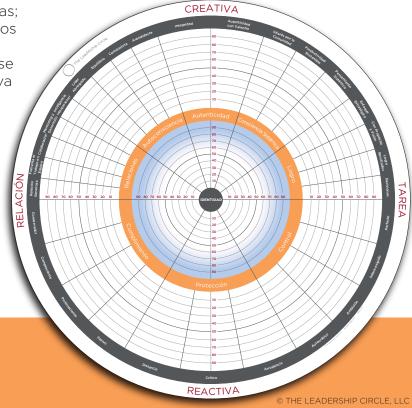


La Leadership Circle Mat es la representación física y visual del gráfico del Leadership Circle Profile (LCP) a gran escala. La Mat ayuda a los participantes a interpretar e interiorizar sus resultados LCP a un nivel más alto. El trabajo en la Mat incrementa las conexiónes cognitivas para los participantes, creando un recuerdo que perdura y una comprensión más profunda. La Mat facilita la interacción entre individuos, grupos y equipos y sus respectivos perfiles, a menudo eliminando las barreras a participar o la tensión que de otra manera podría ocurrir. Hay un conjunto de ejercicios con la Mat y usos para hacer coaching con cualquier tamaño de grupo o equipo, más abajo puedes ver nuestros favoritos.

CELEBRA TUS FORTALEZAS - Pide a los participantes que encuentren y se situen en su competencia Creativa más alta. Utilizando su guía para Interpretación del Perfil, invítales a que tengan una conversación, con aquellas personas que tengan cerca, sobre el valor que esa puntuación tan alta aporta a la organización que están ayundando a liderar. A continuación, pide a cada persona/grupo en cada competencia que brevemente comparta con el grupo acerca del valor de ese comportamiento.

ENCUENTRA A "TU GENTE" - Pide a los participantes que encuentren a su gente en el lado Reactivo (control, protección, cumplimiento). Los participantes van saliendo y ubicandose en la mat, hasta que todos están situados. Ahora invítales a que se situen en la dimensión particular más típica para cada persona o la que fue más evidente en su perfil. Pídeles que presten atención a quien está cerca y quien está en otros grupos. Píde al grupo que es lo que observan.

REGALOS- Empezar en la dimensiones Reactivas; preguntar cuales son los regalos ahí, y que si esos regalos se utilizaran conscientemente, intencionalmente y sin obsesión/miedo en qué se convertirían? Ir ahora al lugar en la parte Creativa que sería creado (ej: qué sucede cuando pones poder en Relaciones? Qué sucede cuando pones vulnerabilidad en autenticidad? Qué sucede cuando pones "cuidado" en logro?). Situarse en esos nuevos lugares; que tenemos ahora? Las personas en Control se mueven a Logro; qué es diferente ahora? Cual es la diferencia entre estar aquí y estar en el otro lugar? Para conseguir realmente buenos resultados (alineación, motivación, visión, compromiso), qué se necesita añadir?



RIESGOS- Cual es el sentimiento que tienes estando en lo Reactivo? Cual es el riesgo que estás gestionando? Pide que cada grupo (control, protección, cumplimiento) nombre el riesgo que están gestionando en ese espacio. Debajo de cada uno de esos lugares se encuentra la vulnerabilidad, la tierra común sobre la que estamos es la vulnerabilidad, todos llevamos distintas armaduras, pero el punto en común es el mismo. Sólo es diferente lo que importa, el acuerdo:

Voy a ganarte. Voy a ser más inteligente que tu. Voy a dejarte ganar. Todos son acuerdos para cubrir vulnerabilidad.

HACER UNA ESCULTURA - Desde donde estén los participantes, invítales a que representen una postura, un gesto asociado con el espacio Reactivo donde están. ¿Qué es lo que lo "no-verbal", púramente físico, pose teatral ejemplifica de esa dimensión Reactiva en la que están?

MENOS PREFERIDA - Empieza con el "Encuentra a tu gente", y ves a tu lugar menos preferido en el lado Creativo (ej: personas en Cumplimiento pueden ir a Control).

Tengo que ser agradable, me hace sentir segura/valiosa/bien. Si me voy al otro lado, ya no soy una persona agradable y me siento insegura/sin valor/mal.

"NOMBRES" - Haz que cada grupo comparta por que nombre llama a los otros grupos (débiles, estirados, patán, lumbreras..etc). Captura estos nombres en el rotafolio. Trabaja desde el lado de la sombra. Rechazo eso porque si soy eso o hago eso significa... ¿Cual es la dinámica entre control alto y cumplimiento alto?

PUNTOS CIEGOS - Intercambia informes de Coaching con tu compañero/a; identifica el mayor gap de coherencia en el resúmen de su parte Reactiva. Véndale los ojos a tu compañero/a, y le escoltas entonces a ese lugar en la Mat, y le dejas ahí por 2 minutos. Cambiar roles y repetir el ejercicio, después sentaros y compartir la experiencia.

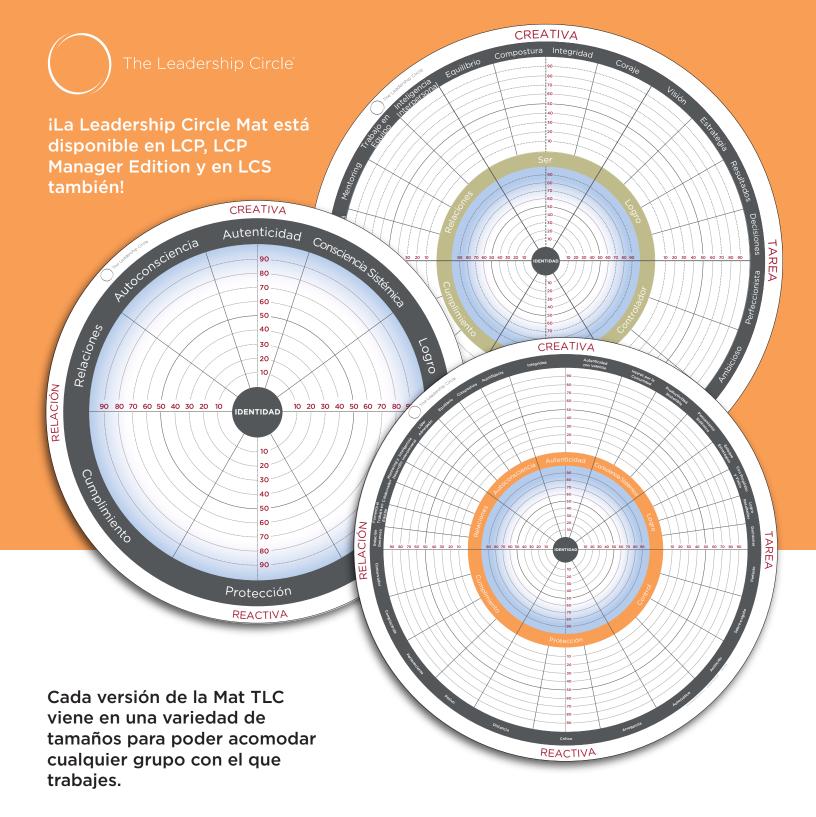
VOCES DE DUELO - Para demostrar las dinámica entre opuestos en el perfil, haz que un participante se sitúe en el círculo de Identidad que hay en el centro de la Mat. Pregúntale cual es la Competencia Creativa en la que le gustaría crecer. Sitúa a otro participante en esa Competencia Creativa. Pídele al participante cual es la dimensión o el estilo Reactivo que puede interferir o sabotear el mejor de sus esfuerzos. Sitúa entonces a un tercer participante en ese lugar Reactivo. Invita a las dos personas que están en el círculo exterior a que expresen porque está bien ir en su dirección (voces de duelo). El participante en el medio, se irá moviendo hacía un lado u otro, a medida que las voces se hacen más potentes o sus argumentos son más convincentes. Hablar del impacto de ir hacía lo Creativo versus el miedo y la seguridad que podría dar quedarse en lo Reactivo.

"Me gusta usar la Mat previamente a la devolución a un grupo de 8-10 personas. Es divertido pedir a los Colaboradores que se situen en la parte de la Mat que muestra su tendencia reactiva más alta y entonces pedir al manager de ese equipo que se sitúe en su tendencia reactiva más alta. A menudo te encuentras con paralelismos muy interesantes. Como por ejemplo, un equipo de Colaboradores que se situan en Cumplimiento y reportan a una persona que está en Control - verlo físicamente abre las puertas a nuevas conversaciones sobre efectividad del liderazgo individual y colectivo"

REACTIVE

-Tim JohnPress Practitioner, Houston





TAMAÑOS	PARA UN GRUPO DE:	PRECIO PARA CERTIFICADOS TLC*
1,5 x 1,5 m	1 persona cómodamente; 2 max	150€
3 x 3 m	8 persona cómodamente; 12 max	600€
5 x 5 m	12 persona cómodamente; 15 max	1000€
6 x 6 m	15 persona cómodamente; 22 max	1 500€

^{*}Precio no incluye transporte

