

MINI TRAINING PARA FACILITADORES GRUPALES



Francisco Diez

www.franciscodiez.com.ar

Reuniones Efectivas: Las 4 P

- 1.- **PROPÓSITO**: ¿Para qué nos reunimos, cuál es el objetivo?
- 2.- **PRODUCTO**: ¿Qué necesitamos llevarnos al terminar la reunión?
¿Qué demostraría que se logró el propósito?
- 3.- **PERSONAS**: ¿Quiénes tienen que participar para lograr el producto?
¿Cómo hacer la convocatoria?
- 4.- **PROCESO**: ¿Cómo generar el producto que representa el propósito?
Diseño, Agenda, Roles (Facilitación), Reglas, Logística, etc.



FACILITACIÓN

Facilitar es **hacer "más fácil"** el trabajo de un grupo, al ayudar a sus miembros a **interactuar** (comunicarse y relacionarse) **de un modo más efectivo.**

Distinguimos **dos procesos diferenciados:**

- 1) Si el grupo tiene que **tomar decisiones consensuadas** (*en cuyo caso se debe generar un proceso colaborativo de negociación*) o
- 2) Si el grupo solamente aspira a **intercambiar conocimientos, información y opiniones** (*en cuyo caso sólo se facilita el proceso comunicacional y de comprensión del tema*)



El/la facilitador/a

El/la facilitador/a **conduce el proceso de diálogo** para ayudar al grupo a lograr el propósito de la reunión.

La ayuda se focaliza en que los participantes puedan:

- ✓ Ampliar la comprensión de temas o problemas
- ✓ Incluir diversas visiones y aspectos diferenciados
- ✓ Reflexionar acerca de intereses necesidades, y creencias
- ✓ Desarrollar y evaluar opciones
- ✓ Construir consenso y tomar decisiones, cuando ése es un propósito del grupo



El/la facilitador/a

- ✓ **Mantiene** al grupo enfocado en una tarea común.
- ✓ Es responsable por **todo** el grupo y no de un individuo en particular.
- ✓ Es **imparcial** en la discusión.

No contribuye con ideas o evalúa criterios acerca del contenido del trabajo de grupo.

- ✓ Hace sugerencias y **decide acerca del proceso** (cómo ordenar y estructurar una discusión) pero no sobre el contenido de lo que se discute
- ✓ **Nunca** toma una decisión por el grupo.

La toma de decisiones es una prerrogativa de los participantes de la reunión.



Funciones del/la facilitador/a

- ✓ **Mantener un intercambio fluido (con un hilo y sin vacíos) de comunicación e información precisa entre los participantes.**
- ✓ **Asegurar la participación activa de todos/as los/las integrantes del grupo.**
- ✓ **Estudiar y asimilar la información compleja o técnica para ayudar a otros/as a manejarla.**
- ✓ **Ayudar a compartir los intereses, preocupaciones y necesidades de cada uno/a, mas allá de sus “posiciones”.**
- ✓ **Responder efectivamente ante las situaciones de crisis o bloqueo, haciendo preguntas, recurriendo a la dinámica grupal y legitimando las diferencias.**
- ✓ **Ayudar a establecer plazos adecuados y realistas.**

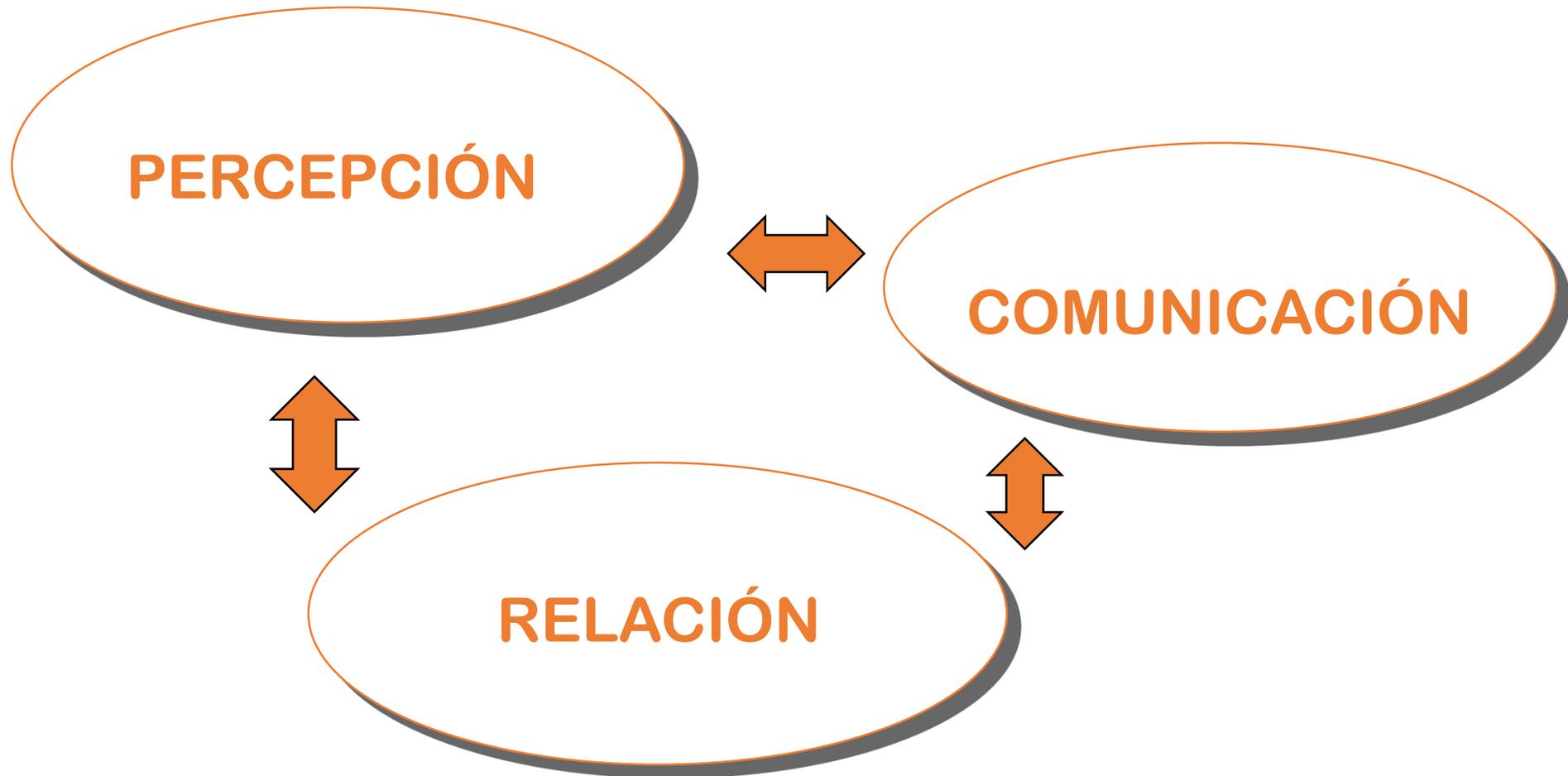


¡EVITAR!

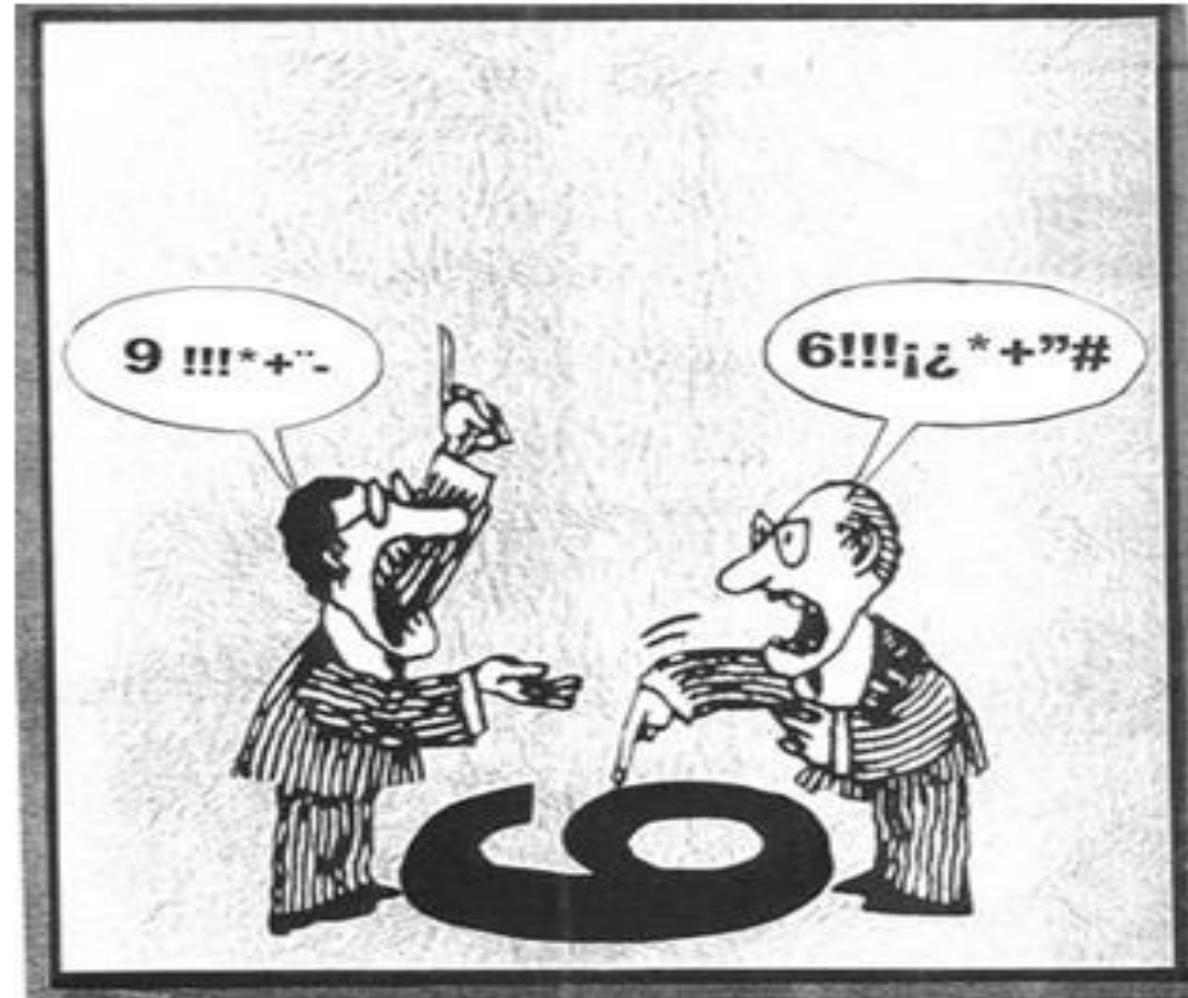
- ✓ **Criticar a miembros del grupo o discutir sus puntos de vista.**
- ✓ **Tomar decisiones procesales por el grupo sin consultarlos.**
- ✓ **Forzar el proceso para lograr resultados.**
- ✓ **Hablar mucho.**
- ✓ **Presionar al grupo para que tome una decisión.**



Conceptos básicos para trabajar en el nivel de las personas



Conflictos y Percepciones: no hay UNA realidad



¿ETNEINEDS ESTO?

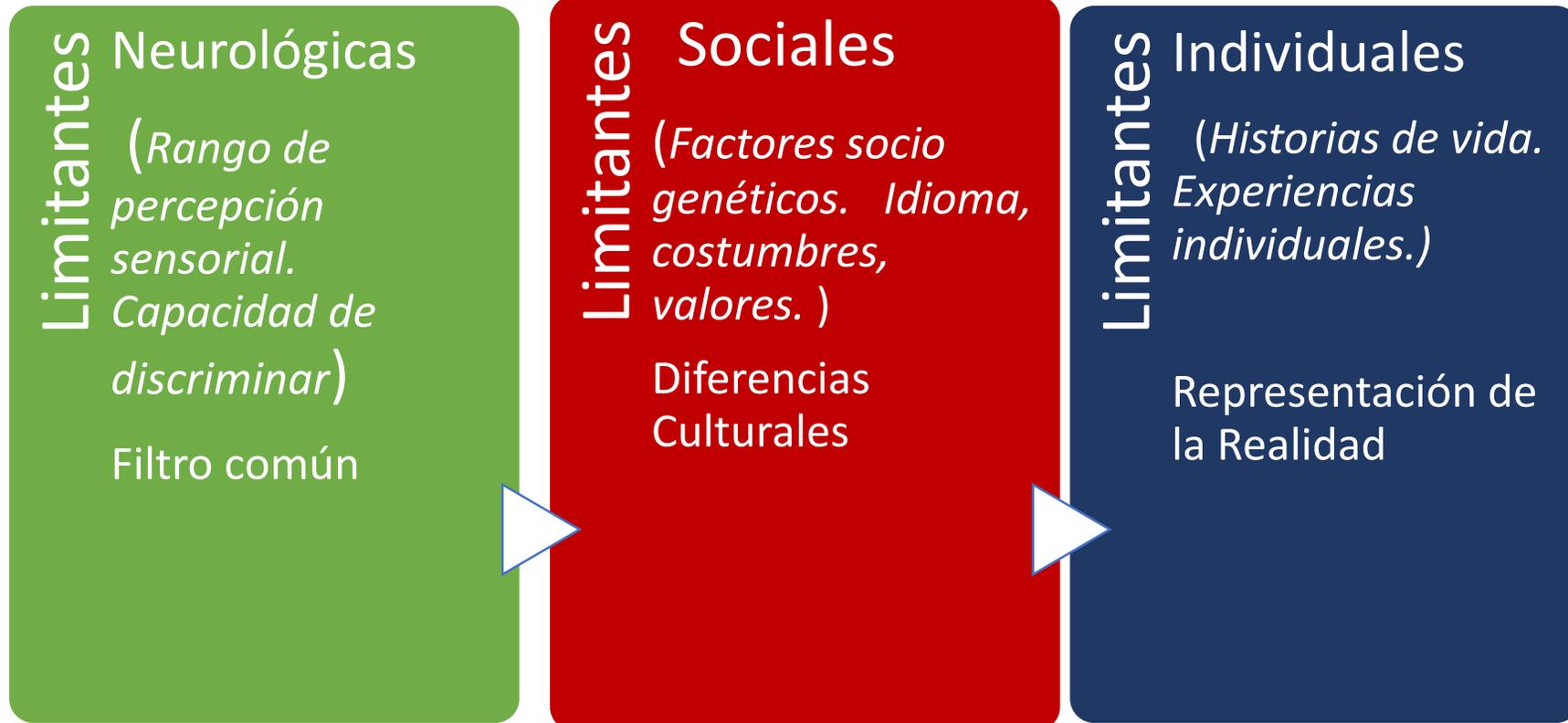
Sgeun un etsduio de una uivenrsdiad ignlsea, no ipmotra el odren en el que las ltears etsan ersciats, la uicna csoa ipormtnate es que la pmrirea y la utlima ltera esten ecsritas en la psiocion cocrrtea. El rsteo peuden estar ttaolmntee mal y aun pordas lerelo sin pobrleams. Etso es pquore no lemeos cada ltera por si msima snio la paalbra cmoo un tdo. Que tal si fliamos una pleciula alvres o cmoponoems una cicanon con el oedrn ivrenidto? Srae que timbaen la etsrcucutaroms en nseurta mnete? El que lo ariuegve que me ceutne.

Dnaiel



PERCEPCION

Modelos representacionales de la realidad



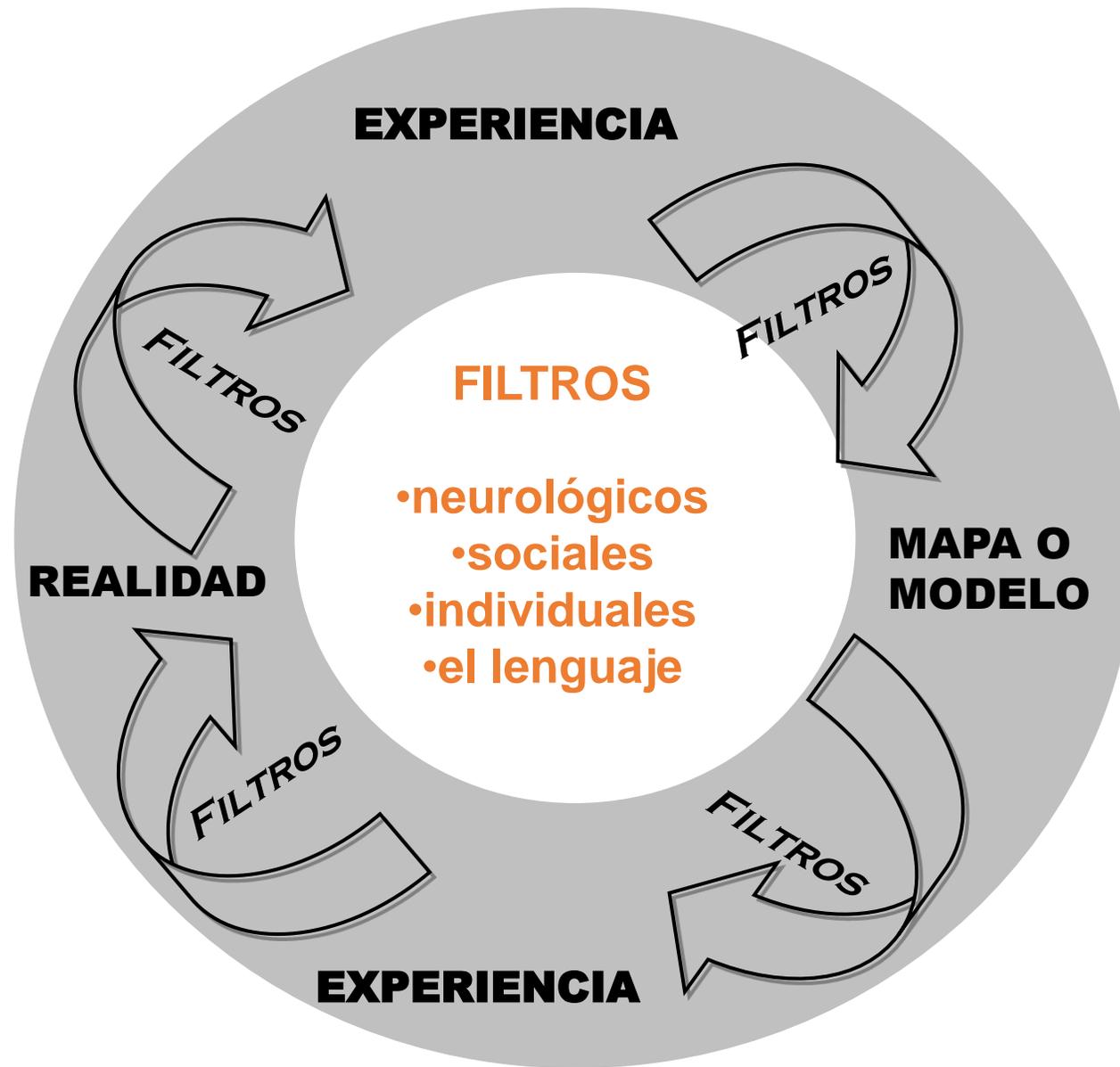
PERCEPCIONES

El mapa no es el territorio

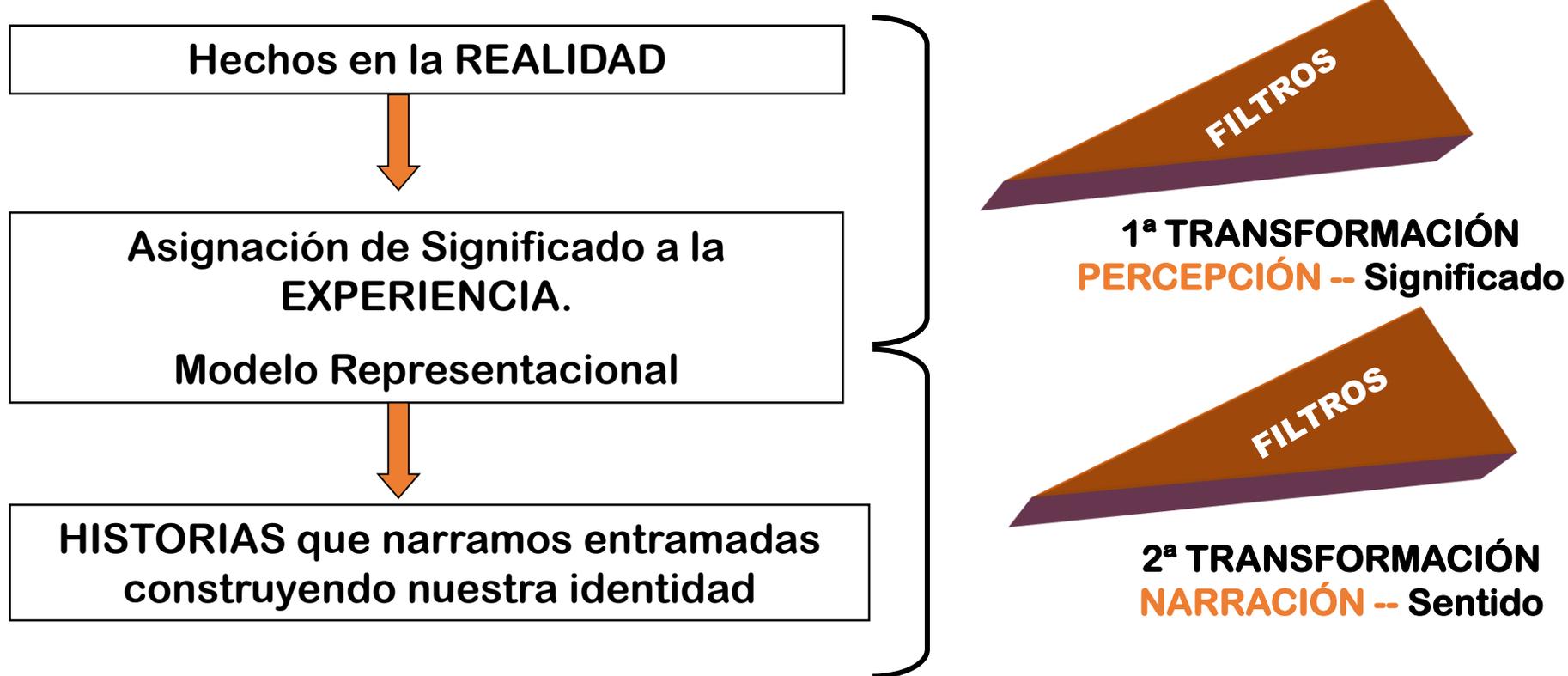


No “accedemos” a la Realidad.
Construimos Modelos Representacionales
de la Realidad que **empobrecen o
enriquecen** nuestras posibilidades de una
acción eficaz.





Proceso de Transformación



LAS HISTORIAS NO SON LA EXPERIENCIA

LA EXPERIENCIA NO ES LA REALIDAD

Cuando una persona cuenta una historia, lo que dice es el resultado de un proceso interno de doble transformación.



COMUNICACIÓN

Axiomas de la Comunicación Humana - Paul Watzlawick

I. No es posible no comunicarse

(todo comportamiento implica comunicación)

II. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido
y un aspecto relacional

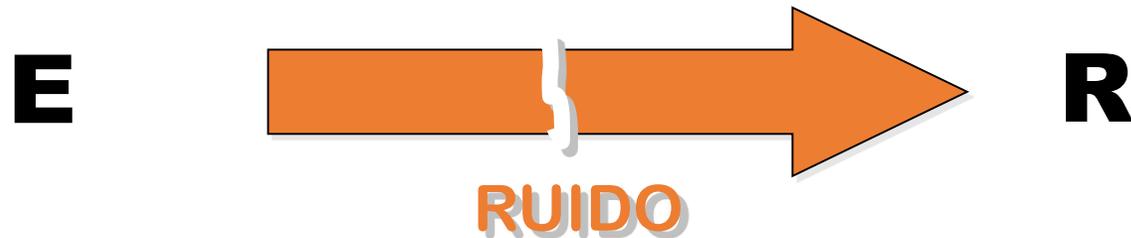
(de tal modo que el segundo “califica” al primero)

III. Los seres humanos se comunican tanto digital
como analógicamente

*(la congruencia entre los canales lingüísticos y no
lingüísticos es crucial)*



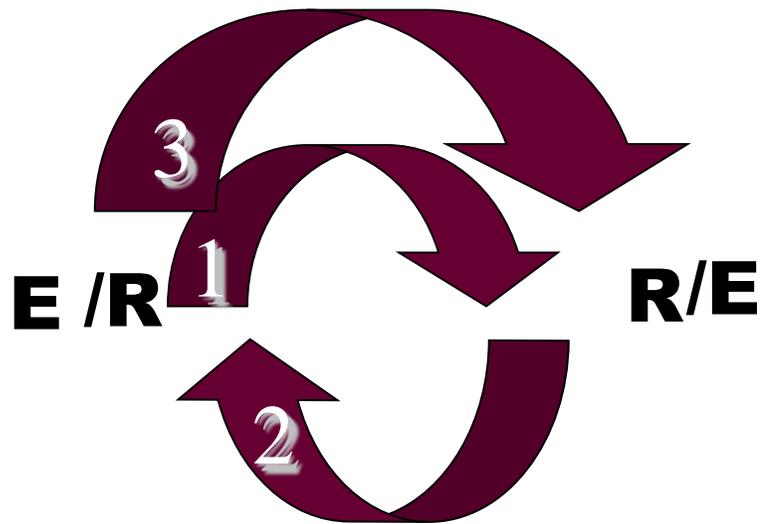
Antiguo paradigma de la Comunicación



CAUSALIDAD LINEAL

MENSAJE EMITIDO = MENSAJE RECIBIDO

Nuevo paradigma de la Comunicación



CAUSALIDAD
CIRCULAR
COMUNICACIÓN
COMPLETA
3 PASOS

Características de la comunicación interpersonal

La comunicación es un fenómeno complejo



Incluye dos o más emisores / receptores

Entre los que circulan mensajes

Por diferentes canales al mismo tiempo

Que siempre se influyen mutuamente

En un contexto espacial e histórico



COMUNICACIÓN

Axiomas de la Comunicación Humana - Paul Watzlawick

I. No es posible no comunicarse

(todo comportamiento implica comunicación)

**II. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido
y un aspecto relacional**

(de tal modo que el segundo “califica” al primero)

III. Los seres humanos se comunican tanto digital
como analógicamente

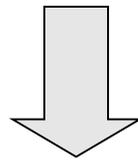
*(la congruencia entre los canales lingüísticos y no
lingüísticos es crucial)*



Características de la comunicación interpersonal



En cada intercambio comunicacional hay una propuesta/respuesta sobre el tipo de relación que estamos construyendo



- Acuerdo en el contenido y en la relación
- Acuerdo en el contenido y desacuerdo en la relación
- Desacuerdo en el contenido y en la relación
- Desacuerdo en el contenido y acuerdo en la relación



COMUNICACIÓN

Axiomas de la Comunicación Humana - Paul Watzlawick

I. No es posible no comunicarse

(todo comportamiento implica comunicación)

**II. Toda comunicación tiene un aspecto de contenido
y un aspecto relacional**

(de tal modo que el segundo “califica” al primero)

III. Los seres humanos nos comunicamos tanto

Digital como Analógicamente

*(la congruencia entre los canales lingüísticos y no lingüísticos es
crucial)*



Comunicación Digital

Canal Verbal

Lenguaje. Las palabras son el canal privilegiado para transmitir lo que se quiere decir.



Comunicación Analógica

Canales No verbal y Paraverbal

Se utilizan para metacomunicarse acerca de la forma en la cual debe ser entendido lo que se dice en el canal verbal.

Marcan el contexto y califican la comunicación. Por eso se llama METACOMUNICACION.

Contextual

La misma afirmación, en un contexto o en otro, “significa” de forma diferente.



Características de la comunicación interpersonal

CANALES



- **Lingüístico** (digital): Constituye solo el 7% de la comunicación.
- **Paralingüístico** (analógico): es el ritmo, la entonación, el volumen que acompañan a la palabra.
- **No lingüístico** (analógico): son los gestos, las posturas, el movimiento corporal.
- **Contextual**: se refiere a lo espacial, lo temporal, lo histórico y cultural.



Características de la comunicación interpersonal

Siempre estamos comunicando mensajes

- Con el lenguaje verbal, el de las palabras (*digital*)
- Con el lenguaje no verbal, el del cuerpo y el tono (*analógico*)

El “significado” del mensaje lo pone el receptor

- La comunicación es *funcional* cuando se toman en cuenta las respuestas a los mensajes: *noción de feed back*.

Lo que decimos suele ser una selección limitada

- Siempre podríamos contar otros / muchos más / diferentes hechos y detalles

La experiencia misma como tal, no cabe en las palabras



Características de la comunicación interpersonal

En toda comunicación existen dos niveles

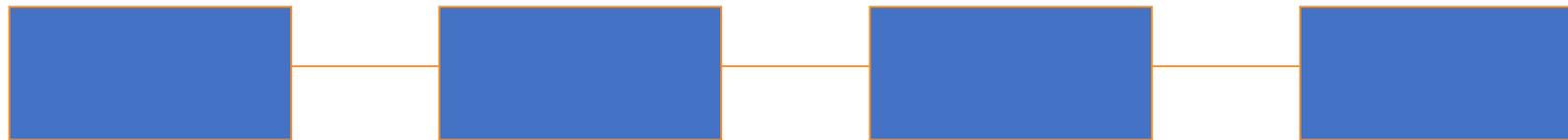
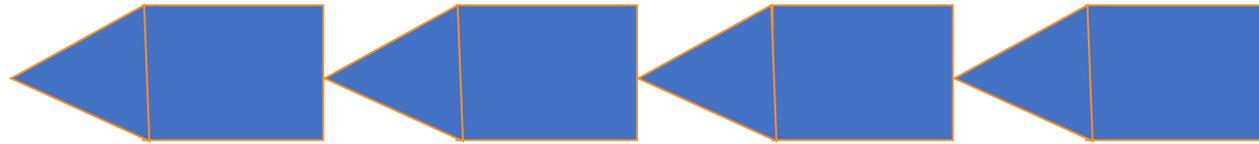
- *El contenido* a compartir: el mensaje verbal digital
- *La relación* a construir: el tipo de relación que se propone establecer (y el segundo nivel “califica” al primero, le otorga su entidad específica)

El contexto influye en la comunicación y la significa

- Lugar, momento y posiciones de los que conversan



¿De qué hablamos al hablar de distinciones?



DISTINCIÓN

Operación que realiza el observador por la cual distingue y separa una parte del todo.

Es un recorte que hacemos del mundo.

Una vez que vemos una distinción no podemos dejar de verla.

A mayor cantidad de distinciones mayor capacidad de observación y modelos representacionales más ricos.



DISTINCIÓN

**“No sabemos como son las cosas, sólo sabemos como las observamos
y solo observamos”**

**Observamos según las distinciones que poseemos dentro de un
“espacio de distinciones establecido,
nuestro Modelo Representacional”**



Ejercicio en Grupos

En cada uno de los Grupos conversan sobre sus



en relación al ejercicio de su rol de facilitadores/as

- Las escriben en un Sticky Note en el Jamboard para luego conversar sobre ellas en Plenaria

