

# Metodología Lego "Serious Play"

La ingeniería de la construcción como juego  
para capacitación de equipos de alto rendimiento

➤ **M.C. José Roberto Espinoza Prieto**

Universidad Autónoma de Chihuahua /Facultad de Zootecnia y Ecología  
FINGUACH Año 6, Núm. 19, marzo - mayo del 2019

El propósito de este artículo es compartir la experiencia de nuestra última capacitación por la empresa de juguetes más grande del mundo "The Lego Company" y la Universidad de Lausanne en Suiza. Esta capacitación es una poderosa herramienta que enseña a construir estrategias en tiempo real, para solucionar efectivamente problemas que enfrentan diariamente las organizaciones.

Esta forma de capacitación está basada en las ciencias del constructivismo y construccionismo, en las cuales se crearon herramientas poderosas para aplicar en el desarrollo de las estrategias ante la competencia, negociaciones, comunicación interna y externa de la empresa, productividad, investigación de mercado, atracción y retención de talento, trabajo en equipo, entre otras capacidades.

Con la aplicación de la metodología de Lego se podrán eliminar las juntas tradicionales de trabajo y se generarán reuniones más efectivas, en las que se busque integrar al máximo a los participantes, quienes serán más creativos, participativos, trabajarán armoniosamente en equipo, resolverán problemas y tomarán las mejores decisiones para la empresa.

Es de gran relevancia en la implementación de esta metodología un facilitador que guíe el proceso interactivo creativo, con material de Lego, donde se logre con éxito la conexión entre las manos y el cerebro. (Estudios científicos comprueban que las células cerebrales están conectadas con las manos, es decir nuestras manos son capaces de retener mucha información que algunas veces no somos capaces de expresar de manera verbal).



**Imagen 1.** Taller de Lego por parte de TELMEX para la construcción de un modelo de negocios.

A continuación de manera resumida se describe la metodología de Lego:

**Etapas 1.-** Es reconectar el cerebro con las manos y romper las barreras naturales de las personas para volver a jugar. "Construcción individual".

**Etapas 2.-** Profundizar la construcción de estrategias y soluciones, desde el punto de vista individual para conocer las propuestas y las ideas de todos los participantes, así como su visión de la empresa, productos o servicios.

Las etapas posteriores, consisten en llegar a acuerdos en los que todos a través de sus visiones individuales puedan aportar y lograr una visión compartida, producto, servicio o mejora.

Finalmente se busca crear una sola historia o una sola estrategia.

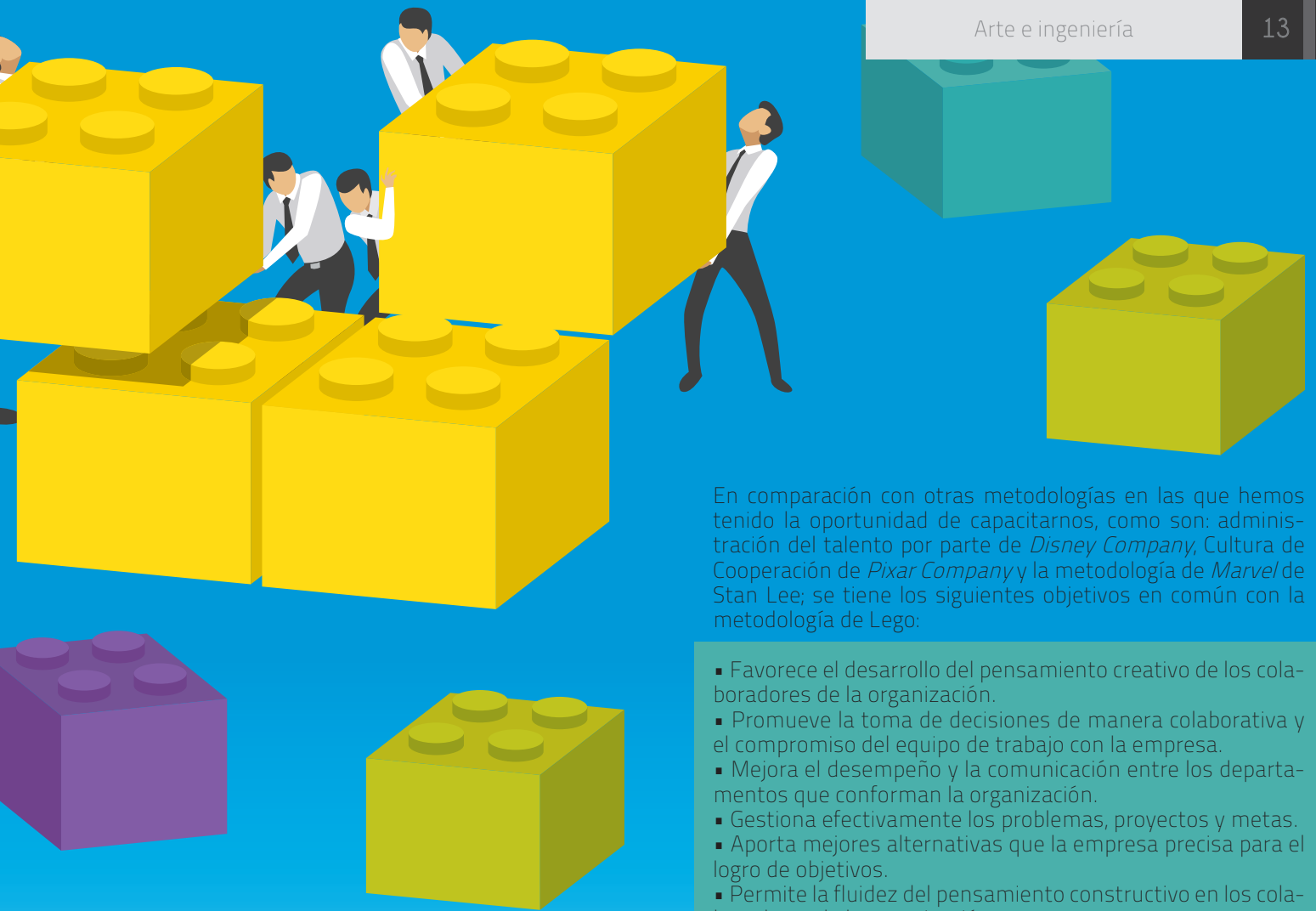


**Imagen 2. Bis.**

Es importante recalcar lo que no es la metodología de Lego "Serious Play":

- a) No es una actividad para romper el hielo.
- b) No es un juego.
- c) No es una metodología de comunicación persuasiva en una sola dirección.
- d) No se aprende leyendo.

El creador de esta metodología es Robert Rasmussen Director de Desarrollo de Productos de Lego.



En comparación con otras metodologías en las que hemos tenido la oportunidad de capacitarnos, como son: administración del talento por parte de *Disney Company*, Cultura de Cooperación de *Pixar Company* y la metodología de *Marvel* de Stan Lee; se tiene los siguientes objetivos en común con la metodología de Lego:

- Favorece el desarrollo del pensamiento creativo de los colaboradores de la organización.
- Promueve la toma de decisiones de manera colaborativa y el compromiso del equipo de trabajo con la empresa.
- Mejora el desempeño y la comunicación entre los departamentos que conforman la organización.
- Gestiona efectivamente los problemas, proyectos y metas.
- Aporta mejores alternativas que la empresa precisa para el logro de objetivos.
- Permite la fluidez del pensamiento constructivo en los colaboradores de la organización.
- Aumenta la participación de los colaboradores en las reuniones de trabajo.
- Mejora los ambientes laborales, entre otros.

Jean Piaget descubrió que cuando somos niños, no solo absorbemos experiencia e información de manera pasiva, sino que construimos teorías de forma activa, entonces porque no permitir que los adultos construyan con piezas Lego la visión y las estrategias de la organización.

A continuación se describen algunas de las aplicaciones:

- 1) Detección, atracción, selección y desarrollo personal y del talento junto con la construcción del propio plan de carrera.
- 2) Desarrollo de la identidad de productos y servicios: analizar sus productos, siete servicios y proponer mejoras innovadoras.
- 3) Resolución de problemas: analizar y resolver problemas complejos para mejorar los procesos de toma de decisiones.
- 4) Escenarios de negociación: lograr escenarios, ganar / ganar y mejorar los acuerdos con los otros colaboradores.
- 5) Cambio de administración: facilitar e implementar cambios estructurales, fusiones y reingenierías.
- 6) Desarrollo de mercado: marcar diferencias con la competencia y crear nuevos mercados.
- 7) Desarrollo de estrategias: crear nuevas estrategias y poner a pruebas las existentes.
- 8) Imaginación y construcción de escenarios de futuro de diversos temas.
- 9) Estrategias para la fusión de culturas organizacionales diferentes.
- 10) Construcción de ADN y estrategias de marcas.

Entre algunas organizaciones que han utilizado esta metodología destacan: *Starbucks*, *Coca Cola Company*, *Google*, Grupo Pepsí Cola, *McDonald's*, TELMEX, entre otras.

El filósofo griego Platón mencionó lo siguiente: "Puedes descubrir más de una persona en una hora de juego que en un año de conversación".

#### Referencias:

- Blair, Sean. Rillo, Marko. 2016. *How to Facilitate Meetings & Workshops Using the Lego Serious Play Method*. Wiley Editorial.
- Kristiansen, Per. Rasmussen, Robert. 2014. *Building a Better Business Using the Lego Serious Play Method*. Wiley Editorial.
- Lloyd, Jacqueline. Meyerson, Denise. Walling, Stephen. 2017. *Strategic Play: The Creative Facilitator's Guide*. *Wordz Worth Publishing*. ISBN: 978-1-78324-045-6.
- Osterwalder, Alexander. Pigneur, Yves. Bernarda, Gregory. Smith, Alan. 2014. *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*.
- Robinson, Ken. 2015. *Penguin Random House Grupo Editorial*, S.A. U. ISBN: 978-84-253-5370-3.
- Imagen tomada de: [https://www.freepik.es/vector-gratis/concepto-trabajo-equipo-diseno-plano\\_2426805.htm](https://www.freepik.es/vector-gratis/concepto-trabajo-equipo-diseno-plano_2426805.htm)