

Transcripción de subtítulos · Configuraciones básicas por categorías de Constelaciones

Subtítulos automáticos en español del vídeo integrado en LearnDash. Se conservan los tiempos de origen; los nombres de participantes se anonimizan en los materiales derivados. Duración del vídeo fuente: 00:51:22.

00:00:00 Vale, muchas gracias. Para que ustedes tengan más seguridad y estén más tranquilos, pero recuerden que es solamente una guía, que no es que eso es la verdad de que vamos a hacerlo siempre así y siempre vamos a sacar esos personajes, ¿vale? La idea es que bueno, les sirva para lo que ustedes necesiten y esas cosas, pero no que ah, eso es así lo vamos a hacer siempre, ¿no? Vale, es una idea. Vale, eh, vamos a ir viendo en caso de en qué caso les interesa más. Vamos a empezar con un caso que les interesa mucho, hijos, eh, dinero, trabajo, profesión, que les quede duda, alguien que le quede duda con respecto a uno que de los que están viendo allí. Pues yo quizá con el tema de la enfermedad por la salud, ¿vale? Vale, tema de la enfermedad normalmente el cliente tiene que inclinarse ante alguien, ¿vale? Entonces, normalmente puede ser la madre, puede ser padre, puede ser un ancestro, ¿vale? Eh, requiere una renuncia, requiere un rendirse a la vida. Entonces, que eso es una característica general cuando hay caso de enfermedades, ¿vale? Que la persona necesita rendirse ante algo más grande. Puede ser el papá, incluso puede ser ante Dios, porque a veces puede estar viviendo un duelo y puede ser ante Dios rendirse ante el padre, ante la madre, este, ante un ancestro. V. Entonces ahí lo tenemos que tener claro. Eh, ¿qué podemos nosotros hacer? Por ejemplo, típicas figuras típicas que nosotros sacamos, ¿vale? sacamos el cliente, una figura para el cliente, ¿vale? Directamente y vamos a ver qué vamos a observar, porque lo que vamos a ver hoy es que vamos a observar en cada caso. Están usando la plataforma. Miren que nosotros vemos si usan la plataforma o no. Mm. [inaudible]. Chicos, nosotros nos pagan por la plataforma y ustedes lo tienen gratis y no la usan. Es increíble. He tenido estudiantes que no la han usado durante toda la formación y la han

00:02:00 usado y después me han pagado para usarla y la usan, pero la formación nunca la usan. Yo digo no entiendo por qué. Fíjense aquí una cosa, ¿no? Esta configuración que vemos aquí, aquí están viendo todos, ¿no? Lo que se está viendo. Tenemos el cliente está mirando hacia delante, ¿vale? Siempre pueden ver el cliente donde mira. Aquí en la pantalla, ¿vale? Está mirando hacia delante hacia el vacío, ¿vale? La enfermedad. Vamos a ver quién mira la enfermedad. La enfermedad, fíjese que está chiquitito la enfermedad. ¿Quién está viendo? El cliente. Y la vida está viendo, por supuesto, hacia abajo, ¿vale? La vida, fíjense que está viendo hacia el suelo, ¿vale? Entonces, ¿qué nosotros vemos aquí? Obviamente lo primero que nosotros vemos en la en la configuración siempre que son eh las el lugar que estamos ocupando, este, el tamaño, ¿vale? Si nosotros nos posicionamos ante la vida, eh dónde debería estar la vida posicionada, cuál sería el orden normal en una buena configuración si nosotros estamos bien configurados, bien posicionados con la vida, ¿cuál sería la posición de la vida delante del cliente? Delante del cliente. Ajá. ¿Y el tamaño? más grande que el cliente, entiendo. Vale, puede ser, sí, puede ser más grande que el cliente o puede ser el mismo tamaño, puede ser más grande. Vale. Mirar o más grande, ¿no? Sí. Vale, genial. Entonces, eh, fíjense una cosa, yo no estoy posicionado con respecto a la vida. La vida está detrás de mí. Si yo observo aquí, si yo observo el la vida está como más diagonal y está viendo hacia abajo y como doblada, ¿vale? Entonces es interesante que qué es interesante aquí. Fíjense que la vida, la enfermedad está algo más atrás de mí. O sea, que esto es algo que pues es probable que venga de mis ancestros, de mi historia, de mi linaje, ¿vale? De más allá, más atrás. Fíjense que está mucho más atrás. Y entonces aquí yo puedo colocar una figura, ¿vale? una pequeña figura. ¿A quién mira esta figura? Entonces le

00:04:00 puedo colocar esto y trae a esta, ¿vale? Aquí mira la vida aquí y la vida está mirando a esto, ¿vale? Esto no sé qué significa, no sé qué es, pero está mirando a esto, ¿vale? Entonces, ¿qué sucede? Ya aquí nosotros empezamos a hacer la configuración del cliente, ¿vale? ¿Qué cosas nosotros le preguntaríamos al que el cliente o qué cosas le diríamos? A ver. Yo le diría si sabe de algún anteceso suyo que hubiese tenido esta misma enfermedad, por ejemplo. Vale. Si eso normalmente se lo preguntamos al principio en la cuando le estamos haciendo las preguntas para delimitar el tema si ha tenido la enfermedad o no ha tenido

una enfermedad anteriormente, si es la primera persona que lo tiene, si no es y cómo se llevaba bien, si se lleva bien o mal con esa persona, cómo era su relación con esa persona, ¿vale? Eso siempre lo preguntamos al inicio para ya tener y lo apuntamos. Pues mira, esto lo tenía su abuelo o esto lo han tenido todas las mujeres de la familia o esto lo ha tenido su padre. Entonces, algunas veces, recuerden, en las enfermedades nosotros decimos, eh, es mejor eh yo que tú, ¿vale? Entonces, o lo hago por ti, papá, o lo hago por ti, mamá, ¿vale? Entonces, nosotros llevamos la enfermedad del nombre de nuestro padre, nuestra madre y morimos incluso a favor de ellos, ¿vale? incluso algún ancestro del sistema, llevamos sus propias enfermedades y morimos por amor y lealtad a ellos. ¿Vale? Entonces, ¿qué es lo que estamos haciendo? ¿Qué es eso? Fíjense, cuando yo digo, "Mamá, yo lo hago por ti o papá, lo hago por ti, ¿qué estoy diciéndole? ¿Qué estoy diciéndole a la vida? Pues que es más importante el papá que la mi propia vida. Es que estoy con cosas de Ajá. No, no, no la vida no está enfocado en el pasado, no en el futuro, no en el presente, futuro. Vale. Es un acto de soberbia.

00:06:00 Vale. Cuando yo lo quiero hacer por un padre o una madre, yo lo voy a hacer por ti. Imagínense, yo soy el pequeño, yo lo voy a hacer por ti, papá, mamá. Yo lo voy a hacer por ti, tía, abuela o abuelo. Es un acto de soberbia ante la vida y la vida. Esos actos de soberbia los castigan muy fuerte. Y bueno, la mejor manera para que nosotros nos inclinemos y seamos humildes ante eso que sucedió, pues simplemente es eh sufriendo la misma enfermedad, ¿vale? Y así podemos tener el valor de doblar la rodilla, por decirlo de alguna manera, de Heninger lo decía, doblar la rodilla ante ese ancestro que no queremos honrar, que nos consideramos más grande que esa persona, nos consideramos más grande porque queremos salvarlo, queremos seguir su propio destino. ¿Sí? Entonces, normalmente cuando hay una enfermedad hay un acto de soberbia. La importante es lo interesante sería buscar ese acto de soberbia de dónde viene, ¿vale? De quién, ante quién me tengo que arrodillar. A veces son varias cositas, entonces son capas. A veces, por ejemplo, un ancestro, a veces luego papá, mamá, a veces este Dios, a veces la vida misma. Entonces allí tenemos que ver ante qué somos, que tenemos que ser soberbios. Yo creo que el camino de la verdadera sanación siempre está en la humildad y es complejo, ¿vale? Entonces, a veces somos soberbios en las cosas que menos nos imaginamos. A veces que miren quién quiere ayudar a todo el colectivo, ¿quién quiere dejar su huella en el mundo? Pues allí estaba yo mucho tiempo. Quería dejar mi voa al mundo, quería ayudar al mayor número de personas, quería ser mejores a los terapeutas, y esos son actos de soberbo, ¿vale? La vida tiene sus propios planes. Entonces, bueno, mírense en este espejo, ¿vale? No

00:08:00 tengo que contribuir nada, absolutamente nada. Y ese ha sido mi aprendizaje durante este tiempo. No hay nada a lo que contribuir. Simplemente yo me conecto con mi inteligencia superior, con Dios, como ustedes nos quieren llamar, y que él guíe nuestro trabajo y que él guíe nuestra vida. No, que no viene de mis intenciones. No viene de mis intenciones de que quiero dejar esto o como yo nadie lo va a hacer o es que yo quiero. Imagínense los que estamos en fundación. Yo durante mucho tiempo est en fundación y me di cuenta hace mucho tiempo que estar en fundación es un actuar soberbia muchas veces. Vale, dependiendo lo hacemos. Si yo lo hago, yo no quiere decir que no va a ayudar a las personas. Yo puedo ayudar a las personas. Pero los actos de fundación muchas veces son cosas públicas. donde se ve, se resalta mi nombre y todo ese tipo de cosas. Entonces, allí tengo que tener bastante cuidado porque son actos de soberbia también. Entonces, lo más difícil, yo creo, y bueno, por lo menos a mí me ha costado mucho, es saber en qué área eh no estamos siendo humildes y somos muchas capas. Humildad. Cuando somos soberbios lo tenemos en muchas áreas, ¿vale? ¿Cuándo somos soberbios? Bueno, cuando nosotros queremos ser mejor papá o mejor mamá, ¿vale? Yo voy a ser mejor que mis propios padres. Yo voy a ser mejor profesional, yo voy a ser mejor hijo, yo voy a ser mejor padre o madre. Entonces allí ya es un acto de sob yo siempre decía, hay una frase que yo siempre decía que yo era más grande que la vida. Lo hacía como chiste, pero un chiste que me salía del alma. Entonces allí empezó a estar. Entonces, y es lo que te le digo, que tenemos que aprender ante la enfermedad siempre un acto de humildad. Ante quién tengo que inclinar. Puede ser mamá, papá, el camino más sencillo, casi siempre va por allí, ¿vale? Mamá, papá, la vida, a veces Dios, a veces la persona está viviendo un duelo, por eso una enfermedad. Por ejemplo, la gente que trabaja con con mi promoción, biodecodificación y todas esas cosas, eh, casi siempre dice, "Ah,

00:10:00 es que un chock en la en la vida de la persona, un duelo o un chock, algo muy importante." Y entonces la persona no cerra el duelo. ¿Vale? Claro, obviamente en el duelo hay una no aceptación. El duelo es por qué esa persona se ha ido? ¿Por qué esa persona me lo ha quitado? Dios, ¿por qué? Entonces no aceptamos lo que es. Entonces, aquí hay que hacer un acto de humildades, aceptar lo que es y es difícil,

¿vale? Pero cuando nos hacemos conscientes, aprovechen ustedes que están haciendo conscientes. Esto nadie me lo dijo. Esto, bueno, Hellinger lo decía porque lo vivió también en primera persona. Hellinger estuvo muy malito antes de las constelaciones del espíritu y justamente por algo se llamaron constelaciones del espíritu, ¿vale? Porque justamente un trabajo que estoy haciendo ahora se llama nacer al espíritu, ¿no? Y es como mm es reconocer realmente dónde venimos y lo que somos y entonces es otra historia totalmente y hacemos las cosas desde allí. Quiere decir que el mundo material nos debe importar, ¿no? Para nada. tenemos el mundo de la forma y un mundo que es más grande que eso. Entonces, nosotros tenemos que trabajar y alinearnos con ese mundo y con ese ser de nosotros que es mucho más inteligente que nosotros y que y que nos va a guiar todo el tiempo en todo en todos los pasos, ¿vale? Pero normalmente nosotros queremos tener razón. Hay hay cinco cosas que queremos nosotros y que nos anclan en la sober y son primero la razón, ¿vale? Querer tener la razón por encima de todas las cosas. Es que yo sé, yo conozco esto, yo me lo aprendí en constelaciones y es así. Esa el primer punto. El segundo punto es la identidad, ¿vale? Yo soy así. Yo soy eso. Yo soy un constelador. Yo soy el mejor constelador. Yo soy psicólogo. Yo soy yo soy cualquier cosa con la que me identifique. Luego está el yo tengo miedo. Entonces los el miedo me ata y me lleva a querer aparentar una cosa que no soy porque tengo miedo. Entonces claro,

00:12:00 yo yo por el me estoy muriendo de terror. Entonces, claro, eh eh aparento que ah soberbia, furia y tal y qué sé yo, para parecer más grande, porque en el fondo está ese niño, esa niña herido dentro de mí. Luego el juicio, el juicio, yo si hago juicio del otro, yo quedo como mejor, ¿no? Yo soy mejor. Si yo hago juicio, ay, mira lo mal que lo hace este conelador, yo quedo como mejor, ¿vale? Entonces, y luego está el el anclaje al pasado, ¿vale? lo que me hicieron en el pasado, lo que esa persona hizo en el pasado y juzgo y veo a todo el mundo, que es la la la separación absoluta, ¿vale? Yo estoy totalmente separado porque estoy viendo todo el pasado de esa persona y estoy haciendo juicio de esa persona. La condeno, no por sus actos actuales, ¿vale? No, yo puedo ver y y tengo que ver siempre lo mejor de la otra persona, pero cuando yo estoy enfocada en el pasado de la persona es que me hizo las cosas. No soy capaz de perdonar a mi expareja porque me hizo tal cosa. No soy capaz de perdonarme a mí misma porque hice tal cosa. Entonces nos jugamos a nosotros y a los demás de acuerdo al pasado y no directamente a lo que estamos viendo. Ya nosotros no somos esa misma persona que fue en el pasado, ahora somos otro y punto. Entonces esos son cinco aspectos que nos llevan a salirnos de la humildad, ¿vale? Cuando estamos allí en esos cinco aspectos y quién no está allí, no somos humil. Entonces, nuestro trabajo es trabajar esos cinco aspectos para que podamos este salir y tener la mitad. Me enrollado mucho, ¿verdad? Como siempre. Luz, no, Luz, nada de eso. Una preguntita. Dime, eh, si esta fuese una constelación, estuviésemos con un cliente y demás, ¿qué qué más se le podría decir acerca de la enfermedad? Por ejemplo, vale, la enfermedad nada. Yo le diría que pasa cuando la vida ve a S4, eso y y y ¿y qué pasa con la vida? ¿Qué sientes con eso? Si esa fuera una persona, ¿qué

00:14:00 persona sería? Yo voy directamente a grano, lo que me interesa. La enfermedad es lo de menos. La enfermedades es una falta de humildad. Así de simple. La enfermedad está allí para ver si se mueve o se va cuando se ve a la persona lo que es. A mí me interesa este personaje nuevo y entonces me interesa atraer la atención del cliente hacia ese personaje nuevo. Si tú miras a ese personaje que sientes, qué pasa, eh, ¿qué sucede cuando llega ese personaje? que sientes tú cuando llegas. Si fuera ese personaje, fuera una persona, ¿qué persona sería? Vale, entonces lo varía así y eh bueno, mira ese personaje y dime qué quién es o qué significa para ti. Vale, enfocaría la atención en eso. La persona me puede decir, "Sí, no sé, una parte de A veces, mira, a veces es lo que menos nosotros nos imaginamos. A veces puede decir, pues sí, mira, la parte de mí misma que está sana, la parte de mí misma que no quiere tal cosa, la parte de mí misma que tal cosa o mi rabia o mi emoción o mi abuela o mi tía o mi mamá, no sabemos. Entonces allí esperamos que el cliente diga, de acuerdo a lo que diga el cliente, nosotros seguimos, ¿vale? Si es una parte mía, pues bueno, ¿qué quieres esa parte tuya? Tal y que sé yo. Si pudieras a parte tuya hablarte, decirte algo que te diría, ¿vale? Y lo mismo lo hacemos si es una abuela. mamá, papá, lo que sea, que sí nos damos cuenta. E tirar el camino por la enfermedad es absurdo, porque ya sé que qué es la enfermedad. La enfermedad simplemente es algo primero que es irreal totalmente, es algo que afecta al cuerpo, que yo lo percibo como real, pero es algo totalmente irreal y entonces no me interesa. Yo sé que la la enfermedad es un acto de soberbio, ¿vale? Algunas veces yo enfrento, coloco nada más al cliente de la enfermedad porque la enfermedad va a ser la mamá. ¿A qué te recuerda esta enfermedad? Si esa

00:16:00 enfermedad fuera, no fuera la enfermedad, fuera una persona quien fuera. Cuando piensa, esa figura me está dando rabia sin que sepa que es la enfermedad, ¿no? Esa figura me da rabia, me incomoda, eh la odio, la detesto, no sé qué. Y entonces le digo, "Vale, si esa si esa figura fuera una persona, ¿quién sería?" Y ahí tengo a mamá o el papá, que casi siempre va por allí. Los casos de enfermedades son muy sencillos. Hellinger hacía cosas sencillas, por ejemplo, colocaba el cliente a la enfermedad, colocaba al cliente a la vida o cliente a la madre y y suficiente, ya era suficiente. A veces ni siquiera tenía necesidad de sacar más porque ya ahí salía todo lo que era. Si es con la mamá o el papá, no hay necesidad de sacar más nada. Simplemente con eso que se produzca la reconciliación y y ya dejemos de emitir juicio de nuestro padre o nuestra madre, ya es suficiente. Vale. Sí. ¿Alguna otra pregunta? comentario, Luz, eh tal y como está situada la figura número cuatro con respecto a la vida, ¿no?, está ahí, por ejemplo, detrás del cliente, eh, no podría dar pista de que pudiera ser lo que yo veo, alguien excluido del sistema materno, por ejemplo, o no tiene nada que ver con lo que yo estoy viendo ahora mismo ahí en en la Tú percibes eh lo que tú quieras percibir. Esto es un ejemplo, ¿vale? Eh, puede ser, no puede ser. Tienen que ver la constelación. Yo en un caso de ejemplo no te puedo decir porque no hay es un caso real, es algo algo que estoy montando para explicar algo, ¿vale? Y puede ser que le que sea algo de alguien aquí y no lo sé. Entonces es que mira, en este caso a veces de inferir, a veces puedo preguntarle a la persona directamente. Fíjate la diferencia que es eso es algo que viene por tu línea materna. Es alguien de tu línea materna. Claro, preguntaría como estoy diciendo, como le estoy diciendo a quién

00:18:00 representa, qué sería, tal, que sé yo. Vale, es mucho mejor. Vale. Yo yo quizás le hubiera le preguntaría quizás eh sabes que por la línea materna hubo alguna exclusión alguna vez o algo, ¿sabes? Lo de No, no es una buena pregunta, ¿no? ¿Verdad? No, por no es una buena pregunta porque este estoy condicionando al otro. Recuerda que preguntas abiertas donde al otro responde directamente y él es el que da las pistas. Yo no doy las pistas. Yo de repente a veces veo una figura y me sale una ancianita, pues bueno, infiero que es una abuela, ¿vale? ¿Qué pasa con tu abuela? Y me llega directamente que es una abuela, ¿vale? Otras veces no. Otras veces digo, ¿qué te rememora esa figura? Vale, a veces dice también su abuela, ¿vale? Pero no, procuro hacerlo menos. A veces se nos puede ir, ¿vale? se nos puede ir y podemos soltarlo, pero no es recomendable. Es mucho mejor que se solo salga del cliente. La constelación es más limpia, más pura, nos embrayamos menos y el cliente se confunde menos. Porque cuando yo saco de que la línea materna, bueno, ¿y dónde saca él? Entonces el cliente se entretiene, entonces empieza a darle vuelta de su línea materna y se pierde lo esencial. Vale. Vale. ¿Alguien más? Gracias a ti. Yo, Luz, les pudiera compartir algo. Dime. Eh, me encanta esto que dices de quién sería. Me tocó a mí la ahora sí que la bendición cuando estaba en formación con Hellinger y en el módulo de enfermedad fue cuando pues estuve a punto hasta de cancelar esa semana y precisamente eh la pregunta que me hizo esa es, ponle cara a tu enfermedad. Si tu enfermedad tuviera una cara, ¿quién sería? Y para mí fue impactante porque pues me di cuenta que le estaba dando un lugar al hermano menor de mi papá que se había suicidado y estaba totalmente excluido

00:20:00 y hice la conexión fuertísima cuando pues me habían dicho que era lupus y estaba yo tomando un medicamento que me dio la reumatóloga que me dijo que era para la lepra y me acuerdo que le dije yo, bueno, tengo lupus o tengo lepra. Y luego luego hice la conexión y el hermano de mi papá tuvo lepra y ahí lo que le afectó fue la piel. Entonces fue como esta parte de y darme cuenta cómo estaba totalmente excluido mi tío, ya no hablaba nadie de él. Claro. Y entonces me levanto yo como la sobrina, la grande y digo yo hago que te vea. ¿Ves? Exacto. Sí, sí. fue pues añitos de de estar rindiéndome ante esto y pues el cuerpo y todo. Estuve mucho tiempo en cama sin poderme levantar, sin y la piel con llagas y entonces este me hace muchísimo sentido. Muchas gracias. Genial. Pues lo mismo tiene que hacer con los dientes ahora. Sí, sí, sí. Y tiene que ver esta parte también de el la parte de los tíos de con papá. Hay que ver como una parte de rendición, ¿vale? Y cuidado, es rendirte a todo y dejar de querer resolver. Sí, gracias. Porque cuando somos terapeutas, conservadores, nos encanta la ayuda, al final lo hacemos. ¿Por qué? Porque no podemos resolver, seguir resolviendo cosas en la familia y queremos resolver cosas en los demás. Entonces, nos sentimos en la obligación de resolverle los asuntos a nuestros clientes y entonces allí también ahí que soltar todo completamente, toda intención y saber que nosotros no somos los que sanamos ni hacemos nada. haya una fuerza más grande que nosotros, nuestro yo superior, lo que sea que se llame, que si lo hacen y el yo superior del otro y que tienen acuerdos de alma,

00:22:00 no tenemos que hacer absolutamente nada y eso es la parte más difícil cuando somos tenemos muchas técnicas y sabemos mucho. Vale, muchísimas gracias, me hace muchísimo sentido. Gracias. ¿Alguien más? ¿Queda claro entonces los casos de eh enfermedad de salud o no? Sí, sí, sí, gracias. Sí, hay una diferencia cuando nosotros estamos trabajando con empresas, negocios y trabajo, ¿vale? Hay una salvedad empresa. Puede ser que yo trabaje en una empresa y entonces tenga problemas con un departamento. Siempre tengo que diferenciar eso porque a veces manejamos las cosas de la misma manera y no somos de la misma manera. Yo sé que esto no es una formación de constelaciones organizacionales, sin embargo me gusta dárselas a los estudiantes. ¿Vale? Entonces, una empresa normalmente se mueve por sistemas dentro de la empresa. La empresa que no es mía ni nada, eh, hay una persona que antes ocupó mi cargo, yo tengo que darle un lugar a esa persona en mi corazón porque gracias a esa persona yo estoy allí. No pensar que yo soy mejor que esa persona que se fue, este, abrirme a esto, saber que yo soy la última. Aunque yo te venga un cargo directivo en una empresa o venga de jefa, yo tengo que entender que estos empleados que están allí, aunque son eh mis subordinados, así de simple, estas personas tienen más tiempo que yo allí. Ellos llegaron primero. Entonces, yo tengo que liderar con mucho respeto al conocimiento y a la experiencia que tienen esas personas en la empresa. Muchas veces se crea conflicto porque yo vengo de jefe y vengo a hacer lo que a mí me dé la gana, despreciando la experiencia, el tiempo que ellos tienen allí. Entonces, claro,

00:24:00 se genera conflicto con ellos. Entonces, eso es una una manera de trabajar la empresa. Otra manera es un emprendimiento. Yo como emprendedor, yo he hecho un negocio tal y qué sé yo. Eso eso es otra manera de hacer. Y otra cosa son los negocios familiares, ¿vale? Ahí tengo un negocio, hago un emprendimiento y el emprendimiento es con mi familia. Normalmente en los negocios familiares la empresa eh se se sale por encima el sistema familiar sobre el negocio y allí es problemático. Que es importante siempre tener en cuenta en lo que respecta a empresa o negocio propio. ¿Quién de quién fue la idea? ¿De quién fue el dinero original? Normalmente los inversores de la empresa o del negocio no cuentan para nada con los inversores, los que han puesto el dinero original. Por ejemplo, yo puedo tener una tía me puso el dinero para yo montar mi negocio, imaginemos, ¿no? Entonces, si esa tía me puso el negocio para esa tía no trabajó en el negocio, por lo tanto no tiene. Ahora, con esa tía, desde el principio yo le fijo a ella cómo si va a tener un porcentaje del negocio, este, cómo van a hacer sus ganancias y se hace desde el principio, no se hace al final. Vale. ¿Por qué? Bueno, porque ya eso eh a veces eh yo recuerdo un estudiante, por eso lo digo, porque recuerdo un estudiante que hizo una barbaridad, él quería ser eh constelador empresarial y yo le decía, "Bueno, yo yo puedo dar un marniz de la empresarial, ¿no? De todo lo que es organizacional y todas esas cosas." Pero lo estaba haciendo mal. por ejemplo, quiso y la empresa quebró porque trajo al inversor a que fuera a mandar en la empresa y eso es un error gravísimo. El inversor no ha trabajado. La empresa cuando es un negocio es de quien lo trabaja, ¿vale? No de quien invirtió el dinero. El que invirtió el dinero se llega a un acuerdo con él, cómo, qué utilidades va a recibir, cuándo la va a recibir, de qué manera. XX, ¿vale? Pero esa persona no tiene

00:26:00 nada que ver con las decisiones que se toman en la empresa. Eso genera mucho conflicto. Sí se hace. Incluso la empresa se puede ir a quiebre. ¿Vale? Entonces sí es importante que hagamos. Si es una empresa familiar, si es una empresa de pareja, es ver cuáles son las responsabilidades de cada quien, porque normalmente allí se dan equilibrios entre de ese equilibrio entre el dar y recibir, ¿vale? Por ejemplo, imaginemos que eh tenemos un negocio, ¿vale? Mi marido monta el negocio y por el 100% de capital. ¿Qué tengo que hacer yo? Trabajar mucho para compensar eso. ¿Por qué? Porque ya él puso el capital inicial. Quizás entonces, ¿qué va a pasar? Si yo me pongo en plan, tú no estás trabajando y yo sí estoy trabajando mucho, ahí perdimos el negocio. ¿Por qué? Porque tiene que haber un equilibrio compensar eso, ¿vale? Si él puso todo el capital, yo tengo que trabajar más y dar más por el negocio. Vale. Si la idea de quién fue la idea, normalmente la idea es el líder de la empresa, ¿vale? ¿Quién es capaz de ejecutarla y llevarla a cabo? ¿Vale? Entonces, esos son cosas. Si por ejemplo, un negocio entre hermanos, ¿quién es el mayor y quién es el menor? Entonces resulta que la idea fue del menor. Entonces, ya ahí estoy en desventaja. Tengo que dejar las cosas bien claras y bien estipuladas el principio para que no se genere ningún conflicto, ¿vale? Eh, ¿qué cosas nosotros podemos sacar cuando es un negocio? Cuando es un negocio, ¿quién ha fundado, bueno, como les dije, quién ha fundado la empresa? ¿Qué sacamos nosotros allí? ¿Qué es importante el negocio? El negocio, obviamente es importante el producto y los clientes, ¿vale? Eso es importante en el negocio, ¿vale? Y algo que se nos olvida, la rentabilidad que genera ingresos. Al final un negocio tiene la finalidad de generar

ingresos y pero no, nosotros nos enfocamos en los clientes, nos enfocamos en el producto y en ningún momento nos enfocamos en el dinero, ¿vale? Entonces eso tengo que enfocarme también en dinero porque es parte del negocio, ¿vale? Y un negocio sin dinero no es

00:28:00 negocio, es un hobby. Eso tenemos que tenerlo claro, ¿vale? Que allí no se lo puse, pero bueno, se lo voy a poner aquí, ¿eh? Ah, ya lo bajé. Bueno, ya está dicho, ¿vale? que un parte del negocio siempre es el dinero, siempre tiene que colocar una figura para el dinero, para que fluya el dinero y para que la persona sea consciente. A veces yo quiero un negocio, estoy en negocio, pero no genera dinero y quiero mantener ese negocio durante 10 años. Entonces, de que voy a vivir durante esos 10 años. Entonces, si un negocio no está generando dinero, ya le estoy haciendo un hobby. Entonces, tengo que saber por quién estoy haciendo este hobby. Hm. Que es importante observar aquí la, por ejemplo, aquí es importante, vamos a imaginar esto, esto es un y esto siempre pendiente de que Vale. Vale, ustedes van a ver una cosa aquí. Cuando se trabaja con empresas, negocios, hay que tener en cuenta esto más que cuando se trabaja entre familia, ¿vale? en negocios es super importante esto, las posiciones. Incluso en los negocios tenemos figuras que se sacan, figuras que representan el producto, figuras que Ah, mira, este se pero no quería que se echara hoy al suelo. Vale, quiero que te levantes. Vale, y entonces, ¿qué pasa? Vale, si estas figuras están así, quiere decir que estas figuras están enfrentadas. Supongamos que este sea el negocio, ¿sí? Y este sea el cliente. Aquí hay un enfrentamiento. No estoy al servicio de cuando estamos los dos al servicio de algo, estamos ahí viendo hacia algo, pero aquí estamos los

00:30:00 dos enfrentados, aquí estamos en conflicto. Entonces, ¿qué cara? Como le dijo por allí una participante, ¿no? Si el negocio tuviera una cara, ¿qué cara sería? ¿De quién es esa cara del negocio? ¿Quién sería esa persona? Porque a veces proyectamos sobre el negocio nuestros asuntos personales también. Entonces, tenemos que ver o a veces montamos el negocio cómo queremos el reconocimiento de papá o de mamá para demostrarle que yo sí puedo. Entonces, claro, el negocio nunca termina de salir adelante, ¿vale? o como fracaso, sobre todo los negocios de ayuda, como fracaso a que yo no pude ayudar a mi sistema familiar, entonces ahora sí voy a ayudar a mis clientes y lo doy todo. No importa, no cobro, no gano, pero no importa, lo doy todo. Entonces, claro, hay que estoy buscando la aprobación de mi sistema familiar que no me lo da y la estoy buscando a través de mis clientes, es decir, estoy utilizando a mi cliente para el propio para propio beneficio. Entonces, esto no va a ninguna parte. Si nos damos cuenta de esto, hm, es diferente si estamos así. Normalmente el orden aquí sería que el cliente estuviera detrás o de lado y el negocio estuviera un poquito delante. Sería así, ¿vale? A veces el cliente puede estar así viéndose a otro lado y entonces tampoco está viendo el negocio, está viendo. Entonces hay que ponerle una figura a ver qué es lo que está mirando aquí. Si aquí yo estoy mirando hacia otro lado, obviamente aquí está el negocio y no lo estoy mirando a él. Entonces aquí estoy mirando. Tengo que colocar lo que yo estoy mirando siempre. A veces estamos así y entonces aquí estamos al al servicio como en diagonal, ¿vale? Estamos como en diagonal un poquito más.

00:32:00 Así estamos al servicio de algo más grande. ¿Ves que así estamos como estamos viendo apuntando una flechita y viendo los dos hacia algo determinará puede ser hacia los cliente? Puede ser hacia el dinero que tampoco está mal, ¿vale? estaría bien, pero lo importante allí es observar como siempre las miradas, qué es que hay, eh, quién fundó este negocio, de quién fue la idea, cómo te hace sentir el negocio, si este negocio fuera una persona, ¿qué persona sería? A veces también hay que ver el negocio de los padres porque a veces las personas como tenemos soberbio, entonces ya le estoy diciendo, nosotros sí vamos a sacar un negocio adelante, el negocio que nuestros padres no sacaron adelante. Recuerdo un caso de una chica que había aquí en esta especialidad que ella tenía quería montar un negocio y le iba muy mal en el trabajo siempre, ¿no? Iba económicamente bien, le pagaba muy bien, pero no le rendía dinero ni nada, siempre tenía el sueño de un negocio, ¿no? y recuerdo que lo constelamos, pero está guardada en una constelación. Recuerdo que lo constelamos y la constelación este era era, ¿cómo se llama? Era que los padres tenían un negocio, ¿vale? Entonces lo comento porque eso lo hicimos ya hace mucho, creo que al principio de la formación y ella vio resultado rápidamente. Esto eh en ese caso entonces era el negocio de los padres. Ella veía y tenía una lealtad negocio de los padres, ¿vale? Y no era capaz, se sentía como más importante que los padres porque los padres tenían ese negocio y la madre siempre quiso salir de ese negocio igual que ella siempre quería salir del trabajo donde estaba. Renunciado a los trabajos porque quería salir de ellos. Entonces, hago, mamá, por ti lo que tú no atreviste a hacer. salgo del trabajo porque ella, la madre estuvo toda la vida trabajando en el mismo sitio sin este sin poder salir porque tenía que salir adelante.

Vale,

00:34:00 entonces eso también es importante. ¿Alguna otra pregunta? ¿Queda claro esto? Sí, lo es muy claro. En los asuntos cuando nosotros trabajamos tenemos que ver cómo se ha ido la persona que estuvo antes que nosotros. esa persona se fue acusada de algo, esa persona se le dio un reconocimiento, no se le dio un reconocimiento. Siempre tenemos que averiguar, oye, ¿qué pasó con la persona que estaba antes que yo? Eh, ¿por qué esa persona se fue o la despidieron o bueno, se jubiló genial? Pero no siempre es así. A veces la despidieron, a veces esa persona cometió algo ilegal. Entonces, bueno, eso tenemos que verlo también porque eso afecta en nuestra posición dentro de ese trabajo. E también en asuntos de trabajo hay que ver como les dije antes, ¿no? ¿Quién estaba primero? Eh, aunque yo llegue a un puesto de jefe, siempre, aunque los subordinados sean subordinados, tengo que valorar su experiencia, su tiempo, su aprendizaje, porque ellos tienen mucho más tiempo que yo. Me pasó una vez también con una estudiante que ya tenía un cargo directivo, pero era la última que había llegado. Entonces, claro, sus compañeras la odiaban porque, claro, ella quería mandar por encima. Yo siempre le decía, "Ojo, ya tiene un cumulo de experiencia, valora esa experiencia", pero era incapaz de verlo. ¿Por qué? porque ya tenía unos hermanos que era incapaz de ver a estos hermanos o a estas hermanas como eh los que eran como sus hermanos, como sus iguales, ¿no? Ella quería ser la madre de sus hermanos. ¿Qué pasa en la empresa? Él trabaja con ese cargo directivo que tenía también lo hacía. Ya lo he logrado. Ahora tengo un cargo directivo, ahora sí puedo mandar. Pero claro, esas personas tenían 10 o 15 años más que ella dentro de ese trabajo. Creó un ambiente de trabajo fatal. Entonces, con eso tenemos que tener bastante cuidado. Y por supuesto, fíjense lo que pasó en ese caso. En ese caso, ella creó

00:36:00 un ambiente de trabajo horroroso y ¿qué pasó después? Enseguida enfermó de la tiroide. Tuvieron que operarla de la tiroide de emergencia y estuvo sufriendo y tuvo que dejar el trabajo por baja por la tiroide. Estoy diciendo, la soberbia es una cosa seria. Puedo ver en diferentes niveles. ¿Alguna otra pregunta, comentario? Ojo. Y lo que miren y lo que le estoy diciendo a la soberbia no es para sentirnos culpable, no es porque voy a empezar a machacarme, a tirarme piedras a mí mismo, a darme latigazo de que ah, mira, yo me he creado esto con mi soberbia. No, lo observamos, lo vemos y lo soltamos. Así de simple, como decimos, no no jugamos por el pasado, ya eso pasó, ahora soy otra persona. Entonces tampoco para llenarnos de culpa. Vale, a veces hacemos eso porque no queremos resolver. Alguien que siempre decía que aquel que se sentía culpable era aquel que no quería resolver el asunto. Cuando queremos resolver el asunto, no hay culpa que vale porque estamos aquí en el presente. Vale. ¿Alguna otra pregunta, comentario? Eh, a mí me gustaría, Luz, si si puedes que pusieras un un ejemplo, bueno, cuando terminemos este caso sobre el trabajo, igual que has hecho con la enfermedad, porque ahí lo he visto yo muy claro cuando lo has hecho, pero con el trabajo con respecto que el trabajo, por ejemplo, alguien que venga y diga, pues me cuesta sostener el trabajo porque pierdo el trabajo O me tengo que Bueno, pero eso es simple. Mira, eso son dos figuras simples. Eso es que a mí me aclara mucho cuando lo has hecho ahora con lo de la enfermedad, pero son dos figuras simples. Mira, esto simplemente colocaría las dos figuras siguientes, cliente y trabajo. Y a ver hacia dónde se posicionan y ya.

00:38:00 Este es el cliente y este es el trabajo. Fíjate que yo no hice absolutamente nada. Mira estas dos figuras que tengo que ver aquí, ¿qué significa que el trabajo para ti está ahí tirado? pues que que no se puede sostener, que no que no tiene vida, que no tira hacia delantem Bueno, si ya tiro más un poquito más atrás y como o un resuelto, un excluido, algo de eso. ¿Para qué necesitas que el trabajo esté allí sin fuerza privirada? Para que me dé el mensaje de que tengo que ver algo del sistema que en este caso puede puede ¿Para quién necesitas que el trabajo para quién necesitas el trabajo? se vaya. No puedes hacer las dos preguntas. ¿Para quién necesitas que el trabajo esté allí tirado? Para que me dé cuenta de como te he dicho, ¿para quién? ¿Para quién? ¿Para quién necesitas que el trabajo esté ahí tirado? Para el que le si supuestamente tú eres el cliente, ¿para quién necesito que el trabajo esté tirado? ¿Para

00:40:00 quién necesito? Pues la verdad es que no sé, no caigo la pregunta. Ya, quizás para mi mamá que nunca trabajó, quizás para las mujeres de mi familia que no quisieron trabajar, no sé, eso depende de cada quien, ¿vale? Pero es el cliente que te lo est es la pregunta, ¿no? Le podría hacer. Claro. ¿Para qué necesitas que esto ocurra en tu vida? Si lo vesclar ahora con el ejemplo o no, si no estuviera ahí tumbado. ¿Qué pasa con tu propio trabajo? Espera un momento que esto tiene que ver más contigo que con la que estoy explicando. Que que tiene que ver el trabajo contigo. A ver, ¿qué pasa en este momento con tu trabajo?

Yo mi trabajo sí estoy bien, me siento bien, me siento cómoda, llevo muchos años también ahí. Mm. Pero tengo buena relación con los compañeros. Pero pero pero tengo muchas ganas de de irme ya que me jube. Vale, entonces aquí hay un ejemplo del trabajo típico, ¿no? El trabajo que tengo actualmente y el trabajo ideal, el trabajo soñado, que es lo que yo deseo a largo plazo. ¿Vale? Entonces esa es la diferencia, ¿vale? Hay un trabajo que yo tengo y un trabajo deseado. En este caso se colocaría una figura para el trabajo deseado, ¿ves? Por ejemplo, el trabajo deseado que yo tengo ahora, porque mi trabajo yo vivo muy bien, pero sí que es verdad que ya quiero mi tiempo libre con la que tengo y tener mi jubilación o jubilación. Vamos a ver. Entonces, aquí es la jubilación. Entonces, el cliente, yo tengo una amiga que tiene 30 años y está pasando la jubilación,

00:42:00 imagínate. Es no no necesariamente que tenga yo mucho tiempo, no. Esas ahí 30 años de edad tiene, no de trabajar la jubilación. Entonces, aquí, ¿qué pasa? ¿Qué pasa cuando miras la jubilación? que le está reclamando, etcétera, etcétera, etcétera, que sienta la jubilación, que siente el trabajo cuando tú estás pendiente. ¿Cómo crees que el trabajo puede estar caído si yo estoy pendiente la jubilación? Es decir, estoy allá adelante en lugar de estar aquí y ahora. Mi alma está allá adelante. Mi alma está en ese disfrute, en ese tiempo, en ese espacio, en mi espacio y no en mi trabajo actual, aunque yo me lo disfruto y todo, pero ya una parte de mí es como que ya no está. Me suena. ¿Ves? Entonces, por eso no lo veía, por eso que no veías este caso, porque claro, tiene que ver contigo. Cuando vemos un caso de ejemplo y no entendemos, no comprendemos, no se nos la mente, allí eso tiene que ver con nosotros. Además, es cierto, todo. Ya no estoy concentrada en mi trabajo como antes porque ya eso estoy enfocada en mi tiempo libre para mí. Exactamente. Tu jubilación que es normal también. Totalmente. Vale. Eso no es para ser culpable, sino para ser consciente y atreverme a decir, "No es mi verdad interna, ¿vale? Porque mira, ya lleno mi jubilación, ya es mi tiempo." Entonces empiezo a preparar todas las cosas para mi jubilación. ¿Quién me lo impide? Lo he visto muy claro. Muchas gracias, Lu. Lo he visto muy claro. Las configuraciones a veces nos ayudan muchísimo a ver cosas. Madre mía. Bueno, pero muy claro. ¿Alguien tiene alguna otra pregunta, comentario? Luz, ahí nada más ahorita, o sea, esto que hiciste fue una configuración,

00:44:00 ¿verdad? Sí, claro. Si yo sigo es una constelación. Claro. Si yo sigo, fíjate que le puse las configuraciones. Son configuraciones típicas. Ahora si yo sirvo al trabajo es una constelación obviamente, pero como no hay casos reales, no he delimitado el tema, no hay un cliente, no hay nada, simplemente estamos poniendo casos de ejemplo, son configuraciones. Esto es para que ustedes vean que puede pasar en una configuración y luego siguen el proceso de la clar, ¿vale? Soy configuración inicial. Cuando sacan estas figuras, las posicionan y estoy poniendo el ejemplo de qué figuras probablemente podemos sacar, aunque ya sabemos siempre que la configuración viene del tema delimitado, pero si vamos a suponer se nos ocurre o que no delimitamos bien el tema, podemos sacar esta figura, ¿vale? Sí. Sí, sobre todo me venía la pregunta o la duda en relación a cuando hemos dicho que si ya había eh si ya se ha hecho una constelación, ¿cuánto tiempo tiene que pasar para que vuelva a haber otra constelación? Vale. Eh, la constelación si tú estás dentro de un proceso puedes hacerle porque estás acompañando al consultante, ¿vale? vas a hacerlo eh como empiezas una, terminas, vas haciendo por configuraciones puedes hacer la que tú quieras, solamente configuración para que el cliente observe cosas y trabajes esas dinámicas que tiene el cliente sin llegar a constelar, ¿vale? Las configuraciones podemos hacer siempre todas las que querramos. La constelación, ¿no? La constelación es todo el proceso de cierra, reconciliación, no sé qué darse cuenta, excluirlo, eh ordenarlo, las transgresiones de los órdenes del amor, todo ese tipo de cosas, ¿vale? En este caso no, en este caso simplemente no queremos dar cuenta de algo, queremos que se dé cuenta de alguna cosa en especial y de allí empezar a hacer un trabajo con él y empezar, oye, el hecho de ser, yo siempre digo, mira, por ejemplo, hay un asunto de salud, ¿vale? Y en asuntos de salud, yo trabajo mucho con autoconstelación y trabajo con

00:46:00 muchas otras cosas, ¿no? Entonces, yo tengo que limitarlo todo. Una constelación, ¿no? Una constelación puede ser un inicio de un trabajo o puede ser final de un trabajo o puede ser parte del proceso, pero yo tengo que hacer más cosas, no dejarle todo la energía a la constelación. Entonces yo decido, lo dejo, hago una constelación al principio o hago una constelación al final o hago una constelación a mitad del proceso. Configuraciones, sí puedo hacer todas, en todas las sesiones puedo hacer configuraciones. De hecho, yo utilizo mucho configuraciones eh configuraciones sistémicas en coaching sistémicos de pareja. Está una participante que sabe que se utiliza mogollón porque allí nos vemos la dinámica y ayudamos al cliente a traer, a poner allá afuera lo que tiene dentro. Entonces es maravilloso trabajar con muchas, muchas

configuraciones, pero no llegar a constellar. Costelar es hacer todo el proceso donde se dice la la verdad interna, donde se dicen las frases de sanación, donde hay un eh desborde, donde hay una reconciliación, donde hay unas emociones que salen, eso ya es una Eso sí es todo el concept, ¿vale? Una configuración estas que estamos haciendo. Oye, mira esto, ¿vale? ¿Qué pasa? ¿Que te viene de esto? Tal que s yo y lo dejamos hasta ahí. Vale. Y empez hacemos un proceso, una técnica, no sé, cognitiva con el cliente, una técnica de vaciado, una técnica de creencia, lo que yo quiera, ¿vale? Pero a través de una configuración. Configuración puede ser todas las narraciones, siempre sin llegar a la conselación. Muy bien, gracias. ¿Alguna otra pregunta? Luz, yo te quería preguntar porque ahora mismo con lo que has hecho se me acaba de encender una lucecita, una bombillita de algo que estaba yo como atascado y no era capaz. Por ejemplo, esto mismo que tú acabas de hacer con la enfermedad y con el trabajo se haría igual con el dinero y con y con los otros asuntos que venga. O sea, el

00:48:00 Claro, el dinero casi siempre, como les digo, el dinero muchas veces tiene que ver con nuestra relación con nuestra madre. El dinero es femenino. El dinero es femenino y es creativo. Entonces, ¿qué sucede? que tiene que ver también con mi energía femenina, con mi madre. Entonces sí, también lo podemos hacer exactamente con el dinero igual, ¿no? Más o menos es que el planteamiento Sí, la configuración que le Sí, les he puesto es más o menos parecido, ¿no? El dinero, la relación con la madre, tal y que s yo cliente madre dinero, cliente padre dinero, cliente dinero, trabajo anterior, porque algunas veces tenemos no ganamos suficiente en este trabajo porque no he reconocido el trabajo anterior. Algunas veces también si somos terapeutas eh tenemos ser cliente y alguien nos ha entrenado, tenemos un maestro o alguien que nos entrenó o todo lo vamos a suponer, yo soy biodecodificador, ¿vale? Y entonces yo hablo pese del que me enseñó a mi biodecodificación y me dedico a biodecodificación, supongamos el ejemplo, ¿vale? Entonces, ¿qué pasa? ¿Cómo me va a ir bien a mí como biodecodificadora? ¿Cómo me va a llegar el dinero si no estoy honrando a ese maestro que me enseñó? Así, ¿vale? No estoy honrando la fuente. Al final un maestro es una posesión de alguien que me enseñó algo. Si yo no honro a esa persona, mi trabajo no no sale adelante. Entonces es complicado. Entonces eso tengo que ver. la persona que me enseñó, el trabajo anterior que tuve, todo ese tipo de cosas, hay que verlo con el dinero. A veces puede ser también que el dinero, el dinero y la la fuente actual de dinero eh no es una fuente que yo me sienta cómodo. Por ejemplo, si la fuente actual de dinero es mi marido, entonces puede ser una situación que yo no me sienta cómoda. Entonces eso puede frenar el dinero. Eso también hay que ver qué es. Madre y a veces también tiene que ver con mi merecimiento. No creo que me merezca el dinero porque mi familia fue pobre y yo no me puedo tener más dinero que mis padres o que mi familia. Esos son generalidades que le estoy diciendo. Luego cada caso tiene su como

00:50:00 para arrancar está bien, pero cada caso tiene su puntitos, ¿no? Hay que revisar. Gracias. Vale, ¿alguna otra pregunta, comentario?