

Lego® Serious Play® PARA EQUIPOS: LA METODOLOGÍA NÓRDICA QUE HA VENIDO PARA QUEDARSE

FICHA TÉCNICA

- Autor:
Fede Martrat
Comagina su actividad profesional como socio director de ActitudPro con la de colaborador académico de ESADE, de varias asignaturas sobre excelencia comercial y en distintos programas de ESADE relacionados con la dirección de equipos comerciales y la efectividad en ventas.
- Título:
Programa de excelencia para equipos Lego® Serious Play®
- Descriptores:
Formación, equipos, creatividad, marketing, ventas, estrategia

Lego® Serious Play® es un método para construir en equipos de trabajo y de ventas experiencias inspiradoras que se puedan traducir en acciones o en toma de decisiones compartidas.

Se pretende que los equipos aprovechen su parte creativa y expresen sus ideas construyendo modelos de lego de forma lúdica pero con una sistemática de inspiración nórdica (creada en Dinamarca hace unos 10 años) para el desarrollo de habilidades, para el desarrollo de equipos, para generar compromiso y motivación o para definir la estrategia o tomar decisiones..

Se trata de una metodología que ha sido utilizada ya desde hace años en empresas como BASF, Unilever, Vestas, Pfizer o New Balance.

Por qué LEGO® SERIOUS PLAY® es tan eficaz

- 1: Porque las personas tienen la sensación de estar jugando mientras resuelven aspectos importantes de su día a día profesional.
- 2: Los ladrillos LEGO sirven como un lenguaje común que todos utilizan, independientemente de su posición jerárquica o formación.
- 3: El proceso requiere que cada uno esté involucrado, lo que hará más fácil la implicación en los resultados o decisiones que se deriven del workshop.
- 4: Produce ideas y resultados concretos, porque todos tienen tiempo para construir sus respuestas al hacer los modelos.
- 5: Asegura una comunicación más rápida y rica en matices ya que la construcción de modelos permite describir elementos físicos pero también metáforas e historias.
- 6: Las reuniones se centran en el tema y no

en la persona porque el enfoque se mantiene en los ladrillos. Se abren temas de discusión intensos sin crear conflictos personales entre los participantes.

En qué casos se utiliza la metodología LEGO® SERIOUS PLAY®

ActitudPro utiliza esta metodología en retos empresariales como:

En la implantación de la estrategia

- Desarrollar la visión estratégica para un comité de dirección
- Situar a las personas en modo estratégico
- Conseguir que las personas tengan una mayor visión de las problemáticas de conjunto

Para impulsar las ventas

- Identificar las oportunidades comerciales
- Mejorar las habilidades de venta
- Para que el vendedor identifique los momentos de la verdad en ventas
- Conseguir que el departamento de ventas se comprometa frente a un gran reto



Para desarrollar a los equipos

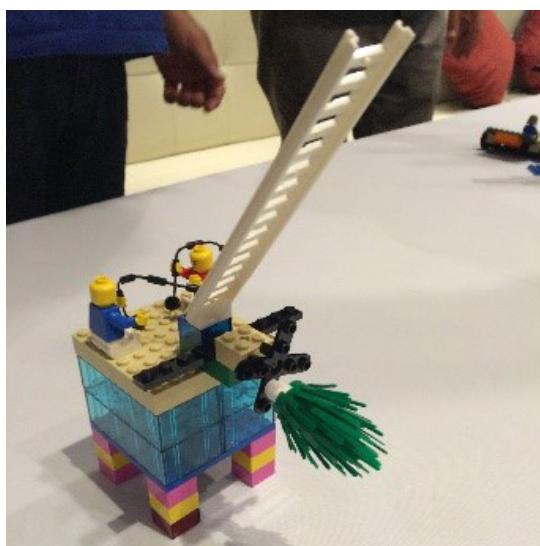
- Tomar decisiones de forma eficiente y de forma compartida con las demás personas
- Para eliminar rutinas y hacer intervenir a personas que están inhibidas
- Para encontrar respuestas a situaciones encalladas
- Estimular el aprendizaje de modelos complejos con conexiones múltiples

Algunos Ejemplos de funcionamiento de talleres de facilitación

Ejemplo 1: Explicar ideas complejas en base a modelos individuales de Piezas de Lego®

Usando piezas de Lego®, los integrantes deben contestar a las preguntas-reto del facilitador construyendo modelos tridimensionales.

Al crearse un modelo la persona es capaz de transmitir muchos más conceptos (abstractos o concretos), y de una forma mucho más rica y diferente que a través del lenguaje tradicio-



Modelo creado individualmente

nal. No en vano, una parte importantísima de nuestras neuronas cerebrales están conectadas a nuestras manos. Es por ellas que nos conectamos al mundo. Ellas tienen mucho que decir de nosotros y de todo lo que pensamos.

Los modelos sirven pues de elementos de intercambio de ideas dentro del grupo.

Ejemplo 2: Construir modelos de forma compartida

Los participantes en un taller o una formación pueden además crear modelos compartidos para reflejar la situación de una empresa, un departamento, o una problemática en la que deben participar todos para que se resuelva.

Los participantes, al haber contribuido en la construcción de estos modelos compartidos tienen la conciencia de estar contribuyendo a la construcción de nuevas ideas o de elementos colectivos.

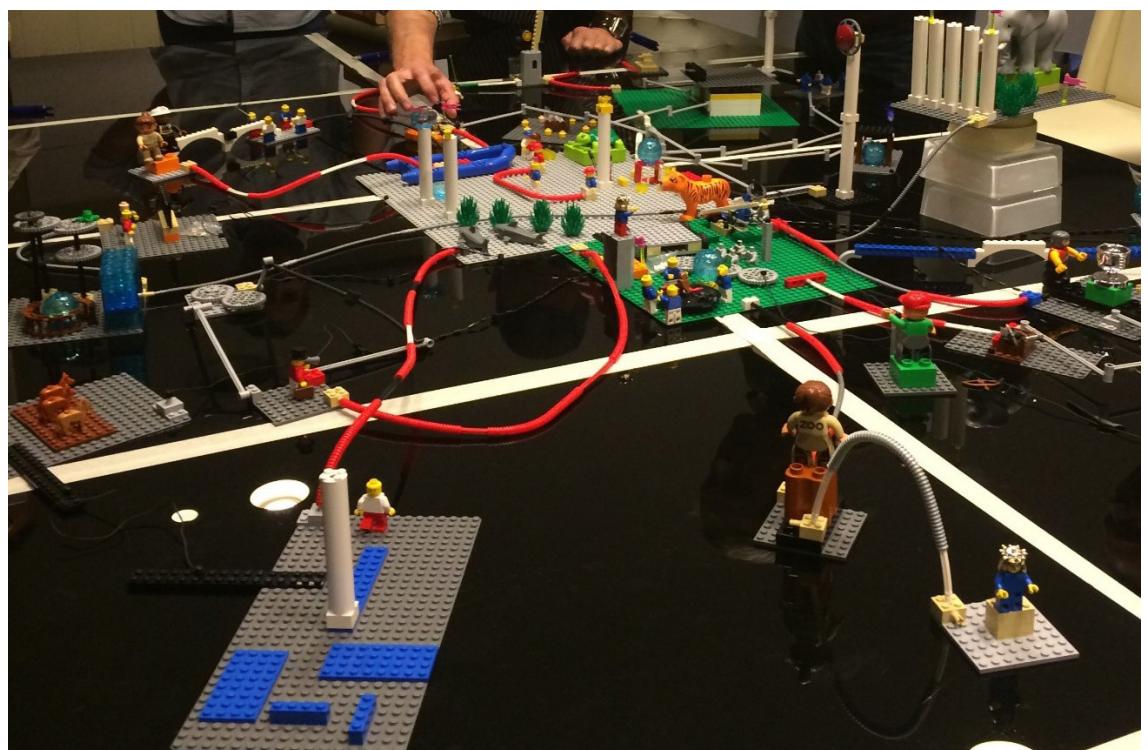
El proceso aún se puede sofisticar más ya que el equipo puede construir conjuntamente una situación de partida (plataforma blanca) y una situación deseada o aspiracional (plataforma verde) y construir alrededor un conjunto de elementos que influencian esa situación futura y deseable.

Ejemplo 3: Descubrir conexiones en un sistema

Posteriormente los participantes pueden construir las conexiones entre los elementos que influencian y la situación de partida, de forma que pueden visualizar como los cambios se producen en el proceso.



Creación de modelos colectivos en base a los modelos individuales, con elementos de los mismos.



Construcción de conexiones entre la situación de partida y los elementos influenciantes.

Ejemplo 4: Tomar decisiones en una Compañía.

La empresa que creó este modelo consideraba que tenía una invención única del nuevo producto (simbolizada por el panda), pero no conseguía venderse. El taller de LSP descubrió el problema de base: la empresa estaba muy orgullosa de su Invención pero existía un gran miedo a las copias. Y por tanto existían



Imagen del modelo que simboliza el nuevo producto y su protección

demasiadas medidas protectoras (el panda está en una jaula, vallas alrededor, el equipo que actúa como guardias). Los clientes (en la campana de vidrio) podían ver la solución pero no podían comunicarse. Una vez entendido el problema, el departamento de marketing realizando un conjunto de pruebas de escenarios (por ejemplo) ¿Qué pasaría si nosotros quitáramos los guardias? ¿Qué pasa si eliminamos las vallas? Al interpretar las consecuencias, la empresa fue capaz de decidir la mejor manera de comercializar su innovación (el panda) fuera del entorno protegido y hacerlo más accesible a los clientes.

Desarrollarse jugando

ActitudPro es pionera en España en la utilización de esta metodología para equipos de dirección, operaciones, de marketing y de ventas y para ayudar a la generación de nuevas alternativas o negocio de forma creativa. Nuestra empresa dispone de profesionales certificados por la Asociación de Master Trainers de Lego® Serious Play®.

SOBRE EL GRUPO ACTITUDPRO

El Grupo ActitudPro está formado por ActitudPro y Actitud Comercial. Fundada en el 2005, ActitudPro es la firma que apoya a las empresas en la excelencia comercial mediante consultoría, formación y coaching. Su filial, Actitud Comercial, selecciona a vendedores y dispone de task force propia (equipos de vendedores y tele concertadores) para que los clientes con los que trabaja vendan más. El Grupo está presente en España, Francia, Portugal, Alemania y México y estas son algunas de sus credenciales:



Telefónica



gasNatural

ENGEL&VOLKERS



MORABANC



Alcon