominio en la familia (cuestionario), de acuerdo a la definición de los tipos de mando en relación con el poder.

Éste se inicia, con 4 preguntas de carácter sociodemográfico.

Seguidas por 11 preguntas de carácter dicotómico que son acerca de la percepción de la modalidad de mando, seguida en el grupo primario familia por el individuo encuestado. Este bloque estaba compuesto por 4 preguntas acerca de características de la modalidad de mando autocrática en la familia, seguidas de 4 preguntas con características de la modalidad de mando democrática, finalizando este bloque con 3 preguntas referentes a la modalidad de mando anárquica.

El segundo apartado se refiere al desenvolvimiento del individuo dentro de su ámbito social, donde se incluyeron cuestiones que hacen referencia a actividades recreativas con grupos de amigos, y trabajos escolares en equipo, se hicieron 4 preguntas por cuestionario, con 3 alternativas cada una, que describen 3 formas de actuar correspondientes cada una, a una modalidad de mando específica. La primera refiriéndose a la modalidad autocrática, la segunda a la democrática y la tercera a la anárquica.

Por último se elaboró una serie de 9 diferenciales semánticos que consistían en una serie de adjetivos extremos que calificaban su percepción de sí mismos, y cada uno de los adjetivos correspondiendo a una modalidad de mando específica, 4 de estos van de lo democrático a lo autocrático, 2 más de lo democrático a lo anárquico, y 3 más de lo anárquico a lo autocrático.

Instrumento de medición:**MODALIDAD DE MANDO: FAMILIA-INDIVIDUO-SOCIALIZACION**

El siguiente cuestionario esta formulado para aportar información a la investigación sobre la modalidad de mando percibida por el sujeto en su familia, y su relación con la adoptada por éste en su socialización. Por lo que la información que se recabe es única y exclusivamente para fines académicos.

Contesta las siguientes preguntas, marcando con una X la opción elegida.

Datos Generales

1. SEXO

Masculino () Femenino ()

2. EDAD ()

3. ESTADO CIVIL

Casado(a) () Soltero(a) () Unión libre () Divorciado ()

4. ¿TRABAJAS?

Si () No ()

Familia-Individuo

5. EN TU FAMILIA, EXISTE ALGÚN MIEMBRO QUE DETERMINE CÓMO Y CUANDO SE REALIZAN LAS ACTIVIDADES DE RECREACIÓN, TAREAS DOMESTICAS O DE OTRO TIPO EN GRUPO.

Si () No ()

6. EN TU FAMILIA, EXISTE ALGÚN MIEMBRO QUE MUESTRE PASO A PASO COMO DEBEN REALIZARSE LAS TAREAS DOMESTICAS.

Si () No ()

7. EN TU FAMILIA, EXISTE ALGÚN MIEMBRO QUE MUESTRE PASO A PASO, COMO DEBEN REALIZARSE LAS ACTIVIDADES DE RECREACIÓN.

Si () No ()

8. EN TU FAMILIA, ALGÚN MIEMBRO ASIGNA LAS TAREAS A REALIZAR EN LA CASA A CADA UNO DE SUS INTEGRANTES.

Si () No ()

9. LAS TAREAS DOMESTICAS QUE REALIZAS SE EVALUAN DE MANERA OBJETIVA POR PARTE DE LOS DEMÁS MIEMBROS.

Si () No ()

10. EN TU FAMILIA, SE ESTIMULA EL HECHO DE QUE CADA QUIEN ELIJA LA TAREA A REALIZAR, CUANDO SE REALIZAN ACTIVIDADES DE RECREACIÓN, DOMESTICAS O DE OTRO TIPO EN GRUPO.
Si () No ()
11. EN TU FAMILIA, SE INDICA LA FORMA GENERAL DE CÓMO SE REALIZAN LAS ACTIVIDADES YA SEAN DE RECREACIÓN, DOMESTICAS O DE OTRO TIPO, PARA LOGRAR SU CONSECUCIÓN FINAL.
Si () No ()
12. EN TU FAMILIA, SE TE ESTIMULA A TOMAR TUS PROPIAS DECISIONES.
Si () No ()
13. EN TU FAMILIA, CONSIDERAS QUE TIENES COMPLETA LIBERTAD PARA REALIZAR ACTIVIDADES Y TOMAR DECISIONES DENTRO Y FUERA DE ELLA, CON EL RESPALDO DE LA MISMA.
Si () No ()
14. EN TU FAMILIA, CONSIDERAS QUE NO EXISTEN REGLAS DE NINGUN TIPO, PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES YA SEAN DE RECREACIÓN, DOMESTICAS O DE OTRO TIPO, PARA LOGRAR SU CONSECUCIÓN FINAL.
Si () No ()
15. 13. EN TU FAMILIA, NADIE INDICA LA FORMA GENERAL DE CÓMO SE REALIZAN LAS ACTIVIDADES YA SEAN DE RECREACIÓN, DOMESTICAS O DE OTRO TIPO, PARA LOGRAR SU CONSECUCIÓN FINAL.
Si () No ()

Individuo-Socialización

16. CUANDO REALIZAS TRABAJOS ESCOLARES EN EQUIPO GENERALMENTE PREFIERES:
- Que se te diga qué hacer y cómo hacerlo.
 - Que se te indique la forma general de realizarlo y tú decides que actividad vas a realizar dentro de éste.
 - Haces lo que quieres.
17. AL EVALUAR EL EQUIPO EL TRABAJO ESCOLAR TERMINADO, GENERALMENTE SE EVALUA DE LA SIGUIENTE FORMA:
- Según preferencias personales de un integrante en particular o de algunos de ellos.
 - De manera objetiva.
 - No se hacen comentarios al respecto.
18. CUANDO REALIZAS ACTIVIDADES RECREATIVAS CON TUS AMIGOS GENERALMENTE:
- Alguno de ellos dice qué hacer, quién lo va a hacer y cómo se va a hacer.

- b. La decisión se toma entre todos y cada quien elige su rol en la actividad seleccionada.
- c. Cada quien hace lo que quiere.

19. CUANDO SE EVALUA SI FUE POSITIVA O NEGATIVA LA ACTIVIDAD RECREATIVA, REALIZADA CON TUS AMIGOS, GENERALMENTE SE EVALUA ASÍ:

- a. Según preferencias personales de uno de tus amigos o un grupo de ellos.
- b. De manera objetiva.
- c. No se hacen comentarios al respecto.

Contesta el siguiente diferencial semántico, con respecto a la pregunta: ¿Cómo te consideras (a ti mismo)?, marca el extremo correspondiente si tu respuesta se relaciona muy estrechamente con alguno de los adjetivos, ejemplo:

justo: x : ____ : ____ : ____ : ____ injusto

si se relaciona medianamente con alguno de ellos la respuesta se marca así:

justo: ____ : ____ : ____ : x : ____ injusto

o de la siguiente manera si consideras que tu respuesta es neutral con respecto a los dos adjetivos:

justo: ____ : ____ : x : ____ : ____ injusto.

a) Activo: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : pasivo

b) seguro: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : inseguro

c) poderoso: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : impotente

d) agresivo: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : tímido

e) participativo: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : indiferente

f) capaz: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : inútil

g) independiente: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : dependiente

h) disciplinado: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : indisciplinado

i) obediente: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : desobediente

Con respecto al ambiente familiar que experimentas a diario, lo consideras:

j) relajado: ____ : ____ : ____ : ____ : ____ : tenso

DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

En esta parte de la investigación se describirán y analizarán los resultados estadísticos obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de información elegido.

Para empezar mencionaré que la muestra elegida y a la que se le aplicó el cuestionario correspondiente, cumple con las características necesarias para que la información arrojada enriquezca de una manera más clara y específica la justificación de la aceptación o rechazo de las hipótesis planteadas para esta investigación. Ya que para hacer afirmaciones acerca de la influencia de la familia como grupo primario en la definición de la modalidad de mando adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social, la familia tiene que cumplir con las características de grupo primario definidas en el marco teórico de esta investigación para el alumno de administración

Y en lo que se refiere a estas características, a todos los encuestados se le cuestiono sobre si vivían en la actualidad con su familia o no, descartando a los que respondían negativamente a esta pregunta, resaltando que la mayoría de los estudiantes no se les tuvo que descartar lo que sugiere que los alumnos de administración, tienden a pertenecer a un núcleo familiar durante su paso por la Universidad.

Los siguientes datos confirman lo comentado anteriormente:

DATOS SOCIODEMOGRAFICOS

EDAD	No.	PORCENTAJE
19	6	15%
20	5	12.50%
21	8	20%
22	8	20%
23	1	2.50%
24	5	12.50%
25	4	10%
26	2	5%
27	1	2.50%
TOTAL		40 100%
EDAD MEDIA		22años

EDO. CIVIL	No.
Casado(a)	0
Soltero(a)	39
Unión libre	1
Divorciado	0

TRABAJAS	No.
Si	7
No	33

SEXO	No.
Hombres	20
Mujeres	20

DATOS REFERENTES A LA MODALIDAD DE MANDO

§ En lo que se refiere a la modalidad de mando percibida por los individuos encuestados como la llevada a cabo dentro de su familia como grupo primario, se pudo observar en el análisis numérico hecho a los resultados de las encuestas que la modalidad de mando percibida de una manera dominante a la hora de caracterizar la modalidad de mando percibida en la familia, fue la modalidad de mando democrática, seguida por una percepción un poco menos notoria de la modalidad de mando anárquica, y dejando a la modalidad de mando autocrática como la menos notoria dentro de la familia.

MODALIDADES DE MANDO PERCIBIDAS	
AUTOCRÁTICO	
Si	10.51%
No	22.48%
DEMOCRÁTICO	
Si	19.38%
No	13.61%
ANÁRQUICO	
Si	18.15%
No	14.85%
Total	100%

§ En lo que se refiere al bloque de individuo-socialización, donde el individuo evalúa su comportamiento en cuestiones que tratan sobre actividades recreativas con grupos de amigos y trabajos escolares en equipo, tomando en cuenta la forma de tomar decisiones y la evaluación dentro éstas, la modalidad de mando que caracterizó su forma de socializar fue la democrática, dejando a la anárquica como mucho menos notoria, y a la autocrática como la que menos caracteriza su desenvolvimiento en el ámbito social o dicho de otra manera, su socialización.

Individuo-Socialización	
AUTOCRÁTICO	8.75%
DEMOCRÁTICO	79.37%
ANÁRQUICO	11.25%
TOTAL	100%

§ Lo que toca a la modalidad de mando que caracteriza de una mejor forma a la percepción de sí mismos que tienen los encuestados, se mostró una tendencia mayor a ser medianamente democráticos, al definirse entre una actitud democrática y una autocrática.

Percepción Individual de sí mismos.				
Democrático	Medianamente Democrático	Neutral	Medianamente Autocrático	Autocrático
20.5%	26.5%	28%	18.5%	6.5%

§ Esta percepción muestra una fuerte tendencia a ser democrática, al elegir entre una actitud democrática y una anárquica para describirse .

Democrático	Medianamente Democrático	Neutral	Medianamente Anárquico	Anárquico
41.25%	31.25%	17.5%	6.25%	3.75%

§ Para finalizar este bloque, se percibe la tendencia a describir esta percepción como medianamente autocrática, entre una descripción autocrática y otra anárquica.

Autocrático	Medianamente Autocrático	Neutral	Medianamente Anárquico	Anárquico
14.16%	30.83%	25%	20.83%	9.16%

Por lo que podemos concluir que la modalidad de mando que define de mejor manera la percepción de sí mismos que tienen los encuestados, es la democrática, por mostrar mayoría en 2 de los 3 bloques de diferenciales semánticos planteados para este fin.

DISCUSIÓN

Se observa una tendencia a definir tanto la percepción de la modalidad de mando llevada a cabo dentro de el grupo primario familia, como a la forma en que se adaptan los sujetos a las exigencias de la vida social, y a su percepción de sí mismos, principalmente con elementos que forman parte de la definición de la modalidad de mando democrática.

Lo anterior nos lleva a definir que estos resultados son congruentes con una hipótesis, de las tres planteadas para esta investigación.

La hipótesis que nos va a llevar a la respuesta del problema planteado para esta investigación, el cual recordamos a continuación:

PROBLEMA:

Como influye la percepción de las pautas de dominio seguidas en el grupo primario: familia en la modalidad de mando adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social.

Es la siguiente:

La modalidad de mando democrática adoptada por el alumno de administración para desenvolverse en el ámbito social, esta determinada por su percepción de las pautas de dominio democráticas seguidas en el grupo primario: familia.

Al decir verdad mis expectativas personales, se cumplieron sólo en parte, ya que esperaba que la modalidad de mando dominante tanto en la familia de los encuestados, como en consecuencia en la adoptada por ellos para desenvolverse en su ámbito social, fuera la modalidad de mando autocrática. Estas expectativas basadas en la idea de que en ciertas sociedades, el liderazgo y la jefatura adoptan formas autocráticas y dictatoriales, y según mi visión de la familia mexicana en general era que ésta siempre por factores culturales, sociales o económicos, contaba con un elemento, -ya fuesen el padre, la madre, o alguno de los hijos-, que ejercía el poder de una manera claramente autocrática, esto apoyado en una de las características definitorias de los grupos primarios de Cooley al considerar a la familia como el arquetipo de la vida en grupo, al afirmar:

- q Los grupos primarios existen y surgen bajo cualesquiera condiciones sociales e institucionales; su existencia libre y sin limitaciones constituye un criterio para enjuiciar a los más complejos grupos secundarios y, en definitiva, a la sociedad.

Aunque es necesario comentar que esas expectativas están muy lejos de ser una afirmación por mi parte o algo semejante, aunque de una u otra manera no esta de más mencionarlo ya que esta investigación se realizó de manera individual, es decir, que yo soy la única persona que intervino en el desarrollo de la misma, y por lo tanto, considero importante comentar factores de carácter personal que pudieran quitarle objetividad a esta investigación exploratoria.

Otras afirmaciones que son importantes comentar, debido a la tendencia democrática mostrada, por parte de los sujetos que integran la muestra considerada para esta investigación, son por una parte que los valores y la fe democráticos están arraigados profundamente en la cultura occidental, y por lo tanto estos serán defendidos y racionalizados por parte de sus integrantes. Y por otra, que las ideas de los hombres acerca del amor, la libertad y la justicia no proceden de sistemas filosóficos ni de instituciones sociales, sino del horizonte de experiencias de los grupos primarios. Lo que apoya de una manera teórica los resultados arrojados en esta investigación.

Lo que por mi parte me lleva a reconsiderar ésta visión de la familia mexicana y de los componentes de la sociedad mexicana actual, claro que aún tengo mis reservas, ya que la muestra abarcada en la investigación no es ni siquiera representativa de por ejemplo: todos los estudiantes a nivel universitario del país, que en tal caso conforman una minoría, debido a las condiciones socioeconómicas de México, también acepto que mi visión esta muy permeada por algunas experiencias laborales como vendedor de ropa, y mi contexto familiar que esta claramente definido por mi percepción como una autocracia total ejercida por mi padre en este caso, no sin aceptar que el contexto social dominado por un suministro excesivo de información, ha permeado un poco y hasta modificado en cierta medida la visión tradicionalista de la familia por parte de mi padre, aunque no de una manera tal que revolucione tal visión, lo anterior ya citado en el marco teórico de la presente investigación donde se menciona que las personas no condicionadas para la democracia no ofrecen resistencia consciente a la dirección y control por parte de un líder. Con todo, pueden producirse variaciones a este respecto, una vez que los grupos han sido “tratados” con pautas democráticas. Y remarcado en el experimento mencionado a continuación:

“Un grupo estudiado por Lewin, Lippitt y White, comenzó con un líder autocrático, tuvo luego uno democrático, y finalmente un nuevo líder autocrático. Bajo las ordenes del primer líder autocrático, los miembros del grupo evidenciaron reacciones de marcada sumisión y dependencia.

Una vez que fueron extremados en la situación democrática y cuando se los puso nuevamente bajo las órdenes de un líder autocrático, el grupo expresó sólo la mitad de su anterior dependencia, el esfuerzo dirigido a escapar del procedimiento dictatorial se elevó al triple, y se puso de manifiesto un grado mucho mayor de frustración en forma de agresividad personal.”

Pero puedo rescatar de esta experiencia como investigador que el instrumento de medición desarrollado en ésta sería de gran ayuda para identificar la modalidad de mando que se debe desarrollar en una empresa específica si ésta fuera pequeña o en un grupo o área de trabajo específicos dentro de una gran empresa, según la adoptada por sus integrantes para desenvolverse en el ámbito social y así obtener un óptimo desempeño por parte de estos, con los cambios pertinentes según el contexto de su aplicación, lo anterior apoyado en experimentos similares a los de Kurt Lewin en el siguiente párrafo, el cuál ayudará a entender de manera más clara la afirmación anterior:

“En primer lugar, la gran mayoría de estas investigaciones se realizó con preadolescentes y adolescentes. En segundo lugar, el medio cultural fue el de la clase media del medio-oeste de los Estados Unidos, de orientación definitivamente democrática. Tal vez no se hubieran obtenido los mismos resultados de haber efectuado experiencias similares entre niños de una sociedad con un sistema de clases rígido y con una diferente conformación cultural en sus pautas de dominio. Los niños de la Alemania nazi o del Japón, por ejemplo, se hubieran desempeñado muy bien bajo un régimen dictatorial y bastante pobremente en un régimen democrático. En realidad, no contamos con una respuesta definitiva a este problema. Todo lo que podemos decir es que con esta muestra, extraída de una sociedad democrática, se han obtenido tales y cuales resultados”.

También puedo decir que mis expectativas se cumplieron en parte ya que esperaba que como se definió en la investigación, que la modalidad de mando seguida en la familia fuera una determinante de la adoptada por parte del individuo para desenvolverse en su ámbito social, por las implicaciones que llevan consigo la función de la familia como grupo primario ya que con respecto a la socialización y a las afirmaciones de Cooley se pueden destacar las siguientes características definitorias del grupo primario:

- Los grupos primarios lo son, entre otras cosas, porque son los primeros que intervienen, tanto cronológicamente como materialmente, en la configuración de la naturaleza social de la persona
- El yo social (la individualidad) surge de la vida en común en los grupos primarios
- La capacidad y la disposición a incorporar los roles (motivos, fines, formas de comportamiento, normas, etc.) de los demás miembros del grupo primario a la propia autoimagen son la base y la condición necesaria para la autoidentificación
- Los grupos primarios familia, grupo de juegos y vecindario han tenido una extraordinaria importancia para la formación de la personalidad en todas las épocas y en todas las fases de la evolución social
- Los grupos primarios también lo son porque no están sometidos al cambio social en la misma medida en que lo están otras formaciones sociales más complejas (grupos secundarios)
- Los grupos primarios, debido al carácter íntimo y directo que tiene la convivencia en ellos, no pueden distanciarse demasiado ni de un modo excesivamente abstracto de las experiencias de cada uno de sus miembros
- Los grupos primarios existen y surgen bajo cualesquiera condiciones sociales e institucionales; su existencia libre y sin limitaciones constituye un criterio para enjuiciar a los más complejos grupos secundarios y, en definitiva, a la sociedad
- Los hombres pertenecen al grupo primario en calidad de individuos, no como ejecutores de una función.

Pero no se trata sólo de la intimidad como relación social que aísle del exterior, sino también de otras cualidades y prestaciones del grupo primario igualmente importantes, como la transmisión de normas y valores, la integración y la formación de la identidad. También para definir a los grupos primarios, se parte de unos supuestos a los que cabría calificar de “axiomas de la socialización y de la personalización”.

- Para la constitución de la naturaleza social del hombre son necesarios los grupos relativamente pequeños donde estén garantizadas la intimidad y la intensidad de las vivencias y la transmisión de normas y valores.
- El individuo socializado no puede prescindir de los grupos pequeños e íntimos en los que pone a prueba su autoimagen y halla protección frente a determinados fenómenos sociales (anonimato, alineación, especialización de roles y aislamiento).

Para finalizar, es necesario comentar que dentro de la percepción de la modalidad de mando llevada a cabo dentro del grupo primario familia se encontró, que después de los elementos democráticos percibidos, en actividades domésticas y de recreación realizados dentro de éste, se obtuvo una percepción bastante significativa de elementos anárquicos, lo que puede ser tema de una investigación más específica y amplia de éste fenómeno observado dentro de ésta investigación.

BIBLIOGRAFÍA

Página de Internet: <file://A:\E1%20Liderazgo.htm>

Daniel Katz, Robert L. Kahn (1977)
Psicología Social de las Organizaciones
Ed. Trillas, México

W.J.H. Sprott (1989)
Psicología y Sociología del Líder
Ed. Paidós, Buenos Aires

Michael S. Olmsted (1972)
El pequeño grupo
Ed. Paidós, Buenos Aires

Manuel Peña Baztán (1999)
La Psicología y la Empresa: El factor Humano
Ed. Hispano Europea S.A., Barcelona España

Alessandro Pizzorno(1994)
Artículo: Identidad e interés
Zona Abierta, Num. 69, Madrid

G.W.F. Hegel (1821)
sobre las Líneas fundamentales de la filosofía del derecho
(primera edición 1821)

Paul W. Pigors (1935)
Leadership or Domination

C. E. Merriam (1934)
Political Power

Émile Durkheim. (1894)
Análisis de las causas del suicidio y de los efectos de la creciente división del trabajo

Argyle, M., (1977)
The Social Psychology of Work, Hammondsworth
Deusto, Bilbao
Baacke, D., (1972)
Jugend und Subkultur
Munich

Aronson, E. (1973)
The Social Animal
San Francisco

Alpert, H. (1945)
Durkheim
México, Fondo de Cultura Económica.

Bach G. (1963)
Psicoterapia intensiva de grupo
Ed. Paidós, Bs. As.

Benné, K. y otros. (1964)
Sobre Dinámica de Grupos en Educación
Ed. Hvmánitas, Bs. As.