

Newsletter 2

Marzo 2016

Questa newsletter, che non ha una periodicità fissa, viene mandata a tutti i clienti ed amici dei consulenti CFA

Costellazioni al lavoro

Le 'costellazioni' (meglio: le 'rappresentazioni sistemiche' - una traduzione, quest'ultima, che rende meglio il significato dell'originale tedesco 'Austellung') costituiscono uno strumento innovativo ed efficace per affrontare le tematiche di fondo delle imprese e delle organizzazioni.

In concreto, il lavoro con le costellazioni inizia con una prima fase di discussione-ricerca in cui viene individuata la struttura del tema da indagare, scegliendo uno dei temi proposti dal gruppo stesso (il proponente viene definito 'cliente'). Di seguito vengono "messi in scena" gli elementi del sistema, utilizzando le persone presenti (i cosiddetti 'rappresentanti').

Si pongono cioè tutti gli elementi del tema, personificati dai 'rappresentanti', su un palcoscenico ideale, in una precisa collocazione spaziale e di orientamento tra loro (la "costellazione").

Vengono così esteriorizzate l'immagine interna del sistema organizzativo, le sue relazioni e la sua dinamica.

Per i rappresentanti non si tratta di "recitare", come accade di solito nei "giochi di ruolo" ma di "sentire", **fisicamente ed emozionalmente**, dando spazio all'immaginazione, all'intuizione, all'intelligenza corporea ed emotiva, al sapere nascosto.

Il facilitatore infatti chiede ai rappresentanti di esplicitare emozioni e sensazioni e può invitarli a individuare nuove collocazioni nello spazio, percepite dagli stessi rappresentanti come migliori.

Questo consente di sperimentare una nuova visione della situazione, comprendere come potrà eventualmente svilupparsi e avviare così un processo di cambiamento organizzativo e culturale.

L'utilizzo del metodo delle costellazioni, è piuttosto recente.

Creato negli anni settanta del Novecento come strumento di analisi e crescita personale, dagli anni ottanta è stato utilizzato per interventi nelle organizzazioni, come la consulenza aziendale, il coaching, la gestione del team, per rafforzare la motivazione, rendere più chiare ed efficaci le relazioni tra fornitori, azienda e clienti, e persino per la generazione di nuove idee e prodotti.

Per informazioni contattare:

Renata Demattia

347 0164253

r.demattia@cfastudio.it