TÉCNICAS DE DIRECCIÓN DE GRUPOS

1. PRINCIPIOS DE DIRECCIÓN DE GRUPO

- No competir nunca con un miembro del grupo.
- Escuchar a todos los participantes e intentar entenderlos.
- No permitir que nadie se ponga a la defensiva (humor y bromas, su uso)
- Hacer participar a todos y cada uno de los asistentes
- Mantener alto el nivel de energía.
- No perder de vista a los miembros del grupo.
- No manipular al grupo.

2. TÉCNICAS DE DIRECCIÓN

2.1. Técnicas de escucha

! Empatía: - Sintonizar con el otro
- Tratar de vivir lo que dice el otro
- Participar de sus experiencias.

! Comprensión: - Entender a quien habla
- Expresarlo externamente con gestos.
- Tolerancia.

! No juzgar. Técnica del "si, pero..."

! Reglas: - Dominar los sentimientos.
- Centrarse en el que habla.
- Indicar de alguna forma que se está escuchando.
- No tener miedo al silencio.

! Atender y responder a los sentimientos del que habla.

2.2. Técnicas provocativas

! Pausa silenciosa de cinco segundos

! Preguntas: - Comenzar el coloquio.
- Mantener la atención de un grupo.
- Obligar a los participantes a reflexionar.
- Volver a centrar un tema
- Estimular y guiar al grupo de una forma metódica.
- Tipos: abiertas, cerradas y orientadoras.
- Naturaleza: generales, directas, pregunta-eco, relevo y espejo.
- Cómo preguntar:
  - Cortas y claras
  - No permitir como respuesta únicamente SI o NO.
  - No permitir que sean siempre los mismos los que pregunten o respondan
  - Evitar la pregunta condicionada
  - Evitar preguntas que obligan a decir SI.
  - Nunca decir el nombre de la persona al principio de la pregunta.

! Dejar que continúen las discusiones cuando surjan.

! ¡¡¡OJO!!!- No obligar nunca a un miembro del grupo a hablar.

2.3. Técnicas de educación

! Principio: Pirámide de Maslow

! Técnicas: refuerzos positivos (forma de hacerlo) y negativos; ignorancia (¿Hablar a solas?)

! Efectos en psicología: efecto Wallenda y pigmalión.

3. EL GRUPO

3.1. Partes de una reunión

En toda reunión hay un antes, un durante (desarrollo, diálogo, preguntas, conclusión) y un después

3.2. Roles y comportamientos conflictivos en un grupo

El agresivo
* Evitar la discusión
* Implicar a los otros participantes para que resuelvan el problema.
* Ofrecer la posibilidad de mantener una conversación a solas luego.

El sabelotodo
* Hacer que el grupo opine sobre lo que dice.
* Decir que deje a los demás que participen.

El poco interesado
* Aprobar sus palabras en el grupo y aludir a ellas de vez en cuando.

El tímido
* Preguntas directas y sencillas (respuesta de sí, no), pero sin forzarle
* Hacer muchos elogios.

El superior
* Utilizar la técnica del "Sí, pero..."
* Pedir al grupo que opine sobre sus manifestaciones.
* Evitar la crítica directa. Hablar a solas en el descanso.

El preguntón

El pedante.
* Hablar a solas con el.

El discutidor
* Evitar los ojos del hablador cuando se pide una respuesta.
* No darle la palabra cuando la pida.

Chivo expiatorio
* Carga con las culpas de todo y él mismo llega a acusarse
* Solución: valorarle ante el grupo.

Gracioso o payaso.
* Problemas grandes de reconocimiento, de protagonismo.
* Pueden sabotear una reunión por su superficialidad.
* A veces es una forma de defensa para tapar el vacío que ellos saben que tienen.

4. EL ANIMADOR

4.1. Atento a...

- Interpretación de las posturas.
- Comportamientos conflictivos
- Distribución del lugar
- La participación
- Influencias:
- Atmósfera del grupo: - ¿Es de trabajo, amistosa, satisfacción, alegría, aburrimiento,...?
- Inclusión del grupo: - ¿Existe subgrupos?
  - ¿Hay algunos que no están integrados en el grupo?
- Grado de confianza del grupo

4.2. Tres pecados del animador

- Repetir la respuesta.
- Hablar para unos pocos.
- Hablar demasiado.
- No hablar a solas con alguno de los miembros del grupo