

CUANDO EN UNA REUNION HAY ROLES QUE DIFICULTAN LA TOMA DE DECISIONES Y DE ACUERDOS

Hay que tener en cuenta que un mismo rol puede ser adoptado por diferentes personas en diferentes situaciones y una misma persona puede adoptar diferentes roles. No necesariamente son características de personalidad:

- **El preguntón:** Busca captar la atención y/o polarizar la reunión.

Táctica para neutralizar: devolver la pregunta al grupo para que sea contestada por otro miembro del equipo. O diferir (ej. *Te contesto a eso más tarde, después de la reunión*).

- **El mudo:** Genera comunicación clandestina (cuchichea, habla por detrás, etc.), desmotiva al grupo, boicotea. A veces podemos detectarlo por el lenguaje corporal.

Táctica para neutralizar: Hacerle preguntas directas para obligarlo a posicionarse y poder contra-argumentar (ej. *¿Y tú qué opinas de esto que estamos hablando?*)

- **El pedante:** Cuando coge la palabra no la suelta. Intenta ser el centro de la reunión, darnos una clase. Puede polarizar y es egocéntrico.

Táctica para neutralizar: Decirle que intente resumir para optimizar la reunión. Que diga las cosas en dos palabras.

- **El discutidor:** Tiene deseo de controlar y se caracteriza por una discusión sistemática. Se toma las cosas como algo personal.

Táctica para neutralizar: Abrir el debate al grupo (ej. *¿Y los demás qué opinan de esto?*), bloquear un debate estéril (ej. *Bien, tu punto de vista es particular, pero nos estamos apartando un poco del tema...; No tiene sentido discutir sobre esto en este momento, etc.*)

- **El retraído:** No participa.

Táctica: Hacerle preguntas sencillas, reforzar la participación, etc.