

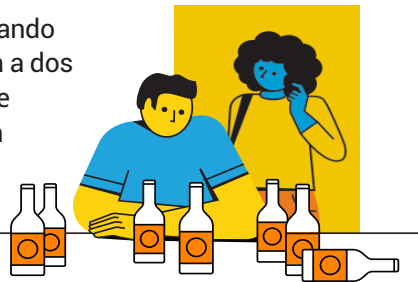
La Influencia Grupal

Definiciones y preguntas abiertas

Conformidad social: influencia o presión grupal; deseo innato de encajar o adoptar la conducta del resto de miembros de un grupo. Es un deseo normal y adaptativo.

Capacidad de rechazo: habilidad conductivo-cognitiva que ayuda a los jóvenes a adoptar conductas de riesgo, como resistirse a la presión del grupo, reprimir la curiosidad y ser asertivos frente a otros. Saber "pasar del tema" o decir "no".

Contagio social: cuando una conducta se propaga a dos o más personas dentro de la misma red social en un corto período de tiempo a través de la imitación y la conformidad.



Efectos iatrogénicos: cuando una conducta grupal en principio positiva, termina teniendo efectos negativos; llamado «modelo de desviación». Por ejemplo, cuando un joven con alto riesgo de consumo de drogas es sumado a un grupo de apoyo para aprender habilidades positivas, pero termina enseñando él al resto cómo conseguir y consumir drogas. Se conoce como «entrenamiento en la desviación».

Los amigos pueden tener una gran influencia negativa, como por ejemplo para convencerse mutuamente de probar el alcohol, el tabaco o las drogas y seguir consumiéndolos. E inversamente, suponen una influencia muy positiva a la hora de establecer vínculos, no probar el alcohol y motivar para participar en actividades prosociales. Tener buenos amigos que no consumen ningún tipo de sustancia dañina significa un menor riesgo de consumo de drogas a largo plazo y/o un mayor apoyo para los que han caído y están saliendo.

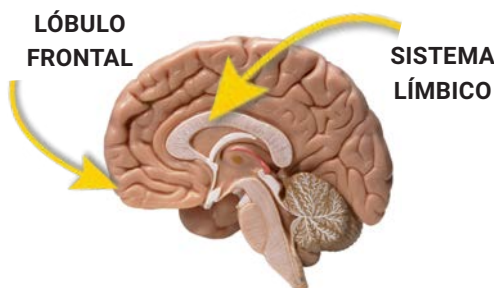
Pensamiento crítico

Alumnos:

- ¿Cómo puede ser algo positivo y adaptativo ser igual e imitar lo que hacen los demás?
- ¿Seguirías con tus amigos sólo para hacerles felices?
- ¿Te importa lo que los demás piensen de ti? ¿Por qué sí o no?
- ¿Eres influenciable por los demás? ¿Los demás consiguen que hagas cosas para ellos fácilmente?
- ¿Consumirías drogas porque tus amigos lo hacen?
- ¿Corres más riesgos cuando estás rodeado de otras personas? ¿Por qué sí o no?
- ¿Por qué algunas personas dicen o hacen cosas en contra de sus valores para ganarse el respeto de sus compañeros? ¿Te ha pasado a ti? ¿Por qué sí o no?

INFLUENCIA GRUPAL Y CEREBRO

Durante un estudio se pidió a sus participantes durante se les hacía un escáner cerebral que puntuaran el atractivo de diversas caras. Al conocer las puntuaciones que daban sus compañeros de estudio, el núcleo accumbens del sistema límbico y el córtex orbitofrontal del lóbulo frontal de los cerebros de la mayoría de ellos se activó y cambiaron su puntuación inicial. Esas zonas deciden cual es el valor de una recompensa. ¡La conformidad es un reforzador muy fuerte!



Profesores y familia:

- ¿Qué habilidades de la función ejecutiva necesitan los jóvenes para resistirse a la influencia grupal?
- ¿Eres capaz de resistirla y mantener tus valores y creencias?
- ¿Cómo entrenas las habilidades de rechazo de tus alumnos o hijos?
- ¿Te resulta fácil o difícil defender tus valores y creencias cuando sabes que son distintas de las de los demás?
- ¿En qué situaciones te resulta difícil resistir la influencia grupal?
- ¿Cómo manejas la presión social cuando sabes que alguien puede molestarse o enfadarse contigo si dices que no?
- ¿Cuándo es saludable o adaptativo hacer lo mismo que hace el grupo?