

Tipos de Grupos

Podemos clasificar los grupos por infinidad de criterios: tamaño, objetivos, contextos, aunque los criterios más utilizados son los siguientes (SCHÄFERS, 1984):

- Según su estructura: grupos formales y grupo informales.
- Según su identificación (individuo-grupo): grupos de pertenencia y grupos de referencia.
- Según su papel en la socialización: grupos primarios y grupos secundarios.

Grupos formales e informales

Formal e informal sirven para designar características estructurales de las formaciones sociales.

Los grupos formales, aunque a veces se les denomina más bien organizaciones, se caracteriza ante todo por los siguientes atributos: Es el producto de una planificación racional por parte de la cúspide de la organización y sus órganos directivos. Se compone de regulaciones y prescripciones fijas que afectan a personas y a situaciones. Por último, está orientada a fines de la organización y no del individuo.

Los grupos informales presentan, por el contrario, las siguientes características: Es el resultado de una serie de procesos espontáneos de interacción entre los compañeros de la organización o institución que se encuentran en contacto directo. Está basada en acuerdos personales y prácticas habituales, y también está orientada a las necesidades y experiencias personales de los miembros del grupo.

Grupos formales e informales

GRUPOS FORMALES	GRUPOS INFORMALES
Planificados	Espontáneos
Racional	Afectivo
Fines y necesidades de la organización	Fines y necesidades personales
Normas fijas e impuestas	Normas cambiantes y acordadas

Grupos de pertenencia y grupos de referencia (Robert K. Merton)

El segundo criterio que podemos tener en cuenta a la hora clasificar los grupos es la relación de más o menos identificación que existe entre el individuo y las normas y valores del grupo. Según este criterio pueden darse dos situaciones de pertenencia; una en la cual el individuo se adhiera completamente a los objetivos del grupo y otras en las que exista esta identificación plena.

Tipos de Grupos

R. K. Merton recurrió al concepto de grupo de referencia para explicar esta situación. Grupo de referencia es aquel con el que nos sentimos totalmente identificados con sus valores y objetivos y al que deseamos incorporarnos porque no pertenecemos a él realmente. Esta situación es frecuente en emigrantes, nuevos ricos, recién titulados, que perteneciendo realmente a un grupo desean comportarse conforme a las reglas y normas del grupo que tiene por referencia.

Grupo de pertenencia y grupo de referencia

GRUPO DE PERTENENCIA	GRUPO DE REFERENCIA
Grupo al que pertenecemos No es necesaria la identificación	Grupo al que deseamos pertenecer Identificación plena con el grupo
No explica necesariamente las acciones sociales de los individuos	Explica las acciones sociales de los individuos
Coinciden en el espacio y en el tiempo todos los individuos	No es necesario coincidir en el espacio ni en el tiempo
Socialización normal	Socialización anticipatoria

Grupos primarios y secundarios (Charles Cooley)

En 1909 Charles H. Cooley elaboró la más célebre clasificación de los grupos sociales, al distinguir entre los grupos primarios y el resto de las formas de agrupación que, aunque él no utilizó ese nombre, los sociólogos han denominado grupos secundarios.

Grupo primario y grupo secundario

GRUPO PRIMARIO	GRUPO SECUNDARIO
SOCIALIZACIÓN PRIMARIA (Construcción del yo social)	SOCIALIZACIÓN SECUNDARIA (Participación en instituciones)
Nº PEQUEÑO DE MIEMBROS	Nº GRANDE DE MIEMBROS
RELACIONES: PERSONALES (FACE TO FACE) DIRECTAS ENTRE TODOS	RELACIONES: IMPERSONALES INDIRECTAS ENTRE ALGUNOS
CLIMA AFECTIVO (se está por afecto)	CLIMA ASÉPTICO (se está por interés)
LIBRE EXPRESIÓN DE PERSONALIDAD	NO HAY EXPRESIÓN DE PERSONALIDAD
EJEMPLOS: FAMILIA. PANDILLAS (Grupo de pares)	EJEMPLOS: GRANDES EMPRESAS, SINDICATOS...

Tipos de Grupos

El concepto de grupo primario está íntimamente ligado con la construcción del “yo social”, es decir, la imagen social de nosotros mismos, como creemos que somos vistos por los demás. La construcción del “yo social” se elabora en el proceso de la socialización primaria en el contexto de los grupos primarios como la familia, el grupo de juego o el vecindario. Según Cooley, el grupo primario se caracteriza por el reducido número de miembros que lo integran, lo que permite unas relaciones cara a cara (“*face to face*”) entre todos sus miembros. En el grupo primario todos los miembros se conocen personalmente y mantiene relaciones directas, este hecho, unido a un clima afectivo generalmente intenso, hacen posible la expresión libre, relativamente, y espontánea de las personalidades de sus miembros.

Los grupos secundarios se distinguen, por el contrario, por el carácter impersonal y anónimo de las relaciones entre sus miembros, que se deriva tanto del elevado número de personas que lo integran, como de que generalmente poseen una fuerte organización formal. En ellos se permanece no por el propio valor de las relaciones en sí mismas, sino por el interés que comporta el logro de los objetivos propuestos.