



Regalo de Fortalezas

COACHING-PLAY®

Herramientas didácticas y sistémicas

REGALO DE FORTALEZAS

Ejercicio para identificar fortalezas

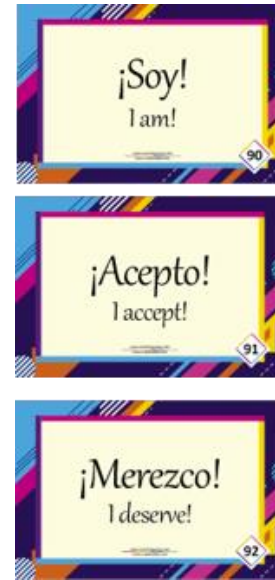
Actividad que le permite identificar las fortalezas que ha desarrollado un cliente o trabajador a lo largo de su vida, a partir de la descripción y exploración profunda de una situación crítica ya superada.

A nivel personal es una herramienta que se utiliza en la segunda o tercera sesión; cuando se requiere que el cliente sea consciente de los recursos que tiene para avanzar en sus temas de intervención.

Una poderosa herramienta de reconocimiento, empoderamiento y acción; también usada a nivel grupal.

RECURSOS NECESARIOS

- Kit de Imágenes
- Kit de fortalezas.
- Declaraciones

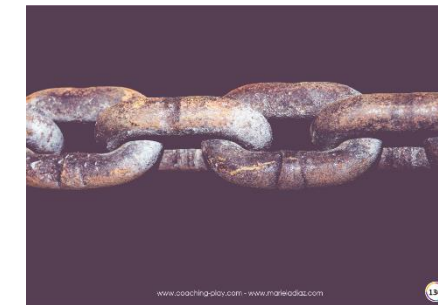
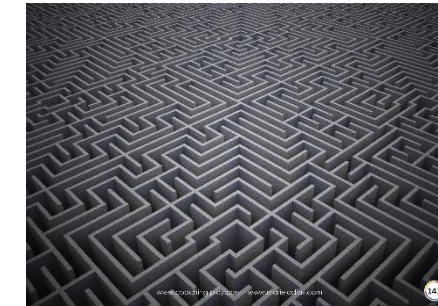
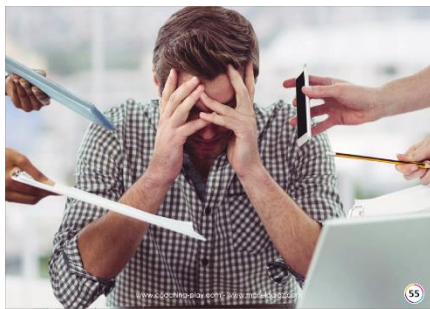


INSTRUCCIONES

1. Invite a su cliente a que se represente dentro de la conversación; ya sea con una tarjeta de los observadores según su género o con cualquier otro recurso (figura).
2. Realice un ejercicio de apertura conversacional con el cliente; esto le permite conocerlo un poco más.
3. Tenga en cuenta que algunos ejercicios de apertura pueden conectar de una vez con el representante.
4. Seguidamente invite al cliente conversar sobre una situación crítica que haya tenido que afrontar en su vida: la misma que se le pide que represente a través de una imagen.
5. Explore a profundidad en la historia del cliente: Qué pasó? Qué sintió? Qué situaciones tuvo que enfrentar en medio de todo eso? Qué obstáculos encontró? Qué le impedía avanzar en el tema? ¿Qué decisiones tomó? Cómo lo solucionó?, entre muchas otras; explore y explore hasta que le haya quedado clara la situación y todo lo que tuvo el cliente para resolverlo o superarlo.
6. Termine el ejercicio invitando a su cliente a identificar de su historia los recursos que aplicó en esos momentos de su vida; aquellos que le permitieron salir de ello; de igual forma, si hay algún tema que aún que represente una oportunidad de intervención.
7. Finalizado esta etapa, usted le agradecerá dos recursos o fortalezas al cliente; aquello que usted identificó y que quizás el no logró observar o identificar y exprésele la razones de su regalo.
8. Explore en su cliente como se siente el recibir dicho regalo.
9. Invítelo a escoger una fortaleza, ya sea de las dos que usted le regaló u otra; aquella que al aplicarla con mayor fuerza; le permitiría avanzar en sus temas de intervención y explore como puede aplicarla, con el fin de comprometerlo con acciones concretas.
10. Frente a todo lo conversado, invite a su cliente a realizar las tres declaraciones SOY, ACEPTO Y MEREZCO.
11. Culmine el ejercicio identificando el aprendizaje del cliente frente al ejercicio.

RESÚMEN DE LOS PASOS A SEGUIR

1. **Invite al cliente a que represente dentro de la conversación.**
2. Realice ejercicio de apertura para conocerlo un poco más. (algunos de los planteados en el portal).
3. **Invite al cliente conversar sobre su historia y la represente con una imagen o símbolos de asociación libre de tu kit. (ver ejemplos de imágenes en la planilla siguiente)**
4. Explorar sobre la historia; Qué pasó? Que sintió? Cómo lo solucionó?
5. **Invitar al cliente a identificar las fortalezas, recursos o competencias que utilizo en esa historia y si hay algo allí que aún represente una oportunidad.**
6. Facilitador identifica dos (2) recursos del kit de fortalezas, que el cliente aplicó en esa historia y se las regala; le dice las razones
7. **El cliente identifica una de esas fortalezas u otras; aquello que le permitiría avanzar en sus temas actuales (en caso de que este ejercicio sea parte de un proceso de intervención) o para ser más exitosos de lo que ya es.**
8. Cierre conectando al cliente con las tres declaraciones SOY – ACEPTO - MEREZCO



- Representarse
- Ejercicio apertura
- Situación crítica



Regalo de fortalezas



Lo que necesita para avanzar



Conexión con el merecimiento



CONCLUSIONES

FORTALEZAS IDENTIFICADAS	LO QUE NECESITA PARA AVANZAR CON MAYOR FUERZA	COMPROMISOS O ACCIONES