

# Coaching de Arquetipos

## Descubriendo los arquetipos inconscientes

MSC Lluís Vilalta Urrea, Psicólogo y Coach sistémico, Col. 19666 COPC

*“Cada juego consta de dos partes, un juego exterior y un Juego Interior.”*

*“El inconsciente está constantemente guiando nuestra conducta.”*

*“El ser humano debe tener conciencia del mundo de los arquetipos, pues en ese mundo se hunden sus raíces.”*

– Timothy Galway

– John Bargh

– Carl Gustav Jung

- A nuestra consulta acuden dos clientes: uno visible, que habla y opina; otro, invisible que calla, pero condiciona y decide: el INCONSCIENTE.
- Si el inconsciente desempeña un papel tan importante en la vida de una persona, ¿cómo tener más en cuenta su influencia? y, sobre todo, ¿cómo conseguir que ambos clientes –el visible y el invisible– se escuchen y colaboren?
- Desde la Psicología Coaching sabemos cuán importante es que el cliente pueda alinear su objeto o propósito con sus valores, creencias y recursos. El diálogo arquetípico ¿puede facilitar esta tarea?

### OBJETIVOS

1. Evaluar si reconocer los aspectos limitantes y potenciales inconscientes que influyen en su toma de decisiones, facilita al cliente la alineación de sus valores, creencias, recursos y plan de acción con su propósito.
2. Evaluar el grado de satisfacción del cliente con la metodología propuesta.
3. Decidir si la metodología debe ser revisada antes de realizar, con una muestra mayor, un estudio más válido y concluyente.

### DISEÑO y METODOLOGÍA

#### Estudio piloto observacional prospectivo

El presente ensayo se llevó a cabo a partir de 3 casos (dos mujeres y un hombre). La metodología utilizada fue **Archeus Coaching Protocol** y la Plataforma virtual, **Archeus Coaching Board**. Se usa un tablero con 9 casillas y unas cartas que representan 44 arquetipos (inspirados en los planteamientos de C.G. Jung), 5 cartas de ayuda y varias fichas y peones (imagen 1). Se trabaja el propósito del cliente, definido siempre según los requisitos “S.M.A.R.T.”. Con esta metodología se genera un diálogo entre 4 arquetipos que el cliente selecciona aleatoriamente de entre toda la colección que representan respectivamente: **valores, creencias, recursos y plan de acción**, más un arquetipo central que elige voluntariamente que representa su estado actual en relación con el propósito planteado. El objetivo de la sesión de coaching es alinear esos 4 aspectos del cliente con su propósito, con el fin de consolidar su motivación y elaborar una estrategia eficiente. La evaluación de los resultados se efectúa mediante sendos cuestionarios rellenados por los clientes, transcurridas 24 horas tras la sesión de coaching. Los cuestionarios evaluaron mediante 4 ítems el grado de alineación del propósito con los 4 aspectos mencionados. Un quinto ítem evaluó el grado de satisfacción del cliente con la metodología utilizada. Con los resultados se rellenó una *Goal Attainment Scale* (GAS) y se analizaron con una T-Score con una media de 50 puntos.

Imagen 1: Tablero y ejemplos de cartas de arquetipos



### RESULTADOS

1. Los tres sujetos analizados obtuvieron unas puntuaciones de 50.0, 60.9 y 60.9, como promedio de los 4 primeros ítems. (Gráficos 1, 2 y 3)
2. En conjunto, el 5º ítem, grado de alineación del propósito del cliente con sus valores, creencias, recursos y plan de acción, obtuvo una puntuación de 59.1. (Gráf. 4)
3. El nivel de satisfacción evaluado con la escala GAS dio una puntuación de 70.0. (Gráfico 5)

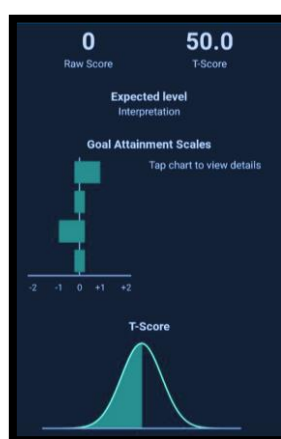


Gráfico 1



Gráfico 2



Gráfico 3

### CONCLUSIÓN

1. La metodología **Archeus-Coaching Protocol** ha obtenido unos **resultados mayores a los esperados** en la facilitación de la alineación del propósito del cliente con sus valores, creencias, recursos y plan de acción.
2. El grado de satisfacción alcanzado por el cliente con la aplicación de dicha metodología es **mucho mayor de lo esperado**.
3. Para un estudio más concluyente, convendría evaluar el estado de alineación previo a la sesión de las variables estudiadas y compararlo con el resultado final.

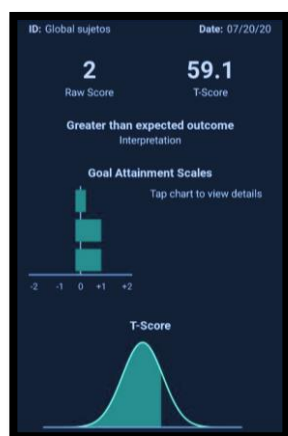


Gráfico 4

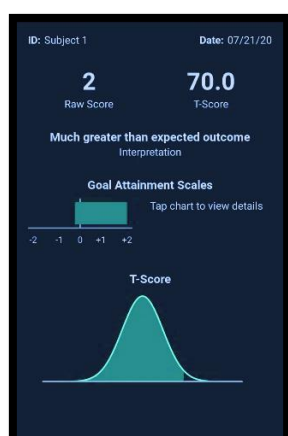


Gráfico 5

#### Referencias:

- *Arquetipos e inconsciente colectivo* – Carl Gustav Jung (1970)
- *El juego interior del tenis* – Timothy Galway (1974)
- *¿Por qué hacemos lo que hacemos?* – John Bargh (2017)

