

TEA BAG CONSTELLATION



CONSTELACIÓN INDIVIDUAL

Cecilio Fernández Regojo

TALENT MANAGER

Fases

1. Pequeña entrevista
2. Situación actual
3. Pregunta milagro
4. Situación solución
5. Situación actual (de nuevo)
6. Primer paso para atingir la solución
7. Otra visión de diversos ángulos

1. Pequeña entrevista

Escoger un local en donde cliente y facilitador se sientan confortables.

El proceso se inicia con una pequeña entrevista para detectar cual es el problema o el tema del cliente. Esta entrevista deberá ser lo más corta posible y conducida para analizar cuales son los elementos fundamentales que pueden representar el tema / problema del cliente.

No es importante saber toda la historia que el cliente quiere contar y se debe intentar que el cliente no hable mucho (al contar muchos detalles, está introduciendo “ruido” en relación al centro de la cuestión).

En esta fase, se propone al cliente con cuantos elementos (representantes) vamos la trabajar y lo que representan. Se debe cuidado para utilizar el menor número posible de elementos.

2. Situación actual

Esta es la fase en que se va a analizar la situación actual del cliente.

Es compuesta por diversas su-fases:

- a) **Escoger los representantes:** para facilidad de identificación, se puede marcar cada pieza con una pegatina colorida y, eventualmente, escribir lo que representa. La experiencia demuestra que, para la mayor parte de las personas, esta identificación explícita no es necesaria.
- b) **Colocación de los representantes:** el cliente deberá escoger con que representante quiere empezar y lo coloca en el espacio, de una forma intuitiva (iniciando con un movimiento “ondulante” con el brazo y conduciendo el “representante” para un local que sienta que es el del). Repite este proceso para todos los otros “representantes”, pero uno de cada vez.
- c) **Verificación de la constelación:** se pide al cliente que mire para toda la constelación que acabó de montar y compruebe si está todo bien o si quiere hacer alguna pequeña alteración / acierto.
- d) **Analizar/sentir los representantes:** se pide al cliente que coloque uno de los dedos del medio de su mano, en cima de un representante, suponiendo que lo está representando y diga lo que le viene a la cabeza, lo que siente y como es que es la interacción con los otros representantes. Se pide al cliente que repita este proceso para todos los representantes, haciendo un pequeño intervalo entre cada uno.
- e) **Pequeños comentarios:** se pide al cliente que cuente lo que se pasó, que nuevas informaciones aparecieron, que sensaciones tuvo, lo que sintió, etc.

3. Pregunta milagro

Después de la fase anterior, se hace una pregunta al cliente, con los contornos abajo definidos:

En este momento ya viste y analizaste tu situación actual. Supón ahora que se pasa un milagro y todo el problema queda resuelto. Como cualquier milagro, es algo que pasa sin pensar e instantáneamente. Imagina ahora ese milagro, imagina cual seria la imagen de solución, pero no pienses como la conseguiste, ni te preocupes con el proceso que tendrías que hacer para atingirla.

Es importante, no dejar que el cliente piense en el “como”, pero solo en la solución. Es como si solo existiese el problema y la solución.

4. Situación solución

Se pide que el cliente repositone sus “representantes” con esa imagen de solución. Los representantes deben de ser repositonados, uno de cada vez, de una forma calma y tranquila (si el cliente hace este proceso muy deprisa, se pide que repositone los elementos como en situación actual y haga otra vez este proceso).

Después, el cliente irá analizar y sentir cada elemento, siguiendo las instrucciones descritas en la fase 2 de este proceso.

5. Situación actual (de nuevo)

En esta fase, recordamos el cliente que *milagros no existen y que las soluciones acostumbran tardar a llegar un poco más.*

Así, se pide que el cliente repositone sus “representantes” como en la situación inicial (situación actual).

6. Primer paso para atingir la solución

Ahora, se pide al cliente que piense cual sería el primer paso que daría con vista a atingir aquella imagen de solución que él “ya sabe”, después haber “visto” el “milagro”. Es importante recordarle que se debe concentrar en solo un pequeño paso, que pueda ser realizado de inmediato. Muchas veces, solo este paso, es más que suficiente.

Se pide que mueva sus “representantes” para esa imagen del *pequeño primer paso*. Serán pequeños movimientos, de una forma lenta y un elemento de cada vez (si el cliente hace este proceso muy deprisa, se debe pedir que reposicione los elementos y repita el proceso).

Después de haber reposicionado todos los elementos, el cliente irá analizar y sentir cada elemento, segundo a instrucciones descritas en la fase 2 de este proceso.

Llegando al final de la constelación, se piden los comentarios finales del cliente y se dialoga para un mejor esclarecimiento de todo el proceso.

Es importante que el facilitador / consultor /coach no transmita sus opiniones en relación al tema / problema del cliente, pues solo este tiene toda la información (al nivel consciente e inconsciente). El facilitador puede comentar como vio el proceso, como los “representantes” fueron movidos, recordar lo que el cliente dijo en las diversas fases, etc.

El facilitador debe hacer lo posible para no juzgar, ni decir su opinión. Solo así podrá ayudar al cliente, pues, cuando dice su opinión, ¿será que el facilitador está entrando en resonancia con lo que el cliente quiere resolver o con lo que el facilitador le gustaba que el cliente resolviera?

7. Otras visiones de diversos ángulos

En este momento, en que el cliente piensa que la constelación acabó, se le pide que se levante y se coloque en donde está el facilitador o en una otra posición que el facilitador entienda como adecuada.

Se pide que mire para la constelación que acabó de hacer y se espera por su reacción y sus comentarios.

Si el facilitador lo siente necesario, puede sugerir que el cliente mire para la constelación de diversas posiciones, de manera a que quede con una visión más alargada de su problema o tema.

Talent Manager

Formación y Recrutamento, Lda

Praceta Alto de la Milha, 143
2765-298 ESTORIL
PORTUGAL

Telf: +351 214 671 215
Fax: +351 214 658 301

email: systemic@talentmanager.pt

www.talentmanager.pt