

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

"Se ha dicho en ocasiones que la Psicología Social es una disciplina joven. Si esto es así, entonces el estudio psicosocial de las relaciones intergrupales debe verse casi en su infancia". Brewer y Brown (1998)

1.- INTRODUCCION

No hace falta mucha literatura para aceptar la idea de que los seres humanos somos animales sociales. Procesos psicosociales básicos como la afiliación, el cortejo, el altruismo o la agresividad y fenómenos culturales más complejos como el lenguaje, la ciencia, el arte, las leyes o incluso el deporte, la política o la guerra son sólo algunos ejemplos de ello.

Esta tendencia - innata pero también aprendida - es la causa de que organicemos nuestras actividades imbricados en grupos de diferente tamaño y estructura según determinados fines satisfaciendo a la vez determinadas necesidades básicas. El aula, la pandilla, la familia, la institución, la empresa, el equipo deportivo, el estado... son ejemplos donde nuestro comportamiento se ve influido, alterado y mediatizado, pero también espacios donde aparecen nuevas identidades que diferencian a dichos colectivos de otros con los que compiten, colaboran o integran sus actividades.

Pero de la misma manera que es difícil abstraer lo individual de su contexto social, sería incompleto analizar los grupos abstrayéndolos de su entorno, es decir, de organizaciones sociales más o menos complejas con los que éstos interactúan. Gil y Alcover (1999), en su "Introducción a la Psicología de los grupos" afirman: *"Toda organización forma parte de un contexto más amplio con el que mantiene un intercambio permanente de información y recursos de todo tipo. El análisis de las relaciones intergrupales resulta imprescindible en el estudio de los grupos sociales, donde no es posible entender el funcionamiento de los grupos analizándolos como entes aislados cuya existencia transcurre en un vacío social"*.

El presente capítulo aborda precisamente este punto de vista intergrupar, revisando para

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

ello los enfoques, autores y teorías de mayor alcance y contenido.

2.- UN MARCO TEORICO DE REFERENCIA

Una visión intuitiva y purista de comportamiento intergrupar sería aquella en que aparecen o se desarrollan ciertos fenómenos en un grupo como consecuencia de la presencia, influencia o interacción de otro grupo. Pero analizar los citados fenómenos como exclusivos e independientes de otros contextos psicosociales no es tan sencillo como puede parecer.

Entendiendo como *comportamiento intergrupar* al conjunto de conductas grupales de mayor tangibilidad y objetividad, ocurre que hasta en las más típicas como la cooperación, la competición, el conflicto o la agresión, caben orientaciones centradas en los individuos y no sólo en los grupos. Por otro lado, entendiendo como *procesos intergrupales* a los mecanismos psicosociales que originan las conductas ocurre que algunos como la identidad, la estereotipia, o el prejuicio a veces se analizan como conductas e igualmente admiten interpretaciones individualistas. Por último, teorías que intentan explicar conductas y procesos pueden ser de corto o largo alcance, partir de posiciones individuales o grupales, o ser la mayoría de ellas compatibles entre sí diferenciándose únicamente en el acento puesto en la conducta o en el proceso que se pretende analizar.

Uniendo este estado algo confuso de la cuestión con una de las definiciones de comportamiento intergrupar de mayor aceptación y consenso (Sherif, 1966) “*aquel que se da siempre que los sujetos que pertenecen a un grupo interactúan colectiva o individualmente con otro grupo o con sus miembros en función de su identificación de grupo*”, surge una cuestión fundamental, casi filosófica, que constituye – y han constituido - epicentro y precedente a todo estudio sobre grupos y sus relaciones: ¿Existe una conducta típicamente

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial: Pirámide.

grupales o ésta es sólo una suma de conductas individuales?, en otras palabras, ¿Cuándo o bajo qué circunstancias puede decirse que existe un grupo?.

Pero si existe una mente o comportamiento grupal puede también abordarse desde la cuestión previa de si existen o no los grupos. Desde una óptica realista o pragmática el planteamiento puede parecer absurdo, pues en el lenguaje cotidiano atribuimos sin ninguna duda comportamientos y procesos mentales típicamente individuales a los grupos: el equipo ganó, la pandilla agredió, la familia se divirtió, la empresa decidió o el gobierno legisló..., e incluso han aparecido conceptos típicamente grupales inexistentes en el plano individual como la cohesión, la polarización o la normalización, pero en un nivel teórico e incluso científico no siempre se dado ello por válido. Desde las primeras formulaciones sobre comportamiento grupal de finales del siglo XIX la cuestión ha estado abierta tanto a las posiciones extremas individualistas – donde los grupos no existen –, como a las grupalistas e incluso a los intentos integradores de ambas, las interaccionistas.

Aunque en un apartado posterior se revisan estas posturas con mayor detalle, podemos adelantar que, en la actualidad, la realidad de los grupos es aceptada unánimemente, al menos en el nivel social de análisis. Así, ante las posturas individualistas donde “*los únicos actores son los individuos, y todos los fenómenos de la vida de grupo (...) siguen los principios de la psicología individual.* (Asch, 1952), aparecen visiones especialmente atractivas como la de Newcom (1950) cuando afirma: “*... un grupo es real en tres sentidos (...). Es socialmente real en el sentido de que está incluido en las normas compartidas que le permiten a la gente la comunicación recíproca. Es objetivamente real en el sentido de que se le puede ver y que diferentes observadores pueden estar de acuerdo en lo que ve. Y es psicológicamente real en el sentido de que los individuos lo perciben y están motivados en relación a él y que su conducta está así determinada por él*”.

Desde esta óptica, se ha dado en llamar discontinuidad individuo-grupo a las diferencias de comportamiento que se puede observar cuando las personas forman parte de un grupo (y son

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

interdependientes) y cuando éstas se encuentran aisladas o constituyen un mero agregado en el que no se produce interacción. Para confirmar este supuesto, se han realizado multitud de experiencias, de las que extraemos la realizada en 1975 por Sole, Marton y Hornstein y en la que hipotetizaban la existencia de conductas típicamente grupales, como la de ayuda, diferenciadas de otras típicamente individuales, como la de atracción. Para su contrastaste, sometieron a un sujeto experimental a que escuchara diferentes opiniones de diferentes sujetos sobre un tema relevante para él, midiendo a continuación, para cada opinión, la importancia percibida por el sujeto experimental, la similitud de las opiniones de los emisores y del sujeto experimental y la actitud de ayuda mostrada por éste último ante un supuesto problema del emisor. Tras los análisis pertinentes encontraron que en asuntos de gran importancia, la atracción aumentaba significativamente en función directa de la similitud, pero en asuntos de poca importancia no se observaba relación con ella. Se confirmaba pues la hipótesis formulada ya años antes de que para generar atracción, la similitud ha de darse en asuntos importantes., pero por lo que se refiere a la conducta de ayuda se encontró que ésta era significativa sólo cuando la similitud era total, y que no guardaba ninguna relación con la atracción. La conclusión pareció clara: la atracción no genera ayuda pero la coincidencia (total) de opiniones sí, debido a una conciencia de pertenencia al mismo grupo.

Así, ante la cada vez mayor evidencia experimental de que la suma o la media de las características individuales de personalidad, cultura, actitudes, valores, etc., quedan cortas para explicar fenómenos intergrupales espontáneos, (como por ejemplo la violencia deportiva o la cooperación y la solidaridad intergrupo), han ido surgiendo investigaciones de un ámbito cada vez más específico: Por ejemplo, en situaciones experimentales que implican distribución de recompensas, los grupos parecen más competitivos que los individuos en la misma situación. En investigaciones sobre negociación, se ha encontrado que dos individuos que negocian no siguen el mismo patrón de intercambios que dos grupos o sus representantes. De forma similar, los efectos de la similitud actitudinal, que a nivel interpersonal casi siempre

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

parecen promover atracción, son mucho más complejos a nivel intergrupar, que pueden producir tanto atracción como repulsión o rechazo.

Consideraciones de este tipo condujeron a Tajfel, desde mediados de los años 70, a rechazar posiciones extremas – grupalistas o individualistas -, y a proponer la existencia de un continuo bipolar interpersonal-intergrupar, donde en el interpersonal cabrían las conductas de los individuos motivadas por sus características intrapersonales y en el intergrupar las conductas de los individuos motivadas por su pertenencia a determinado/s grupo/s. Este factor determinante, la *pertenencia*, debía ser considerado como tal cuando existiera a) la presencia de, al menos, dos categorías sociales claramente identificables, b) cierta homogeneidad de los comportamientos y actitudes de cada grupo y c) una baja variabilidad (o gran predicibilidad) de comportamiento de cada individuo hacia los otros miembros de su grupo. A partir de estos criterios, toda conducta social podría enmarcarse pues en algún punto de este continuo.

Aunque con ciertas matizaciones introducida por Turner en 1982 (cuando asegura que, dado que el comportamiento interindividual dentro de un mismo grupo obedece a las mismas condiciones de existencia de categorías, uniformidad de conductas y percepciones estereotipadas impuestas para el polo intergrupar, y que por lo tanto el continuo debería denominarse interpersonal-grupar), el modelo goza hoy en día de suficiente consenso, debido fundamentalmente a las siguientes ventajas: 1) No utiliza polos excluyentes, lo que permite definir conductas sociales “intermedias” de difícil contextualización, 2) No introduce la variable relativa al tamaño del grupo, entendiendo incluso como conducta intergrupar aquella que desarrolla entre personas siempre que lo hagan como consecuencia de su pertenencia a un grupo y 3) Para explicaciones interpersonales introduce el novedoso enfoque de las uniformidades interpersonales ante las ya clásicas de diferencias interindividuales.

3.- GENESIS DEL COMPORTAMIENTO INTERGRUPAL

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

Si bien todo lo dicho ha supuesto multitud de reflexiones a lo largo de la historia, la importancia del término “*gruppo*” como fenómeno social parte de las teorías de reforma social derivadas de la revolución tecnológica de principios del S. XIX. Algunos años más tarde, también las huellas que dejó la teoría evolucionista de Darwin alcanzaron a todo el pensamiento social de la época, apareciendo en Alemania, bajo el nombre de *Volkgeist o espíritu común*, toda una corriente social que enfatizaba a los fenómenos típicamente colectivos (lenguaje, arte, mitos, normas y costumbres), como motores que convertían a los individuos en algo más que una suma o reunión de individualidades.

A partir de este momento, la mayoría de los investigadores actuales agrupan ideas, obras y autores en tres grandes enfoques tradicionalmente denominados *gruppal, individual e interaccionista*. Pero si durante la primera mitad del siglo XX estas posturas han sido consideradas casi como excluyentes y bien delimitadas en el tiempo, a partir de los años 50 se ha producido un desdibujamiento de las mismas coexistiendo todas ellas en mayor o menor medida y mencionándose como derivadas de la última una más denominada *cognitiva* y otra, la más actual e influyente, denominada *uropea*.

Representantes de las tesis *gruppalistas* aparecen los nombres de LeBon, Durkheim, McDougall y en menor medida Freud, teóricos para los cuales la situación de grupo crea un estado psicológico propio, una *mente de grupo*, caracterizada por el comportamiento pasivo de los individuos hacia todo aquello que sea la satisfacción inmediata de sus motivaciones individuales.

Le Bon, en su más importante obra *Psicología de las masas* (1895), subraya la transformación de que es objeto el individuo aislado cuando pasa a formar parte de una multitud, y el consiguiente comportamiento de ésta, que, heroico o destructivo, no puede ser comprendido a partir de las leyes de comportamiento de los individuos que las componen. Esa *masa psicológica* atenúa las diferencias entre individuos, rebajando las exigencias intelectuales y conscientes y haciendo actuar los procesos inconscientes más primarios:

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

pérdida de control racional, aumento de la sugestibilidad, contagio emocional, imitación, sentimiento de omnipotencia, anonimato, pérdida de identidad e incapacidad para controlar su voluntad.

Las tesis del sociólogo francés A.E.Durkheim, giran en torno al concepto de *conciencia colectiva*, subrayándose lo social como supremo a lo individual pero relacionándose ello de tal forma que fenómenos sociales como la religión, el lenguaje o las costumbres realmente son causa limitadora pero también organizadora de su conducta. Para McDougall, psicólogo inglés considerado uno de los fundadores de la Psicología Social, la importancia de lo social gira en torno al concepto de *espíritu de grupo*, admitiendo la existencia de una *mente grupal*, pero planteando una tesis optimista donde el grupo aparece como agente moralizador y neutralizador de los instintos, impulsos y excesos que emanan de las masas desestructuradas y desorganizadas.

En uno de sus últimos libros *Psicología de las masas y análisis del yo* (1921), Freud recoge las ideas de Le Bon y McDougall sobre mente social pero reformulándolas bajo su teoría psicoanalítica. Centra sus reflexiones en las fuerzas que unen a unos individuos con otros en una situación de grupo, definiendo éstas como instintivas, inconscientes, emocionales y sexuales. La *ilusión compartida, sugestión o hipnosis colectiva* está en la base del comportamiento desinhibido típico de una masa, aunque no necesariamente tiene que desembocar en impulsos negativos, sino que pudieran ocurrir comportamientos cooperativos y organizados.

Algunos años más tarde, y en un contexto sociopolítico conservador donde los enfoques sociológicos grupalistas habían demostrado buena capacidad para explicar fenómenos sociales, pero nula para predecirlos, surge una idea de grupo como un mero agregado de individuos, donde la conducta de éstos quedaba suficientemente explicada mediante su interacción con el ambiente (conductismo), y donde las características de la sociedad – o de cualquier grupo social –, podían perfectamente reducirse a las características de sus partes

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial: Piramide.

individuales. E. Allport, como máximo exponente de las posturas *individualistas*, no sólo rechazaba la idea de una mente grupal, sino también cualquier tipo de realidad grupal. Creía que sólo los individuos eran reales y que los conceptos grupales no pasaban de ser meros resúmenes de las actividades de miembros individuales. Para Allport, toda conducta es función de un aprendizaje de respuestas a condiciones estímulares concretas y si las condiciones estímulares cambian, también lo harán las respuestas individuales. Las otras personas no son más que estímulos sociales ante los que las personas han aprendido a responder de forma apropiada, exactamente igual que aprenden a portarse en ambientes no sociales. La aplicación de una metodología experimental, contrastable, a dichas respuestas, proporcionó respetabilidad a los estudios sobre actitudes posteriores a la IGM, hasta que la aparición de nuevas crisis económicas, sociales y políticas en los años 40 volvieron a cuestionar su verdadera utilidad predictiva.

Y así, mientras que en los años 30 las posturas neo-conductistas iban aumentando su influencia desde sus orígenes americanos, en Alemania aparecía la psicología de *la Gestalt*, enfrentada incluso políticamente a la primera bajo la defensa a ultranza de que al analizar fragmentadamente la realidad, se perdía la noción de su conjunto. La Psicología *gestáltica* aportaba a la teoría de los grupos dos ideas que significaban una puerta abierta a los limitados enfoques individualistas: Por un lado, ofrecía una base no reduccionista, donde la interacción de los individuos en una situación de grupo puede producir procesos psicológicos diferentes de los estrictamente individuales, y por otro, dado que las reacciones de las personas ante el mundo son una función de cómo perciben, comprenden o interpretan globalmente dicho mundo, desplazaba el énfasis de los procesos de grupo desde el aprendizaje y la conducta a la *cognición*. Estas ideas fueron consolidadas y transmitidas por dos nombres fundamentalmente: Sherif y Lewin.

Para Sherif (1936) el proceso básico de un grupo son las normas. Estas, entendidas como el conjunto de costumbres, tradiciones, estándares, reglas, valores, modas y todos los demás criterios de conducta que se estandarizan como consecuencia del contacto de los individuos,

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

se constituyen en marcos de referencia compartidos e internalizados, de tal forma que incluso cuando los miembros individuales vuelven a su aislamiento inicial, siguen teniendo en cuenta en su actuación la norma grupal compartida, no recuperando sus normas personales previas. Kurt Lewin, con una obra riquísima e ingeniosa realizada a partir de 1936, se inspiró en la situación social de su contexto, intentando explicar los problemas sociales como reductibles a conflictos inter e intra grupo. Su *teoría del campo* (1952) creó toda una tradición de investigación conocida como *dinámica de grupos*, introduciendo los conceptos de *interdependencia*, *cohesividad o clima social*, y trabajando en aspectos como liderazgo y decisiones de grupo, cambio de actitudes, frustración en organizaciones, resistencia al cambio, agresividad, racismo, y otros.

El impulso interaccionista dejó en las dos décadas siguientes un sólido e influyente corpus teórico y aplicado en la Psicología de los grupos, pero también una época marcada por el escepticismo en que dichas teorías pudieran realmente resolver los problemas sociales que la IIGM y sus antecedentes habían dejado al descubierto.

Sin abandonar la orientación cognitiva, tuvieron que convivir teorías desarrolladas bajo el enfoque grupal con nuevas aportaciones que, sin enfrentarse ni negar a la noción de grupo, enfatizaban los aspectos individuales más que los grupales como objeto de estudio. Fueron especialmente relevantes los estudios sobre *frustración y agresión* (Dollard, 1939), *radicalismo y conservadurismo* (Eysenck, 1944), *cooperación y competición* (Deutsch, 1949), *autoritarismo* (Adorno, 1950), *persuasión, comunicación y cambio de actitudes* (Hovland, 1953), *roles y estatus* (Bales, 1950), *redes de comunicación* (Bavelas, 1950), o *intercambio social* (Thibaut y Kelley, 1959).

En línea con este desplazamiento hacia posiciones menos grupales, es importante mencionar dos discípulos de Lewin: Festinger y Heider, cuyas trabajos han supuesto una notable influencia en investigaciones y enfoques posteriores. Festinger (1950) comenzó estudiando los conceptos de *cohesión, comunicación y conformidad* como una *presión hacia*

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo "Relaciones entre Grupos" del libro "Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás". Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

la *uniformidad* de los grupos, para, posteriormente formular su teoría de la *disonancia cognitiva* (1954) donde subrayaba la necesidad de las personas por evaluar – y comparar - sus capacidades y opiniones y entendiendo por lo tanto al grupo como resultado de la interdependencia de sus miembros en relación a éstas. La teoría de la disonancia cognitiva dio paso al trabajo de Heider en su *teoría de la atribución* (1958), que conllevó una cantidad considerable de investigaciones y reformulaciones en los años sesenta y setenta y donde lo prioritario en los grupos era el estudio de cómo las personas perciben, interpretan y explican tanto las conductas y actitudes propias como las de los demás.

Aunque para muchos autores la década de los 60 y casi de los 70 es calificada de crítica y de falta de identidad, lo es sólo desde el punto de vista de entender al grupo como tal más que como a una ralentización de las investigaciones. Ciertamente es que, independientemente de importantes trabajos como el *modelo de contingencia de eficacia del liderazgo* de Fiedler (1967) o sobre *pensamiento grupal* de Janis (1972), el estudio de los grupos se encontró en una encrucijada que, para Alcover (1999), quedaba justificada por (a) Investigaciones basadas en pobres orientaciones teóricas, en revisiones triviales y de escasa aplicabilidad, (b) limitaciones prácticas de la metodología grupal y consiguiente aumento de metodologías individuales y (c) disminución de conflictividad social y consiguiente pérdida de interés en aspectos grupales.

Hasta los años 70, y salvo las posturas grupales de principio de siglo, el resto de orientaciones han tenido su origen directa o indirectamente en los Estados Unidos. Pero desde que en 1970 se crea la *Escuela de Ginebra*, una serie de autores como Moscovici, Tajfel, Hogg, Doise, etc., han dado un nuevo impulso al estudio de los grupos elaborándose una serie de teorías que, si bien aún es pronto para dimensionar su trascendencia, aportan un nuevo refresco al estado de letargo o crisis al que aludían algunos autores.

De esta manera, nuevos conceptos o conceptualizaciones sobre *categorización social*, *conducta intergrupala*, *grupo mínimo*, *identidad*, *categorización del yo*, *influencias*

Gonzalo Adán Micó
Doctor en Psicología Social
Universidad de las Illes Balears
gonzaloadan@gmail.com

Capítulo “Relaciones entre Grupos” del libro “Psicología Social: Cómo influimos en el pensamiento y conducta de los demás”. Gonzalo Adán. Coautor junto a César Rodríguez (coordinador). EAN:9788436817188. Publicación: 23/04/2003. Editorial:Piramide.

mayoritaria y minoritaria, polarización grupal, formación de impresiones, estereotipia, prejuicios, y otras, están todavía configurando el estado actual de la cuestión, descrita en un trabajo de revisión de Moreland, Hogg y Hains (1994) en los siguientes términos “la moderna investigación sobre grupos (...) está influida por los enfoques europeos y de la cognición social. Se centran fundamentalmente en el estudio de las relaciones intergrupales, utilizan sobre todo experimentos de laboratorio y suelen tener un fuerte sabor individualista”.

Todos los conceptos citados, y algunos más, pueden agruparse en tres teorías o modelos teóricos generales: *Identidad social, grupos minoritarios y representaciones sociales*. La primera de ellas es tratada en detalle en los apartados siguientes, como paradigma de amplio espectro en relaciones intergrupales. La segunda es tratada en otro capítulo de este manual, y no entraremos en su detalle, y en relación a la tercera, cabe decir que, desde su formulación por Moscovici (1961), ha supuesto una más que notable influencia dentro de la psicología social europea, aunque su implicación en aspectos intergrupales ha sido más bien escasa.

Aparte de ello, es importante mencionar el evidente desplazamiento que el estudio de los grupos está sufriendo hacia recientes disciplinas más preocupadas por las implicaciones prácticas de los mismos que por el estudio de sus procesos básicos. Colectivos organizacionales como las empresas, instituciones públicas, partidos políticos, contextos educativos, ONG,s, etc., y tanto desde perspectivas psicológicas, sociológicas, de administración, formación o gestión, se encuentran interesadas en el comportamiento grupal, inter e intra, destacando como variables finales o de estudio preferente la satisfacción, la eficacia, el impacto tecnológico, la influencia ecológica, la flexibilidad funcional, los contextos exóticos, el logro, la motivación, etc.

5.- EXPLICACIONES A LAS RELACIONES ENTRE GRUPOS DESDE ENFOQUES INDIVIDUALISTAS.