|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Características** | **Tratamiento** |
| El superior | Posee conocimientos, experiencia o calificaciones que están por encima de la media. Se muestra distante, con suficiencia; puede llegar incluso a despreciar las aportaciones de los demás. Exige un trato diferente. Se opone al sistema | Aprovechar sus calificaciones. Ponerle al mismo nivel que el resto de participantes. |
| El negativo | Es muy hábil detectando errores y problemas. Plantea las reuniones según el esquema yo gano-tú pierdes. | Utilizar sus cualidades de forma creativa. Evitar la confrontación. |
| El gracioso | Le divierten enormemente las reuniones; disfruta con ellas y pretende que los demás también lo hagan. Tiende a tomarse las cosas poco en serio. Sirve, en ocasiones, de válvula de escape de la presión. | Cortarle cuando no venga a cuento su intervención. |
| El disperso | Va a otra velocidad. Interrumpe la discusión, vuelve atrás, introduce temas que no vienen a cuento. | Llamarle la atención. Insistir en la necesidad de preparar las reuniones previamente. |
| El predador | Recapitula constantemente. Se apropia de las ideas ajenas. | Evitar la apropiación de ideas ajenas. |
| El antilíder | Pretende ser el líder. No es aceptado como líder por sus compañeros de grupo. | Extremar el cuidado; puede llegar a sabotear los resultados de la reunión si éstos no son de su gusto. Exigirle compromisos. |
| El tímido | Posee dotes y, habitualmente, una sensibilidad superior a la media. Tiene problemas para expresar sus ideas. | Pedirle explícitamente sus opiniones. |
| El indiferente | Carece de motivación. Puede contagiar su falta de motivación a los demás. | Averiguar las causas de su desmotivación. Tratar de involucrarle. |
| El líder | Es la mano derecha del jefe. Por alguna razón, todo el mundo parece hacerle caso. Se compromete con su trabajo. | No entrar en confrontación directa con él. Utilizar la influencia que éste ejerce sobre el resto del personal. |