

APROXIMACIÓN TEÓRICA AL EFECTO RINGELMANN Y LA PEREZA SOCIAL.

José María de Marco Pérez

El autor de este artículo es Licenciado en Educación Física, Profesor de Enseñanzas Secundaria en el IES Rodrigo Caro y Entrenador Nacional de Remo. Este es su historial como deportista del remo: 27 Medallas en Ctos de España. 75 veces Internacional con el Equipo Nacional. 2 veces Campeón del Mundo, 2 veces Subcampeón del Mundo, 2 veces medalla de bronce en Campeonatos del Mundo. Olímpico en el año 1992 (Barcelona), 9º puesto. Olímpico en el año 1996 (Atlanta), 4º puesto. Subcampeón del Mundo universitario 1989. 2 veces Subcampeón en Juegos del Mediterraneo. Seleccionador del Equipo Español de Remo años 2001, 2002. Medalla de Plata al Merito Deportivo otorgada por la Casa Real, exp. 412.

Rendimiento deportivo en equipos de remo: El efecto Ringelmann.

Palabras clave: rendimiento, coordinación, motivación, pereza social.

Resumen.

La psicología ha estudiado profundamente el comportamiento humano en grupos; en el ámbito deportivo hablaríamos de equipos deportivos. En 1913 Max Ringelmann observó que el rendimiento máximo individual disminuía linealmente con el incremento de nuevos sujetos en el equipo. Muchos fueron los psicólogos que posteriormente comprobaron este efecto denominándolo *social loafing* (Steiner1972, Ighman1974, Latane 1980). El que suscribe ha realizado un estudio de este fenómeno en el ámbito deportivo con remeros en condiciones de laboratorio que valida la hipótesis de un mayor rendimiento de los deportistas en condiciones individuales frente a un mismo esfuerzo realizado en grupo. Por razones de espacio dicho estudio ha sido omitido del presente artículo.

Contextualización.

Obviamente y atendiendo al tema en estudio, el deporte podría ser clasificado desde muchos y diferentes ámbitos, pero nuestro interés se centrará en las interrelaciones surgidas entre los individuos que conforman los equipos deportivos y su nivel de compromiso con éste.

En una primera aproximación delimitaremos el concepto de grupo desde el punto de vista de la psicología social definiendo deporte como “*actividad física e intelectual de naturaleza competitiva y gobernada por reglas institucionalizadas*” (García-Ferrando, 1990). Así mismo parece interesante acotar aún más el tema con la siguiente matización “*No es lo mismo un grupo que un colectivo de personas. El nivel de pertenencia es el factor diferenciador, por lo que entenderemos al equipo deportivo como un tipo especial de grupo*” (García-Mas y Vicens, 1995).

Un equipo deportivo es un grupo especial, con identidad propia, en el que se ha predefinido un objetivo formal que implica una cooperación forzosa entre sus componentes. Existen varias características que determinan el paso de grupo a

equipo, como son el índice de proximidad física durante fase de tiempo muy prolongadas, lo cual fomenta todas las fases de formación, roles, etc., la similitud en el terreno de los objetivos y actitudes (a diferencia de otros grupos en los que la similitud se entiende desde la perspectiva psicológica) y la tendencia a la diferenciación con otros equipos realzando la identidad propia del equipo y la pertenencia.

Los equipos son muy susceptibles para el estudio como grupos debido principalmente a que sus características están altamente definidas y clarificadas (metas, normas, tamaño, etc.). Resulta interesante que el nivel de compromiso de los sujetos, en este caso remeros, y su grado de aportación está muy relacionado con el clima de equipo (Zinder, 1982). Afectan directamente al clima del equipo el apoyo social (Shumaker y Brownell, 1984), entendido como el intercambio de recursos entre sus componentes buscando potenciar el bienestar del grupo, la proximidad, la distintividad percibida por el equipo, la imparcialidad (Anshel, 1990) que rige el grado de justicia interrelacionar, la similitud de objetivos, compromisos y actitudes. Estos aspectos determinarán, sin duda, la magnitud del rendimiento individual de los remeros dentro de un equipo. Si en un bote de remo compuesto por cuatro remeros, no existe entre ellos unos mismos objetivos de rendimiento o éstos piensan que su resultado no va a ser valorado igualmente, raramente podría pensarse en un resultado satisfactorio (Anshel, 1995).

García-Mas y Vicens (1995) incorporan el concepto de cooperación como el aspecto a estudiar en la cohesión grupal entendiendo tal cooperación como el comportamiento individual orientado a la consecución de un objetivo grupal. Obviamente la cohesión de equipo y la actuación individual son dos aspectos bien distintos que sólo confluyen en el extremo final, siendo éste la consecución de objetivos comunes. Es la cooperación en las acciones individuales la que enlaza estos dos aspectos.

Zander (1975), estudió los procesos motivacionales en los equipos deportivos y propone el deseo de éxito del grupo (DEG) como un elemento esencial para la motivación del grupo. El DEG motiva a los elementos del grupo a esforzarse por lograr objetivos colectivos desafiantes pero realistas. Considera importante que el rango del éxito sea aproximadamente de un 50% para lograr un rendimiento óptimo. También se entiende un factor importante para la mejora de la motivación del grupo, la valoración y el reconocimiento de las aportaciones individuales para beneficio del grupo, así como el reforzamiento individual bien orientado mejora el resultado del grupo. La buena coordinación de los objetivos grupales con los individuales y la interacción contribuyen al éxito.

Aproximación al efecto de Pereza Social. (Base teórica del estudio de Ringelmann).

Después de una suave aproximación a los grupos y en concreto a los equipos deportivos, introducimos los conceptos de estudio relativos a la individualidad y al comportamiento de los individuos dentro del equipo. Los estudios sobre el rendimiento individual de los sujetos que conforman los grupos comienzan a finales del siglo XIX con el ingeniero agrícola francés Max Ringelmann. Observó el comportamiento de sujetos en trabajos individuales y en grupo, publicando los resultados en 1913. Observó a individuos tirando de los extremos de una cuerda en solitario, en grupo de tres, seis y ocho. Esperando encontrar que la fuerza del trabajo grupal fuera igual a la suma de las fuerzas

individuales, observó que la fuerza total de un grupo no se correspondía con la suma las fuerzas individuales. Así un grupo de ocho personas no tiraban de la cuerda ocho veces más fuerte que si lo hiciesen individualmente, sino sólo cuatro veces más (Blanco, 1996). Porcentualmente, Ringelmann halló que las fuerza media individual ejercida por los miembros de los grupos iba descendiendo progresivamente conforme aumentaba el tamaño del grupo, pudiendo disminuir hasta un 50% en grupos relativamente grandes (figura 1). A esta circunstancia se le denominó “efecto Ringelmann”, definiéndosele como la disminución de la actuación media individual a medida que aumenta el tamaño del grupo (Blanco 1996; González 1997).

Ringelmann explicó el descenso del rendimiento en términos de pérdidas de coordinación y pérdidas de motivación., pensando que era más significativa la pérdida de coordinación. El interés de Ringelmann era la mejora del rendimiento agrícola –por ello experimentó también con animales y máquinas– de ahí su inclinación a profundizar en la falta de coordinación como motivo de la pérdida del rendimiento. (Kravitz y Martin, 1986; Wilke y Knipperberg, 1988). Ingham *et al.* (1974), estudiaron dicho efecto reproduciendo en laboratorio exactamente el mismo estudio realizado por Ringelmann casi 60 años después y, si bien obtuvieron resultados parecidos en términos absolutos, pudieron apreciar diferencias porcentuales no tan significativas en función del tamaño del grupo (tabla 1). Más adelante Latane y cols. (1976), volvieron a estudiar el comportamiento grupal *versus* individual con investigaciones rigurosas sobre actuaciones grupales e individuales, llegando a conclusiones parecidas a las de Ingham y cols. (o.c.) respecto a los porcentajes y causas del decrecimiento en trabajos grupales. No obstante éstos dieron un matiz diferente al comportamiento grupal que desencadena la disminución del rendimiento.

Nº sujetos.	Porcentaje de productividad para grupos de distinto tamaño							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Ringelmann	100	93	85	-	-	-	-	49
Ingham (Estudio 1)	100	91	82	78	78	78	-	-
Ingham (Estudio 2)	100	90	85	86	84	85	-	-

Tabla: Relación entre tamaño de grupo y ejecución de la actividad “tirar de la cuerda” según los trabajos de Ringelmann (1913) y de Ingham *et al.* (1974) (Fuente: Weinberg y Gould, 1996).

Según las investigaciones de Ingham *et al.* (1974), la falta de motivación para el trabajo en grupo es considerada como la mayor causa del descenso del rendimiento individual, el cual repercute, como es obvio, en el rendimiento del grupo.

Al fenómeno por el cual las personas de un grupo o equipo realizan un esfuerzo inferior al 100% debido principalmente a una falta de motivación, se le conoce como despreocupación social, pereza social “*social loafing*” (Latané 1984) u holgazanería social Weimber y Gould (1996). Esto ocurre cuando la suma de los esfuerzos individuales para la consecución de logros colectivos produce que los sujetos que forman tal grupo aporten a éste un porcentaje menor respecto a su máximo individual.

Las expectativas de un equipo en ocasiones no responden a lo esperado.

Steiner (1972) creó el siguiente modelo: $R=RP-D$.

Donde:

R: Rendimiento real obtenido (productividad real)

RP: Rendimiento potencial del grupo (productividad potencial)

D: Pérdidas o deficiencias debidas a procesos de grupo erróneos

Steiner, (1972) considerando el efecto de Ringelmann, observó una reducción de la pereza social si el deportista sabe que a pesar de estar trabajando dentro de un grupo se le está evaluando de manera individual y objetiva, y al mismo tiempo recibe del exterior un reconocimiento a su contribución, un refuerzo.

Considerando todo lo anterior como elementos esenciales para el entendimiento del presente artículo, basándonos en los estudios de Steiner, (1972) y en contra de lo que cabría esperar, podemos concluir esta introducción diciendo que: “*La suma de las individualidades de un equipo no nos anticipa ni predice su rendimiento deportivo. No sólo las destrezas individuales deben ser tenidas en cuenta, sino los procesos de interacción grupal*” Weimberg y Gould 1996.

Bibliografía.

- Blanco, J. (1996): Actuación individual y Actuación grupal. En J. L. González, C. Gil y G. Martín (2001): *Manual de Prácticas de Psicología Deportiva*. Madrid: Biblioteca Nueva (pp. 243-249)
- García Ferrando, M. (1986). *Hábitos deportivos de los españoles. Sociología del comportamiento deportivo*. Madrid: Instituto de Ciencias de la Educación Física y el Deporte.
- García Mas, A. y Rivas, C. (2001): Veinte maneras de motivar a un equipo. *Cuadernos de Psicología del Deporte*, **1**, 39-68.
- García Mas, A. y Vicens, P. (1994): La psicología del equipo deportivo, cooperación y rendimiento. *Revista de Psicología del Deporte*, **6**, 79-87.
- González, J.L. (1997): Los componentes de un equipo deportivo y su rendimiento. *Psicología del Deporte*, Madrid: Biblioteca Nueva.
- Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J. y Peckam, V. (1974): The Ringelamm effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology*.**23**. 371-384.
- Latane, B., Williams, K. y Harkins, S. (1979): Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*. **37**, 823-832.
- Martín, G. (2001): Actuación individual versus actuación dentro del grupo. En González, J.L., Gil, C. y Martín, G. (2001): *Manual de prácticas de psicología deportiva*, Madrid: Biblioteca Nueva. (pp. 243-249).
- Moreno, F. J., García, J. (1998): La anticipación en el deporte y su entrenamiento a través de preíndices. *Revista de Psicología del Deporte*.**7**, núm. 2, 205-213.
- Ringelmann, M. (1913): Recherches sur les moteurs animés: Travail de l'homme. *Annales de l'Institut Nationale Agronomique*. **2(12)**, 1-40.
- Shumaker, S. y Brownell, A. (1984): Toward a theory of social support: Closing conceptual gaps. *Journal of Social Issues*. **40**, 11-36.
- Steiner, I. D. (1972): *Group process and productivity*. Nueva York: Academic Press
- Weimberg, R. y Gould, D. (1995): *Fundamentos de psicología del deporte y el ejercicio físico*. Barcelona: Ariel, 1996.